

ECONOMÍA

1º Bachillerato

Material elaborado por:
Javier Martínez Argudo

Material editado por:
Marina Pérez Lloret
Myriam van der Zalm Lara



 @Econosublime



 YouTube



www.econosublime.com



 @Economarina



 @Economyriam

Índice

1. LA SUBLIMACIÓN DE LA ECONOMÍA.

1. ¿Qué es la economía?	5
2. Recursos bienes y necesidades	6
3. Los tipos de bienes y servicios	7
4. Las características de las necesidades	8
5. Clasificación de las necesidades	9
6. La escasez económica	11
7. ¿Cómo toman decisiones los individuos?	12
8. Piensa como un economista	18
9. La economía conductual o del comportamiento	20
10. Las ramas de la economía	22
Actividades 1	24

2. DECISIONES ECONÓMICAS COLECTIVAS.

1. Los factores productivos	26
2. Los problemas económicos básicos	27
3. Bienestar personal y bienestar social	29
4. Cómo interaccionan las personas	30
5. La frontera de posibilidades de producción	32
6. Ventaja comparativa y ganancias del intercam	36
7. Los agentes económicos	38
8. El flujo circular de la renta	39
9. La economía de mercado	41
10. La economía planificada	43
11. La economía mixta	45
Actividades 2	48

3. PRODUCCIÓN Y EMPRESA.

1. Sectores económicos e interdependencia	50
2. La empresa y sus funciones	51
3. Los objetivos de la empresa	52
4. El proceso productivo	53
5. Eficiencia	54
6. La productividad	56
7. La producción a corto plazo	58
8. La producción a largo plazo	61
9. Los costes en la empresa	62
10. El beneficio	65
Actividades 3	69

4. EL MERCADO

1. El mercado	71
2. La demanda	72
3. Los cambios en la demanda	75
4. La oferta	77
5. Los cambios en la oferta	79
6. El equilibrio de mercado	82
7. Cambios en las condiciones de mercado	85
8. La elasticidad	91
Actividades 4	95

5. TIPOS DE MERCADO.

1. Las estructuras del mercado	97
2. La competencia perfecta	98
3. La competencia imperfecta	100
4. El monopolio	102
5. El oligopolio	105
6. La competencia monopolística	109
Actividades 5	113

6. EL MERCADO DE TRABAJO.

1. Conceptos del mercado de trabajo	115
2. Oferta y demanda de trabajo	117
3. Las condiciones especiales del mercado de tra	121
4. Las diferencias salariales	121
5. La brecha salarial	122
6. El desempleo	125
7. Causas y tipos de desempleo	126
8. La medición del desempleo	129
9. Los efectos del desempleo	131
10. Las políticas de empleo	132
Actividades 6	135

7. DECISIONES FINANCIERAS Y FINANZAS PERSONALES

1. Ahorro y consumo.....	137
2. ¿Cómo elaborar un presupuesto?	138
3. Decisiones de ahorro e inversión	142
4. Los seguros.....	147
5. Las deudas.....	148
6. Opciones para pedir prestado	151
Actividades 7.....	153

8. LA MACROECONOMÍA.

1. La macroeconomía.....	155
2. Los objetivos macroeconómicos.....	156
3. El producto interior bruto (PIB)	157
4. La medición del PIB.....	159
5. La importancia del PIB: el crecimiento	164
6. Limitaciones del PIB como indicador de calidad de vida.....	165
7. La demanda agregada.....	167
8. La oferta agregada	170
9. El equilibrio macroeconómico	173
Actividades 8.....	178

9. DINERO, INFLACIÓN Y POLÍTICA MONETARIA

1. El dinero.	180
2. El tipo de interés: el precio del dinero.....	183
3. La demanda de dinero.	185
4. La oferta monetaria.	186
5. El proceso de creación de dinero.	187
6. El sistema financiero	189

7. Los intermediarios financieros.	190
8. El nivel de precios y el poder adquisitivo	192
9. La inflación y sus consecuencias	193
10. Las causas de la inflación	195
11. La deflación	196
12. La medición de la inflación	197
13. Desempleo e inflación: gemelos malvados	198
14. El BCE y el Eurosistema.	199
15. La política monetaria.	199
Actividades 9.....	204

10. LA INTERVENCIÓN DEL ESTADO.

1. Fallos del mercado y la intervención del Estado	206
2. La competencia imperfecta	207
3. Intervención del Estado con la competencia imperfecta.....	207
4. Las externalidades	208
5. Intervención del Estado con las externalidades .	209
6. Los bienes públicos	210
7. Intervención del Estado con bienes públicos	211
8. La desigualdad en la distribución de la renta	212
9. Intervención del Estado con la desigualdad en la distribución de la renta.....	214
10. Los gastos e ingresos públicos	216
11. Los Presupuestos Generales del Estado	218
12. La política fiscal.....	220
13. Los ciclos económicos	224
14. Intervención del Estado con los ciclos económicos	226
Actividades 10.....	229

11. EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. El comercio internacional	231
2. El debate librecambismo-proteccionismo.....	232
3. Las medidas proteccionistas.....	234
4. La cooperación internacional	235
5. La Unión Europea.....	236
ANEXO 1. La balanza de pagos	237
ANEXO 2.1. Mercado de divisas y tipo de cambio	242
ANEXO 2.2. La demanda de divisas	244
ANEXO 2.3. La oferta de divisas.....	246
ANEXO 3. Los sistemas de tipos de cambio	249
Actividades 11.....	251

12. RETOS DE LA ECONOMÍA ACTUAL.

1. La globalización.	253
2. Crecimiento y desarrollo económico.....	255
3. Factores que influyen en el crecimiento.	258
4. Factores que impiden el desarrollo	259
5. Consecuencias del crecimiento económico en la distribución de la renta.....	260
6. Consecuencias del crecimiento económico en el medioambiente.	261
7. Los Objetivos del Desarrollo Sostenible (ODS) .	262
8. El Estado del Bienestar	263
9. La revolución digital y la nueva economía.....	266
Actividades unidad 12.....	268

UNIDAD 1.

Índice

1. ¿Qué es la economía?.....	5
2. Recursos, bienes y necesidades.....	6
Los recursos escasos.....	6
Los bienes y servicios.....	6
Las necesidades.....	6
3. Los tipos de bienes y servicios.....	7
4. Las características de las necesidades.....	8
5. Clasificación de las necesidades.....	8
Necesidades primarias y secundarias.....	9
Las necesidades según abraham maslow.....	10
6. La escasez económica.....	11
7. ¿Cómo toman decisiones los individuos?.....	12
Primer principio: el coste de oportunidad.....	12
Segundo principio: los costes irrecuperables.....	14
Tercer principio: el análisis marginal.....	15
Cuarto principio: las personas responden a incentivos.....	17
8. Piensa como un economista.....	18
El método científico en economía.....	18
Los supuestos y los modelos económicos.....	19
9. La economía conductual o del comportamiento.....	20
Sesgos cognitivos y toma de decisiones.....	20
10. Las ramas de la economía.....	22

www.econosublime.com

2024-2025 (LOMLOE) La sublimación de la economía



Material elaborado por:

Material editado por:



 @Econosublime



@Economarina



@Economyriam



Videos explicativos de cada clase en

www.youtube.com/c/econosublime

1. ¿QUÉ ES LA ECONOMÍA?

Muchas veces piensas que lo que estudias no te servirá para tu vida – ¿esto cuando lo voy a utilizar?– te preguntas. Por suerte para mí, eso no ocurre con economía, una materia que te permitirá resolver muchos de tus problemas. – Pero ¿qué es esto de la economía ticher?– El fallecido José Luis Sampedro te diría que la economía eres tú. Pero supongo que querrás una respuesta más elaborada ¿no? Empecemos.

La **ECONOMÍA** es la ciencia que estudia cómo administrar unos recursos que son escasos para satisfacer la mayor cantidad posible de las necesidades de la sociedad.

Dicho así puede que no te quede claro, así que vamos a mirar un poco más a fondo.

• • Los recursos son escasos.

Lamentablemente, **los recursos con los que cuenta cualquier familia son escasos para satisfacer todas sus necesidades.** Esto se debe a **dos motivos:**

- **El dinero con el que cuentan todas las familias es limitado.** Al igual que puede que tú tengas una paga, tus padres tienen un salario limitado con el que tendrán que decidir qué cosas quieren comprar.
- **El tiempo del que disponemos también es limitado.** Incluso aunque tuviéramos muchísimo dinero y pudiéramos comprar lo que deseamos, el día solo tiene 24 horas y muchas veces no podremos satisfacer dos necesidades a la vez.



Como nuestro dinero y tiempo es limitado, no podemos satisfacer todas las necesidades que tenemos.

• • Las necesidades son ilimitadas.

Si vas al centro comercial seguro que hay cientos de productos que deseas comprar. Te encantaría tener ese móvil último modelo o una gran cantidad de ropa de diferentes marcas. Seguro que tu familia estaría encantada de comprar una mejor TV, un nuevo frigorífico o ir a lujosas vacaciones. El dicho “si más tienes, más deseas” parece explicar perfectamente el comportamiento humano. El **problema es que cuando satisfacemos una necesidad, siempre nos surge una nueva.** Puedes pensar que los millonarios pueden satisfacer todas sus necesidades, ya que les sobra el dinero, pero hay dos cosas que estás olvidando:

A. Las necesidades se reproducen, y una vez satisfechas surgen otras nuevas.

Si empiezas a ganar más dinero querrás una casa más grande y un coche mejor. En ese momento te surgirá la necesidad de proteger estos bienes tan caros. Necesitarás un garaje grande y una buena seguridad para tu hogar. Además, si ganas mucho dinero necesitarás alguien que te asesore para invertir, un abogado y otro tipo de servicios. Como ves, a medida que satisfaces unas necesidades te surgen otras nuevas.

B. El tiempo (para muchos el recurso más valioso) seguirá siendo escaso. No puedes satisfacer todas tus necesidades porque simplemente no tienes tiempo ilimitado. Aunque tuvieras dinero infinito para comprar todo lo que quieres, te faltaría tiempo para poder realizar todas las actividades que quieres.

• • El problema económico básico: hay necesidad de elegir.

Como nuestros recursos son escasos (el dinero y el tiempo) pero nuestras necesidades son ilimitadas (se reproducen) tenemos que elegir cómo usaremos estos recursos y qué necesidades vamos a cubrir.

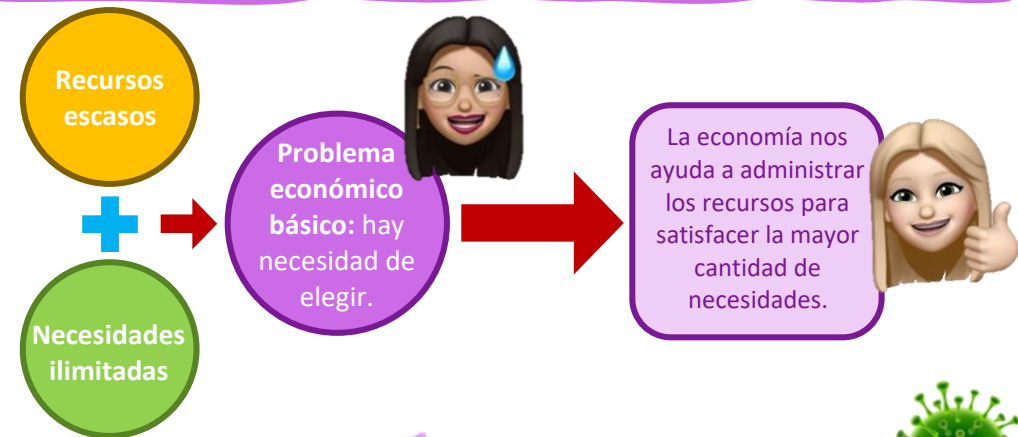
Así, por ejemplo, si solo tienes 20 euros, tendrás que elegir si quieres comprarte esa camiseta tan chula o ese pantalón que te ha gustado. También es importante no olvidar tu otro recurso escaso, el tiempo. Si mañana tienes un examen de Economía y tienes que estudiar, y tu amigo te propone irte por la tarde de *fiestuki*, también tendrás que elegir entre estudiar o irte con tu amigo. En ambos casos, solo satisfaces una necesidad.

Es aquí donde surge la economía, una ciencia que te ayudará a decidir cómo usar tus recursos escasos (dinero y tiempo) de la mejor manera posible para que puedas satisfacer el mayor número de necesidades.



Por ello a la economía se le llama la ciencia de la **ESCASEZ Y LA ELECCIÓN.**

En realidad, si no hubiera escasez de recursos ni necesidad de elegir, la economía no existiría, ya que no habría nada que administrar.



LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

EL TIEMPO Y EL COVID-19.

El 14 de marzo de 2020 el gobierno español declaraba el estado de alarma. Desde ese día no pudimos salir de casa salvo para realizar actividades esenciales. Los siguientes meses las restricciones continuaron. Con este tipo de medidas muchos gobiernos de todo el mundo intentaron frenar los contagios para así comprar el recurso más escaso de todos: el TIEMPO. Tiempo para frenar al virus. Tiempo para descubrir una vacuna.

Tiempo para salvar la vida de millones de personas.



2. RECURSOS, BIENES Y NECESIDADES.

• Los recursos escasos.

Acabamos de ver que los recursos de las personas eran su dinero y tiempo limitado con lo que comprar bienes y satisfacer sus necesidades. Sin embargo, para que una persona pueda comprar un bien, alguien de la sociedad tiene que producirlo, y para eso se necesitan otro tipo de recursos. **Los recursos de la sociedad son aquellos que permiten producir bienes y servicios.** Si queremos producir una barra de pan, necesitaremos semillas para cultivar trigo y tierra donde hacerlo (todo ello son recursos naturales), también agricultores que lleven la producción (trabajadores) y tractores y herramientas (que llamamos capital físico). Finalmente obtendremos la barra de pan, que será el bien que permitirá satisfacer la necesidad de alimentarse de las personas.

Los **RECURSOS de las personas** son su dinero y tiempo limitados.

Los **RECURSOS de la sociedad** son los factores productivos que permiten producir bienes y servicios. Son los recursos naturales, trabajadores y capital físico (máquinas). Los recursos son escasos, ya que no hay cantidad suficiente para crear todos los productos que deseamos y satisfacer las necesidades de todas las personas

• Los bienes y servicios.

Los bienes y servicios son aquello que satisface una necesidad. La comida satisface la necesidad de alimentarnos, un móvil la necesidad de comunicarnos y de información, un coche la de transporte y una clase de Economía cubre la necesidad de educación.

La principal diferencia entre bienes y servicios es que **con los bienes satisfacemos la necesidad a través de un producto** (como comida, coche, móvil), pero con un **servicio satisfacemos una necesidad a través de la actividad de una persona** (como la clase de Economía que imparte tu profesor).

Los **BIENES Y SERVICIOS** son todo lo aquello que nos satisface una necesidad.

BIENES

Satisfacen necesidades a través de productos: ropa, móvil, comida...

SERVICIOS

Satisfacen necesidades a través de personas: una charla de economía, un partido de fútbol...

• Las necesidades.

Una necesidad es la sensación de carencia unida al deseo de satisfacerla. Es decir, para que tengamos una necesidad debemos sentir que algo nos falta y, además, querer acabar con esa necesidad.

La **NECESIDAD** es la sensación de carencia unida al deseo de eliminarla.

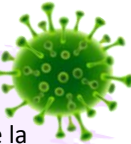
No debemos confundir la necesidad con los bienes y servicios que permiten satisfacerla. Si deseas una videoconsola tienes que tener claro que la videoconsola no es una necesidad en sí misma, sino que es un bien que te permite satisfacer la necesidad de entretenimiento. Divertirnos es una necesidad, la videoconsola es uno de bienes que puedo usar para satisfacerla.



LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

LA LEVADURA DE PAN Y EL COVID-19.

Durante el confinamiento de 2020 el producto que más aumentó sus ventas fue la levadura de pan, cuyas ventas se multiplicaron casi por 15. ¿Por qué ocurrió esto? ¿qué necesidad cubre la levadura? En principio podríamos pensar que la gente lo hacía para satisfacer la necesidad de alimentación, pero probablemente la razón no sea esa. Muchas personas convirtieron "elaborar pan" en un hobby, una manera de entretenerse durante las largas horas que había que permanecer en casa. Así que, sorprendentemente, la necesidad que cubría la levadura de pan, en muchos casos, fue la de entretenimiento.



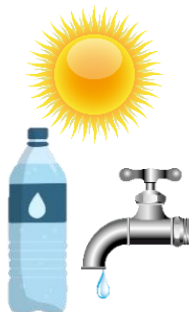
3. LOS TIPOS DE BIENES Y SERVICIOS.

Ya que los factores productivos que acabamos de estudiar nos permiten producir bienes y servicios, el siguiente paso es ver las diferentes clasificaciones que tenemos de estos. Pero antes, recordemos la definición.

Los **BIENES Y SERVICIOS** son todo aquello que nos satisface una necesidad. Lo bienes las satisfacen a través de productos, y los servicios a través de personas.

A. Según su disponibilidad:

- **Bienes libres:** son abundantes y disponibles de manera gratuita en la naturaleza (luz del sol, aire...).
- **Bienes económicos:** se producen con recursos escasos, por tanto, también son escasos y tienen un precio. Los bienes económicos suelen suponer un esfuerzo para obtenerlos, es decir, realizar una actividad económica (el agua de un manantial sería un bien libre, el agua que llega a nuestras casas por las tuberías, un bien económico).



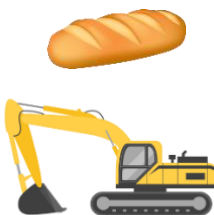
B. Según su tangibilidad:

- **Bienes materiales:** son todos aquellos de naturaleza tangible, como puede ser un ordenador.
- **Bienes inmateriales:** son de naturaleza intangible, como una aplicación informática.



C. Según su uso:

- **Bienes de consumo:** son aquellos que satisfacen directamente una necesidad. Pueden ser duraderos, si se pueden usar durante mucho tiempo (como una lavadora); o no duradero, si tiene uno o unos pocos usos (como una barra pan).
- **Bienes de capital:** sirven para producir otros bienes, como una excavadora, y por tanto, no satisfacen una necesidad de manera inmediata.



Hay que recalcar que un bien puede ser de consumo o de capital según quien lo utilice. Un ordenador usado por una empresa será un bien de capital y usado por una familia será un bien de consumo.

D. Según su grado de elaboración:

- **Bienes finales:** son aquellos que ya están listos para poder consumirse, es decir, no necesitan pasar por más fases de fabricación, como una bicicleta.
- **Bienes intermedios:** se emplean para ser transformados o incorporados a la producción de otros bienes, como el acero, que puede usarse para producir un coche.



Hay que recalcar que un bien puede ser final o intermedio en función del uso que se le dé. La leche puede ser un bien final si se vende ya directamente al consumidor, o un bien intermedio si se usa para producir queso.

E. Según su propiedad:

- **Bienes públicos:** son aquellos que pueden consumirse de manera conjunta por la sociedad y no son propiedad de una persona o empresa, como por ejemplo un puente o un parque.
- **Bienes privados:** pertenecen a una persona o a una empresa, por lo que solo puede ser usado por ellos o por quien ellos deseen. Por ejemplo, un teléfono móvil.



F. Según su relación:

- **Bienes sustitutivos:** son los que cubren una misma necesidad y consumir uno implica no consumir el otro (o consumir menos). Por ejemplo, gafas y lentillas.
- **Bienes complementarios:** aquellos que deben utilizarse conjuntamente para satisfacer una necesidad, como el coche y la gasolina.
- **Bienes independientes:** no tienen relación entre ellos.



CRITERIO DE CLASIFICACIÓN	TIPOS DE BIENES Y SERVICIOS		
Según su disponibilidad	BIENES LIBRES Abundantes y gratuitos.	BIENES ECONÓMICOS Escasos y de pago.	
Según su tangibilidad	BIENES MATERIALES Se pueden tocar.	BIENES INMATERIALES No se pueden tocar.	
Según su uso	BIENES DE CONSUMO Satisfacen directamente una necesidad. Pueden ser o no duraderos.	BIENES DE CAPITAL Sirven para producir otros bienes, sin satisfacer una necesidad inmediata.	
Según su grado de elaboración	BIENES FINALES Listos para consumirse.	BIENES INTERMEDIOS Serán transformados.	
Según su propiedad	BIENES PÚBLICOS No son propiedad de una persona o empresa.	BIENES PRIVADOS Son propiedad de una persona o empresa.	
Según su relación	BIENES SUSTITUTIVOS Cubren una misma necesidad.	BIENES COMPLEMENTARIOS Deben utilizarse conjuntamente.	BIENES INDEPENDIENTES No guardan relación.

4. LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS NECESIDADES.

Acabamos de ver que la economía intenta satisfacer el mayor número de necesidades posible dado los recursos escasos que tenemos, pero antes de ver cómo podemos conseguir tan difícil tarea, necesitamos saber las características de estas necesidades.

1 Las necesidades son ilimitadas.

Como ya hemos dicho en el punto anterior eso se debe a que las **necesidades se reproducen y siempre queremos más, y a que nuestro tiempo está limitado.**

2 La misma necesidad puede satisfacerse de varias maneras.

José Luis es un apasionado de los videojuegos y todos los sábados por la noche se los pasa con la videoconsola. Sus compañeros de clase le llaman friki y le dicen que es muy aburrido por no querer salir de fiesta a tomarse unas Coca-Colas con ellos. ¿Tienen razón sus compañeros? Ciertamente no. José Luis tiene la necesidad de entretenimiento, al igual que la tienen ellos, pero mientras sus compañeros satisfacen su necesidad saliendo de fiesta, lo que le divierte a José Luis es jugar al Fortnite.

Podemos decir que las personas compartimos la mayoría de necesidades: seguridad, alimentación, comunicación, etc. Aquí la clave es que cada una de esas **necesidades puede satisfacerse de manera diferente** a través de diferentes bienes.

Entender la diferencia entre necesidades y bienes es clave en economía. Así, para la necesidad de entretenimiento mucha gente utiliza Netflix, otros ven un partido de fútbol, algunos salen de compras y otros leen un libro. Lo que debe quedar claro es que la economía no entra en si es mejor salir de fiesta o jugar a videojuegos. Lo que le interesa a la economía (y a ti) es saber si satisfaces tu necesidad.

3 Las necesidades se sienten de manera diferente.

- *Oye profe, he mirado en tu Instagram y eres la persona que menos se conecta de todos mis contactos, ¿por qué no usas la aplicación?*
- *Pues mira, la mayoría de los adolescentes reconocéis la necesidad de estar conectado a redes sociales, pero eso no le pasa a todo el mundo.*

Hay personas que desarrollan unas necesidades en un mayor grado que otras.

Esto se debe a que las necesidades se ven influidas por muchos factores:

- **El lugar donde vivimos.** Dependiendo de donde vivamos puede que tengamos unas necesidades diferentes. *Todos necesitamos sentirnos seguros, pero en países como Estados Unidos esa necesidad parece más desarrollada y muchos tienen una pistola en casa, algo poco probable si vivimos en España. Curiosamente las estadísticas dicen que tener un arma aumenta la probabilidad de que te disparen. Irónico ¿verdad?*
- **El entorno en el que nos movemos.** Muchas veces tendremos una necesidad mucho más desarrollada dependiendo de con quién nos relacionamos. *Si miras a tus compañeros, es muy probable que muchos lleven zapatillas Nike, Adidas, Reebok o Converse y que la mayoría de ella sean blancas.*

- **La publicidad y la moda.** Recibimos unos 3.000 impactos de publicidad al día, así que la publicidad puede hacernos que sintamos algunas necesidades de manera más fuerte. Algunos sienten necesidad de tener siempre lo último que sale.
- **La edad.** La fuerza con la que sentimos algunas necesidades varía con los años. *Los jóvenes suelen necesitar estar todo el día conectado y pasan horas en las redes sociales, mientras que la gente más mayor no suele tener tan desarrollada esta necesidad (el 75% de la gente que usa Instagram tenga menos de 35 años).*



En definitiva, hay factores que hacen que las necesidades sean diferentes en cada persona y en cada sociedad.

4 Las necesidades no son fijas.

Con el brote del COVID-19 pudimos ver como aparecían nuevas necesidades y como otras muchas se desarrollaron mucho más. Una nueva necesidad fue, sin duda, la necesidad de protegerse del contacto de personas y objetos, lo que multiplicó la compra de mascarillas y guantes de tal manera que durante semanas fue imposible comprarlos en ningún sitio. Una necesidad que ya teníamos era la de higiene, pero con la pandemia esta necesidad se desarrolló a niveles antes insospechados. Muchas personas desinfectaban todo aquello que tocaban o compraban en supermercados lo que disparó la venta de alcohol y lejía. Lavarse las manos se convirtió en la mejor manera de evitar el contagio, lo que multiplicó la venta de gel hidroalcohólico.

Las necesidades no es algo fijo, sino que varía con los tiempos. La propia evolución de la sociedad o los cambios en la tecnología pueden provocar que surjan nuevas necesidades (también si hay una guerra o un virus letal).

Por ejemplo, antiguamente la gente vivía en pequeñas aldeas y muchos apenas salían de allí. Pero con la evolución a grandes ciudades las personas se fueron separando de sus conocidos. Muchas necesidades se desarrollaron, como la necesidad de mantener el contacto. Con el desarrollo de la tecnología, tener internet o un teléfono móvil se ha hecho imprescindible para satisfacer estas necesidades.

EL ALUMNO Y LA ECONOMÍA

¿CREA LA PUBLICIDAD LAS NECESIDADES?

Si acudes a una charla de marketing, es habitual que aparezca la pregunta ¿crea la publicidad las necesidades? Es habitual que el alumno se apresure a contestar -“Sí, el móvil antes no existía y ahora todo el mundo lo necesita. Esa necesidad la ha creado la publicidad”. El experto replica -“En realidad la necesidad que tenemos los humanos es la de comunicarnos, esa necesidad siempre ha existido. El móvil es solo el bien que me permite satisfacer esa necesidad ya existente, de la mejor manera posible”.

El alumno no parece convencido. -“¿Y cómo explicas que tengamos la necesidad de cambiar de móvil tan rápido a pesar de estar la necesidad de comunicación cubierta?” El experto se ve contra las cuerdas -“Ok, el marketing no crea necesidades, pero puede generar deseos”.

5. CLASIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES.

Hay muchas clasificaciones de necesidades. Nosotros nos centraremos en la diferencia entre primarias y secundarias. También hablaremos de la clasificación de Maslow.

• Necesidades primarias y secundarias.

1. Necesidades básicas o primarias.

Las **NECESIDADES PRIMARIAS** son aquellas que son necesarias satisfacer para poder sobrevivir: alimentación, vestido, vivienda...



En una sociedad desarrollada estas necesidades están prácticamente cubiertas para la mayoría de la población. Sin embargo, la evolución de nuestra sociedad hace que se haya ampliado el concepto de necesidades primarias, por ejemplo, contemplando la educación y la sanidad. Por ello, hoy se consideran necesidades primarias todas aquellas que hay que satisfacer para poder ejercer plenamente como ciudadano.

El bienestar humano no consiste solamente en la mera supervivencia, sino en poder disponer de todo aquello que permite el desarrollo integral (económico, social y cultural) de la persona sin que esta se sienta excluida por la sociedad. Por ejemplo, internet es cada vez más necesario y no acceder a él puede provocar cierta exclusión. Igualmente, un frigorífico o un teléfono no es básico para la supervivencia (y hace años muchas personas no lo tenían), pero cuando la sociedad evoluciona y la inmensa mayoría de los ciudadanos consideran como básica una necesidad, **aquellos que no la cubran están en riesgo de exclusión social.** Desde ese punto de vista, educación, sanidad, internet o un frigorífico son también necesidades primarias, aunque no sean imprescindibles para la supervivencia.

Precisamente este concepto nos permite diferenciar dos tipos de pobreza.



POBREZA ABSOLUTA

Quando los individuos no pueden satisfacer sus necesidades básicas para la supervivencia.



POBREZA RELATIVA

Quando aun cubriendo sus necesidades básicas los individuos, dados su bajo nivel de renta, están sufriendo una cierta exclusión social

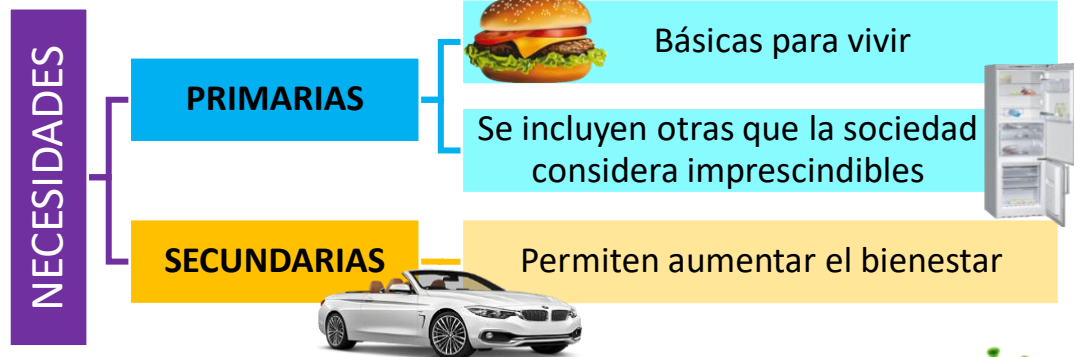
2. Necesidades secundarias.

Las **NECESIDADES SECUNDARIAS** son aquellas que me permiten aumentar mi bienestar al cubrirlas.



Aparte de las básicas, el hombre tiene otro tipo de necesidades cada vez más evolucionadas como el ocio, la comunicación, etc. Una vez que el ser humano cubre estas necesidades primarias, se centra en aquellas que le permitan aumentar su satisfacción y bienestar. **Son ilimitadas y a medida que se cubren surgen otras nuevas. Además, dependen del lugar o época en que vivimos.**

Por ejemplo, muchas personas ven imprescindible vestir marcas caras, necesidad que probablemente no tengan en una pequeña aldea.



LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

INTERNET Y EL COVID-19.



Que internet era algo necesario para nuestras vidas era algo que sabíamos desde hace tiempo. Sin embargo, con el confinamiento se volvió algo imprescindible. Millones de personas en todo el mundo (entre ellos tus profesores) necesitaron internet en casa para poder seguir teletrabajando.

Con los alumnos la situación es aún más importante. El 15% de los estudiantes no disponen de ordenador para poder seguir las clases. En ese momento nos dimos cuenta de la tragedia de la "brecha digital" que separa a aquellos que pueden permitirse estos medios de los que no.

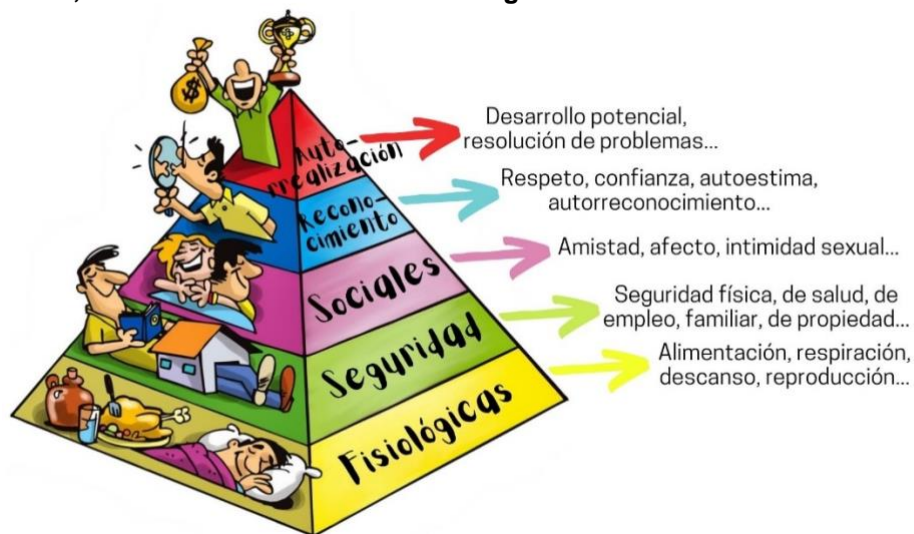
Tener un ordenador y acceso internet se ha vuelto una necesidad primaria para adultos y jóvenes, porque en su ausencia podemos sentirnos excluidos de trabajos o de poder cubrir una de las necesidades más importantes que tenemos: la educación.

Por ese motivo muchos gobiernos se han dado cuenta de que para algunos las clases presenciales son insustituibles. No nos damos cuenta de lo que tenemos hasta que lo perdemos.

• Las necesidades según Abraham Maslow.

Todo lo que ocurrió en torno al 14 de marzo de 2020 con el confinamiento por el COVID-19 forma ya parte de la historia de España. Es increíble cómo se precipitaron los hechos. A principios de marzo llamaban locos a aquellos que compraban mascarillas. El viernes 13 de marzo miles de personas huían de los sitios donde el virus actuaba con más fuerza. El día 14 por la tarde, era imposible comprar papel higiénico, un filete de carne o una lata de atún. El día 15, la gente ya confinada salía a los balcones a aplaudir durante diez minutos. ¿Pero qué demonios pasó en tan solo unos días? La pirámide de Maslow había entrado en escena.

La escala de las necesidades de Maslow se describe a menudo como una pirámide que consta de cinco niveles. **La idea básica de esta jerarquía es que las necesidades más altas ocupan nuestra atención solo cuando se han satisfecho las necesidades inferiores de la pirámide. Es decir, hasta que no cubro una necesidad de un nivel inferior, no sentiré las necesidades del siguiente nivel.**



Vamos a explicar estos 5 niveles.

NIVEL 1: Necesidades básicas. Son necesidades fisiológicas básicas para mantener la supervivencia: comer, dormir, protegerse del frío, etc. Mientras el ser humano no satisface estas necesidades, no se preocupa por las demás. *Esto lo vimos, por ejemplo, a partir del 10 de marzo, cuando los casos de COVID-19 empezaron a multiplicarse en Madrid. Como muchos madrileños tienen casa en lugares de playa, algunos aprovecharon el viernes 13 para marcharse allí. En las redes llovían las críticas a estas personas a las que llamaron egoístas por poner en riesgo a las ciudades a donde acudían. No nos confundamos, aquí hay que distinguir a aquellos que simplemente querían pasar el fin de semana en un sitio de playa de aquellos que literalmente huyeron atemorizados de un virus letal. En estos últimos se activó la necesidad más básica de todas: la de conservar la vida.*

NIVEL 2: Necesidades de seguridad y protección. Estas surgen cuando las necesidades fisiológicas ya se han cubierto. Son las necesidades de sentirse seguro y protegido. El ser humano siempre quiere consolidar lo conseguido y garantizarse que podrá estar seguro. *El sábado 14 parecía claro que el confinamiento que ya había ocurrido en Italia llegaría a España. El temor por lo que iba pasar activó el siguiente nivel de necesidad, garantizarse una seguridad. Las familias acudían a los supermercados a comprar 20 kilos de carne para congelar, 50 latas de conserva y 80 rollos de papel higiénico entre otras cosas. Las mascarillas, botes de alcohol y gel hidroalcohólico se agotaron junto a otros muchos productos de higiene.*

NIVEL 3: Necesidades sociales. Una vez que el ser humano se sienta seguro, buscará relacionarse con los demás, ser parte de una comunidad, agruparse en familias, amistades, una pareja, etc. Entre estas necesidades se encuentran: la amistad, el compañerismo, el afecto y el amor. *El día 15 ya estábamos confinados y seguros en nuestros hogares con la despensa y el frigorífico lleno. En ese momento se activó el siguiente nivel, las necesidades sociales. Las llamadas y videollamadas telefónicas aumentaron un 50% ante la necesidad innata que tenemos de relacionarnos con los demás. Los niños pintaban arcoíris y los pegaban en las ventanas como manera de interactuar con otros niños a los que no podían ver.*



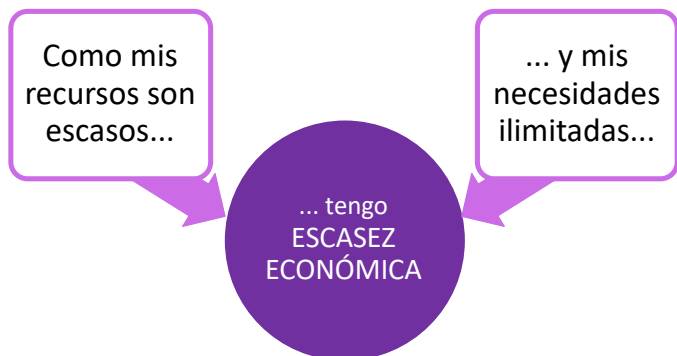
NIVEL 4: Necesidades de estima o reconocimiento. Una vez que el individuo pertenece a un grupo querrá tener un cierto reconocimiento dentro del mismo. Todos queremos sentirnos reconocidos y valorados por los demás. *En una guerra contra un virus, nuestros soldados fueron los sanitarios. A los 8 de la tarde la gente se lanzaba a los balcones para aplaudir a los sanitarios que arriesgaban la vida por nosotros. Ellos salían 5 minutos a la calle del hospital para recibir los aplausos. Durante dos meses los aplausos continuaron, pero pronto se convirtieron en un reconocimiento a nosotros mismos. Salíamos a los balcones a aplaudir y recibir los aplausos de los demás, la canción "sobreviviré" fue nuestro lema durante esos aplausos. Nuestra manera de contribuir a frenar al virus era encerrarnos en casa. A veces pensamos que es un defecto de aquellos que buscan reconocimiento. No te confundas, la necesidad de reconocimiento es tan humana como todas las demás.*

NIVEL 5: Necesidad de autorrealización. Este último nivel es algo diferente y Maslow utilizó varios términos para denominarlo: "motivación de crecimiento", "necesidad de ser" y "autorrealización". Consiste en llegar a ser lo máximo posible, "la máxima expresión del yo". Según algunos sociólogos, hay gente que nunca llegan a satisfacer esta necesidad, ya que una vez que consiguen sus objetivos, se marcan otros. *Durante la pandemia más de 50.000 sanitarios fueron contagiados en España y muchos de ellos murieron. Ante la escasez de efectivos, muchas personas se hicieron voluntarios para ayudar arriesgando su salud e incluso su vida. En muchos de ellos, se había activado la necesidad de autorrealización.*

6. LA ESCASEZ ECONÓMICA.

Cuando uno es adolescente es habitual tener una paga. La de unos es mayor que la de otros, y seguro que todos queréis tener más. Algunos ahorran para comprarse una moto, otros una play, y otros se la gastan en salir con los amigos. La clave aquí es que tenemos unos recursos escasos y hay que elegir qué necesidades satisfacer. Tenemos escasez económica.

Fruto de las dos ideas clave que hemos visto al inicio del tema, los recursos son escasos y hay necesidad de elegir, surge el problema de la escasez económica.



La **ESCASEZ ECONÓMICA** no es la falta absoluta de un bien, sino que no es posible conseguir todos los bienes que deseamos con los recursos que tenemos y, por tanto, no podremos satisfacer todas las necesidades.

Por tanto, no debemos confundir pobreza (o escasez física) y escasez económica.

ESCASEZ FÍSICA

Es la falta de bienes y servicios para satisfacer unas necesidades mínimas. Es decir, sería tener dificultades para alimentarnos, vestirnos o tener una vivienda. En los países subdesarrollados apenas existe posibilidad de satisfacer las necesidades básicas. Podría equivaler el término a **pobreza absoluta**.



ESCASEZ ECONÓMICA

Surge porque los recursos son escasos y no podemos satisfacer todas nuestras necesidades, lo que provoca que tengamos que elegir. Es decir, el ser humano siempre tendrá que elegir lo que más se ajuste a sus necesidades teniendo en cuenta el tiempo y el dinero del que dispone.

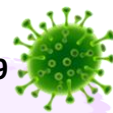


Así, la escasez económica tiene 2 características.

1 Es universal, pues afecta a todos, aunque de forma distinta. Mientras que la preocupación de muchas familias africanas es cómo conseguir comer todos los días, o la de muchos españoles poder llegar a final de mes, muchos ricos como DiCaprio o Brad Pitt tienen otras necesidades como comprarse una mansión más grande, el coche último modelo o los relojes más caros. Es decir, todos tenemos unos recursos escasos (incluso los más ricos) que nos impiden satisfacer nuestras necesidades ilimitadas.

2 Es relativa, porque todos lo sentimos de manera diferente. Las necesidades pueden ser muy diferentes en países, como Brasil, de lo que lo son en España. De hecho, en Brasil el índice de criminalidad es mucho más alto que en España, por lo que es lógico que los brasileños sientan que necesitan gastar más en seguridad. Así, tú puedes sentir tus necesidades de manera diferente a las de tus amigos. Ellos pueden dar prioridad a factores como la fama y eso les lleva a comprar más ropa de marca y tú puede que no sientas tan fuerte esa necesidad y sí otras. Por ello, gente con mucho dinero puede sentir que le faltan más necesidades por cubrir que gente que gana menos. El concepto de necesidad es por tanto relativo.

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL LA ESCASEZ DE ESPACIO Y EL COVID-19



Con el confinamiento vivimos otro tipo de escasez a la que tal vez no estábamos tan acostumbrados: la escasez de espacio.

Muchas familias tuvieron que hacer todo tipo de actividades en un espacio muy reducido. Padres intentando teletrabajar, niños tratando de hacer deberes, etc. En ocasiones, en esos mismos espacios algunos tenían que hacer videollamadas, otros querían hacer ejercicio físico y algunos simplemente ver la televisión. Satisfacer las necesidades de todos en ese espacio se volvió un imposible.

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL ¿SUFREN LOS RICOS ESCASEZ ECONÓMICA?



La escasez económica es un fenómeno universal y, por lo tanto, todas las personas la sufren. Por ejemplo, todos tenemos la necesidad de transporte cuando vamos a recorrer largas distancias, sin embargo, no todos sentimos esa necesidad de la misma manera. A algunos les vale con una bicicleta, otros prefieren un coche básico, pero otros sienten la necesidad de gastar mucho dinero en coches caros, bien porque les gustan o bien para presumir. Por eso la escasez es un concepto relativo.

Aunque fuéramos muy muy ricos, tendríamos un tiempo limitado. No podemos estar en dos lugares al mismo tiempo ni satisfacer a la vez todas las necesidades que querríamos. Por tanto, seguiremos teniendo un recurso escaso (el tiempo) y la necesidad de elegir.

7. ¿CÓMO TOMAN DECISIONES LOS INDIVIDUOS?

A lo largo de tu vida tienes que tomar muchas decisiones importantes. ¿Qué carrera estudio? ¿empiezo a buscar trabajo? ¿me independizo de mis padres? Pero también hay decisiones que nos acompañan en el día a día que tomamos casi sin darnos cuenta ¿estudio una hora más de inglés o me voy con mis amigos a tomar una Coca-Cola? ¿Me compro esas zapatillas que me gustan o ahorro dinero?

Durante los primeros puntos hemos visto que el problema económico básico consistía en que tenemos unos recursos escasos para satisfacer nuestras necesidades. Esto provoca que tengamos que tomar decisiones de manera continua, pero ¿en qué me baso para tomar una decisión u otra? La clave para empezar es el análisis coste beneficio.

Análisis coste-beneficio.

Los economistas consideran que las elecciones que hace la gente son racionales. Una **elección racional** es aquella que se basa en una comparación entre costes y beneficios.

- **El beneficio:** lo que se gana. El **beneficio** de una decisión es la ganancia o la satisfacción que ofrece, y está determinado por las **preferencias de las personas**.

- **El coste:** a lo que se renuncia. El coste de una decisión es aquello a lo que renunciamos

Para determinar la racionalidad de la elección, solo son importantes los deseos de la persona que la hace. Por ejemplo, si yo disfruto más con series que con la play, para mí lo más racional será gastarme dinero en Netflix antes que en videojuegos. Después de realizar el análisis de coste-beneficio de cada decisión, la elección más racional será aquella en la que los beneficios superan a los costes en mayor proporción.

La economía ayuda a entender cómo realizar este análisis coste-beneficio. Así, vamos a ver 4 principios económicos que nos pueden ayudar a tomar las decisiones.

• Primer principio: el coste de oportunidad.

• • El que algo quiere, algo le cuesta.

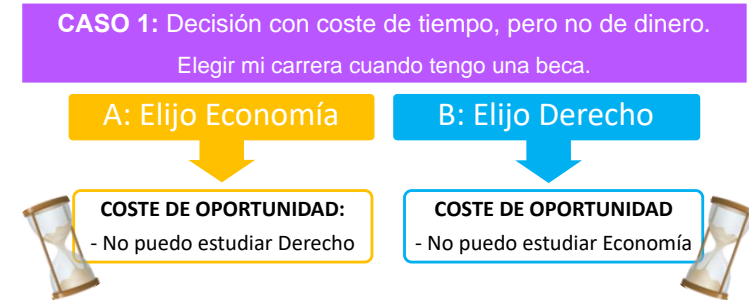
Al inicio del brote del COVID-19 muchos países se vieron ante la situación de tomar una importante decisión: confinar o no confinar a los ciudadanos. La decisión no era baladí. Si no se confinaban, el virus se seguiría expandiendo y el coste sería la muerte de muchas miles de personas. La otra opción era confinar a los ciudadanos, pero eso llevaría al cierre de miles de empresas y a la pérdida de cientos de miles de trabajos que dejarían a muchas familias en graves problemas económicos. ¿Y tú que hubieras hecho? ¿la bolsa o la vida?

Cada vez decidimos tomamos una decisión de cómo utilizar nuestros recursos (nuestro dinero o nuestro tiempo), estamos renunciando a hacer otras cosas con ese dinero o ese tiempo. Dicho de otra manera, cada decisión tiene un coste de oportunidad.

El **COSTE DE OPORTUNIDAD** es aquello a lo que se renuncia al tomar una decisión. El nombre hace referencia a la oportunidad perdida al rechazar una opción concreta.

Para entenderlo vamos a ver diferentes casos.

CASO 1. Decisión con coste de tiempo, pero no de dinero. Has ganado la olimpiada de economía y te ofrecen una beca con la que puedes estudiar gratis la carrera que quieras. Tus opciones son estudiar Economía o Derecho. Como solo puedes elegir una, el coste de oportunidad queda claro; si estudio Economía, mi coste de oportunidad es que renuncio a estudiar Derecho. Obviamente el coste de oportunidad de estudiar Derecho es que no puedo estudiar Economía.



En esta ocasión, como tenemos una beca vemos que no hay coste de dinero. Si suponemos que tardamos el mismo tiempo en sacar cada carrera, la decisión no tiene más misterio que quedarnos con aquella carrera que nos gusta más, es decir, a igualdad de costes, nos quedamos con la carrera que nos da más beneficios. En nuestro caso, elegiríamos estudiar economía, ya que es bastante sublime.

Lo mismo se aplicaría en el caso de que de la matrícula de cada carrera costara la misma cantidad de dinero. Si estudiar derecho cuesta 15.000 euros, y estudiar economía cuesta lo mismo, seguiré estudiando economía si esta es la carrera que me gusta más (me da más beneficios). Pero ¿qué ocurre si una de elecciones incluye un coste monetario y la otra no? ¿o si una elección tiene un coste mayor que la otra?

CASO 2. Decisión coste de tiempo y de dinero. Al ganar la Olimpiada de Economía te dicen que la beca es solo para la universidad de tu ciudad, y allí no se ofrece Economía. Ahora si quieres estudiar Economía tendrías que irte fuera, y pagar las tasas de matrícula y el coste de vivir fuera. Vamos a suponer que en 4 años el coste total de matrícula, vivienda y alimentación son 30.000 euros. En este caso estudiar Economía tiene un coste añadido, no solo no puedo estudiar Derecho, sino que además me costaría 30.000 euros.



Ahora, aunque estudiar economía sea sublime, debo sopesar los beneficios y los costes cada decisión. Estudiaré economía solo si los beneficios de hacerlo son superiores a los costes. Es decir, elegiré economía si para mí el beneficio de estudiar esta carrera es mayor que la suma del coste de 30.000 euros y de no poder estudiar derecho.

CASO 3. Decisión con coste de dejar de ganar dinero (costes monetarios más costes invisibles) Imagina que ahora la decisión es estudiar economía (sin beca) o empezar a trabajar. ¿Cuál sería el coste ahora de estudiar? Podríamos pensar que el coste serían los 30.000 euros de coste de la matrícula y de vivir fuera, pero estaríamos cometiendo un gran error. Nos hemos olvidado de que si estudiamos estamos renunciando a trabajar y por tanto estamos renunciando a todos los ingresos que obtendríamos en esos 4 años. El dinero que dejo de ganar es lo que llamamos un coste invisible o no monetario.

¿Y el coste de empezar a trabajar? No tienen ningún coste monetario inmediato, pero tiene un importante coste invisible: no tendré tiempo para estudiar, con lo que lo normal es que acceda a peores trabajos en el futuro y acabe ganando mucho menos dinero.

! A veces, al tomar una decisión renunciamos a dinero (costes monetarios) pero también a nuestro recurso más valioso, el tiempo. Por tanto, **al coste monetario debemos añadir los costes invisibles de aquello que dejamos de hacer o el dinero que dejamos de ganar en ese tiempo.**

! **No todos los costes invisibles están relacionados con el tiempo**, si mi padre quiere estudie y yo decido trabajar, esta decisión tendrá un coste invisible (no monetario): que mi padre se decepcione conmigo.

CASO 3: Decisión con coste de dejar de ganar dinero.
Elegir entre estudiar una carrera o trabajar.



En el año 2000 muchos alumnos abandonaron los estudios y empezaron a trabajar en el boom de construcción. Se necesitaban miles de albañiles que podían cobrar más de 2000 € al mes. Estos compañeros solían venir con sus cochazos BMW a "fardar" delante de los que hoy son tus profesores, pobres universitarios entonces, que nos reuníamos a tomar las tristes Coca-Colas que nuestro pobre presupuesto nos permitía. En ese momento, esos "ricos" albañiles se sentían los ganadores, y nuestro coste de oportunidad era realmente alto. Habíamos renunciado a mucho dinero para conseguir una buena educación. Lo que es la vida, años más tarde llegaría la crisis y los albañiles se quedaban sin trabajo, vendían sus coches y se apuntaban al bachillerato nocturno. Allí estaríamos nosotros, que nos habíamos convertido en profesores, para explicarles el coste de oportunidad.

ACTIVIDAD RESUELTA 1. El paradigma del McChurry.

Tu amigo Borja Mari te propone un plan de ir al cine y luego a tomar un helado McChurry en el centro comercial por unos 10€. El problema es que tienes que hacer un importante trabajo de Economía, cuya fecha límite es ese mismo día. Borja Mari te jura por Snoopy que si no vas con él se enfada contigo. ¿Cuál es el coste de oportunidad de irte con Borja Mari?



Como hemos visto, el coste de oportunidad es aquello a lo que renunciamos cuando tomamos una decisión. Debemos tener en cuenta tanto los costes monetarios (dinero a pagar) como los invisibles (tiempo que perdemos que nos impide hacer otra cosa o dinero que dejaría de ganar en ese tiempo).

Si decides ir con Borja Mari no solo te gastarás 10€ (coste monetario de ir al cine), sino que estás renunciando a hacer el trabajo de Economía. De manera que el coste de oportunidad de ir con él son los 10€ que te vas a gastar y, ADEMÁS, vas a tener un 0 y te voy a catear (coste invisible).

Si decides estudiar no tendrás ningún coste monetario, pero si uno invisible: Borja Mari se enfadará contigo. Tranquilo, lo superarás.

! En definitiva, podemos aplicar la frase "el que algo quiere, algo le cuesta", cada vez que tomamos una decisión estamos renunciando a las alternativas no elegidas. Se dice entonces que la decisión tiene un **coste de oportunidad** porque al elegir una opción a favor de otra, están dejando pasar una oportunidad.



● Segundo principio: los costes irre recuperables.

● ● A lo hecho, pecho.

Un error bastante frecuente a la hora de tomar una decisión es **tener en cuenta los costes del pasado** que no se pueden recuperar en el momento de la decisión. A estos costes se les llama **costes irre recuperables**.

Los **COSTES IRRECUPERABLES** son costes del pasado que no influyen en la decisión futura. Tenerlos en cuenta son un error.



Estos costes ya se han producido, por tanto, tenerlos en cuenta es erróneo porque **en la decisión solo se deben considerar los costes y beneficios presentes y futuros, nunca los pasados, que son irre recuperables**.

Dos amigos, “el Glori” y “el Flaco”, se disponen a ir a un concierto en una calurosa noche de verano. No están especialmente ilusionados, pero Glori tiene ya su entrada comprada por 15 euros y al Flaco le han regalado una.

En el último momento, reciben una llamada de su amigo “Coyote”, quien les invita a su casa con piscina y barbacoa a la celebración de una fiesta de cumpleaños de las que se recordarían durante décadas.

La conversación entre Glori y Flaco es más o menos la siguiente.

Flaco: - Bueno, obviamente vamos a la fiesta, el concierto no pinta muy bien y esta fiesta de cumpleaños tiene una pinta espectacular.

Glori: - Pero ya he comprado mi entrada por 15 euros y no quiero tirar el dinero a la basura.

Flaco: - Pero esta fiesta va a ser mucho mejor. Glori tío, los juglares harán canciones sobre esta fiesta, se escribirán epopeyas sobre lo que pase hoy.

Glori: - Claro, a ti te han regalado la entrada y no pierdes por irte a la fiesta. Yo he pagado 15 euros y no es lo mismo. Ve tú si quieres, yo me voy al concierto.

Lamentablemente el Flaco no pudo convencer al Glori de ir al cumpleaños. Glori analizó el principio del coste de oportunidad y pensó que prefería 15 euros antes que ir a la fiesta. Si hubiera tenido más conocimientos económicos probablemente se hubiese dado cuenta de su error. El problema del Glori es que su análisis es incorrecto. Ir a la fiesta no supone perder 15 euros.

De esta manera, el análisis del Glori debería ser diferente. Los 15 euros ya están gastados y son irre recuperables, por lo tanto, nos olvidamos de ellos. Vamos a pensar solo en los beneficios y costes de ir al cumpleaños y de ir al concierto.



OPCIÓN A: IR AL CONCIERTO

- **BENEFICIO:** diversión, aunque poca.
- **COSTE:** el coste de ir al concierto para el Glori es cero, ya que la entrada no la tiene que comprar ahora, sino que la compró en el pasado. Tanto si va al concierto como si no va, sus 15 euros no volverán.



OPCIÓN B: IR A LA FIESTA

- **BENEFICIO:** mucha diversión, más que en el concierto.
- **COSTE:** cero, nos invitan.

¿QUÉ DEBIÓ HACER GLORI?

Es obvio: los costes de ir al concierto y a la fiesta son 0 en ambos casos y los beneficios del cumpleaños son mucho mayores. Glori debería haber ido a la fiesta porque no iba a perder 15 euros como él decía (ese dinero ya estaba gastado y era irre recuperable). Lo que si se perdió fue un cumpleaños antológico, pero esa... es otra historia.

ACTIVIDAD RESUELTA 2. La indeterminación de Carlos.

En un momento de impulso tu amigo Carlos se compra una bicicleta nueva que vale 500€. A la semana se arrepiente, pues cree que la va a usar poco, y después de una semana la pone a la venta. Como es de segunda mano solo le ofrecen 300 euros. No la vende porque dice que eso sería perder 200 euros. Entonces, recuerda que eres bastante sublime en economía y te pregunta a ti. ¿Qué le recomiendas?

El coste de 500 euros es irre recuperable. Lo que debe pensar Carlos es si prefiere 300 euros o tener esa bicicleta y usarla poco. Si Carlos considera que el uso que le va a dar vale más de 300 euros debería quedársela.

Si, por el contrario, piensa que la va a usar muy poco y que eso vale menos de 300 euros, debería venderla. En cualquier caso, que costara 500 euros es totalmente indiferente para la decisión de venderla o no. Debe comparar el uso futuro con lo que le ofrecen.

EL ALUMNO Y LA ECONOMÍA

EL VIAJE DE ESTUDIOS Y LOS GUÍAS.

Es habitual cuando vamos de viaje de estudios tener pagadas las excursiones con guías. A veces el guía no es especialmente bueno y todos sentimos que estamos perdiendo el tiempo. Es habitual que los profesores insistamos en que el guía ya está pagado y que irnos sería tirar el dinero. Los alumnos que han estudiado economía siempre recuerdan, la historia del Glori. “Profe, el guía es un gasto irre recuperable. Vámonos”. Y es que a veces, el alumno supera al maestro.

• Tercer principio: el análisis marginal.

• • La clave es cuánto.

Hasta ahora nos hemos centrado en decisiones con 2 opciones diferenciadas: ¿estudio para el examen o me voy con mi amigo? ¿Me compro una camiseta o un pantalón? ¿Estudio una carrera o trabajo? ¿Voy con Borja Mari o estudio? Pero no siempre tenemos solo dos opciones.



En nuestra vida muchas veces la decisión no es hacer algo o no hacerlo, es decir, no todo es blanco o negro. **A veces la decisión es cuánto hacer.**

Es decir, una vez que he decidido que voy a estudiar, no tengo que hacerlo 24 horas. El análisis marginal me ayuda a saber cuántas horas debo estudiar (esto te interesa eh). **En este caso, lo que tenemos que mirar es el beneficio y el coste de repetir la acción. Esto es lo que llamamos el análisis marginal.**

Por tanto, el análisis marginal analiza si la última decisión que tomamos es correcta o no: ¿me compro una camiseta más? ¿estudio una hora más? ¿hago otra carrera universitaria más? La respuesta es siempre la misma: solo si el beneficio recibido es mayor que el coste de repetir la acción una vez más.

EL ANÁLISIS MARGINAL estudia los beneficios y los costes adicionales de repetir una acción. Si los beneficios adicionales son superiores a los costes adicionales, entonces merece la pena repetir la decisión.

El **BENEFICIO MARGINAL** me indica el beneficio que he obtenido por repetir la acción una vez más. El **COSTE MARGINAL** es el coste de repetir la acción una vez más.

BENEFICIO MARGINAL (última decisión) > COSTE MARGINAL (última decisión) → REPETIR LA ACCIÓN

BENEFICIO MARGINAL (última decisión) < COSTE MARGINAL (última decisión) → NO REPETIR LA ACCIÓN

Si el beneficio de repetir una acción una vez más es superior al coste de hacerlo, llevaré a cabo esa repetición (estudiar una hora más, comprarme una camiseta más...). Por el contrario, si el beneficio de repetir dicha acción es menor al coste, no llevaré a cabo dicha repetición.

ACTIVIDAD RESUELTA 3 (a). El dilema del dispositivo móvil.

A Alberto se le ha roto el móvil y tiene que comprarse uno nuevo. Maneja dos opciones:



- A Móvil BQ Aquarius:** cuesta 150 euros y Alberto cree que tiene todo lo básico para su día a día.
- B Móvil Samsung:** cuesta 400 euros. La cámara es mejor y también el sistema operativo.

Alberto tiene ahorrados los 400 euros, le apetece comprarse el Samsung, pero no quiere quedarse sin ahorros. ¿Qué debe hacer?

Alberto debe analizar el beneficio marginal y el coste marginal. Es decir, el coste de repetir la acción una vez más. En este caso repetir la acción no es comprarse 2 móviles, sino que es comprarse un móvil más caro (el Samsung en lugar del BQ).

Beneficio marginal de comprarse el Samsung

- Disfrutar de una cámara y sistema operativo mejor.



Coste marginal de comprarse el Samsung

- 250 euros y quedarse sin ahorros.

Como ves, el beneficio marginal es aquello que mejora el Samsung al BQ. El coste marginal del Samsung no son 400 euros (que es el coste total), serán los 250 que hay de diferencia. Dicho de otra manera, pasar del BQ al Samsung tiene un coste de 250€.



Si para Alberto tener esa cámara y un sistema operativo mejor vale 250 euros o más, debería comprarse el Samsung. Si, por el contrario, vale menos de 250 euros, debería comprarse el BQ.

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

LA DESESCALADA DEL COVID-19 Y EL ANÁLISIS MARGINAL.



A partir de mayo de 2020 la decisión dejó de ser confinar o no confinar, sino cuánto confinar. El gobierno decidió que podíamos salir en ciertas condiciones. El gobierno sabía que por cada hora extra que nos dejaban salir, los contagios aumentarían, así que el número de contagios diarios era el coste marginal de la desescalada. Sin embargo, cada día que los negocios permanecían abiertos, suponía gente que podía mantener sus trabajos, ese era el beneficio marginal. Lo que el gobierno hizo fue valorar los beneficios y los costes marginales de desconfinar un poco más. Mientras los contagios bajasen, el coste marginal era menor y por tanto más interesante era seguir desconfinando. Esa acción de “desconfinar un poco más” es lo que se llamó “pasar de fase”.

ACTIVIDAD RESUELTA 3 (b). La amplificación de Borja Mari.

Es el cumpleaños de Borja Mari y quiere invitar al cine y después a cenar y a tomar un helado McChurry a tres amigas: Ana, María y Miriam. El problema es que las tres tienen un importante trabajo de economía que entregar al día siguiente.

Afortunadamente han aprendido que el análisis marginal te permite saber cuántas horas estudiar. Por tanto, no está todo perdido, tal vez puedan hacer las dos cosas. Esto es lo que ellas valoran:



- **Miriam:** para ella lo más importante es sacar un 10, ya que necesita una nota alta para estudiar la carrera que quiere.

- **Ana:** se conforma con solo aprobar y tiene muchas ganas de hacer el plan con Borja Mari.



- **María:** quiere sacar una buena nota, pero también le apetece el plan que le han ofrecido.

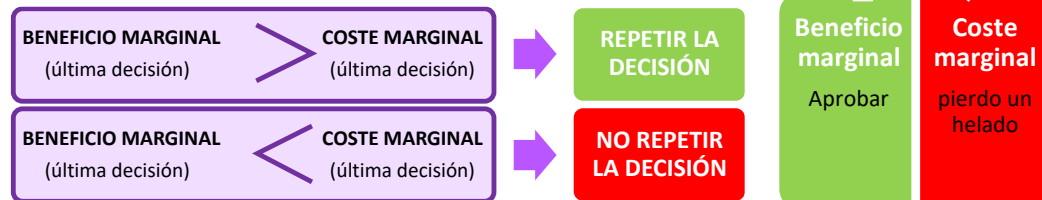
Cada alumna cuenta que cada hora extra que emplean en el trabajo su nota subirá, pero podrán hacer menos cosas con Borja. Toca hacer el análisis marginal.

HORAS DE ESTUDIO	BENEFICIO (NOTA)	BENEFICIO MARGINAL	COSTE	COSTE MARGINAL
0 HORAS	0	--	Ninguno: voy al cine, a cenar y tomar un helado.	--
1 HORA	5	5 puntos más	Puedo ir al cine y a cenar, pero no al helado.	Pierdo helado
2 HORAS	8	3 puntos más	Puedo ir solo al cine	Pierdo cena
3 HORAS	10	2 puntos más	No puedo ir a nada	Pierdo cine

Solución:

Ahora las alumnas no tienen que decidir si "estudiar o no estudiar". La decisión es cuántas horas van a estudiar.

¿Estudiar la primera hora?



Deben comparar el beneficio marginal de estudiar la primera hora con el coste marginal.



Si las alumnas dan más valor a aprobar que a ir tomar un helado, estudiarán la primera hora. Parece obvio que lo harán las 3, ya que hemos dicho que todas desean aprobar.



¿Estudiar la segunda hora?

El beneficio marginal de la segunda hora son 3 puntos extra (pasando a tener un 8). El coste marginal de esta segunda hora será no ir a cenar (el helado ya lo habían perdido).



Una vez más, si las alumnas dan más valor a 3 puntos extra que ir a cenar con su amigo, estudiarán la segunda hora. Si por el contrario prefieren el plan de irse a cenar a los 3 puntos, no estudiarán esta segunda hora. Parece que esta es la opción que elegiría Ana que solo busca aprobar y por tanto no les da valor a estos 3 puntos extra.



¿Estudiar la tercera hora?

Esta última hora supone un beneficio marginal de 2 puntos extra (y tener un 10 y la gloria). El coste marginal es no poder ir al cine (helado y cena ya estaba perdido).



Aquellas alumnas que prefieran los puntos extra a que les inviten al cine, estudiarán la tercera hora. Si prefieren el cine, no estudiarán. Parece claro que Miriam estudiará, pues para ella lo más importante es el 10.



No está claro que pasará con María, que debe elegir entre los 2 puntos extra o que le inviten a cenar. ¿Y tú qué harías?

• Cuarto principio: las personas responden a incentivos.

• Una gota de miel caza más moscas que un barril de vinagre.

Cuando llegas a la universidad ves que hay muchos que se lo toman con calma. Imagina el caso real de Carlos, no tiene ningún problema de aptitud, simplemente adora su vida como estudiante y no tiene ganas de empezar a trabajar. Teniendo en cuenta que todos los gastos de la universidad los pagan sus padres su análisis es el siguiente:

“Si empiezo a trabajar, **mi beneficio marginal es el salario con el que empezaría de 800 euros**. Por otro lado, **mi coste marginal es que NO podré seguir con mi vida de ocio y tranquilidad que me estoy pegando**”. El análisis es bien sencillo. Carlos prefiere su vida de ocio antes que 800 euros.



Pero los padres de Carlos saben que esto es una pésima decisión. No tiene en cuenta que cuanto más tarde en empezar a trabajar, más difícil será encontrar un buen trabajo y alcanzar un salario digno. Dicho de otra manera, no tiene en cuenta que el verdadero coste de oportunidad son todos los costes presentes (los 800 euros que pierde al no trabajar) y futuros (ganará más en el futuro). Pero, imagina que el padre de Carlos le propone lo siguiente: hacerle director de su empresa con un sueldo de 3000 euros al mes el día después de acabar la carrera.



Como las personas toman sus decisiones comparando beneficios y costes, su conducta puede cambiar si se modifican o bien los costes o bien los beneficios. **Es decir, las personas responden a incentivos.**

Un **INCENTIVO** es todo aquello que modifique los beneficios o los costes de una decisión, por lo que puede modificar la decisión tomada.



Tú puedes ser uno de esos alumnos que te conformas con un 5, lo cuál te haría estudiar solo 1 hora en el ejemplo del apartado anterior y así irte al cine y cenar con tu amigo. Pero si tu padre te dice que te compra una moto, una consola o el móvil último modelo si sacas un 10 en ese trabajo de Economía, es bastante probable que le dediques las 3 horas necesarias para el 10.

Los incentivos pueden ser **positivos (recompensa)** o **negativos (castigo)**. Si tu padre te dice que te quita el móvil sino sacas un 10, es bastante probable que también te esfuerces más. En este caso el incentivo sería negativo.

• La importancia de los incentivos.

Los incentivos son muy importantes en economía. Por ejemplo, cuando hace mucho calor las terrazas de los bares se llenan y las mesas de dentro están vacías. En esta situación, un bar pierde la mitad de su clientela posible. Un incentivo que a veces usan los bares es poner los precios de la terraza más caros, para así incentivar a la gente a entrar en el bar. Lo mismo hacen algunas tiendas como Telepizza, que cobran más barato sus productos si los recoges tú mismo y no pides que te lo lleven.

Así, cuando el Estado quiere desincentivar el consumo de algún bien (como el tabaco, muy perjudicial para la salud), lo que hace es aplicar un impuesto para encarecer el producto. Si eres uno de esos insensatos que fumas, que sepas que de los 5 euros que cuestan algunas marcas de tabaco, 4 son de impuestos. Al aumentar los costes de fumar hay menos gente que lo hace. El Estado “castiga” la decisión de fumar aumentando sus costes. Este es uno de los motivos por los que mucha gente cambia su decisión de “fumar” a “dejar de fumar”.



¿Qué pasó con Carlos?, decirte que terminó la carrera en 6 meses y empezó como director de la empresa de su padre al día siguiente. Digamos que Carlos consideraba que su vida de estudiante valía más de 800 euros al mes, pero no más que los 3000 euros que le ofrecía su padre. El incentivo claramente funcionó.

ACTIVIDAD RESUELTA 4. La incentivación del progenitor.

Alberto prefería comprarse el Samsung antes que el BQ, pero el primero costaba 250 euros más. Como no quería quedarse sin ahorros, finalmente eligió el BQ.

Su padre, viendo esto, le dice que, si saca buenas notas, le dará la mitad del dinero que cuesta el móvil Samsung. ¿Cambiaría esta decisión?

El Samsung costaba 400 euros, mientras que el BQ 150. Alberto decidió que no le compensaba. Sin embargo, como ahora su padre pone la mitad, el Samsung solo le costaría 200 euros. Dicho de otra manera, el coste marginal de comprar el Samsung es de 50 euros (coste de pasar de BQ a Samsung)

Ahora Alberto podrá disfrutar de mejor móvil poniendo solo 50 euros más. Si considera que un mejor sistema operativo y cámara vale más que esos 50€, acabará comprándolo.



Si Alberto decide ir finalmente a por el móvil Samsung, su padre habrá conseguido su objetivo: su incentivo habrá hecho a su hijo cambiar de decisión al disminuir sus costes marginales. Ahora Alberto deberá sacar las buenas notas que su padre desea.

8. PIENSA COMO UN ECONOMISTA.

Uno de mis objetivos de este año es que empieces a pensar como un economista (*justo cuando empezabas a pensar que la economía molaba*). No te preocupes, tenemos un año entero; te cuento. Para aprender a analizar frases en lengua necesitas aprender que es el sujeto, predicado o complemento directo. En matemáticas necesitas las tablas de multiplicar para luego entender leyes como “el orden de los factores no altera el producto”. Economía no es diferente. Este año vas a conocer conceptos como la ley de la oferta y la demanda, la inflación o el PIB que te van a ayudar entender el mundo.

- *Todo esto está muy bien ticher, pero ¿qué es pensar como un economista?*

No te pongas nervioso, te he dicho que tenemos el año entero. Para empezar, tienes que saber que lo que diferencia a un economista, es que observa la realidad con los ojos de un científico. ¿¿¿Un científicooooo???. Pues sí, pequeño saltamontes, no todos los superhéroes llevan capa y no todos los científicos llevan bata.

• El método científico en economía.

En el siglo XVII Newton observó una manzana que caía de un árbol y llegaba al suelo (o eso es lo que dicen) y eso le llevó a elaborar una ley universal, “la ley de la gravedad”, que se aplica no solo a las manzanas sino a todos los objetos del mundo mundial.

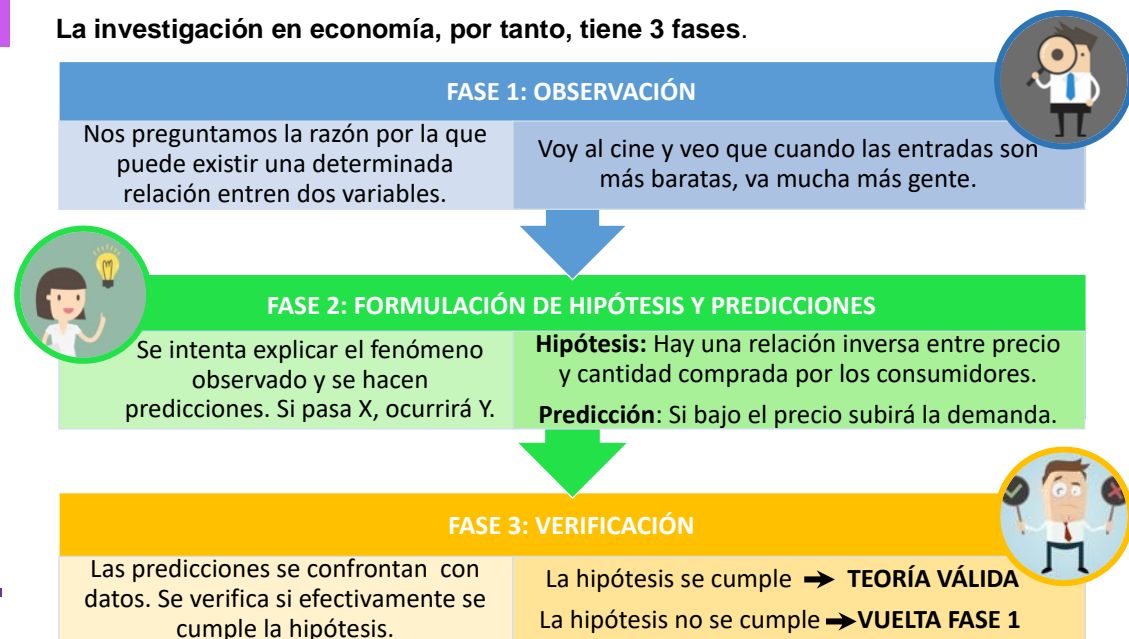
• • La investigación científica: observación – teoría – más observación.

La economía intenta hacer algo parecido a lo que hizo Newton. Un economista puede darse cuenta de que cuando baja el precio del cine, la gente va mucho más a ver películas (**FASE 1: OBSERVACIÓN**). En este caso, el economista puede desarrollar una hipótesis de que cuando los precios bajan, las personas demandan más productos (**FASE 2: HIPÓTESIS Y PREDICCIONES**). Para comprobar su hipótesis, puede estudiar si ocurre lo mismo con otros productos como la ropa, los coches o los ordenadores (**FASE 3: VERIFICACIÓN**). Si al bajar los precios de estos productos la gente no compra más, entonces el economista tendrá que seguir observando, porque es su hipótesis es errónea (**VUELTA A FASE 1**). Sin embargo, si el economista comprueba que, al bajar el precio, las personas compran más, la hipótesis podría confirmarse e incluso convertirse en una teoría o ley (la ley de la demanda).

Por ejemplo, a lo largo de la historia, siempre que un gobierno ha imprimido mucho dinero los precios han aumentado mucho. Un economista, en base a esta observación, puede predecir que si el Estado imprimiera mucho dinero los precios subirían mucho (lo que llamamos inflación).



La investigación en economía, por tanto, tiene 3 fases.



El problema de los economistas es que no puedes realizar ensayos en tubos como un físico. Un economista no puede decir “vamos a bajar todos los precios a la vez y a ver qué pasa”. **La única opción que tiene la economía es estudiar los acontecimientos ya ocurridos e investigar a partir de ellos.**

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

EL MÉTODO INDUCTIVO-DEDUCTIVO.



La economía usa el método inductivo-deductivo para elaborar hipótesis.

El método inductivo consiste en ir de lo particular a lo general. Partimos de casos particulares. Si vemos que cuando baja el precio de las manzanas la gente compra más, y lo mismo ocurre cuando baja el precio de los coches o la vivienda, podemos establecer la hipótesis que cuando bajan los precios, la gente compra más (ley de la demanda).

El método deductivo consiste en ir de lo general a lo particular. Si vemos que todo el mundo (general) tiene un presupuesto limitado y que sus necesidades son ilimitadas, sabremos que la gente siempre que pueda comprará más. Así, podremos deducir que, si bajan los precios, una persona (particular) podrá comprar más productos (ley de la demanda).

• Los supuestos y los modelos económicos.

• • El poder de los supuestos.

En tu instituto tenéis varias clases para cada curso. A veces el examen de una clase sale más fácil que el de otras (aunque vosotros siempre decís que el más fácil es el de la otra clase). Si siguiéramos el método científico y quisiéramos ver la relación entre facilidad del examen y nota, compararíamos los diversos exámenes y las notas obtenidas de los alumnos. Eso nos permitiría establecer la siguiente hipótesis “cuanto más fácil es un examen, mejor nota sacan los alumnos” y podríamos predecir que, si os ponen un examen más fácil que a vuestros compañeros, sacaréis mejor nota.

Pensarás que no hemos descubierto nada nuevo, pero alguno de vosotros puede rebatir esta hipótesis. ¿Qué pasa si el día del examen tenemos un examen final importantísimo de historia? ¿Qué pasa si en el otro curso están los alumnos más inteligentes del instituto? ¿Y si el examen es al día siguiente de volver de un viaje de fin de curso? Entonces, no está tan clara la hipótesis y podrías pensar que falla más que una escopeta de feria. Para que la hipótesis pueda tener validez podríamos añadir un supuesto. “En igualdad de condiciones entre 2 clases, el que tenga el examen más fácil sacara mejor nota”. La parte subrayada sería el supuesto.

Para poder hacer predicciones, es necesario suponer que las personas se comportan de una determinada manera. Así, la Economía tiene dos supuestos básicos sobre el comportamiento humano para poder explicar cómo las personas toman decisiones.

1 Las personas son racionales. Suponemos que las personas siempre van a buscar obtener el mayor beneficio o satisfacción posible. Son capaces de analizar perfectamente los beneficios y costes de cada decisión y actuar en consecuencia.

2 Las personas persiguen su interés particular. Suponemos que las personas buscan su propio beneficio y no el de la sociedad en general. Compran los bienes más baratos posibles para así tener más dinero disponible y satisfacer más necesidades. Igualmente, si pueden vender su coche o su casa más caros, lo harán.



Los **SUPUESTOS** nos permiten entender la realidad de una manera mucho más fácil y, a partir de ellos, construir modelos económicos. Necesitamos “suponer que pasan ciertas cosas” para poder predecir qué ocurrirá.

• • Los modelos económicos.

En 1901 los hermanos Wright crearon el túnel de viento. Este aparato les permitió experimentar con distintos materiales y llegar a entender como un objeto podría volar. Así, construyeron un avión en miniatura que finalmente lo consiguió. Está claro que construir este miniavión y hacerlo volar en un túnel de viento es mucho más fácil que hacer volar un avión de verdad. Sin embargo, este “modelo” es mucho más barato y práctico y les permitió desarrollar todos los conocimientos necesarios para llevarlo a la realidad.



Un **MODELO ECONÓMICO** es una representación simplificada de la realidad que a través de supuestos permite entender cómo funciona la economía y hacer predicciones

Por eso si queremos entender porque la gente compra más o menos de un determinado producto tenemos que construir un modelo simplificado que, si bien no es exactamente como la realidad, sí que nos va a permitir entenderla mucha mejor.

Por ejemplo, si baja el precio de los coches, podríamos predecir que la gente comprará más. Pero ¿y si baja también el precio de las motos? ¿y si sube el precio de la gasolina? ¿y si el gobierno prohíbe la circulación en coche ciertos días de la semana? En ese caso ya no está tan claro que la gente compre más coches. Hacer una predicción sería realmente complicado. Por eso **en economía partimos de supuestos**, en este caso, añadimos el supuesto de que “no cambia nada más que el precio”, lo cual nos permite establecer la ley de la demanda: “si baja el precio, y nada de lo demás cambia, la gente comprará más coches.”

¿Quiere decir que los modelos económicos siempre aciertan sus predicciones?

No, como hay que simplificar el modelo tenemos que decidir qué variables dejamos fuera y no tenemos en cuenta. Por eso 2 economistas pueden construir un modelo de manera diferente y llegar a conclusiones distintas. La clave aquí es saber elegir qué tengo en cuenta, porque es imprescindible, y qué dejo fuera para que el análisis sea más sencillo.

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

¿ACIERTA SIEMPRE LA ECONOMÍA?



No, la economía no siempre acierta. La razón es que la economía es una ciencia social, es decir, que al final, estudia los comportamientos de personas humanas, y las personas humanas son impredecibles. ¿Quiere decir eso que lo que estudiamos este año no nos va a valer?

Tampoco nos dejemos llevar, la mayoría de las cosas que estudiaremos van a ser verdad y útiles la mayoría del tiempo. Pero como economista aprendiz tienes que aprender que en economía 1+1 no siempre son 2.

Ahí reside un poco la grandeza de esta rama. La economía está en continuo movimiento, y lo que vale hoy, puede no valer mañana. Por eso la economía se revisa continuamente.

9. LA ECONOMÍA CONDUCTUAL O DEL COMPORTAMIENTO.

La economía estudia el comportamiento humano, pero no es la única ciencia que lo hace. La psicología también trata de explicar cómo las personas toman decisiones. Aunque psicología y economía se centran en problemas diferentes, recientemente se han unido en lo que se conoce como la economía conductual o del comportamiento.

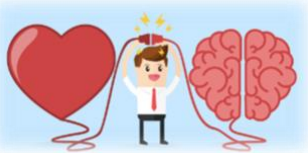
La **ECONOMÍA CONDUCTUAL O DEL COMPORTAMIENTO** es un área de la economía que integra los puntos de vista de la psicología.

Algunos de los puntos de vista que incorpora esta área son:

1 Las personas no siempre son racionales.

Los libros de economía están llenos de personas que forman parte de una especie muy particular: “el Homo Economicus”. La economía supone que estas personas siempre son racionales. Si dirigen una empresa, siempre tomarán aquellas decisiones que les permite conseguir los máximos beneficios. Como consumidores, siempre elegirán aquellos productos a aquellos precios que les permiten llegar a su mayor satisfacción posible. Todo esto lo consiguen haciendo un perfecto análisis de sus costes y beneficios.

Pero las personas reales no son “Homo Economicus”, sino Homo Sapiens. Aunque algunas pueden ser muy racionales y analíticas, las personas son mucho más complejas. Pueden ser impulsivas o emocionales en sus compras.



Así, algunos estudios han detectado que las personas cometen una serie de errores:

A. Las personas son demasiado confiadas. La mayoría de las personas está muy segura de sus habilidades y conocimientos. Por ejemplo, un experimento hizo preguntas numéricas del tipo *¿cuántos países hay en Europa?* y pedía que la gente respondiera con un intervalo con el que estuviera casi seguro de que acertaría (*por ejemplo, si digo que hay entre 30 y 40 países estoy casi seguro de que es así*). El experimento demostró que la gente confiaba mucho en sus habilidades, ya que daba intervalos muy pequeños, y sin embargo cometía errores con frecuencia (*por cierto, Europa tiene 50 países*).

B. Las personas dan demasiada importancia a un número pequeño de experiencias vividas. Por ejemplo, supongamos que queremos comprar un ordenador en Amazon. Nos ponemos a revisar y vemos que hay uno que es el mejor valorado por miles de usuarios. Luego, una amiga nuestra nos dice que lo compró hace un mes y que ya se le ha estropeado. Si somos racionales, pensaremos que nuestra amiga solo es una persona más dentro de las miles que han opinado en Amazon. Pero debido a que la historia de nuestra amiga es tan real, muchas personas *le darán más importancia de la que deberían a la hora decidir*.



C. Las personas son reacias a cambiar su manera de pensar. Las personas suelen mirar a los hechos de manera que confirman sus opiniones. Por ejemplo, en un partido Real Madrid-Barcelona, la mayoría de aficionados creen que el árbitro suele beneficiar al otro equipo. Si hay un penalti que pueda ser dudoso para el Barcelona, la mayoría de los aficionados del Barcelona interpreta que fue penalti claro, y la mayoría de los aficionados del Madrid considera que claramente no lo fue.

2 Las personas se preocupan por la justicia.

En ocasiones, puede que las personas tomen decisiones poco racionales porque consideran que se ha cometido una injusticia. Por ejemplo, imaginemos que tenemos un jardín en casa y cae una gran nevada. Para que se no estropee dicho jardín, debemos retirar la nieve, pero en casa tenemos unas herramientas con las que nos llevaría un gran esfuerzo. Vamos a una ferretería a comprar una pala y nos dicen que cuesta 60 euros. Si somos racionales compraremos la pala si consideramos que el esfuerzo que nos vamos a ahorrar (el beneficio de la pala) es mayor que los 60 euros de coste.

Pero ahora imagina que sabemos que esa pala valía 20 euros la semana pasada, y que, ante la nevada, todas las ferreterías se han aprovechado y han subido los precios. Muchas personas, aunque estarían dispuestas a pagar los 60 euros, al saber que la ferretería se está aprovechando de la situación, se marcharían indignadas sin la pala.



3 Las personas son impacientes a corto plazo.

Los libros de economía también suponen que las personas tienen unas preferencias estables donde el horizonte temporal no importa. Si somos impacientes, lo seremos hoy, mañana y dentro de 10 años. Pero la economía del comportamiento defiende que las personas somos mucho más impacientes en el corto plazo que en el largo plazo.

A largo plazo un fumador se promete que dejará de fumar porque es malo para su salud, pero pasan 10 minutos y se enciende otro cigarro. Una persona que quiere perder peso se compromete a llevar una dieta equilibrada, pero luego la rompe a las primeras de cambio tomando pizza o patatas fritas. Un alumno sabe que tiene que hacer los deberes y estudiar día a día para sacar mejor nota, pero llega la tarde y coge el móvil varias horas.

En todos estos casos **el deseo de tener una satisfacción inmediata** (un cigarro, una pizza, o un rato en tik-tok) **lleva a romper los planes a largo plazo**, planes que las personas consideraban que eran lo mejor para ellos, pero que no cumplen a corto plazo.

Esta inconsistencia de tomar decisiones a largo plazo para luego romperlas a corto plazo es irracional y en ocasiones puede tener costes económicos. Por ejemplo, una persona que se compromete a ir al gimnasio 3 o 4 veces por semana y compra una suscripción completa. Luego acaba por romper su promesa y apenas va unos pocos días al mes, por lo que le hubiera salido más rentable la modalidad “pagar por visita”, una modalidad mucho más barato si solo vas al gimnasio unas pocas veces.



● Sesgos cognitivos y toma de decisiones.

Los psicólogos y economistas del comportamiento han identificado una serie de sesgos cognitivos que afectan la toma de decisiones de las personas.

Un **SESGO COGNITIVO** es un efecto psicológico que provoca una alteración en la forma en la que se capta la información del exterior. Esto crea una distorsión o falta de lógica que produce que la decisión que se toma tienda al error.

Algunos de estos sesgos cognitivos son:

A Contabilidad mental. Las personas solemos dividir el dinero en diferentes categorías conocidas como cuentas mentales, en función de en qué lo empleamos. Así, algunas personas derrochan el dinero cuando están de vacaciones porque consideran que se lo han ganado, o porque ya se han gastado mucho dinero y *¿qué más da gastar 20 euros más en estas vacaciones, si ya me he gastado mucho más?* Sin embargo, esas mismas personas pueden mirar con lupa los precios en un supermercado para ahorrarse esos mismos 20 €.

Las personas también tienen diferentes cuentas mentales según de donde venga el dinero. Concretamente, las personas suelen dar mayor valor al dinero que ha costado mucho trabajo ganar o ahorrar y lo gastarán con más cuidado. Por otro lado, dan menor valor al dinero que se obtiene de manera fácil, por ejemplo, al ganar un premio, por lo que lo gastan más fácilmente. No tiene sentido, ya que deberían tratar el mismo dinero con el mismo cuidado.



B Efecto ancla. Las personas suelen dar demasiada importancia a la primera información que reciben, ya que se crea un ancla en su subconsciente. Por ejemplo, si te pregunto *¿piensas que Cervantes vivió más o menos de 40 años?* y a continuación te preguntó *¿a qué edad crees que murió Cervantes?* El número 40 se ha quedado anclado en tu mente, y probablemente des una cifra parecida (Cervantes murió con 68 años).

Un ejemplo de ancla es el precio que se viene a la mente en el primer momento que vemos un producto. Esta es una estrategia muy usada por muchas tiendas, que primero informan de que algo tiene un precio muy elevado, para luego bajarlo y así parecer más barato.



C Efecto manada. En ocasiones, las personas hacen ciertas cosas porque las demás las hacen. Por ejemplo, si a medio curso te cambian a una clase y ves que todo el mundo toma notas del profesor, es bastante probable que tú también tomes notas. Si queremos tomar un café en una terraza, elegimos sentarnos en una cafetería porque está más llena que otra.

Muchos pubs y discotecas intentan aprovechar este efecto, y a primera hora ofrecen ofertas o descuentos con el objetivo de que entren clientes a sus locales, lo que servirá así de reclamo para que otros entren más tarde.

D Efecto marco. Las personas pueden estar inclinadas a tomar decisiones diferentes dependiendo de como se les presenten las opciones. Así, solemos elegir las opciones que se presentan de una manera positiva. Por ejemplo, si te planteasen dos opciones, ¿cuál elegirías, una marca de leche cuyo 99% estuviese libre de grasas, u otra que contuviera solo un 1% de ella? Muchas personas eligen la primera opción porque les parece más sana, cuando en realidad, las dos marcas tienen el mismo porcentaje de grasa.



Así, empresas de cosméticos siempre nos presentan el mensaje “te sentirás más joven”, en lugar de “frenará el envejecimiento”.

E Efecto dotación. Las personas suelen dar más valor a un bien cuando ya lo tienen. Por ejemplo, el dueño de una casa suele pedir un precio más alto para venderla, de lo que ofrecería para comprar esa misma casa.

Muchas empresas aprovechan este efecto para ofrecer un producto a un precio inicial muy bajo (como una suscripción a una plataforma de televisión de pago). Una vez que el consumidor ya considera el producto como “suyo”, los clientes están más dispuestos a aceptar subidas de precios.

F Aversión a las pérdidas. La mayoría de personas prefieren evitar pérdidas antes que obtener ganancias. Si caminando por la calle y encontramos un billete de 5 euros, estaremos contentos. Sin embargo, si perdemos ese dinero después, la sensación de pérdida que aparecería sería mayor que el sentimiento positivo inicial.



Imagina que hay posibilidad de hacer una inversión donde hay un 50% de posibilidades de ganar dinero y un 50% de posibilidades de perder. La posible ganancia sería 100 euros y la posible pérdida sería 50. Lo lógico sería llevar a cabo la inversión, pero mucha gente no lo hará por el miedo a la posible pérdida, aunque la posible ganancia sea mucho mayor.

G Efecto señuelo. Muestra como la introducción de un tercer producto puede cambiar la elección entre los dos primeros. Por ejemplo, si nos ofrecen un móvil por 300€ y otro por 350€, habrá gente que se decante por el primero y otros por el segundo. Sin embargo, si nos introducen otro modelo mucho más caro, a 800€ por ejemplo, la mayoría de personas elegirán ahora el móvil de 350€, ya que consideran que por solo 50 euros más, pueden llevarse el “modelo intermedio”.



10. LAS RAMAS DE LA ECONOMÍA

Si algo te tiene que quedar claro de este tema es que la economía es la ciencia que trata de administrar los recursos escasos para satisfacer las necesidades humanas. Pero igual que las matemáticas se pueden dividir en álgebra, geometría o probabilidad; o la lengua en sintaxis, gramática o fonética; también la economía tiene varias ramas.

La ciencia económica puede dividirse en dos grandes ramas: la economía positiva y la economía normativa. Cuando los economistas tratan de describir el mundo que nos rodea (economía positiva) se comportan como científicos. Cuando tratan de mejorarlo con recomendaciones (economía normativa), entran en el mundo de la política económica. *No hay año sin que un alumno diga que la economía positiva estudia las partes buenas de la economía y la normativa las malas. Que no hombre que no.*

ECONOMÍA POSITIVA



Analiza de manera objetiva los fenómenos económicos tal como han sucedido o pueden suceder sin hacer valoraciones al respecto (no juzga si algo es bueno o malo). Estudia lo que es, ha sido, o podría ser. La dividimos en microeconomía y macroeconomía.

ECONOMÍA NORMATIVA



Estudia lo que debería ser, valora las situaciones y recomienda actuaciones para intentar mejorar la realidad. Se basa por tanto en opiniones personales de lo que es mejor o peor, es decir, en juicios de valor. Su principal exponente es la política económica.

• • Afirmaciones positivas y normativas.

Si un día decides ir a Huelva y te levantas con una peste infernal, no pienses que la ducha de la noche no ha tenido efecto. El problema es que las fábricas sueltan muchos humos nocivos ciertos días del año, lo que provoca no solo mal olor, sino que, al respirarlos, muchos onubenses hayan desarrollado muchas enfermedades de pulmón.

Si vas por la calle puedes encontrar una conversación como esta:



- **Pilar:** El olor de las fábricas es horrible y muy malo para la salud, pero si cierran las fábricas se perderían miles de puestos de trabajo.

- **Jesús:** Se deberían cerrar las fábricas igualmente. La salud es más importante que los puestos de trabajo. Huelva estaría mucho mejor así.

Independientemente de que estemos de acuerdo con Pilar o con Jesús, debemos entender que ambos se diferencian en algo muy importante: **Pilar ve el mundo como un científico. Jesús hace política económica.**

POSITIVA



Pilar, al igual que un científico, está intentando explicar el mundo, pues está realizando una afirmación positiva la cuál es siempre descriptiva. Estas afirmaciones carecen de juicios de valor (opiniones personales), únicamente predicen lo que va a ocurrir en el caso de que se apliquen ciertas medidas (*si se cierran las fábricas, se pierden puestos de trabajo*).

Jesús está realizando una afirmación normativa, la cual es prescriptiva, es decir, está realizando una recomendación de cómo deberían ser las cosas. Las afirmaciones normativas sí que incluyen juicios de valor de cómo debería ser el mundo.

Para Jesús la salud es más importante, pero para otros pueden ser los miles de puestos de trabajo.



NORMATIVA

Una diferencia entre afirmaciones positivas y normativas es la manera en que las podemos confirmar. En principio, **podemos confirmar las afirmaciones positivas con datos.** Podríamos comprobar el índice de enfermedades de pulmón de Huelva y otras ciudades para ver si las fábricas son tan malas para la salud. También podríamos ver qué ha pasado con el desempleo cuando se han cerrado fábricas parecidas.

La cosa se complica con las afirmaciones normativas. Si hacemos caso a Jesús y cerramos las fábricas, es muy complicado demostrar que la ciudad estaría mejor o peor que si no lo hubiéramos hecho. Como no lo podemos demostrar con datos, decir por qué una medida es buena o mala va a depender de aspectos filosóficos o éticos. En definitiva, va a depender de nuestra opinión personal. **Si estas medidas normativas se llevan a cabo, entramos dentro del campo de la política económica.**

La **POLÍTICA ECONÓMICA** son medidas que toma el Sector Público intentando mejorar la realidad de un país. Se basan en juicios de valor de cómo deberían ser las cosas. Es complicado de demostrar quién tiene razón, por lo que es fuente de conflicto de economistas y partidos políticos.

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

¿POR QUÉ DISCUTEN LOS ECONOMISTAS?



Si la economía es una ciencia, ¿por qué parecen los economistas no estar de acuerdo en nada? En primer lugar, debe quedar claro que los economistas están de acuerdo en casi todo. Hay gran acuerdo en la economía positiva (aquella demostrable con datos). Los problemas vienen con la economía normativa. Como entran en juego las opiniones y todos tenemos una diferente, es normal que haya discusiones. Pero los campos de desacuerdo son mucho más pequeños de lo que podría parecer. Como dijo Friedman "Los economistas estamos de acuerdo en el 99% de las cosas, pero nos gusta discutir sobre el otro 1%."

• • Microeconomía y macroeconomía.

“Esta pregunta sí que me la sé ticher; micro estudia lo pequeño y macro lo grande”. Bueno, no está mal para empezar.

Acabamos de ver que la economía positiva es la rama que intenta explicar los hechos económicos. Dentro de esta rama (que tiene más divisiones), nos vamos a centrar en la parte que trata de elaborar teorías y leyes: la microeconomía y la macroeconomía.

La **MICROECONOMÍA** es la parte de la economía que estudia las decisiones individuales de las familias, las empresas y el Sector Público; y la manera en la que se relacionan en los mercados.

Cuando estudiamos como se gasta el dinero una familia o cuántos trabajadores debe contratar una empresa estamos dentro de la microeconomía. Lo mismo pasa cuando estudiamos un mercado en concreto, como puede ser el de la vivienda o el de la fruta.

Una afirmación positiva y microeconómica sería: si los fruteros bajan el precio de la fruta, la gente comprará más. Es positiva porque describe un hecho. Puedo ir al mercado y comprobar si es verdad. Es microeconómica porque estudia un mercado individual.

La **MICROECONOMÍA** es la parte de la economía que estudia el funcionamiento de la economía en conjunto. La Macroeconomía no se preocupa de las acciones de una empresa o una persona individual, sino que lo importante es la suma de todas esas acciones. Estudia por tanto la suma de todas las decisiones de familias, empresas y Sector Público.

En microeconomía estudiamos la producción de una empresa. En macroeconomía la producción de los bienes y servicios de todas las empresas de un país, es decir, el Producto Interior Bruto. En microeconomía estudiamos el gasto de una familia y por qué gasta más o menos. En macroeconomía el gasto de todos los consumidores, sin importar que unos gasten más u otros menos. **En macroeconomía el total es lo que cuenta.**

Una afirmación positiva y macroeconómica sería: si los ciudadanos de un país tienen más dinero, el consumo total del país aumentará. Fíjate que no hablamos de una familia o de una empresa en concreto, ni de un solo mercado (la fruta antes) sino de la suma total de las decisiones de las empresas o familias de un país.

Con esto acabamos este fascinante primer tema (*no negarás que te ha encantado*). Habrás visto que para ser economista tienes que ser un poco historiador para conocer los hechos pasados y presentes y así elaborar teorías; matemático para analizar los datos; e incluso filósofo para poder hacer recomendaciones de cómo mejorar el mundo que nos rodea. Bienvenido al maravilloso mundo de la Economía, que te permitirá poco a poco cambiar los ojos con los que ves lo que te rodea. Nada próximo a ti escapará a tu análisis, porque todo es fruto de una decisión económica. No va a ser una tarea fácil, pero cada día pensarás un poco más como un economista. ¿Aceptas el reto?

RAMAS DE LA ECONOMÍA

ECONOMÍA POSITIVA

Describe los datos y hechos económicos tal y como son.

ECONOMÍA NORMATIVA

Estudia lo que debería ser, valorando las situaciones y recomendando actuaciones para intentar mejorar la realidad.



MICROECONOMÍA

Estudia las decisiones individuales de las familias, las empresas y el sector público y la manera que se relacionan en los mercados.



MACROECONOMÍA

Estudia el funcionamiento de la economía en conjunto. Estudia, por tanto, la suma de todas las decisiones de familias, empresas y del Sector Público.



La economía normativa incluye la **política económica**, que es el conjunto de medidas que toma el sector público para intentar mejorar la realidad de un país. Se basan en juicios de valor de cómo deberían ser las cosas.

ACTIVIDAD RESUELTA 5. La dualidad económica.

Indica si las siguientes afirmaciones son positivas o normativas:

- En verano los precios de los hoteles aumentan.
- Se deberían subir los impuestos y, con el dinero, invertir más en investigación.
- Si una empresa vende a menor precio que sus costes, tendrá pérdidas.
- Hay que subir las ayudas del paro a 3 años.
- Si la producción del país sube mucho, el desempleo bajará.

La afirmación **a** y **c** son de la economía positiva ya que se pueden comprobar en la realidad que eso ocurre. Además, son microeconómicas, ya que se está estudiando un mercado en particular (los hoteles) o lo que le ocurre a una empresa.

La afirmación **e** también es positiva, ya que se puede comprobar, y además es macroeconómica, ya que nos habla de la economía en su conjunto “la producción del país” “el desempleo (de todo el país)”

La afirmación **b** y **d** son de la economía normativa, ya que no se puede demostrar que eso sea lo mejor. Además, suponen una opinión “se deberían...”, “hay que...”.

TIPO TEST

1. La economía es la ciencia que estudia:

- a. Cómo producir bienes y servicios.
- b. Cómo administrar los recursos escasos para satisfacer necesidades.
- c. Cómo llegar a ganar el mayor dinero posible.
- d. Todas son correctas.

2. Las necesidades económicas:

- a. Son las mismas para todos los seres humanos.
- b. Se satisfacen con recursos escasos.
- c. Puedes variar con el paso del tiempo.
- d. b y c son correctas.

3. Una persona se encuentra en pobreza relativa si:

- a. Puede satisfacer sus necesidades primarias y secundarias.
- b. Satisface las necesidades primarias, aunque su nivel de renta les puede impedir un completo desarrollo.
- c. No es capaz de cubrir sus necesidades básicas.
- d. Ninguna es correcta.

4. Según Maslow:

- a. Los seres humanos cubren primero las necesidades llamadas de nivel inferior
- b. La necesidad de autorrealización podría no llegar a cubrirse nunca.
- c. Si no se cubre un nivel inferior, no surge el nivel superior de necesidades.
- d. Todas son correctas.

5. La escasez económica:

- a. Supone no poder cumplir las necesidades básicas.
- b. La sienten todas las personas.
- c. Solo la tienen aquellas personas que no llegan a un nivel de renta determinado.
- d. b y c son correctas.

6. Un incentivo:

- a. Puede cambiar las decisiones de las personas.
- b. Es aquello que puede modificar los beneficios o costes de una decisión.
- c. Puede ser una recompensa o un castigo.
- d. Todas son correctas.

7. En la investigación, en economía:

- a. Se estudia la realidad para elaborar teorías y hacer predicciones.
- b. Los economistas hacen ensayos en la realidad para ver qué ocurre.
- c. Se hace a través de modelos económicos, que representan de manera exacta la realidad.
- d. Todas son correctas.

8. En la economía positiva:

- a. Hay juicios de valor.
- b. Se explica lo que debería ser.
- c. Se describe la realidad tal y como se presenta.
- d. Se hacen recomendaciones de política económica.

9. El estudio del desempleo de un país lo hace la:

- a. Economía normativa.
- b. Macroeconomía.
- c. Microeconomía.
- d. Política económica.

10. Si decimos "lo mejor sería bajar los impuestos a todos los españoles" hacemos referencia a la:

- a. Economía normativa.
- b. Macroeconomía.
- c. Microeconomía.
- d. Economía positiva.

SOLUCIONES TIPO TEST.

ACTIVIDADES SITUACIÓN DE APRENDIZAJE 1.

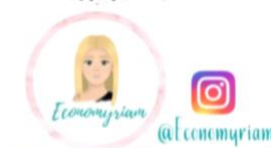
DIAPPOSITIVAS 1º BACHILLERATO

UNIDAD 1. LA SUBLIMACIÓN DE LA ECONOMÍA.

Material elaborado por:



Material editado por:



Videos explicativos de cada clase en www.youtube.com/c/econosublime

Todas las actividades en www.econosublime.com

YouTube

Bloocket



UNIDAD 2.

2024-2025 (LOMLOE)

Decisiones económicas colectivas.

Índice

1. Los factores productivos	26
2. Los problemas económicos básicos.....	27
3. Bienestar personal y bienestar social.....	29
4. Cómo interaccionan las personas en una economía	30
5. La frontera de posibilidades de producción.....	32
¿Qué es la frontera de posibilidades de producción?	32
La FPP y el coste de oportunidad	33
La FPP y la eficiencia económica	33
La FPP y el crecimiento económico	34
6. Ventaja comparativa y ganancias del intercambio.....	36
¿Qué es la ventaja absoluta?.....	36
¿Qué es la ventaja comparativa?	37
7. Los agentes económicos.....	38
8. El flujo circular de la renta.....	39
9. La economía de mercado	41
El origen de la economía de mercado	41
¿Cómo afronta los problemas económicos básicos?	41
Ventajas e inconvenientes de la economía de mercado.....	42
10. La economía planificada.....	43
Origen del sistema de planificación centralizada.....	43
¿Cómo afronta los problemas económicos básicos?	43
Ventajas e inconvenientes de la economía planificada.	44
11. La economía mixta.....	45
Origen de la economía mixta.....	45
¿Cómo afronta los problemas económicos básicos?	45
Ventajas e inconvenientes de la economía mixta.....	46
¿Cómo saber cuánto interviene un Estado?	46
Resumen sistemas económicos.....	47



Material elaborado por:

Material editado por:



1. LOS FACTORES PRODUCTIVOS.

Hace unos años unos alumnos montaron una miniempresa en el instituto. La empresa quería transmitir hábitos de vida saludable (esta era la necesidad) y para ello quería vender fruta cortada a la hora del recreo (este era el bien). Para poder obtener esta fruta cortada se requerían todo tipo de herramientas: cuchillos, tablas, recipientes, delantales. También necesitaban una especie de quiosco, donde se pondrían los propios alumnos, que serían los que llevarían todas las operaciones de cortar, servir y cobrar. Y por supuesto, necesitaban la materia prima, es decir, la fruta. En general, lo que necesitaban para poder obtener la fruta cortada (el bien), eran unos recursos: los factores productivos.

En el tema 1 hemos visto que **las personas tenían una serie de recursos escasos (dinero y tiempo)** para satisfacer sus necesidades. Pero cuando las personas empiezan a vivir en sociedad, los **recursos con los que cuenta dicha sociedad son todo aquello con lo que producir bienes** con los que vamos satisfacer necesidades.

Los **FACTORES PRODUCTIVOS** (o de producción) son los recursos escasos con los que cuenta la sociedad y que le permiten producir bienes y servicios.

Aunque la diversidad de recursos es muy grande, se suelen clasificar en cuatro grupos:

1. Los recursos naturales (tierra). Conocido como **factor tierra**, son los recursos que salen de la naturaleza, es decir, la tierra que se cultiva o sobre la que construimos edificios, los minerales como el cobre, o los recursos energéticos como el petróleo, que permiten desde calentar hogares hasta hacer que se muevan las máquinas y los coches. En nuestro ejemplo, sería la fruta que sale de los árboles o el agua necesaria para lavarla

Los **RECURSOS NATURALES** son todos los recursos que salen de la naturaleza y, por tanto, no han sido producidos por el ser humano.

Podemos distinguir dos tipos:

- **Renovables:** se pueden utilizar de manera reiterada en la producción siempre que se exploten de manera sostenible. Por ejemplo, la energía eólica, los bosques o un banco de peces.
- **No renovables:** son aquellos que se agotan al emplearlos como el carbón, el petróleo, los yacimientos minerales, etc.



2. El trabajo. El factor trabajo comprende la intervención humana (física e intelectual) necesaria para obtener los bienes y servicios. Debemos distinguir:

A. Mano de obra. Son las personas dedicadas a realizar un trabajo. La mano de obra disponible de un país dependerá de su cantidad habitantes y de su tasa de actividad.

B. Capital humano. Es la formación y experiencia que contribuye a elevar la capacidad productiva de los trabajadores. No cabe duda de que un agricultor con mucha experiencia y/o formación obtendrá más rendimiento de la tierra que un principiante.

El **TRABAJO** es el tiempo que el ser humano emplea para producir bienes y servicios. Cuando los trabajadores tienen formación y experiencia que les permite producir más y/o mejor el factor se convierte en **CAPITAL HUMANO**.



3. El capital físico. Son bienes que se emplean para producir otros bienes. Nos referimos a las máquinas o herramientas necesarias para producir cualquier bien. En nuestro ejemplo sería el quiosco, los cuchillos, tablas y demás herramientas.



El **CAPITAL** son aquellos bienes que sirven para producir otros bienes. Es un factor clave para el crecimiento de un país.

4. El empresario (iniciativa empresarial). Para poder producir bienes no basta con disponer de recursos naturales, de trabajadores y de capital. **Se necesita a alguien que organice todos estos recursos para saber quién, cómo, cuándo y qué se debe hacer en cada momento.** Imagina un equipo de fútbol sin entrenador, en el que nadie le diga a cada jugador dónde debe jugar o cómo hacer las cosas. Sería un caos. Esta labor recae sobre la figura del empresario, que debe intentar organizar de la mejor manera posible el resto de factores productivos.

El **EMPRESARIO** es el encargado de organizar, dirigir y controlar el resto de factores productivos.

ACTIVIDAD RESUELTA 1. La organización factorial.

Carlos es el gerente de una empresa agrícola. Tiene varios trabajadores sin conocimientos que recogen la cosecha y otros muy cualificados con conocimientos de cultivo. **Establece un esquema diferenciando los factores productivos que podría utilizar la empresa y los bienes que produce.**



2. LOS PROBLEMAS ECONÓMICOS BÁSICOS.

Cuando eres un adolescente es habitual que tus padres se vayan de viaje y te quedas a solas con tus hermanos. Te dejan la despensa y el frigorífico llenos de alimentos con los que puedes cocinar infinidad de comidas. También dinero a repartir para cubrir los gastos. ¿Parece guay eh? El problema es que tus hermanos y tú no estáis acostumbrados a organizar vuestra casa. Podríamos decir que el dinero y los alimentos son vuestros factores productivos, es decir, vuestros recursos escasos con los que comprar o producir bienes y así satisfacer vuestras necesidades. Desde el primer minuto que tus padres salen por la puerta hay un montón de preguntas pendientes de resolver ¿qué comidas vais a elaborar con los alimentos que tenéis? ¿Cómo lo vais a hacer? ¿Quién va a hacer las diferentes tareas del hogar? ¿Cómo repartís el dinero? Todas estas preguntas son, a veces, motivos de discusión. Lo que tus hermanos y tú necesitáis es organizaros en un sistema económico.

En el tema 1 hemos visto que el **problema económico básico de las personas consiste en decidir cómo satisfacer las necesidades ilimitadas por medio de unos recursos que son escasos** (tiempo y dinero). Al igual que tus hermanos y tú, **una sociedad se enfrenta al problema económico básico de que tiene unos recursos escasos** (factores productivos) y no puede producir todos los bienes que desea y, por tanto, no puede satisfacer las necesidades de todos los ciudadanos.

Este problema de carácter general se subdivide en otros tres más concretos: ¿qué bienes producir?, ¿cómo los vamos a producir? y ¿para quién los vamos a producir?

Cada sociedad tiene sus propias normas para dar respuesta a estas cuestiones. Es decir, cada sociedad organiza su economía de la manera que considere oportuna para enfrentarse a estos problemas económicos. Cada sociedad, como tus hermanos y tú, elige su **sistema económico**.

El **SISTEMA ECONÓMICO** de una sociedad es el conjunto de principios y normas con los que se organizan una sociedad y trata de resolver los 3 problemas económicos básicos. Es decir, la manera en la que responde a las 3 preguntas arriba mencionadas.

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

MASCARILLAS, RESPIRADORES Y EL COVID-19.

Vemos que los recursos de los que disponemos y las necesidades de la sociedad son claves para poder producir determinados bienes. Con el COVID-19 las necesidades de la población cambiaron drásticamente, y era necesario producir mascarillas y respiradores. Parece que no teníamos los recursos necesarios para producir mascarillas ya que se hicieron muchos pedidos a China, que en algún caso llegaron en mal estado. En cuanto a los respiradores, se convierten en clave para atender a los enfermos. Un respirador puede ser la diferencia entre la vida y la muerte. Ante esta situación, las empresas se lanzaron a la producción de los mismos. Había que atender una necesidad.



1 ¿Qué producir? Al igual que tus hermanos y tú tenéis que decidir qué comidas ibais a elaborar, lo primero que tiene que decidir una sociedad es qué bienes quiere producir. Esto depende fundamentalmente de 2 factores:

- **Los recursos (factores productivos) con los que cuenta la sociedad.** Es obvio que, si no tenemos ciertos recursos, no podremos fabricar ciertos bienes (*no podemos hacer una paella si no tenemos arroz*). De la misma manera, será mucho más fácil producir bienes para los cuáles tenemos abundancia de recursos. *Por ejemplo, en España tenemos gran cantidad de tierras idóneas para cultivar olivos, lo que provoca que seamos el primer productor de aceite del mundo. Sin embargo, no tenemos yacimientos de petróleo con los que obtener nuestra gasolina. Al no tener los factores productivos necesarios para producir gasolina, la tenemos que importar del extranjero.*

- **Las necesidades que tengan los ciudadanos.** Es obvio que la producción irá dirigida a lo que se ajuste más a lo que los ciudadanos desean. En una sociedad con una gran cantidad de niños se producirán más juguetes que en otra en la que la población está más envejecida. *Si viajas a Cádiz te sorprenderá la escasez de bares para poder tomar algo por la noche. El motivo es que Cádiz está limitado por el mar y no puede crecer más, y muchos jóvenes cuando se independizan tienen que irse a otras ciudades. La ciudad está más envejecida y, el ayuntamiento y las empresas, se centran en satisfacer más necesidades de la gente mayor.*

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

EL MODELO PRODUCTIVO ESPAÑOL Y EL COVID-19.



Uno de los grandes problemas que ha tenido España en las últimas décadas viene de haberse especializado en producir bienes y servicios de sectores poco productivos, como ocurre en el turismo.

El problema es que es complicado que se produzcan grandes avances a la hora de proveer servicios turísticos, por tanto, es complicado crear una riqueza constante para todos. Así, cuando llega una crisis como la del COVID-19 el turismo se paraliza, y España suele encabezar los países donde más aumenta el desempleo.

Mientras, otros países como Alemania, Japón o Estados Unidos se especializan en bienes y servicios que necesitan de gran cantidad de conocimientos y capital (tecnología, industria, etc.). En estos sectores en continuo crecimiento, sobre todo el tecnológico, es más fácil generar una riqueza sostenible a largo plazo. España debe plantearse sin duda un cambio de modelo productivo.

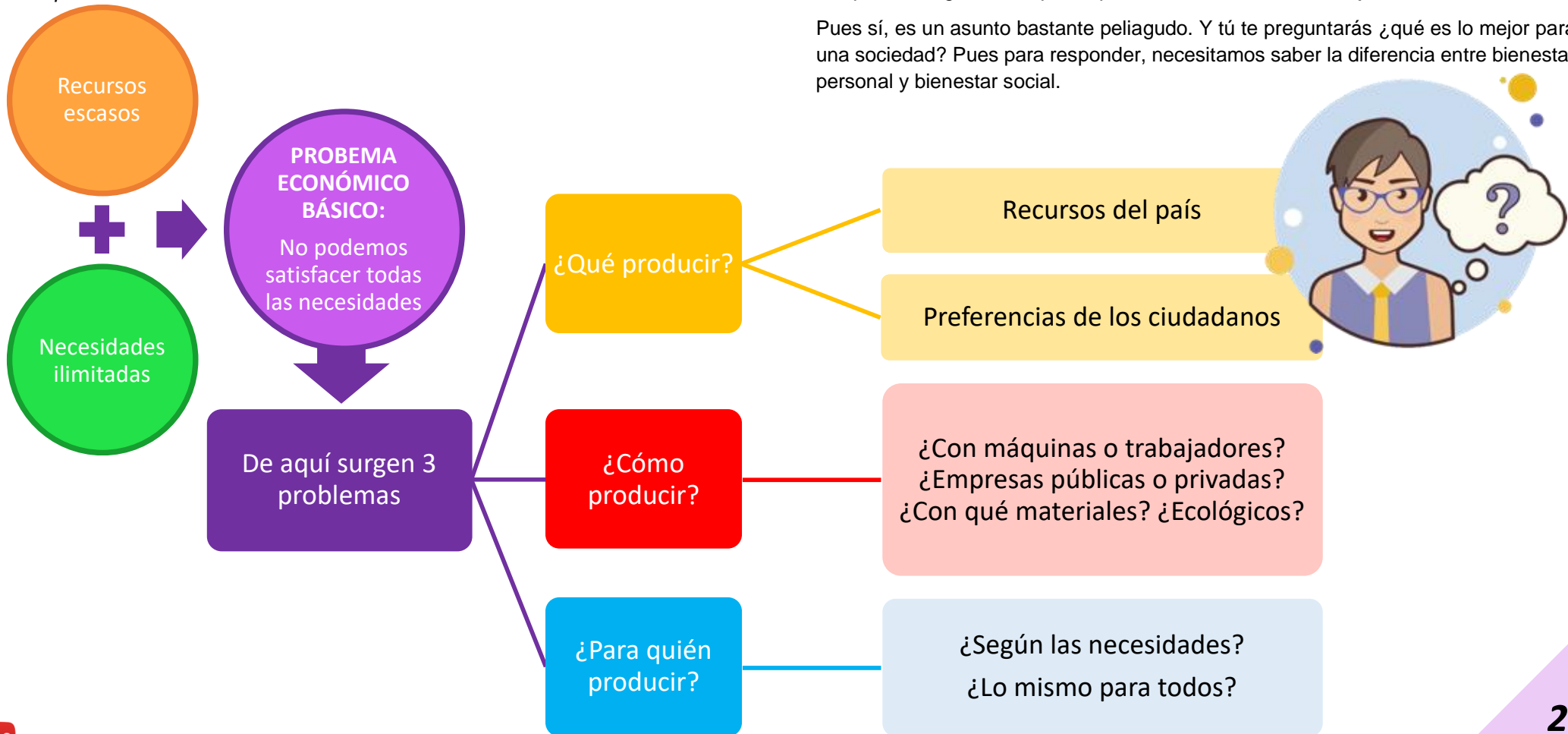
2 ¿Cómo producir? Hay que decidir cómo se organiza la producción, es decir, **quién se va a encargar de llevar a cabo la actividad productiva, qué métodos de producción se van a utilizar y cómo van a combinarse los factores productivos de los que se dispone.** La sociedad debe decidir si se utilizarán máquinas o trabajadores para producir, qué fuentes de energía utilizará, si los métodos de producción buscarán ser lo más baratos posibles, aunque contaminen, o si la prioridad es que sean ecológicos, aunque más caros. Otra decisión importante es si los bienes los produce el Estado (como carreteras o parques) o si lo hacen las empresas privadas.

Por ejemplo, imagina que la sociedad quiere que se produzcan mesas. Hay que decidir si las producimos en serie con máquinas o artesanalmente con un carpintero; si usamos madera de roble, de pino o cualquier otra; si queremos producir muchas, aunque de mala calidad, o si preferimos menos de más calidad; si lo produce el Estado o las empresas etc.

3 ¿Para quién producir? Esta pregunta es complicada porque, como sabes, casi nunca el que produce los bienes se los queda. Hay que decidir cómo se reparten los bienes que producen las empresas. ¿Se reparten los bienes de manera igualitaria entre todos los ciudadanos? ¿En función de sus necesidades? ¿O solo para quién pueda pagarlos? ¿Se ayudará a todos los ciudadanos a que tengan un consumo mínimo? ¿Habrá ricos y pobres?

El reparto del dinero suele ser una cuestión muy complicada entre hermanos cuando se quedan solos en casa. ¿Lo divides a partes iguales? ¿Debería tener más el que fuera mayor porque tiene más necesidades? Y si uno hace más tareas en el hogar, ¿no es justo que se llevara más dinero? Pero en ese caso surgía otro problema ¿Cuánto dinero vale limpiar la casa y cuánto hacer la comida? Sí uno cocina mejor, ¿debería tener más dinero? ¿Cuánto más? Y si el pequeño no sabe hacer nada del hogar, ¿habría que darle algo? ¿Cuánto? A una sociedad le pasa lo mismo, es complicado llegar a un reparto que todo el mundo considere justo.

Pues sí, es un asunto bastante peliagudo. Y tú te preguntarás ¿qué es lo mejor para una sociedad? Pues para responder, necesitamos saber la diferencia entre bienestar personal y bienestar social.



3. BIENESTAR PERSONAL Y BIENESTAR SOCIAL.

• ¿Las elecciones que se realizan para aumentar el bienestar personal también aumentan el bienestar social?

Mi amigo Richy Bailey fue el jugador número 1 de padel de Estados Unidos de 2008 a 2018 (no es broma) y acaba de montar una academia de padel. Para ello ha contratado a 20 monitores a los que les paga 30 euros la hora, el doble de lo que ganaban antes. El negocio de Richy es muy rentable y gracias a ello está ganando mucho dinero.



En el tema anterior hemos visto cómo las personas tomaban decisiones de la manera en la que podían repartir mejor sus recursos para aumentar su bienestar personal. Pero no debemos confundir el bienestar personal con el bienestar social.

1 **Bienestar personal.** El resultado de una decisión aumenta el bienestar personal cuando la persona que la toma mejora su situación personal.



Cuando una persona toma una decisión de cómo emplear su dinero o tiempo, lo hace pensando en que aumenta su bienestar personal. Si decidimos pasar la tarde con nuestros amigos o comprarnos un móvil, es pensando en nosotros mismos. Tal vez tú tengas en cuenta como se sentirán los demás con tus acciones y que si tu amigo te necesita debes estar con él, aunque no te apetezca, ya que de lo contrario te sentirás mal. Pero precisamente, en última instancia, la decisión que tomas, incluso pensando en los demás, depende de cómo tú te sientes.

Así, si pedimos una pizza a domicilio es porque tenemos hambre y queremos que la traigan a casa, no porque pensemos en que el repartidor necesita un trabajo. De la misma manera, el repartidor nos la lleva a casa no pensando en hacernos un favor, sino pensando en su propio bienestar, ya que su empresa le pagará por ello.

Ahora la pregunta clave es la siguiente: ¿Es posible que todas las decisiones que cada uno de nosotros toma buscando su propio bienestar personal, terminen por lograr un resultado positivo para la sociedad?

2 **Bienestar social.** El resultado de una decisión aumentará el bienestar social cuando es lo mejor para la sociedad en su conjunto.



Es fácil saber si algo aumenta mi bienestar personal, pero ¿cómo sé si aumenta el bienestar de la sociedad? Volvamos a la empresa de mi amigo Richy. Como vemos, el resultado de su decisión de montar una academia aumenta su bienestar personal, ya que está ganando mucho dinero con ello. Lo mismo podemos decir con sus trabajadores que, al aceptar el trabajo, están ganando el doble que antes. Los clientes de Richy también verán aumentado su bienestar personal, ya que de lo contrario no contratarían sus servicios. Entonces, ¿todos estos resultados aumentan el bienestar social?



Para un economista la respuesta es clara: **el bienestar social aumenta porque todos los involucrados se ven favorecidos. No hay perdedores.**

• Eficiencia, equidad y bienestar social.

Cuando hablamos de bienestar social hay dos aspectos por los que se puede preocupar una sociedad por conseguir: **la eficiencia y la equidad.**

Eficiencia y bienestar social

Para los economistas, una situación es más eficiente que otra si se logra mejorar la posición de una o varias personas sin empeorar la situación de otra persona. Así, si llegamos a una situación en donde una o varias personas aumentan su bienestar personal sin que ninguna otra lo disminuya, diremos que esta nueva situación ha llevado a una mayor eficiencia y, por lo tanto, a un mayor bienestar social.

En la empresa de Richy todos han mejorado, por lo tanto, la eficiencia es mayor y aumenta el bienestar social. Pero ojo, si el único beneficiado hubiera sido Richy, ganando incluso millones, y los trabajadores se hubieran quedado igual (con el mismo sueldo), también el resultado sería más eficiente y también aumentaría el bienestar social. La razón es clara: una persona ha aumentado su bienestar personal y nadie lo ha empeorado.



Equidad y bienestar social

Para muchas personas, para que haya bienestar social es necesario que haya un "reparto justo". Muchas personas no ven claro que si solo una persona está ganando eso suponga que aumenta el bienestar social. Según su manera de ver las cosas, si por ejemplo Richy gana un millón de euros al mes con su negocio, el aumento del bienestar social solo se produce si ese único beneficiado comparte parte de sus beneficios, ya sea a través de mayores sueldos a sus trabajadores, de menores precios para sus clientes, o de alguna otra manera.

El problema aquí es el término "reparto justo". No hay una definición exacta de justicia y depende de puntos de vista. Si Richy gana un millón de euros al mes ¿cuánto debería compartir? ¿con cuántas personas? ¿cómo debería hacerlo?

Eficiencia se refiere a aprovechar los recursos de la mejor manera posible.

Si alguien aumenta sus beneficios y nadie los disminuye, hay más bienestar social. El tamaño de la tarta es más grande.

Equidad se refiere a repartir los beneficios de manera justa. No importa solo el tamaño de la tarta, sino que esta se distribuya de manera "justa".

Eficiencia



Bienestar personal y nadie empeora



Bienestar social

Equidad



Beneficios



Bienestar social



Reparto justo

4. CÓMO INTERACCIONAN LAS PERSONAS EN UNA ECONOMÍA.

En el primer tema vimos cómo las personas tomaban decisiones económicas. Pero estas decisiones no son independientes de las de los demás. Así, las opciones que tiene una persona, y por tanto sus elecciones, dependen en gran medida de las decisiones que hacen los demás. Así, cuando las decisiones de unas personas influyen a otras, y viceversa, decimos que hay una interacción.

Cuando estudiemos esta interacción, pronto veremos que el resultado final de las decisiones individuales puede ser muy diferentes de lo que estos individuos pretendían. Al igual que vimos que había 4 principios en los que se basaban las personas para tomar decisiones individuales, veremos que hay otros 4 para ver como interaccionan entre ellos.

• Principios de interacción entre personas

PRIMER PRINCIPIO. El intercambio puede mejorar el bienestar social

¿Por qué decimos que las decisiones de uno interactúan con las de otros? Una familia podría intentar cubrir todas sus necesidades; cultivar sus alimentos, tejer su propia ropa o construirse su propia casa. Pero como te puedes imaginar si cada persona se dedica a producir todo lo que necesita, podrá realizar muy pocas actividades y, por tanto, satisfacer solo las necesidades muy básicas.



Si **los individuos se organizan en sociedades y reparten las tareas**, no hace falta que produzcan cada uno de ellos todo lo que necesitan, sino que **pueden producir un bien** para la sociedad y **recurrir al intercambio** para obtener los bienes que desean y los demás han producido. **La razón de esta interacción**, es que, mediante el reparto de tareas y el posterior intercambio, obtendremos una mayor cantidad de bienes (y bienestar).

Las ganancias de este intercambio surgen de este reparto de tareas que llamamos **especialización**. Con la especialización las personas se pueden dedicar a lo que mejor saben hacer. *Es obvio que no todos tenemos la misma capacidad para todo. Unos son buenos en matemáticas, otros en letras, etc. La idea básica es que, si soy bueno cazando y malo haciendo ropa, dedique todas mis horas de trabajo a cazar, y luego pueda intercambiar la comida por la ropa*

Además, a medida que una persona repite las mismas tareas, cada vez lo hará mejor. Esto explica porque la gente se especializa en una carrera. Por ejemplo, para ser médico o abogado hay que estudiar muchos años. Una persona podría tener talento para ser un gran médico o un gran abogado, pero está claro que, si se centra en solo una profesión, tendrá muchas más posibilidades de ser mejor que si se dedica a las dos actividades.

Con la **ESPECIALIZACIÓN** cada persona se dedica a producir lo que mejor sabe hacer. A medida que repite las tareas lo hace mejor, por lo que la producción aumenta. Con el posterior intercambio tendremos más bienes y el bienestar social aumenta.

Vale ticher, queda claro que el intercambio puede llevar a un mayor bienestar social, pero ¿cómo sabemos si esta interacción la estamos haciendo de la mejor manera posible?

SEGUNDO PRINCIPIO. Usar los recursos de manera eficiente aumenta el bienestar social.

Imagina que en tu clase del instituto sois 35 alumnos y el jefe de estudios os coloca en un aula muy pequeña, de manera que algunos ni siquiera tenéis mesa propia. Sin embargo, al lado hay otra aula muy grande que se ha asignado a otro curso donde solo hay 10 alumnos. Un economista diría que se está haciendo un uso ineficiente de los recursos.



Así, un uso más eficiente de los recursos implicaría que podríamos mejorar el bienestar de una o más personas sin empeorar a nadie. En el ejemplo del instituto sería muy fácil conseguir un uso más eficiente de los recursos (las aulas). Bastaría con asignar el aula más grande al grupo de 35 alumnos, que verá incrementado su bienestar, y el aula más pequeña al grupo de 10, que no se verá perjudicado, ya que estarán cómodos igualmente.

¿Debemos siempre buscar la máxima eficiencia posible?

En muchas ocasiones sí, pero no siempre, porque **para conseguir el bienestar social lo único importante no es la eficiencia**. Como hemos visto, las personas también estamos interesados en la justicia o equidad, y en ocasiones, conseguir una mayor equidad puede hacer que perdamos cierta eficiencia.

Por ejemplo, en muchos centros comerciales los aparcamientos más cercanos a la puerta están reservados para personas con discapacidad que tienen dificultad para andar. Parece justo reservarles estos sitios. En la práctica, vemos como normalmente varios de estos aparcamientos se quedan vacíos, mientras otras personas deben buscar aparcamiento más lejos de la puerta. *El reparto de aparcamientos en este caso no es eficiente, ya que se podría mejorar la situación de algunas personas, que podrían aparcar más cerca en esos sitios vacíos, sin empeorar la situación de nadie.*



En este caso vemos que hay un **conflicto entre equidad y eficiencia**. Una mayor equidad, “hacer la vida más justa a los discapacitados reservándoles plazas”, puede llevar a menor eficiencia, “impide que algunas personas mejoren al aprovechar las plazas vacías”.

En la vida hay muchas situaciones parecidas a esta, como cuando cobramos más impuestos a los que más tienen para luego dar becas a los más necesitados. Vemos que la eficiencia disminuye, ya que aquellos que pagan más empeoran su situación. Pero por otro lado la equidad aumenta, ya que se puede conseguir un “reparto más justo” si a aquellos más desfavorecidos se les da la oportunidad de poder estudiar.

Hasta qué punto debe intervenir el Estado para conseguir una mayor equidad por encima de la eficiencia es un tema complicado que veremos más adelante.



En cualquier caso, debe quedar claro que usar los recursos de manera eficiente, siempre aumentará el bienestar social.

TERCER PRINCIPIO. Los mercados suelen llevar a la eficiencia

En la mayoría de países vivimos en lo que se denomina una economía de mercado, en donde las personas y las empresas interactúan en los mercados y toman decisiones de manera individual pensando en su bienestar personal. No hay nadie que le diga a una empresa qué debe producir. Tampoco nadie le dice a una persona qué debe comprar.

A primera vista, parece sorprendente que las economías de mercado funcionen. ¿Cómo es posible que las empresas sepan qué bienes producir con sus recursos?

En 1776, Adam Smith en su obra "La riqueza de las naciones", establecía como las empresas y las personas, al interactuar en los mercados buscando su propio beneficio personal, pueden conseguir mejorar el bienestar de la sociedad. ¿Cómo es esto posible? Gracias a las señales del mercado, o lo que Smith calificó como "la mano invisible".

• • ¿Qué es la mano invisible?: las señales del mercado.

La **MANO INVISIBLE** son las señales del mercado. Los precios guían las decisiones de las empresas indicando hacia donde deben dirigir sus recursos.



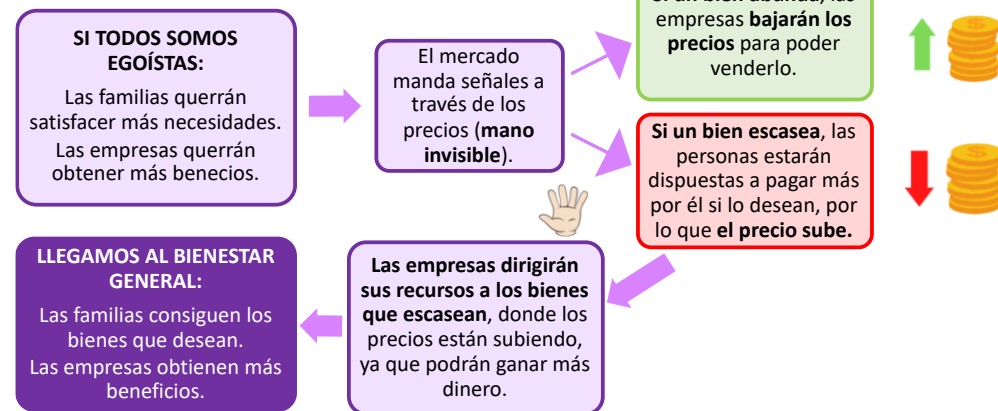
Si nadie les dice a las empresas qué bienes producir, ¿cómo hay garantía de que cuando vamos al supermercado, podremos comprar los bienes que necesitamos? Por los precios:

- Cuando un bien escasea (hay muy pocos para todos), los consumidores se pelean por conseguir estos pocos bienes, y están dispuestos a pagar más, por lo que el precio aumenta. Esta es la señal de que hay beneficios en ese negocio, lo que hará que nuevas empresas surjan para aumentar la producción. De esta manera, la sociedad dirige sus recursos a esos bienes. Así las familias conseguirán los bienes que quieren. *Esto es lo que paso con las mascarillas con el COVID-19. Al inicio de la pandemia todos queríamos comprar y no había casi producción (había escasez), por lo que los precios subieron. Las empresas, sabiendo que podían ganar más dinero, pronto se lanzaron a producirlas.*

- Cuando un bien abunda (hay demasiados para todos), las empresas no consiguen vender sus productos y, por tanto, bajarán los precios. Como algunas empresas venden menos y más barato, dejarán de ganar dinero y abandonarán la producción, dirigiendo sus recursos a otros bienes y así desapareciendo la abundancia anterior.

Según Adam Smith es el egoísmo de empresas y familias buscando su propio beneficio personal el que lleva a una situación que beneficia a todo el mundo (una situación más eficiente). Las empresas buscan vender a precios altos, las familias comprar a precios bajos. Por tanto, las empresas se esforzarán para ofrecer a los consumidores aquello que desean al mejor precio posible. ¿Es que las empresas quieren el bienestar de las familias? No, pero solo así conseguirán beneficios.

LOS MERCADOS LLEVAN A LA EFICIENCIA, ya que las familias consiguen los bienes que desean y las empresas ganan dinero con ello, aumentando así el bienestar de toda la sociedad.



CUARTO PRINCIPIO. Cuando el mercado no es eficiente el Estado puede mejorar el bienestar social.

Lamentablemente el mercado no es siempre eficiente y mejora el bienestar social. En ocasiones, el egoísmo personal puede llevar a situaciones en los mercados en donde algunos pueden salir perjudicados. **Es decir, hay fallos de mercado:**

- Algunas acciones pueden disminuir el bienestar de otros. Por ejemplo, cuando una fábrica egoístamente contamina el aire y puede provocar enfermedades.
- A veces una empresa o persona puede tener mucho **poder de mercado**, y aprovecha para poner condiciones que perjudiquen a los demás. Por ejemplo, si en un pueblo solo hay un pozo, ante la falta de competencia el propietario, de manera egoísta, podría poner precios muy altos aprovechando esta situación.
- Algunos bienes **no son rentables para las empresas**, pero sí son beneficiosos para la sociedad. Por ejemplo, las carreteras o los puentes nos permiten viajar más rápido y mejoran nuestra calidad de vida. Pero al no dar beneficios, ninguna empresa los produciría en los mercados.

Además, no podemos olvidar el tema de la equidad. Nadie asegura que habrá un reparto justo de bienes en los mercados y que todos tengan alimentos suficientes o una atención médica adecuada. Está claro que ninguna sociedad desea que muchos de sus miembros no puedan llevar una vida digna.



Así, cuando los mercados no llevan al bienestar general (no son eficientes) o cuando provoca grandes desigualdades, decimos que el mercado falla. Como veremos, el Estado puede intervenir para corregir estos fallos de mercado y aumentar el bienestar social.

Así, para entender estos 4 principios veremos varios modelos económicos. El **modelo de la frontera de posibilidades de producción** nos permitirá analizar cómo reparte sus recursos una sociedad. El **modelo de la ventaja comparativa** nos ayudará a entender las ganancias de la especialización y el intercambio. El **modelo del flujo circular de la renta** servirá para ver como el dinero fluye a través de los mercados.

5. LA FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN.

Antes te he hablado de la miniempresa de los alumnos. Contaban con una serie de factores productivos: 15 alumnos, que hacían de “trabajadores”, y capital físico, como cuchillos, tablas para cortar etc. La tecnología que utilizaban era sencilla: varios alumnos cortaban la fruta, otros cobraban a los clientes, y el resto colocaba la fruta ya cortada en un vaso para que pudieran comer aquellos alumnos que quisieran comprar. La mayoría de días vendían unos 60 vasos de fruta, pero un día especialmente caluroso las colas de clientes se amontonaron. Podían tener más de 120 clientes y al acabar el recreo sólo pudieron producir 100 vasos de fruta cortada. Estaba claro lo que estaba pasando, con sus factores productivos (los 15 alumnos y los cuchillos y tablas) y su tecnología (la manera en la que estaban llevando la producción) habían llegado a su tope. Produciendo al máximo de sus posibilidades, no podrían pasar de 100 vasos de fruta con esos factores y esa tecnología. Se habían encontrado con la frontera de posibilidades de producción.

Las posibilidades de producción de un país nos indica el máximo de bienes que ese país es capaz de producir en un momento dado. Las posibilidades de producción van a depender fundamentalmente de:

1 La cantidad de recursos de los que disponga el país.

Obviamente, cuantos más factores productivos (trabajadores, máquinas y recursos naturales) tenga el país, más bienes podrá producir.



2 **La tecnología.** No sólo es importante la cantidad de recursos sino también la tecnología, es decir, la manera en la que se combinan los factores productivos. Por ejemplo, un país como Japón no tiene una gran cantidad de factores productivos, pero aun así consigue una elevada producción. El motivo, como has podido suponer, es la excelente tecnología que posee.

• ¿Qué es la frontera de posibilidades de producción?

LA FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN (FPP) es un modelo económico que refleja las cantidades máximas de bienes y servicios que es capaz de producir una economía en un determinado periodo de tiempo teniendo en cuenta los factores de producción y tecnología que posee.

Como todos los modelos, necesitamos partir de unos supuestos simplificadoros de partida.

Supuestos de partida de la FPP

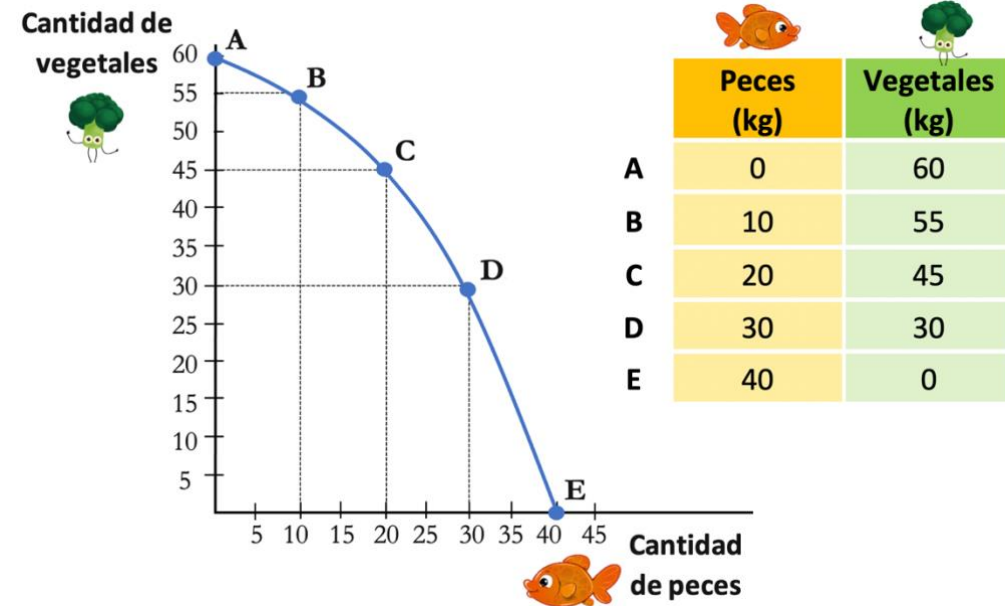
- Solo se producen dos tipos de bienes.
- El país cuenta con unos recursos limitados (recursos naturales, trabajadores y capital físico) y todos están siendo utilizados.
- El país parte de una determinada tecnología con la que combinar los recursos.

Para explicar la FPP vamos a imaginar que estamos en una pequeña aldea, en la que sus habitantes sólo tienen que decidir si van a pescar peces o recolectar vegetales. Por tanto, esta sociedad sólo puede producir estos dos bienes. También vamos a suponer que todos los habitantes o bien pescan o bien recolectan y que están usando todos los recursos que posean en la aldea.

Lógicamente se trata de una simplificación. No hay aldea tan pequeña en el mundo que sólo produzca dos bienes. La FPP se trata de un modelo económico, que si recuerdas vimos que era una simplificación de la realidad. En el mundo real los países producen miles de productos, pero al simplificarlo sólo a 2, podemos construir este modelo de la FPP que nos va a permitir entender mejor la realidad.

La siguiente tabla nos muestra las diferentes combinaciones de peces y vegetales que los habitantes de la aldea pueden obtener. De esta manera, si todos los habitantes de la aldea se dedican a recolectar vegetales, obtendrán 60kg, pero no podrán pescar ningún pez (combinación A).

Si unos cuantos habitantes se dedican a pescar, conseguirán 10kg de peces y todavía podrán recolectar 55kg de vegetales. Como vemos a medida que más habitantes se dedican a pescar, se consiguen más peces, pero menos vegetales. En el último extremo (combinación E), todos los habitantes se dedican a pescar y se obtienen 40kg de peces y, por supuesto, no recolectarán nada de vegetales.



Está claro que el modelo se trata de una simplificación (en un país se producen más de dos bienes), pero al simplificar podemos entender algunos aspectos claves de la economía: el coste de oportunidad, la eficiencia y el crecimiento económico.

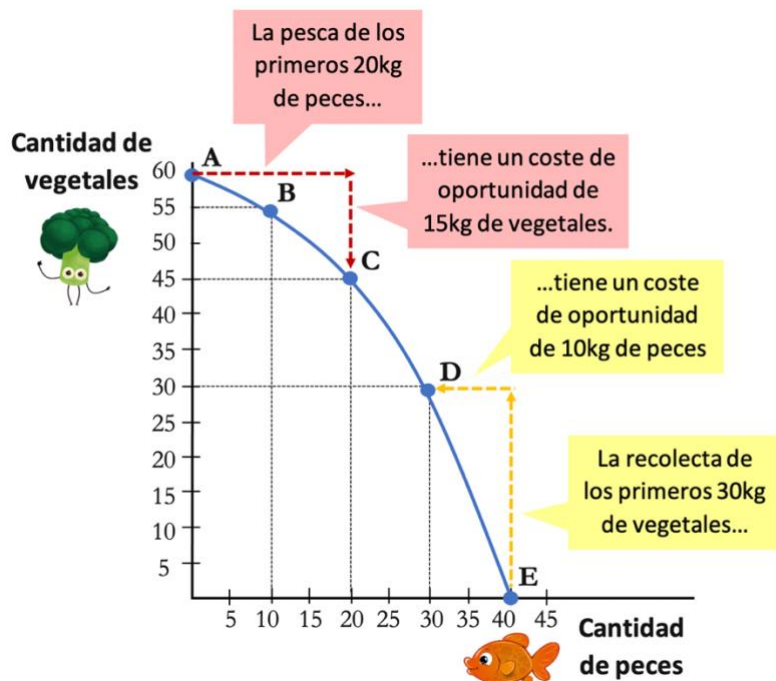
• La FPP y el coste de oportunidad.

La Fronteras de posibilidades de producción nos muestra perfectamente el concepto de coste de oportunidad que vimos en el tema 1, donde cada decisión tenía un coste.

La FPP representa la necesidad de elegir entre los 2 bienes. Producir más de un bien supone producir menos de otro. La razón es que como todos los factores están siendo utilizados, si queremos producir más peces tendremos que usar parte de los trabajadores y otros recursos que usábamos para recolectar vegetales, y por tanto obtendremos menos cantidad. El coste de oportunidad de producir más de un bien es renunciar a producir el otro.

Así, pasar de la combinación A a la combinación C nos permite producir 20kg de peces más, pero tendremos que renunciar a 15kg de vegetales. **El coste de oportunidad de 20kg de peces es renunciar a 15kg de vegetales en ese punto de la frontera.**

De la misma manera, pasar de la combinación E a la combinación D nos permite producir 30kg de vegetales más, pero tenemos que renunciar a 10kg de peces. **El coste de oportunidad de 30kg de peces es renunciar a 10kg de vegetales en ese punto de la frontera.**



Tal y como vemos, la FPP nos muestra claramente como toda sociedad se enfrenta con el problema de tener unos recursos escasos, y debe elegir qué bienes va a producir, teniendo en cuenta que elegir producir un bien supone renunciar a producir otros.

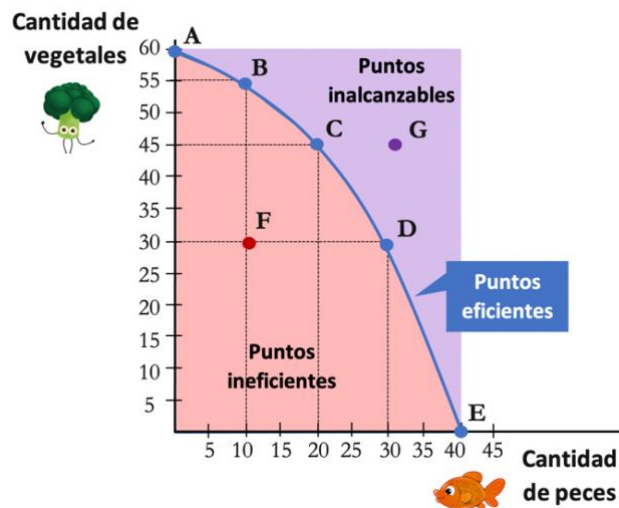
• La FPP y la eficiencia económica.

La FPP también permite entender el concepto de eficiencia. Las sociedades tienen una serie de recursos (trabajadores, máquinas y recursos naturales), y los emplearán de manera eficiente cuando los aproveche al máximo: no se puede producir más de un bien sin producir menos de otro. Dentro de la FPP podemos ver 3 tipos de puntos.

1 Puntos eficientes. La FPP nos muestra las combinaciones eficientes de la aldea. Es decir, todos los puntos de la curva de FPP son eficientes (utilizamos todos los recursos disponibles de la mejor forma posible), con nuestra tecnología y nuestros factores productivos, estamos produciendo lo máximo posible. Cuando los habitantes de la aldea pescan 20 kg de peces y recolectan 45kg de vegetales están siendo eficientes porque no pueden conseguir una combinación igual o mejor en ambos bienes (no se puede pescar 30 kg y recolectar 50 kg por ejemplo).

2 Puntos ineficientes. Aquellos puntos que se encuentran por debajo de la curva, representan combinaciones ineficientes pues se están despilfarrando recursos. Es decir, o bien no se usan recursos o bien se usan de manera incorrecta (como las aulas de la universidad). Si en nuestra aldea se pescaran 20 peces y se recolectaran 20 vegetales (combinación F) se estaría siendo ineficiente, ya que si usamos todos los recursos que tenemos podríamos pescar 20 peces y recolectar 45 vegetales (combinación C). La combinación 20 peces y 20 vegetales es por tanto ineficiente y se representa en el punto F debajo de la curva.

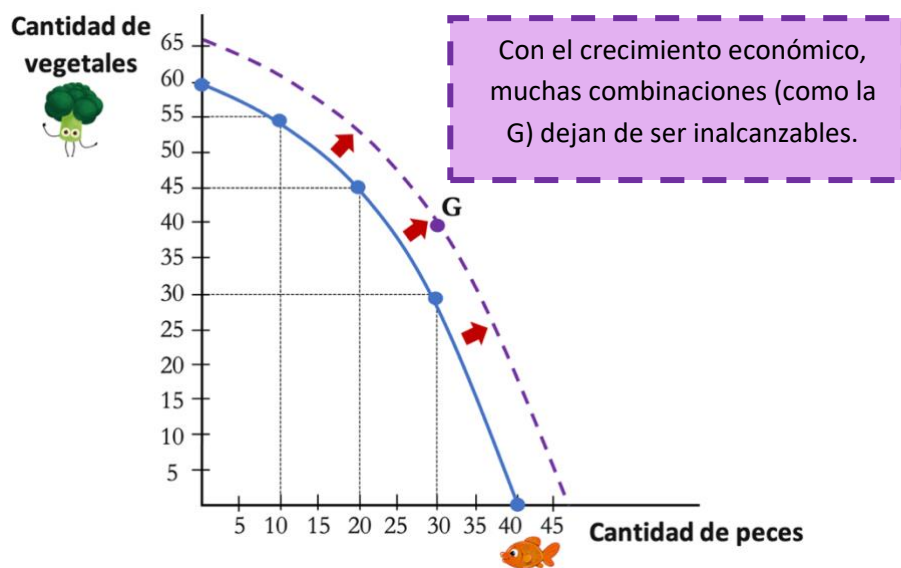
3 Puntos inalcanzables. Aquellos puntos que se encuentran por encima de la curva son posiciones inalcanzables con los factores productivos y la tecnología disponible en ese momento dado. En nuestra aldea no podemos pescar 30 peces y recolectar 40 vegetales (punto G). Esa combinación es inalcanzable con los recursos y tecnología que tenemos. Sin embargo, con el paso del tiempo, las posiciones inalcanzables se pueden llegar a alcanzar si suceden una serie de circunstancias. Es lo que llamamos crecimiento económico.



• La FPP y el crecimiento económico.

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO es el aumento de las posibilidades de producción de una sociedad en un periodo determinado de tiempo. Gráficamente, supone un desplazamiento de la FPP hacia la derecha, haciendo que algunos puntos que eran inalcanzables dejen de serlo

Nuestra aldea cuenta con una serie de recursos que limitaban las posibilidades de producción. Pero si **aumentan las posibilidades de producción**, podríamos pescar más peces y recolectar más vegetales de lo que hacíamos. Cuando esto sucede se habla de crecimiento económico de la economía, por tanto, la FPP se desplaza.



• • Las causas crecimiento económico

¿Qué ha pasado para que aumenten nuestras posibilidades de producción? Hay dos causas principales por las que un país puede crecer económicamente y que aumenten tus posibilidades de producción: la primera es tener más factores de producción y la segunda es que produzcamos más con los mismos factores.

1. Aumento de los factores de producción (cantidad). En definitiva, si tengo más recursos (tierras, trabajadores o máquinas), podré producir más. Puede ser:

a) Descubrimiento de recursos naturales. Puede que nuestra aldea encuentre un nuevo lugar con una gran cantidad de bancos de peces o donde crecen vegetales con más abundancia. Al haber más recursos naturales, la producción será mayor.

b) Aumento del número de trabajadores. Si de repente a nuestra aldea acuden nuevos habitantes que se dedican a pescar y a recolectar vegetales, es obvio que aumentarán nuestras posibilidades de producción.

c) Aumentando el capital. Si en nuestra aldea los habitantes fabricaran mejores redes de pesca y mejores sistemas de recogida de vegetales, las posibilidades de producción aumentarían también. La fabricación de herramientas y de máquinas es realmente importante para que una sociedad pueda producir más.

2. Incremento de la productividad (calidad). Una sociedad puede producir más incluso aunque tenga los mismos factores productivos si aumenta la productividad. Un aumento de la productividad se puede conseguir a través de:

a) La formación de los trabajadores. Si los trabajadores tienen más formación o experiencia podrán producir más. *En nuestra aldea, es posible que con el paso del tiempo los habitantes sean cada vez más rápidos pescando y recolectando.*



b) Progreso técnico. Es decir, **mejora de la tecnología utilizada.** *Por ejemplo, con la introducción de los códigos de barras, las cajas de los supermercados ganaron en velocidad en el cobro de producto, pudiendo producir mucho más.*



• • El dilema del crecimiento económico

Imagina que nuestros aldeanos emplean 4 horas en recolectar los vegetales y pescar los peces que necesitan para comer en un día. ¿Qué es lo que hacen el tiempo restante? En general tienen 3 opciones:

OPCIÓN A Podrían dedicar su tiempo a descansar o al ocio, es decir, a irse con sus amigos de fiestuki o a la playita de la aldea de al lado.

OPCIÓN B Dedicar unas cuantas horas a producir otros bienes que no tengan, como mejores cabañas que les protejan del frío o ropa a partir de pieles.

OPCIÓN C Podrían invertir en formarse como trabajadores para aumentar su rendimiento. O invertir en capital físico o en investigación para tener mejores redes, barcos de pesca o para más avanzados sistemas de recolección de vegetales.


Las dos primeras opciones suponen un aumento del bienestar presente de los aldeanos. Con la primera opción se aumenta el tiempo de ocio y con la segunda se consumen más bienes que satisfacen más necesidades. **Con la última opción los aldeanos renuncian a ese bienestar en el presente a cambio de aumentar sus posibilidades de producción.** En el futuro, gracias a la inversión, los aldeanos podrán producir muchos más bienes y satisfacer más necesidades.

El dilema del crecimiento económico consiste en que hay que renunciar a consumir hoy y disfrutar de los bienes en el presente, para poder disfrutar más en el futuro. Es un dilema al que se enfrentan todas las personas, empresas y sociedades.

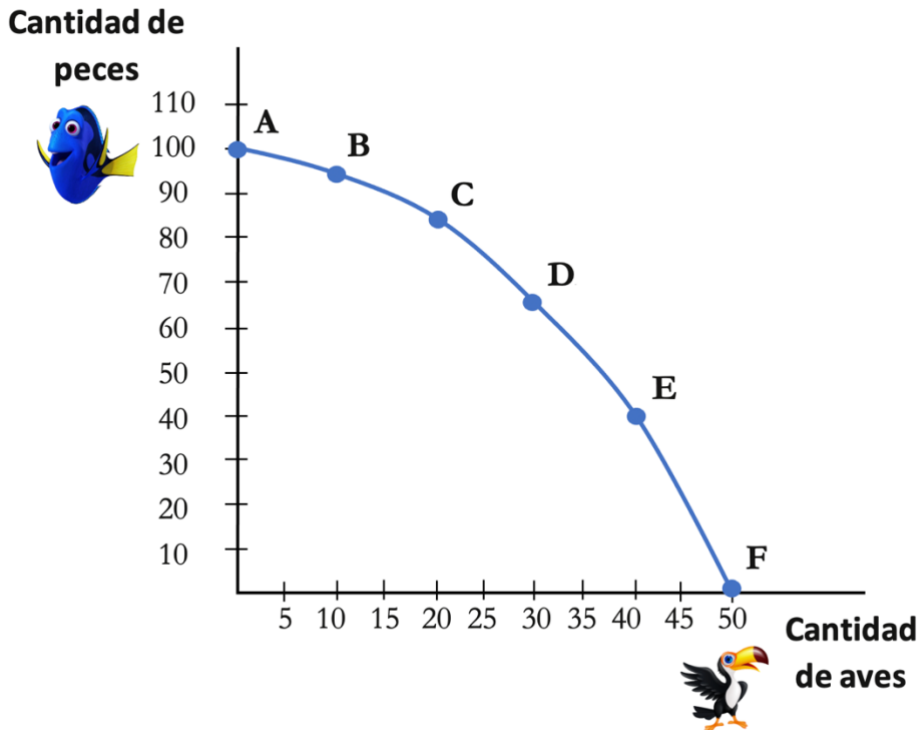


ACTIVIDAD RESUELTA 2. El dilema carne o pescado

Una aldea cuenta con 20 personas que todos los días se dedican a cazar o a pescar. Si utilizan todos sus recursos y teniendo en cuenta la tecnología que poseen, son capaces de llegar a las siguientes combinaciones de peces y aves.

COMBINACIÓN		
	Aves	Peces
A	0	100
B	10	95
C	20	85
D	30	65
E	40	40
F	50	0

1 Dibuja la frontera de posibilidades de producción (FPP)

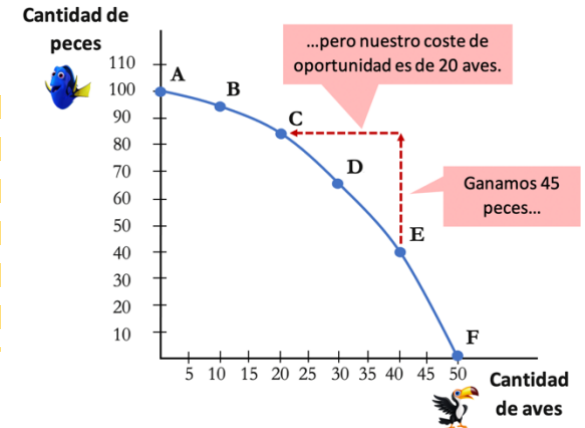


2 ¿Cuál es el significado de la FPP de esta aldea?

La frontera de posibilidades de producción es un modelo económico, es decir, una simplificación. En esta aldea, la FPP nos muestra las combinaciones máximas que de peces y aves que los habitantes pueden llegar a producir. Si quieren más de un bien, tendrán que renunciar a parte del otro.

3 ¿Cuál es el coste de oportunidad para la aldea de pasar de la combinación E a la C?

El coste de oportunidad de pasar de la combinación E a la C son las 20 aves a las que estamos renunciado.



4 Califica las siguientes combinaciones como ineficientes, inalcanzables o eficientes. (25 aves, 90 peces,) (30 aves, 65 peces) (35 aves, 30 peces,) (10 aves, 95 peces,) (45 aves, 0 peces) (35 aves, 65 peces). ¿Qué quieren decir esos términos?

Combinaciones eficientes:

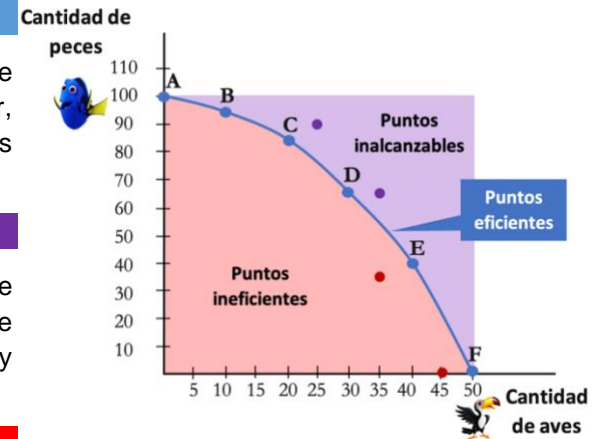
(30,65) y (10,95). Son combinaciones que están sobre la FPP, es decir, combinaciones máximas con los recursos y tecnología que la aldea tiene.

Combinaciones inalcanzables:

(25,90) y (35,65). Son combinaciones que no podemos llegar con los recursos que tenemos. Podríamos hacer (20,85) y (30,65), pero no esas combinaciones.

Combinaciones ineficientes:

(35, 30) y (45,0). Son combinaciones con las que no usamos algunos recursos o los usamos de manera incorrecta. Podríamos producir (40,40) y (50,0), combinaciones mejores que las de antes.



6. VENTAJA COMPARATIVA Y GANANCIAS DEL INTERCAMBIO.

Carmen es muy buena en temas electrónicos, y su marido Antonio es muy hábil pintando. Cuando se mudaron, tenían todo listo excepto dos habitaciones que faltaba pintar y la instalación eléctrica. Carmen necesitaría solo 1 hora para instalar una habitación, mientras que pintarla le llevaría otras 3. Antonio, por otra parte, tardaría 1 hora en pintar una habitación y la instalación de todos los aparatos le llevaría 4 horas. Si cada uno hiciera la instalación y la pintura de una habitación, Carmen tardaría 4 horas en una (1 de instalación y 3 de pintura) y Antonio 5 horas en la otra (1 en pintura y 4 en la instalación). Como puedes imaginar esta decisión no es inteligente. Si ambos se especializan en lo que mejor saben hacer, Carmen en la instalación y Antonio en la pintura, tardarían solo 2 horas en acabar las 2 habitaciones. Ambos tienen una ventaja absoluta en un campo.





• ¿Qué es la ventaja absoluta?


Una persona tendrá **VENTAJA ABSOLUTA** sobre otra para producir un bien cuando es capaz de producirlo usando menos recursos. Así, a cada persona le interesa especializarse en producir ese bien e intercambiar sus excedentes por otros productos que produzca peor.

Silvia y Matías son dos habitantes de la aldea que desean tener una dieta equilibrada, es decir poder comer pescado y vegetales. Por este motivo, han decidido que cada uno de ellos van a pescar sus propios peces y recolectar sus vegetales. Sin embargo, en este tema, hemos visto que cuando las personas interactúan pueden especializarse en una sola tarea y producir solo un bien, y luego hacer intercambios con otras personas. La razón de que haya ganancias en la especialización y posterior intercambio se halla en la ventaja comparativa. Pero para entenderla, primero debemos hablar de la ventaja absoluta.

Para entenderlo, vemos que Matías y Silvia tienen diferentes capacidades y que tardan una diferente cantidad de tiempo en obtener peces o vegetales.

Silvia. En una hora puede obtener 3 peces o bien 1 vegetal.
Matías. En una hora puede obtener 1 pez o bien 3 vegetales.

	PECES 	VEGETALES 
	3 peces en una hora	1 vegetal en una hora
	1 pez en una hora	3 vegetales en una hora



Silvia tiene ventaja absoluta sobre Matías en la producción de peces, ya que en una hora es capaz de obtener 3 peces por solo uno de Matías. De la misma manera, **Matías tiene ventaja absoluta en vegetales**, ya que en una hora obtiene 3 por solo 1 de Silvia.

Ahora supongamos que Matías y Silvia han decidido que van a dedicar 20 horas a la semana a la pesca y recolección. En esta situación tienen 3 opciones:

- 1 Podrían **no comerciar y producir cada uno ambos productos**. Si de las 20 horas, dedican 10 horas a cada alimento, Silvia obtendrá 30 peces (10 horas x 3 peces) y 10 vegetales (10 x 1). Matías obtendrá 10 peces (10 x 1) y 30 vegetales (10 x 3).
- 2 Otra opción es **especializarse y producir solo el bien que mejor saben hacer**, lo que les permitiría tener más cantidad de producto, pero menos variedad. En este caso Silvia se especializa las 20 horas en peces (20 horas x 3 = 60 peces) y Matías en vegetales, (20 x 3 = 60 vegetales). Es decir, cada uno donde tiene ventaja absoluta.
- 3 La tercera opción sería **llegar a un intercambio después de la especialización**. Silvia y Matías podrían llegar a un acuerdo sobre el precio. Vamos a suponer que intercambian 1 pez por 1 vegetal, aunque podrían llegar a otro acuerdo. Es decir, como Silvia tiene 60 peces y Matías 60 vegetales, Silvia podría darle a Matías 20 peces a cambio de 20 vegetales. Esto permite mejorar a ambos. Ahora Silvia tendrá 40 peces, (10 más que sin comercio), y puede disfrutar de 20 (también 10 más). Matías también saldrá beneficiado: pudiendo disfrutar de 10 unidades más de cada.

	1 SIN COMERCIO	2 CON ESPECIALIZACIÓN	3 ESPECIALIZACIÓN Y COMERCIO (1 pez x 1 vegetal)	BENEFICIOS CON EL COMERCIO
SILVIA				
Peces 	30	60	40	+ 10
Vegetales 	10	0	20	+ 10
MATÍAS				
Peces 	10	0	20	+ 10
Vegetales 	30	60	40	+ 10
TOTAL	80	120	120	+ 40

La vida puede ser maravillosa cuando las personas se especializan en los que mejor saben hacer, es decir producen bienes donde tienen ventaja absoluta y luego los intercambian (como Carmen y su marido, que ahorra horas de trabajo). *Que guay esto de la especialización ¿no? Pero un momento ticher, que aquí hay truco.*

• • ¿Qué pasa si una persona no tiene ventaja absoluta en ningún bien?

Seguro que has pensado que esto no se podría hacer si Silvia es mejor produciendo peces y vegetales a la vez y que no le conviene ningún acuerdo, porque es mejor en todo.



El señor David Ricardo demostró hace dos siglos que incluso aunque alguien fuera peor que otro fabricando todos los bienes, el comercio puede ser interesante para los dos. **La clave es la ventaja comparativa.**

• ¿Qué es la ventaja comparativa?

Carmen es una ingeniera que desarrolla programas informáticos y un cliente le ofrece un proyecto por 300 € que debe hacer ese mismo día. Antonio puede hacer un trabajo por el que le pagan 100 € también ese día. Pero ese día es muy importante que uno haga toda la instalación eléctrica en casa. Carmen es mejor en su trabajo (cobra más dinero al menos) y también es mejor en la instalación, aunque Antonio podría hacerla en un poco más de tiempo. ¿Debe Antonio ir a trabajar porque es peor en la instalación eléctrica? La respuesta es NO. Aunque Carmen sea mejor en todo, la clave está en la ventaja comparativa. A Carmen, renunciar a ese proyecto le supondría un coste de oportunidad de 300 €, mientras que a Antonio solo 100. Si Antonio se queda en casa y hace la instalación habrá perdido 100 €, pero siempre que Carmen le recompense con una cifra superior a 100 € y menor a 300 todos habrán ganado.

Aunque una persona tenga ventaja absoluta en la producción de todos los bienes, y otra persona no la tenga en ninguno, especializarse cada uno en un bien y comerciar puede ser interesante para ambos. La clave: la ventaja comparativa.

Una persona tendrá **VENTAJA COMPARATIVA** en aquel bien cuya producción tenga un coste de oportunidad menor que el coste de oportunidad de otra persona en ese bien. Una persona tiene ventaja comparativa siempre que el coste de renunciar a ese bien sea más pequeño que el coste que tienen otras personas por renunciar a él.

Dicho de otra manera, hay ventaja comparativa en aquel bien en el que soy mucho mejor que el resto. En esta situación, a una persona le interesa especializarse en producir ese bien, ya que lo produce comparativamente mejor, e intercambiar sus excedentes por otros productos en los que es solo un poco mejor.

Vamos a imaginar que Silvia es capaz de producir más peces y vegetales que Matías. Es decir, **Silvia tiene ventaja absoluta en la obtención de ambos bienes.**

Silvia. En una hora puede producir 3 peces o bien 3 vegetales. El coste de oportunidad de producir 1 pez más es dejar de producir 1 vegetal.











Matías. En una hora puede producir 1 vegetal o bien 2 peces. Por tanto, el coste de oportunidad de producir 1 pez más es dejar de producir 2 vegetales

	PECES 	VEGETALES 
	3 peces en una hora	3 vegetales en una hora
	1 pez en una hora	2 vegetales en una hora

Silvia tiene ventaja absoluta produciendo los dos bienes.

• • La clave es: ¿en qué bien es Silvia mucho mejor que Matías?

Supongamos que ambos tienen dos opciones. **A) Sin comercio:** 10 horas a producir cada producto. **B) Especialización e intercambio:** 20 horas a un solo producto.

	1 SIN COMERCIO	2 CON ESPECIALIZACIÓN
Silvia tiene ventaja comparativa produciendo peces y Francia produciendo vegetales.		
SILVIA 	Peces  30 Vegetales  30	Peces  60 Vegetales  0
MATÍAS 	Peces  10 Vegetales  20	Peces  0 Vegetales  40
TOTAL	90	100

Silvia tiene ventaja comparativa en peces: es mucho mejor produciendo peces que Matías. Con 10 horas Silvia produce el triple ($10 \times 3 = 30$ Silvia; $10 \times 1 = 10$ Matías), pero es solo un poco mejor produciendo vegetales ($10 \times 3 = 30$ Silvia; $10 \times 2 = 20$ Matías),

Para entenderlo veamos el coste de oportunidad: Matías tiene que elegir si producir en una hora un pez o 2 vegetales. Si decide hacer 1 pez, el coste será que perderá 2 vegetales. Silvia, sin embargo, puede producir en una hora 3 peces o 3 vegetales. Si decide producir 1 pez más, perderá solo 1 vegetal.

El coste de oportunidad de producir un pez para Silvia (renuncia a 1 vegetal) es menor que el de Matías (renuncia a 2 peces), **Silvia tiene ventaja comparativa en peces.**

Matías, por otro lado, es mejor comparativamente produciendo vegetales (digamos que es menos malo). Si Matías deja de producir un vegetal perderá 0,5 peces (porque para él 2 vegetales = 1 pez y, por tanto, 1 vegetal = 0,5 peces). Silvia, por otra parte, si deja de producir un vegetal tendrá un coste de oportunidad de 1 pez (ya que para Silvia 3 peces = 3 vegetales, por tanto, 1 pez = 1 vegetal).

El coste de oportunidad de producir vegetales es menor para Matías (solo 0,5 vegetales) que para España (1 pez). **España tiene ventaja comparativa en vegetales.**

Sin intercambio la producción total es de 90 unidades. Pero cuando Silvia se especializa en peces, donde es mucho mejor, y Matías se dedica a aquello que no es tan mala, los vegetales, la producción total sube a 100. Ahora solo queda que Silvia y Matías lleguen a un acuerdo para intercambiar peces por vegetales.

Como ves, no importa si una persona es mejor que otra en todos los campos, ya que al especializarse ambos pueden salir ganando. Con la especialización, Silvia y Matías obtendrán una mayor producción y Carmen y su marido conseguirán más dinero (300 euros) y tener la instalación eléctrica hecha. Ahora solo queda llegar a un acuerdo en el intercambio.

7. LOS AGENTES ECONÓMICOS.

Antes de ver el último modelo económico, el flujo circular de la renta, debemos entender quiénes toman las decisiones económicas en una economía.

Los **AGENTES ECONÓMICOS** se encargan de decidir qué bienes producir, cómo producirlos y para quién hacerlo. Son las familias, las empresas y el Sector Público.

● Las familias.

Una **FAMILIA u hogar** es una persona o un grupo de personas que comparten un mismo presupuesto.



Las familias cumplen dos funciones económicas básicas en la sociedad:

1. Consumen bienes y servicios.
2. Son los poseedores de los factores productivos (trabajo, tierra y capital), que se los prestan a las empresas para que puedan llevar a cabo la producción.

¿Cómo toman las familias las decisiones de qué bienes consumir?

Partimos de que las familias siempre toman decisiones siendo racionales (principio de racionalidad). **El objetivo de las familias es satisfacer el mayor número de necesidades posible.** En sus decisiones de consumo influyen **2 factores**:

- **Los ingresos o capacidad de gasto.** Las familias reciben ingresos porque prestan los factores productivos que poseen a empresas y estas a cambio les dan unas rentas (dinero).
- **Las preferencias de los consumidores.** Cómo los ingresos son limitados, las familias no pueden comprar todos los bienes que desean. Así, **establecen un orden de preferencias y consumirán aquellos bienes que les den mayor satisfacción.**

● Las empresas.

Las **EMPRESAS** son organizaciones que producen bienes y servicios para venderlos a las familias.



Las empresas también cumplen dos funciones básicas en la sociedad: por un lado, se encargan de producir bienes y servicios que todos deseamos, y por otro, les pagan unas rentas a las familias a cambio de sus factores productivos.

¿Cómo toman las empresas las decisiones de qué bienes producir?

También partimos de las empresas son racionales. **Normalmente el principal objetivo de las empresas es conseguir beneficios**, es decir, ganar dinero.

● El Sector Público.

Las familias y las empresas toman sus decisiones para conseguir sus propios objetivos, pero esto no siempre tiene que ser bueno para la sociedad. Por ejemplo, las empresas pueden contaminar el aire o ríos buscando solo beneficios, o pueden abusar de los trabajadores. Este es uno de los motivos por los que existe el Sector Público.



El **SECTOR PÚBLICO** es el conjunto de organismos que toman decisiones colectivas en un país y regulan la actividad económica. Normalmente busca aumentar el bienestar de la sociedad.



¿Cómo toma el Sector Público las decisiones que permiten aumentar el bienestar de un país?

Como acabamos de decir el Sector Público busca el bienestar de los ciudadanos. Para ello se centra en conseguir 3 objetivos:

- **Eficiencia.** Ser eficiente consiste en aprovechar tus recursos de la mejor manera posible. Como nuestros recursos son escasos, el Sector Público busca que los aprovechemos de la mejor manera posible, evitando que se despilfarren.
- **Equidad.** No todo el mundo está en las mismas condiciones para poder comprar los bienes que desee. El Sector Público procura que exista una igualdad de oportunidades para todos los ciudadanos y que todos puedan comprar bienes.
- **Estabilidad.** En los últimos años hemos sufrido dos crisis que ha removido los cimientos del país. El Sector Público trata de evitar épocas de gran crisis como la iniciada en 2020 con el COVID-19, intentando ayudar a que la producción y el empleo no bajen mucho y todos puedan conservar su trabajo.

AGENTE ECONÓMICO	FUNCIÓN BÁSICA	OBJETIVOS
FAMILIAS 	Consumen bienes y servicios. Prestan los factores productivos a las empresas.	Satisfacer el mayor número de necesidades según sus ingresos y sus preferencias. (Principio de racionalidad de las familias).
EMPRESAS 	Producen bienes y servicios. Pagan a las familias a cambio de los factores productivos.	Conseguir el mayor beneficio posible vendiendo más productos o haciéndolo a mayor precio. (Principio racionalidad de las empresas).
S. PÚBLICO 	Regulan toda la actividad económica.	Aumentar el bienestar de los ciudadanos buscando más eficiencia, equidad y estabilidad.

8. EL FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA.

En el año 2006 y 2007 los bancos estaban a tope. Todos los meses contrataban a un buen puñado de personas. La economía crecía y crecía y en las oficinas bancarias no se daba abasto. Lo mismo pasaba en la mayoría de sectores, y el desempleo no paraba de bajar. Pero algo estaba a punto de cambiar. En el año 2008 estalló la crisis y los despidos se empezaron a suceder (no solo en la banca, sino en todos los sectores). A finales del año 2009 había dos millones y medio más de personas sin empleo que en 2007, pero ¿cómo pudo ser esto? ¿Es que se puso todo el mundo de acuerdo para despedir al mismo tiempo? La clave está en el flujo circular de la renta.

• ¿Qué es el flujo circular de la renta?

El **FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA** es un modelo en el que se muestran las relaciones entre los diferentes agentes económicos: familias, empresas y Sector Público.

• • La relación entre empresas y familias en el flujo circular.

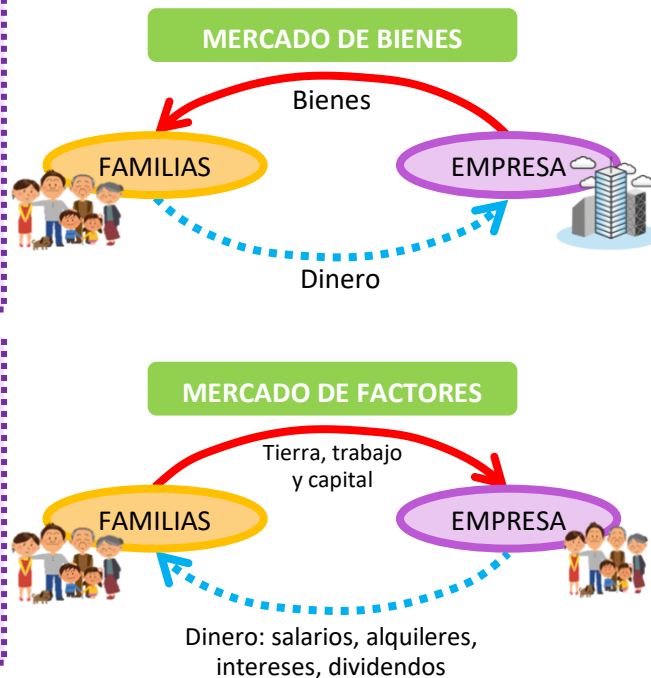
Las familias y las empresas cumplen una serie de funciones en la economía y **se relacionan a través de 2 tipos de mercados y 2 tipos de flujos.**

Dos tipos de mercados.

Los agentes económicos se relacionan en los mercados. Para entender estas relaciones tenemos que diferenciar dos tipos de mercados.

El **mercado de bienes**, en el cual las familias actúan como compradores de los bienes que ofrecen las empresas, que son los vendedores. A cambio del bien, las familias pagan el dinero correspondiente.

El **mercado de factores**, donde las familias ofrecen su trabajo y otros factores (sus tierras o su capital) a las empresas, que serán las compradoras. A cambio de los factores, las empresas pagarán salarios, alquileres, dividendos o intereses.



Dos tipos de flujos.

En estos intercambios hay dos tipos de flujos:

- ■ ■ ■ El **flujo real** (línea roja continua de los 2 gráficos) consiste en la compra de bienes y servicios y la compra de factores productivos (capital, tierra y trabajo). **Es decir, es lo que compran y venden los agentes económicos:** bienes en el caso de las familias (vendidos por empresas) y factores en el caso de las empresas (vendido por familias).
- ■ ■ ■ El **flujo monetario** (línea azul de puntos de los 2 gráficos) es el pago de dinero por la compra de esos bienes o de los factores productivos.

En cada operación entre familias y empresas se produce un flujo real y otro monetario.



¿Y por qué el flujo es circular?

Es circular porque la renta circula de unos agentes a otros. El dinero que las empresas obtienen de las familias cuando les venden bienes, lo utilizan para pagar los salarios, alquileres y dividendos para seguir produciendo. Ese dinero con el que las empresas pagan a los factores productivos va hacia las familias, que son los dueños de los factores. Las familias, de nuevo, utilizan este dinero para comprar bienes a las empresas que de nuevo lo usarán para pagar los factores productivos de las familias. **El dinero se mueve sin parar de manera circular.**

• • La intervención del sector público en el flujo circular de la renta.

Si introducimos el sector público en el análisis del flujo circular de la renta observamos que actúa en él de tres formas:

En primer lugar, el Sector Público actúa como empresa, ya que contrata factores de producción a las familias (por ejemplo, contrata trabajadores como policías, médicos o profesores) a cambio de los cuales les da unos salarios. Con estos factores, el Sector Público, produce bienes y servicios (educación, sanidad etc.). Por tanto, no solo las empresas producen bienes, sino que también lo hace el Estado. De la misma manera, las familias podrán prestar sus factores productivos no solo a las empresas, sino también al Estado. *En España hay más de 3 millones de trabajadores del Estado.*

En segundo lugar, actúa también como familia, comprando bienes a las empresas, por ejemplo, los ordenadores que usamos en clase, las mesas, las sillas, etc. Por tanto, las empresas no solo venden a las familias, sino también al Estado.

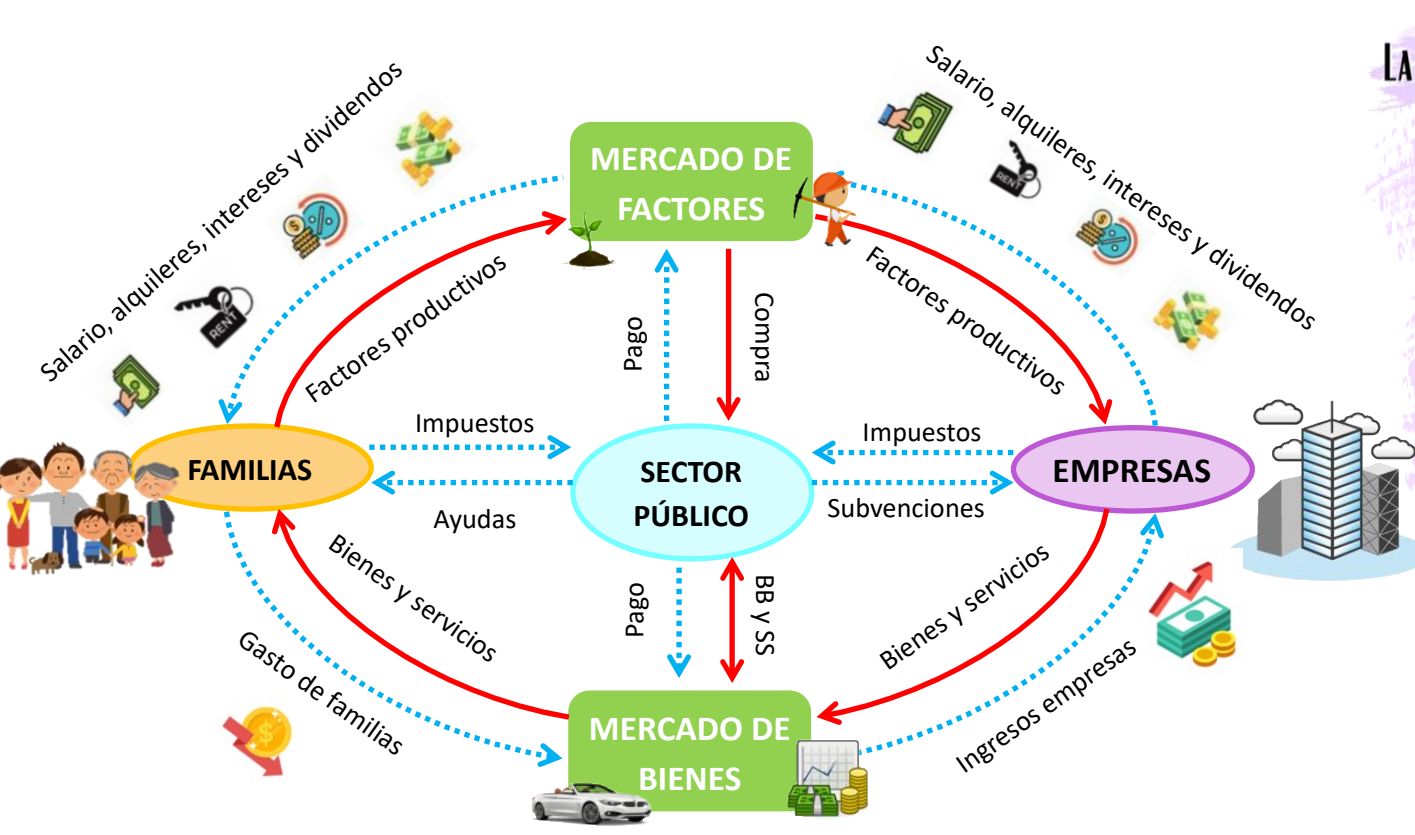
En tercer lugar, desarrolla su función fiscal, ya que obtiene ingresos a través de los impuestos para luego dar ayudas y subvenciones a familias y empresas.

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL EL FLUJO CIRCULAR Y EL COVID-19

Las implicaciones de que el dinero se mueva en círculos son enormes. En 2020 cuando estalló la crisis del COVID-19 miles de empresas cerraron y cientos de miles de personas se quedaron sin trabajo

El problema es que esas personas, al no tener trabajo, dejaron de comprar otros bienes (dejaron de comprar coches, no iban tanto a restaurantes u hoteles, compraban menos ropa etc.) y por tanto esas empresas empezaron a vender menos y despedir a algunos de sus trabajadores. El ciclo se repite, las personas despedidas empezaron a comprar menos, haciendo que algunas empresas, al no vender, tuvieran que despedir a más trabajadores, entrando en círculo vicioso.

Este círculo es el que explica por qué cuando empieza una crisis, es tan difícil de frenar. En la anterior crisis, en 2008, en España este ciclo negativo duró cinco años, y en 2013 había 4,5 millones de personas más desempleadas que en 2008.



ACTIVIDAD RESUELTA 3. La fluctuación monetaria.

Representa las siguientes operaciones en el flujo circular de la renta



1. María compra un móvil por 150 euros en la tienda "Informática"
2. Lucía es contratada por la empresa "Copymaster" y cobra 1000 euros.
3. Carlos recibe una beca de 1500 euros del Estado.
4. La cafetería Dueñas paga 500 euros de impuestos.



• El origen de la economía de mercado.

El origen de este sistema económico data de 1776 con los estudios Adam Smith que vimos anteriormente. Según Smith si todos los individuos persiguen su bienestar personal de manera egoísta, una "mano invisible", el mercado, a través de señales, permite llegar al bienestar de toda la sociedad.

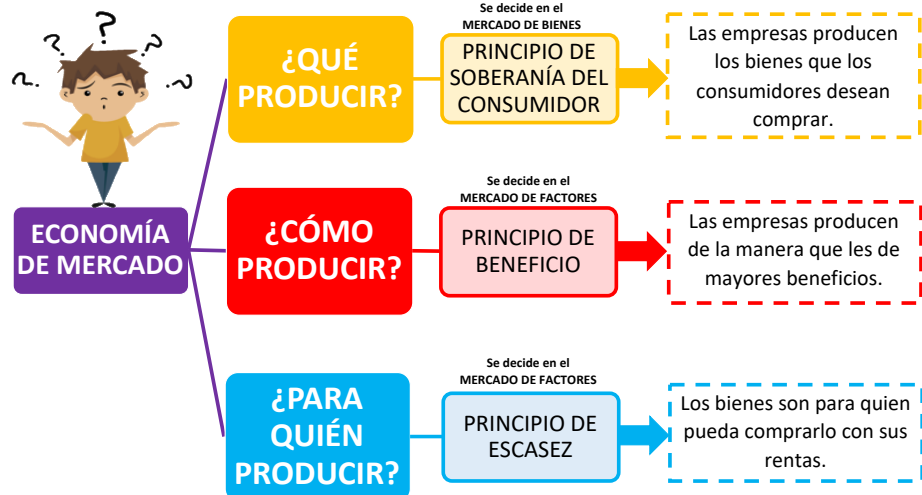
• ¿Cómo afronta los problemas económicos básicos?

Como la economía de mercado sigue las ideas de Adam Smith, confiará en las señales del mercado y el egoísmo de familias y empresas para llegar al bienestar general. **El Estado nunca intervendrá para resolver las tres preguntas básicas.**

1 ¿Qué producir y en qué cantidad? Se basa en el principio del beneficio y el principio de soberanía del consumidor. Las empresas siempre quieren ganar el máximo beneficio posible (principio de beneficio) por lo que producirán aquello que puedan vender a los consumidores (principio de soberanía del consumidor).

2 ¿Cómo producir? Las empresas se rigen de nuevo por el principio del beneficio. Es decir, **elegirán los factores de producción y la tecnología que les sea más rentable**, o sea, que les permita producir con menos coste y así poder ganar más. Siempre que una máquina produzca más rápido que un trabajador se usará una máquina. Si una materia prima es más rentable que otra, será esa la que se use.

3 ¿Para quién producir? En la economía de mercado no hay ninguna persona que establezca quién se llevará los bienes producidos. Tampoco hay ningún reparto en base a "las necesidades de la gente". Como vimos los precios son determinados libremente por el mercado. Si algo escasea sube de precio, si abunda, baja. **Los bienes se los llevará quien pueda pagar el precio que fija el mercado.** ¿Y cómo gana dinero en una economía de mercado? Dependerá del principio de escasez.



• El modo de ganar dinero en la economía de mercado: el principio de escasez.

Hace poco muchas personas se escandalizaban con una cadena de WhatsApp: Jorge Javier Vázquez, de Sálvame, gana 3 millones de euros, mucho más que un cirujano que lo que salva son vidas. ¿Nos hemos vuelto todos locos? Es una buena pregunta y es probable que la respuesta sea que sí, pero el mercado tiene su explicación.

La pregunta clave entonces es ¿Cómo se reparte el dinero? Pues, depende de los factores productivos que cada persona tenga y de cuánto le pagan por ellos.

A. LA CANTIDAD DE FACTORES QUE POSEA: tierra, trabajo y capital.

Casi todo el mundo nace con la posibilidad de trabajar, pero ese no es el único factor productivo que podemos tener. Es decir, mi renta no viene solo de mi trabajo, sino que además puedo alquilar unas tierras que posea, o bien de las inversiones que haya hecho con capital (puedo obtener beneficios en empresas que invierta, por ejemplo).

B. EL PRECIO DE LOS FACTORES: escasez y contribución.

No todos los trabajos reciben el mismo salario. Aunque dos personas trabajen 8 horas, el salario puede ser muy distinto. Al igual que unas tierras son más valiosas que *otras (como las del centro de las ciudades)*, igual ocurre con los trabajadores, no todos valen lo mismo. **Es clave la escasez de los factores y su contribución al proceso de producción.**

CONTRIBUCIÓN A LA PRODUCCIÓN.

Hay una cosa clara, sino le hago ganar dinero a mi empresa, no me van a pagar mucho. Es decir, no basta con hacer algo bien, sino que tiene que generar dinero. *El fútbol genera mucho más dinero que el voleibol, por lo que miles de futbolistas ganan más dinero que el mejor jugador de voleibol.*

LA ESCASEZ.

Si todos queremos comprar una casa en la playa, su precio sube. Si las empresas se pelean por unos pocos trabajadores, su precio (su salario), sube. Por tanto, si escasean un tipo de trabajadores, estos podrán pedir mayores salarios. *Los controladores aéreos en España son muy pocos, esto hace que algunos periódicos aseguren que algún año ganaron 600.000 €.*

Así que, para que Jorge Javier Vázquez gane mucho dinero se tienen que dar dos circunstancias: la primera, que su cadena lo considera un factor productivo escaso, pocos presentarían el programa como él. Lo segundo, Jorge Javier contribuye a hacer ganar mucho dinero. Como el programa Sálvame lo ve tanta gente, la cadena gana millones con la publicidad. ¿De locos? No para el mercado, ni para su jefe.

• Ventajas e inconvenientes de la economía de mercado.

El hecho de que no intervenga el Estado provoca ventajas e inconvenientes.

VENTAJAS



1. La eficiencia en su funcionamiento. Un país es eficiente cuando aprovecha al máximo sus recursos. El mercado fomenta la competencia entre las empresas, que deben luchar para producir de la mejor manera y así vender más. Esto hace que la producción del país sea mayor y se satisfagan más necesidades.

2. Existen incentivos. Tanto empresas como trabajadores tienen incentivos para hacer las cosas mejor. Las empresas, ante la gran competencia, querrán mejorar sus productos y lucharán por reducir sus costes para obtener beneficios. Los trabajadores intentarán producir más y mejor para así poder recibir mayores rentas y comprar más bienes. Es decir, hay recompensas por hacer las cosas mejor.

3. La libertad económica. Tanto las empresas como las familias pueden elegir libremente qué producir o consumir según sus preferencias. Las personas también tienen libertad para decidir en qué trabajar dentro de sus posibilidades. Esto parece obvio dentro de nuestro mundo, pero a continuación veremos que no es así siempre.

INCONVENIENTES



1. La distribución de la renta entre los individuos no es equitativa. Como dijimos, la renta se reparte en función de la cantidad de factores de producción que una persona posea y del precio de los mismos, lo que provoca desigualdad.

El problema es que todos no nacemos con las mismas oportunidades, ni la posibilidad de acceder a los mismos factores de producción, ni somos iguales de habilidosos en todos los campos. Es decir, aquellos que nazcan en una familia con menos recursos económicos, o simplemente no sean habilidosos en aquellas actividades que generan más beneficios, están en desventaja frente al resto de individuos. Estas **desigualdades iniciales** terminan generando desigualdades en la distribución de la renta.

2. Las economías de mercado tienden a ser inestables y provocan crisis. Ya que los precios varían por las decisiones egoístas de millones de personas, se produce inestabilidad. En ocasiones, los mercados pueden decidir que millones de personas queden sin empleo (como en 2008) o que suban mucho los precios.

3. Escasez de bienes no rentables. Las empresas producen según el principio del beneficio. Hay algunos bienes que no son rentables para las empresas y no los producen. Nos referimos a parques, carreteras o puentes que todos queremos disfrutar. *Por ejemplo, el actual metro de Málaga tiene un coste de 13 euros por pasajero, mientras que al usarlo nosotros solo pagamos 83 céntimos. La ciudad considera que el metro es muy beneficioso para todos, ya que ahorra tiempo y reduce el tráfico y la contaminación; pero ninguna empresa produciría este bien en una economía de mercado (casi nadie pagaría más de 13 euros por viaje). En una economía de mercado, no se producen estos bienes que todos deseamos, ya que no son rentables para las empresas.*

4. Abusos de ciertas empresas. Algunas empresas desequilibran el mercado cuando son muy poderosas. Esto sucede cuando tienen el poder suficiente para fijar el precio o las condiciones de venta. *Por ejemplo, una gran empresa como Apple o Samsung podría imponer a las tiendas que solo vendan sus productos, dejando a estas la dura tarea de tener que decidir entre vender productos de estas compañías o los de las otras. Esto lógicamente disminuye la competencia y perjudica a los consumidores.*

5. Deterioro del medio ambiente. Como resultado de la producción de bienes y servicios hay ciertos efectos como la contaminación y el agotamiento de los recursos naturales. Si el Estado nunca interviene, las empresas podrían contaminar el medio ambiente sin restricciones, lo que acabaría perjudicando a todos los ciudadanos.

Por lo tanto, el egoísmo que defiende Adam Smith no es tan bueno como él aseguraba.

VENTAJAS	INCONVENIENTES
Eficiencia en el funcionamiento	La distribución de la renta no es equitativa
Existen incentivos	La economía tiende a ser más inestable y hay crisis periódicas
Hay libertad económica	Escasez de bienes no rentables
	Abusos de ciertas empresas
	Deterioro del medioambiente

EL ALUMNO Y LA ECONOMÍA

GANAR DINERO ¿SUERTE O ESFUERZO?

Es obvio que aquellos más productivos ganan más dinero, pero en ocasiones el mercado valora más unos trabajos que otros. Aquellos con habilidades para las ciencias están ganando de media más dinero que aquellos con habilidades para las letras. De la misma manera, si heredo de mi familia muchas tierras puedo alquilarlas y tener más rentas que otros que no tengan esa oportunidad. Lo mismo ocurre cuando una familia tiene muchos recursos y pueden pagar estudios, clases particulares y cursos caros para sus hijos. Es obvio que es mucho más fácil alcanzar una gran formación, que luego me permita ganar más dinero, en una familia adinerada que en una con menos posibilidades.

• Origen del sistema de planificación centralizada.

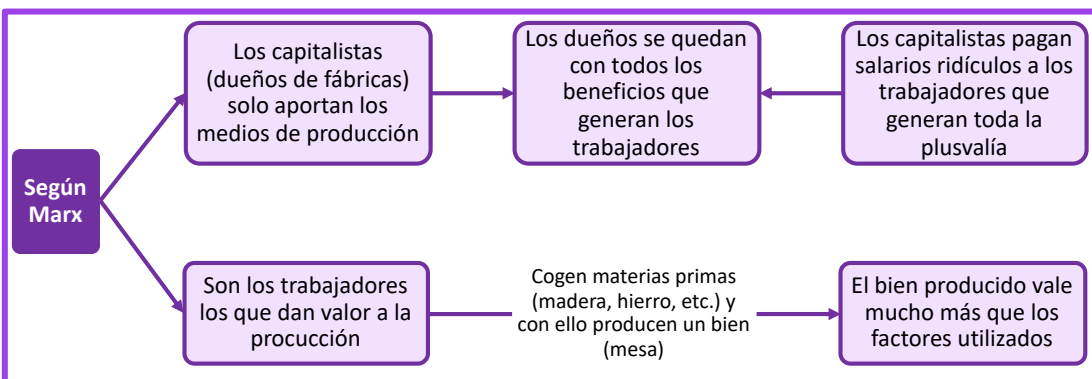
El primero en criticar el sistema capitalista de la economía de mercado fue Karl Marx con su famosa obra "el capital" en 1867. Para Marx los poseedores del capital (las fábricas y máquinas y medios de producción en general) **explotaban a los trabajadores que hacían largas jornadas de trabajo por un salario ridículo**, mientras que los propietarios se llevaban todos los beneficios.



Max sostenía que los trabajadores eran los que generaban todo el valor de los productos a través de su mano de obra y que no recibían la recompensa por este valor generado. Por ejemplo, si la madera, tornillos, plásticos y otros factores productivos necesarios para producir una mesa valen 10, una vez que los trabajadores lo transforman, crean una mesa que vale 30. La diferencia de 20, Marx lo llamó plusvalía. El problema es que los trabajadores se llevaban muy poco de esos 20 (por ejemplo, solo 2) y el empresario que no había hecho más que poner la fábrica se llevaba todos los beneficios (en este caso 18). Puesto que el sistema no puede mantenerse sin ellos, Marx animaba a los trabajadores a iniciar una revolución que terminara por acabar con el capitalismo.

! Así, Marx defendía que los medios de producción deberían ser públicos y también todos los productos que los trabajadores produjeran y que se repartirían entre los ciudadanos. Todo el mundo trabajaría por un sueldo digno y se acabaría con las grandes desigualdades de renta.

Este sistema, inspirado en la teoría marxista, nació en la Unión Soviética después de la Primera Guerra Mundial (con la Revolución Rusa, 1917), posteriormente se expandió al este de Europa donde estuvo vigente hasta los años 80 del siglo XX y, en la actualidad, pervive en países como Corea del Norte.



• ¿Cómo afronta los problemas económicos básicos?

Siguiendo las ideas de Marx, la planificación centralizada buscará solucionar los problemas básicos buscando siempre el interés general. Como no se puede confiar en las empresas privadas, que son egoístas, el Estado tomará todas las decisiones, y para controlar toda la economía, hará todas empresas públicas.

1 ¿Qué producir y en qué cantidad? Lo decide la autoridad central, donde las empresas o familias no toman ninguna decisión. **El Estado es el que decide qué bienes son los que necesitan todos los ciudadanos.** Por lo tanto, ya no rige ni el principio de soberanía del consumidor ni el principio de beneficio.

PROBLEMA: La elaboración del plan entraña una gran dificultad. Se precisa una gran cantidad de información y de empresas públicas. Imagina decidir en España cuáles son las necesidades y bienes que deben consumir 46 millones de personas.

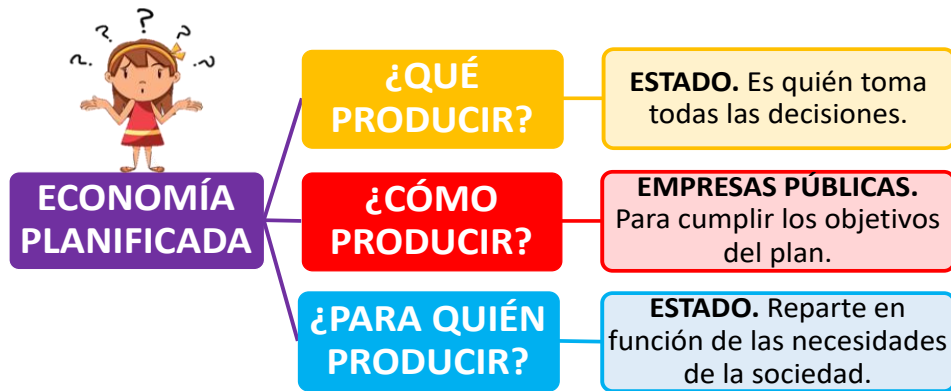
2 ¿Cómo producir? La autoridad central, una vez decidido qué se debe producir, pone unos objetivos a las empresas públicas (por ejemplo, producir 100 millones de zapatos). **Ya no existe el principio de beneficio, a las empresas ya no les interesa producir de la manera más barata posible, sino que sólo buscarán conseguir cumplir los objetivos** (producir 100 millones de zapatos cueste lo que cueste).

PROBLEMA: El cumplimiento de los objetivos es prioritario, pero no la manera de conseguirlos. Las empresas públicas carecen de incentivos para producir con menores costes. Más bien sucede todo lo contrario, se intenta acumular la mayor cantidad posible de recursos, muy por encima de las necesidades, con la finalidad de cumplir a toda costa (y costes) los objetivos fijados.

3 ¿Para quién producir? Ya no se sigue el principio de escasez, sino que se reparte en función de las necesidades de los ciudadanos. **El Estado decide quién necesita más o menos bienes.** Por lo tanto, en estas economías se suele optar por **dos mecanismos de reparto:**

- **Cartillas de racionamiento.** A las familias se les asigna unas cartillas donde se establece los bienes que les corresponde cada cierto tiempo.
- **Precios intervenidos.** El Estado fija unos precios dependiendo de los bienes que desee que se compren. Cuando quiera que se compré un determinado bien, bajará los precios. Si desea frenar el consumo de un bien, lo subirá.

PROBLEMA: Como en muchas ocasiones las familias no podían acceder a los bienes que deseaban, en estos países solía aparecer un fuerte "mercado negro".



• Ventajas e inconvenientes de la economía planificada.

Acabamos de ver que en la economía planificada el Estado toma absolutamente todas las decisiones buscando el bienestar general.



VENTAJAS

1. Existe una gran igualdad en la distribución de la renta. Puesto que todos los empleados son públicos, el Estado fija un salario parecido para todos ellos (por supuesto, trabajos importantes para la sociedad como médicos o ingenieros ganarán más). Sin embargo, es complicado llegar a una gran riqueza.

2. Altos niveles de empleo. El Estado trata de asegurar un empleo a todos los individuos para asegurarles unos ingresos mínimos, siendo más complicado que se alcancen cifras de desempleo tan altas como las que hemos vivido en la crisis en España.

3. Necesidades básicas de la población cubiertas. El Estado provee aquellos bienes imprescindibles para la supervivencia de los individuos, además de educación y sanidad. De esta manera, se garantiza que los ciudadanos cubran sus necesidades primarias, algo que no siempre ocurre en la economía de mercado.

INCONVENIENTES



1. Errores de previsión: escasez de algunos bienes y abundancia de otros. En la película "Un ruso en New York" Robin Williams, que vive en la extinta URSS, hace cola en durante horas junto a cientos de personas. Robin vuelve a casa excitado porque ha conseguido varios rollos de papel higiénico.

El Estado se equivocaba con frecuencia en sus previsiones y no tenía en cuenta las necesidades reales de la sociedad. A veces se producían, por ejemplo, más tractores que los que se necesitaban y menos zapatos. Esto es imposible en una economía de mercado con señales a través de los precios (una subida de precios es señal para las empresas de que hay escasez de algo y hay que producir más).

2. Excesiva burocracia. La burocracia es la cantidad de papeles que hay rellenar para tomar una decisión. En ocasiones estos papeles pasan de una persona a otra hasta que definitivamente se aprueba o deniega la decisión (*¿Has pedido alguna vez una beca? Piensa los meses que tardan en contestar. Eso es burocracia*). En estas economías, el Estado tiene que tomar decisiones sobre los bienes a producir por cientos de miles o millones de empresas para millones de ciudadanos. Cuando hay que rellenar tanto papeleo, las decisiones se toman de manera muy lenta.

3. Falta de incentivos para la innovación y la eficiencia. Imagina que tienes un profesor que te dice que no importa lo que hagas durante el curso, que te va a poner un 5 en todos los trimestres y como nota final. La única condición es tener un comportamiento aceptable en clase ¿qué harían los alumnos? Es posible que algunos de primeras se esforzaran mucho porque están acostumbrado a ello, pero cuando vieran que su nota es un 5, rápidamente se desmotivarían. Sabedores de que da igual lo que hagan en el examen y en clase, y que la nota va a ser la misma, el esfuerzo por estudiar y la atención en clase se centraría a lo mínimo para cumplir el expediente.

En la economía planificada las empresas no compiten entre sí. El Estado simplemente les fija unos objetivos mínimos que tienen que cumplir, pero hacer los productos mejores o más baratos no tiene ninguna recompensa. Así, las empresas no se esfuerzan por ser competitivas, elaborando productos que no pueden venderse en el extranjero por falta de calidad y que conllevan costes muy altos. De la misma manera, **los trabajadores tampoco tienen incentivos para realizar mejor su trabajo,** ya que saben que ganarán el mismo dinero independientemente a su eficiencia.

4. Falta de libertad individual. En estas economías no existe soberanía del consumidor. Es decir, no se tienen en cuenta los gustos o preferencias de los consumidores, que se ven obligados a consumir lo que el Estado decida. **Tampoco existe libertad para trabajar en lo que uno desea,** ya que a veces la autoridad central tiene otras necesidades. De esta manera, si querías ser profesor, pero ya había demasiados, serías forzado a realizar otro trabajo.



Todos estos inconvenientes acabaron por colapsar la mayoría de países que adoptaron el socialismo puro o economía planificada. La falta de incentivos y los errores de previsión acabaron llevando a una sociedad con un alto grado de pobreza.

VENTAJAS	INCONVENIENTES
Igualdad en la distribución de la renta	Errores de previsión: escasez de algunos bienes y abundancia de otros
Altos niveles de empleo	Excesiva burocracia
Necesidades básicas de la población cubiertas	Falta de incentivos
	Falta de libertad individual

11. LA ECONOMÍA MIXTA.

• Origen de economía mixta.

La economía de mercado y la economía planificada presentaban una serie de inconvenientes que la mayoría de países no podrían aceptar.

LA ECONOMÍA DE MERCADO se encuentra en un extremo en el que el Estado no interviene nada. Las empresas son muy eficientes, lo que permite a los países crecer y satisfacer más necesidades, pero provoca grandes desigualdades y otros efectos negativos.

LA ECONOMÍA PLANIFICADA está en el otro extremo, donde el Estado interviene en todo: asegura unos niveles de renta a todo el mundo, pero su excesiva burocracia y falta de incentivos terminó acabando con el sistema.

Pero, ¿Y si se hiciera una cierta intervención del Estado? ¿Podríamos situarnos en punto medio y aprovechar las ventajas de ambos?

Tras la Segunda Guerra Mundial, la mayor parte de los países de Europa Occidental se decidieron a aplicar un nuevo sistema que intentaba combinar las virtudes de los otros dos. Este nuevo sistema se conoce como **economía mixta**.

Una fecha clave es el crack de 1929, que hizo entrar a los países de economías de mercado en una gran crisis (parecida a la del 2008). En esa época la mayoría de países occidentales se enfrentaban a un desempleo sin precedente.

J.M. Keynes, ante los problemas del mecanismo de mercado para salir de la crisis, escribió un libro titulado "Teoría de la Ocupación, el Interés y el Dinero" (1936) en el que explicaba que, en momentos de crisis económica, **el Estado podía intervenir aumentando sus gastos**, para así conseguir que las empresas no quebraran, que los trabajadores mantuvieran sus puestos de trabajo y que el consumo se pudiera mantener.



• ¿Cómo afronta los problemas económicos básicos?

La toma de decisiones va a ser principalmente a través de familias y empresas dentro de los mercados de bienes (donde se fijan los precios de los productos) y de factores (donde se fijan los precios de los trabajadores y del resto de factores productivos). Sin embargo, el Estado va a intervenir para corregir aquellos inconvenientes que provocaba la economía de mercado (desigualdad, contaminación, abuso de empresas, aparición de crisis y la no producción de bienes no rentables). **Es decir, habrá una mezcla entre mercado y Estado.**

QUÉ

Decisiones basadas en el mercado. Al igual que en el sistema de economía de mercado, las empresas producen aquellos bienes que demandan las familias, ya que son los que generan beneficios. Es decir, se sigue el principio de soberanía del consumidor y el de beneficio.

Decisiones del Estado. El Estado tiene un papel importante en la producción de bienes. Por un lado, produce bienes no rentables para las empresas (carreteras, puentes, etc.). Por otro lado, produce bienes de interés social y general, como educación y sanidad. Si estos bienes fueran solo producidos por las empresas, muchos ciudadanos no podrían pagarlos.

CÓMO

Decisiones basadas en el mercado. Las empresas producen siguiendo el principio del beneficio. Elegirán aquella manera con la que puedan vender más y/o producir más barato para ganar el máximo beneficio.

Decisiones del Estado. Interviene con empresas públicas, no para conseguir beneficios, sino para satisfacer necesidades de los ciudadanos. Por ejemplo, el INE (Instituto Nacional de Estadística), se encarga de recoger datos de todo tipo para que las familias y empresas que lo deseen puedan acceder a ellos. *Su página web www.ine.es será un buen aliado en tus trabajos.*

PARA QUIÉN

Decisiones basadas en el mercado. El mercado de factores reparte rentas según la cantidad de factores que tienen los individuos (trabajo, tierras y capital) y el precio de los mismos (según su escasez y contribución a la producción).

Decisiones del Estado. Interviene buscando una mayor igualdad en la distribución de la renta. Lo que hace es cobrar más impuestos a aquellos que ganan más dinero y dar una serie de ayudas sociales (prestaciones por desempleo, pensiones de jubilación, becas, etc.) a aquellos que ganan menos.

• Ventajas e inconvenientes de la economía mixta.

La mayoría de los países del mundo tienen un sistema de economía mixta en donde el Estado interviene para corregir los inconvenientes de la economía de mercado. Sin embargo, si el Estado interviene demasiado podría empezar a tener los inconvenientes de la economía planificada.

• • La clave es: ¿cuánto interviene el Estado?

Hace muchas décadas que el debate no es si el Estado debe intervenir o no. El Estado debe intervenir para corregir los inconvenientes del mercado. **Las preguntas son ¿cuánto intervenir? y ¿dónde intervenir?**

En algunos países como Estados Unidos el Estado interviene poco. Así, una parte importante de la sanidad y la educación es privada, y por tanto, hay que pagar por ello. El gasto en infraestructuras tampoco es tan elevado como, por ejemplo, en Europa. **Cuando el Estado interviene poco, las ventajas se asemejan a los de la economía de mercado:** el país será más eficiente y la producción será mayor. **Sin embargo, los inconvenientes también se acercarán a los del mercado** (desigualdad, contaminación, etc.). De hecho, Estados Unidos tiene una producción muy elevada, pero es uno de los países con mayor desigualdad del mundo.

POCA INTERVENCIÓN

Los países con poca intervención buscan una mayor eficiencia en el mercado, pero pueden surgir otros problemas como desigualdades.

MUCHA INTERVENCIÓN

Los países con mucha intervención buscan reducir desigualdades y otros efectos del mercado, pero pueden surgir problemas de incentivos.

En otros países, como Finlandia o Noruega, el Estado interviene más. La sanidad y la educación es 100% gratuita (en algunos países incluso la universidad) y hay bastantes ayudas sociales (en algunos casos la baja por maternidad puede durar más de un año). **Cuando el Estado interviene más, se reducen las desigualdades y otros efectos de la economía de mercado, pero puede empezar a surgir falta de incentivos propios de la economía planificada.**

• ¿Cómo saber cuánto interviene un Estado?







Es complicado establecer con exactitud si un Estado interviene más que otro en diferentes países. **Un indicador que muchas veces se utiliza es el gasto público.** Es decir, cuánto dinero gasta el Estado en cada país.

Tal y como y como vemos España se encuentra por debajo en gasto del Estado de países como Francia, donde hay muchas ayudas sociales, pero por encima de Estados Unidos o Japón donde el Estado gasta menos.

Por supuesto, el gasto público es solo un indicador de la intervención, lo importante siempre es cómo se gasta y cómo se reparte el dinero. No es lo mismo gastar el dinero en pensiones, ayudas, sanidad y educación, que gastar mucho en defensa como Estados Unidos.



Lo importante de la intervención es saber dónde y cuándo hacerla. Países como Francia o Alemania, con gran peso del Estado, han alcanzado altos niveles de desarrollo sin sufrir muchos inconvenientes. En otros países poco desarrollados, los gobiernos suelen funcionar con alto grado de corrupción, por lo que, aunque hay poco gasto público, eso no implica que se deje funcionar al mercado libremente.

PAÍS	GASTO PÚBLICO/PIB (2023)
	46,40%
	57,30%
	55,20%
	36,26%
	48,60%
	42,70%



	ECONOMÍA DE MERCADO	ECONOMÍA PLANIFICADA	ECONOMÍA MIXTA
¿Qué producir?	Principio de soberanía del consumidor: las empresas producen lo que los consumidores desean.	El Estado decide todos los bienes que serán producidos.	Mercado. Empresas privadas siguen el principio de soberanía del consumidor. Estado. Empresas públicas producen bienes no rentables.
¿Cómo producir?	Principio de beneficio: las empresas producen buscando el menor coste posible dentro de la calidad que desean.	Empresas públicas que producen siguiendo los planes del Estado.	Mercado. Las empresas privadas siguen el principio del beneficio. Estado. Las empresas públicas producen buscando fines sociales.
¿Para quién producir?	Principio de escasez: las personas ganan dinero según la cantidad de factores que tengan, lo escaso que sean estos factores y lo que contribuyan a la producción.	El Estado reparte los bienes según las necesidades de los ciudadanos.	Mercado. El dinero se distribuye siguiendo el principio de escasez. Estado. Se redistribuye el dinero en busca de una mayor igualdad.
VENTAJAS	<ul style="list-style-type: none"> - Eficiencia. - Existen incentivos. - Libertad económica. 	<ul style="list-style-type: none"> - Altos niveles de empleo. - Necesidades básicas cubiertas. 	Dependerán del peso del Estado. A mayor peso del Estado las ventajas se parecerán más a los de la Economía PLANIFICADA.
INCONVENIENTES	<ul style="list-style-type: none"> - Desigualdad renta. - Inestabilidad y crisis periódicas. - Escasez de bienes no rentables. - Abusos de ciertas empresas. - Contaminación y deterioro del MA. 	<ul style="list-style-type: none"> - Errores de previsión. - Excesiva burocracia. - Falta de incentivos. - Falta de libertad individual. 	Dependerán del peso del Estado. A mayor peso del Estado los inconvenientes se parecerán más a los de la Economía PLANIFICADA.

TIPO TEST

1. El capital humano:

- a. Son las máquinas que utilizan las personas.
- b. Son los conocimientos y la experiencia de los trabajadores.
- c. No es considerado un factor productivo.
- d. Son robots que parecen trabajadores.

2. Un sistema económico:

- a. Son las normas con las que una sociedad busca solucionar sus problemas económicos.
- b. Responde a las preguntas de qué, cómo y para quién producir.
- c. Puede ser diferente para cada país.
- d. Todas son correctas.

3. Según la mano invisible, cuando hay abundancia de un producto:

- a. El precio sube.
- b. El precio baja.
- c. Todo el mundo lo querrá producir.
- d. a y c son correctas.

4. Los puntos situados por encima de la FPP son:

- a. Intolerables.
- b. Inaceptables.
- c. Inalcanzables.
- d. Eficientes.

5. Los agentes económicos:

- a. Son los encargados de tomar las decisiones en la economía.
- b. Son las familias, las empresas y el sector público.
- c. Tienen los mismos objetivos.
- d. a y b son correctas.

6. En el flujo circular de la renta:

- a. El sector público puede actuar como familia y también como empresa.
- b. El flujo real supone los movimientos de dinero entre los agentes.
- c. Las empresas son las dueñas de los factores de producción y las familias los compran.
- d. Todas son correctas.

7. En la economía de mercado, el qué producir dependerá de:

- a. Lo que decida el Estado.
- b. El principio de soberanía del consumidor.
- c. El principio del beneficio.
- d. b y c son correctas.

8. El origen de la economía de mercado se remonta al autor:

- a. Keynes.
- b. Karl Marx.
- c. Adam Smith.
- d. Santiago Abascal.

9. El cómo producir se decide en la economía planificada:

- a. Siguiendo el principio de beneficio.
- b. Buscando producir de la manera más eficiente posible.
- c. Según los objetivos que marque el Estado.
- d. a y b son correctas.

10. En la economía mixta:

- a. El Estado y el mercado se reparten las decisiones al 50%.
- b. No hay inconvenientes.
- c. El peso del Estado depende del país.
- d. No hay desigualdad de la renta.

ACTIVIDADES SITUACIÓN DE APRENDIZAJE 2.



DIPOSITIVAS 1º BACHILLERATO

UNIDAD 2. DECISIONES ECONÓMICAS COLECTIVAS.



Material elaborado por:



Material editado por:



Videos explicativos de cada clase en www.youtube.com/c/econosublime

Todas las actividades en www.econosublime.com



Blooket



UNIDAD 3.

2024-2025 (LOMLOE) Producción y empresa.

Índice

1. Sectores económicos e interdependencia.....	50
Los sectores económicos.....	50
Interdependencia económica.....	50
2. La empresa y sus funciones.....	51
¿Qué funciones realizan las empresas?.....	51
3. Los objetivos de la empresa.....	52
4. El proceso productivo.....	53
La tecnología y el proceso productivo.....	53
5. Eficiencia.....	54
Eficiencia técnica.....	54
Eficiencia económica.....	55
6. La productividad.....	56
¿Qué es la productividad?.....	56
¿Cómo aumentamos la productividad?.....	56
¿Por qué es tan importante la productividad?.....	57
7. La producción a corto plazo.....	58
La función de producción.....	58
La productividad marginal.....	59
La productividad media.....	60
La ley de rendimientos decrecientes.....	60
8. La producción a largo plazo.....	61
9. Los costes en la empresa.....	62
¿Qué son los costes de producción?.....	62
El coste medio y el coste marginal.....	63
La relación entre costes y producción.....	64
10. El beneficio.....	65
¿Cómo se calcula el beneficio?.....	65
¿Cuándo gana beneficios la empresa?.....	66



Material elaborado por:

Material editado por:



www.econosublime.com

YouTube Vídeos explicativos de cada clase en
www.youtube.com/c/econosublime

1. SECTORES ECONÓMICOS E INTERDEPENDENCIA

• Los sectores económicos.

A la hora de agrupar las diferentes actividades podemos diferenciar 3 sectores

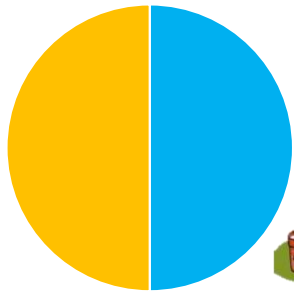
• El sector primario.

Incluye las **actividades que extraen las materias primas de la naturaleza**. Nos referimos a **agricultura, ganadería, pesca, extracción forestal y minería**.

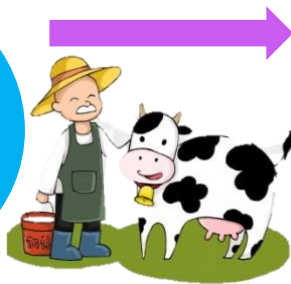
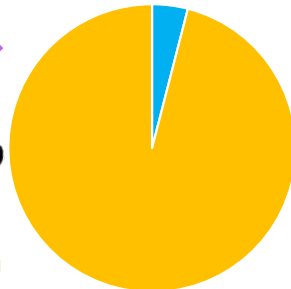


Cuando un país está poco desarrollado este sector primario es el que más personas emplea, pero a medida que el país se desarrolla, va perdiendo importancia. **Para ello, es clave el aumento de la productividad**, que ha permitido en España pasar de un 50% de las personas que se dedicaban a la agricultura en 1950, a solo un 4%.

Personas empleadas en sector primario 1950



Personas empleadas en sector primario 2020



■ Sector primario

• El sector secundario (industria y construcción).

Son todas las **actividades que transforman las materias primas en productos**. Nos referimos a **toda la industria en general: textil, naval, siderúrgica, química, etc.** También debemos incluir la **construcción**.



Cuando un país desea desarrollarse es totalmente clave construir un sector secundario potente, lo que se llamaría industrialización, la cual es vital para el aumento de la riqueza y el crecimiento.



• El sector terciario (también llamado sector servicios).

Son aquellas actividades que no producen bienes materiales, sino **diferentes tipos de servicios** para la población o para otras empresas: **comercio, hostelería, espectáculos, sanidad, educación, seguridad o el turismo** (que es uno de los motores de España).



En los países desarrollados el aumento de la productividad lleva a una mayor riqueza, lo que provoca un gran aumento de servicios como el ocio, la cultura o la salud. **En España, el 75% de las personas se encuentran empleadas en el sector servicios**. A esto se le llama terciarización de la economía.

Se denomina **TERCIARIZACIÓN DE LA ECONOMÍA** al proceso en el que el aumento de la productividad genera una mayor riqueza y, con ello, una mayor demanda de servicios. Esto hace que los trabajadores se trasladen hacia el sector terciario.

• Interdependencia económica.

Todos los sectores económicos se encuentran conectados y dependen, en cierta manera, unos de otros. Por ejemplo, la industrial textil que fabrica ropa necesita una gran cantidad de materiales que se extraen de la naturaleza (pieles, lana, algodón, etc.) y, por tanto, depende del sector primario. A su vez, necesitará de otras industrias, como la química, que le ayudará a elaborar la ropa. El sector servicios se hace imprescindible, ya que se necesitará comercio (para venderla), transporte, etc.

Por tanto, **cualquier crisis en uno de estos sectores puede provocar un efecto en cadena**. *En 2008 el precio del petróleo se elevó hasta los 140 dólares el barril. La cantidad de productos y servicios que necesitan petróleo es espectacular. Así, se encareció la agricultura, la industria, los transportes, etc. Esta subida contribuyó todavía más si cabe a agravar la crisis de la burbuja inmobiliaria.*

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

EL EFECTO ARRASTRE DE LA CONSTRUCCIÓN, EL TURISMO Y EL COVID-19.



La construcción es sin duda uno de los sectores que más arrastra a otros en la economía española. Cuando en 2008 la burbuja estalló, no solo perdieron el trabajo los albañiles o arquitectos. Todas las empresas relacionadas con producción de ladrillos, cemento, proveedores de máquinas constructoras etc. se fueron a pique.

Ante la ausencia de nuevas casas, también perdían negocio las inmobiliarias, vendedoras de muebles, fontaneros, electricistas etc. La excesiva dependencia del sector hizo que se perdieran 2 millones de trabajos en poco más de un año. En los últimos años la dependencia del sector turismo ha ido aumentando cada vez. Con la crisis del COVID-19, el turismo se ha paralizado y en unos pocos meses España ha perdido cientos de miles de trabajos.

2. LA EMPRESA Y SUS FUNCIONES

Bajamos a la tienda de la esquina a comprar una bolsa de patatas que podríamos comprar más barata en otras tiendas. Compramos comida precocinada, cuando los ingredientes que necesitaríamos para cocinar valen menos. Compramos un refresco en la playa, cuando en el frigorífico tenemos uno que nos costó la mitad. Todas estas empresas venden productos a un precio más alto, ¿cómo lo hacen? Porque nos dan un valor añadido. Pero no solo eso, las empresas nos dan trabajo y nos ofrecen productos que aumentan nuestra calidad de vida. Además, coordinan toda la producción, obteniendo bienes que sería imposible que nosotros fabricáramos solos, todo ello asumiendo un riesgo. En definitiva, las empresas realizan unas funciones.

• ¿Qué funciones realizan las empresas?

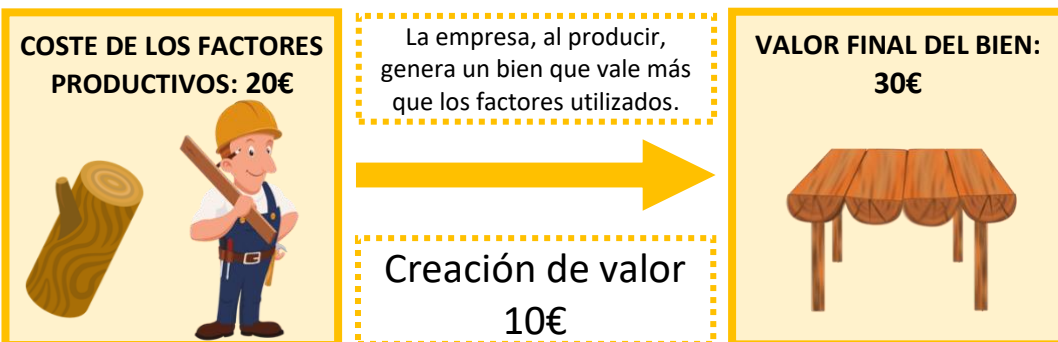
La **EMPRESA** es la **unidad básica de producción**, que combina los factores productivos (tierra, capital y trabajo) para producir bienes y servicios. Todo ello es coordinado y dirigido por el empresario bajo una serie de condiciones de riesgo.

Las empresas son imprescindibles en la sociedad ya que cumplen unas funciones:

1 Función de creación valor. Para poder producir bienes hay que transformar unas materias primas y otros factores productivos. Por ejemplo, para poder obtener una mesa debemos transformar la madera con máquinas y algún trabajador.

La idea básica es que el valor que tienen estos factores productivos es inferior al del producto que producen y, por tanto, la empresa al transformarlos permite aumentar la utilidad de los bienes. Así, los consumidores ven más necesidades satisfechas. Por ejemplo, el coste de la madera, máquinas utilizadas y salario de los carpinteros necesarios para hacer una mesa, es menor que el valor final de la mesa.

Cuando la empresa al producir o distribuir el producto, permite satisfacer más necesidades, decimos que crea valor. Es decir, aporta un valor añadido. El Valor añadido es el valor que las empresas añaden en cualquier de sus fases de producción.



• • ¿Pero qué hace la empresa para añadir o crear valor?

La empresa genera varios tipos de utilidad:



A. Utilidad de forma. En ocasiones, la empresa proporciona los bienes al cliente en una forma que es más útil que las materias primas que se utilizan en la fabricación del producto. Por ejemplo, aquellas personas que no les gusta cocinar compran en supermercados platos precocinados y envasados. Obviamente, acaban pagando este valor añadido a un precio mayor que si comprarán solo ingredientes.



B. Utilidad de lugar. Se produce cuando la empresa acerca el producto al consumidor, por lo que los consumidores están dispuestos a pagar más por este valor añadido. Que tengamos tiendas de todo tipo cerca de nosotros (panaderías, carnicerías, tiendas de ultramarinos, tiendas de ropa, etc.) permite que no tengamos que hacer grandes desplazamientos para conseguir los productos que deseamos. Por eso muchas veces estamos dispuestos a pagar más dinero en la tienda de la esquina.



C. Utilidad de tiempo. El valor añadido puede surgir porque los productos son distribuidos al cliente en el momento de la necesidad. De esta manera nos ahorran el tiempo de tener que llevar a cabo la producción del bien en el momento que lo necesitamos. Esto explica porque se venden tantos refrescos fresquitos en la playa, ya que nos lo ofrecen justo cuando tenemos mucha sed.

2

Función de riesgo. La empresa tiene que pagar las materias primas, máquinas y trabajadores para así poder producir los bienes y servicios. Sin embargo, mientras que este dinero se gasta de manera inmediata, los ingresos solo los recibe cuando los bienes producidos son vendidos. La empresa asume un riesgo porque paga los factores productivos (trabajadores, materiales, etc.) antes de saber si podrá vender los productos que estos producen, asumiendo por tanto un riesgo.

3

Función social. Las empresas contribuyen a la sociedad de muchas maneras. Producen bienes de calidad y generan empleo. Además, muchas investigan y crean nuevos productos que aumentan la calidad de vida de la sociedad y permiten el progreso. Por ejemplo, el primer ordenador personal lanzado por IBM ha sido clave para que hoy podamos hacer cosas que antes eran imposibles.

4

Función productiva. Para producir un bien es necesario hacer una división de tareas. Así, Adam Smith se dio cuenta en el siglo XVIII de que si un hombre trataba de hacer un alfiler por sí solo apenas podría hacer uno al día. Pero para producir un alfiler se pueden dividir las tareas en unas 18 operaciones que pueden ser realizadas por trabajadores diferentes. Así, al dividirse el trabajo, unos 10 trabajadores podrían hacer miles de alfileres al día. Por tanto, esta división aumenta la productividad. De esta manera, una función clave de las empresas es coordinar todo el proceso de producción para que se realicen todas las tareas y se produzcan los bienes. **51**

3. LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA

Has creado una empresa tiene beneficios y tienes la posibilidad de abrir nuevas tiendas, lo único que deseas es crecer para que tu empresa esté en la mayor cantidad de sitios. Tu amiga María invirtió dinero en otra empresa, ahora quiere comprarse una casa, por lo que lo único que le interesa es ganar beneficios lo más rápido posible. El padre de tu amigo Juan es el dueño de un pequeño establecimiento, para él, lo más importante son sus clientes y poder pasar la empresa a su hijo cuando se jubile. Si te fijas, no hay un objetivo único que busquen todas las empresas.

Los **OBJETIVOS** son las metas que las empresas se proponen conseguir. Podemos diferenciarlos en dos grandes categorías: cuantitativos y cualitativos.

• • Objetivos cuantitativos.

Los **OBJETIVOS CUANTITATIVOS** son aquellos que podemos medir con números.

Obtener beneficios: es uno de los objetivos principales de los propietarios. Si una empresa no gana dinero, está condenada a desaparecer. Tanto la panadería de la esquina, el banco, como Zara buscan conseguir beneficios.



Aumentar valor de mercado: hoy en día, muchas personas invierten en una empresa con el objetivo de poder vender esa participación a mayor precio. Valer más es por tanto un objetivo que beneficia a los propietarios. Por ejemplo, aquellos que compraron una acción de Apple en 2008, ven como esa misma acción vale 10 veces más en 2024. Es decir, el valor de mercado y la riqueza de los accionistas se ha multiplicado por 10.

Minimización de costes: para las empresas es imprescindible tratar de producir lo más barato posible, ya que cuantos menores los costes, más barato puede vender sus productos y ganar a la competencia. Un ejemplo famoso es el de la compañía aérea American Airlines, que al retirar una sola aceituna de las ensaladas de sus menús ahorró miles de dólares. No está mal para una ensalada.



Crecimiento: a veces, a las empresas les interesa crecer lo más rápidamente posible, abriendo más oficinas o tiendas. En esta etapa de crecimiento, las empresas están dispuestas a sacrificar parte de sus beneficios. Por ejemplo, Inditex (grupo al que pertenece Zara) tiene más de 7000 tiendas por todo el mundo.

Aumento del número de clientes: está relacionado con el anterior pero no es idéntico. En ocasiones, las empresas tienen como principal objetivo hacerse con un número importante de clientes, aunque sea ofreciendo un precio bajo a costa del beneficio. Yoigo, por ejemplo, es conocido por sus grandes ofertas para ganar clientes.



• • Objetivos cualitativos.

Los **OBJETIVOS CUALITATIVOS** son metas más difíciles de medir con números.

Satisfacción de los clientes: los ingresos de una empresa dependen de sus clientes. Por lo tanto, es muy importante que queden satisfechos. Un cliente feliz es probable que repita y que corra la voz a sus conocidos. En ocasiones las empresas buscan esto como uno de sus grandes objetivos. Muchas grandes empresas ofrecen a sus empleados bonus si no tienen una determinada cifra de quejas de consumidores.



Imagen: la imagen es la idea que los consumidores tienen de la empresa. Las empresas, a veces, se marcan como objetivo crear una imagen en la mente de los consumidores. AVE es asociado con puntualidad y Rolex con prestigio.



Calidad: para algunas empresas la calidad es lo más importante. Por ello, ofrecen su producto como el de más calidad del mercado, aunque eso haga que sus precios suban y pueda perder clientes. Apple es un gran ejemplo.



Satisfacción de los trabajadores: otras empresas, para aumentar su productividad, buscan una mayor satisfacción de los trabajadores. Jornadas flexibles, guarderías en el trabajo, posibilidades de formación y de ascenso, un buen salario, etc. Google es una de las empresas con mejor fama en el trato a sus trabajadores.



Consolidación en el mercado: como reza un dicho popular “lo difícil no es llegar, sino mantenerse”. En ocasiones el objetivo no es ganar más ni crecer, sino mantenerse. Este suele un objetivo de pequeñas y medianas empresas (PYMES)



Supervivencia: cuando la situación de un mercado es especialmente delicada, muchas de las empresas deben conformarse con no desaparecer. Este objetivo, sin duda, ha estado muy presente en muchas pequeñas empresas durante la crisis del COVID-19.



Objetivos sociales: como hemos dicho, la **RESPONSABILIDAD SOCIAL** es muy importante hoy en día. Hay que respetar el medio ambiente, pagar los impuestos que corresponden y otras muchas medidas que contribuyen a que la sociedad mejore. En los últimos años muchas empresas están incluyendo la responsabilidad social como uno de sus objetivos. Un ejemplo de ello es Avon, que dedica mucho dinero a investigar contra el cáncer de mama.



4. EL PROCESO PRODUCTIVO

Hace muchos años, ir a comprar a la tienda de la esquina era toda una odisea. El problema era la lentitud en atender a los clientes. Un dependiente tenía que ir metiendo los precios de cada producto uno a uno y, con frecuencia, se equivocaba, con lo que tenía que volver a empezar. Podía atender a 5 personas en media hora, para desesperación de los allí presentes. Años más tarde, los grandes supermercados empezaron a surgir en pequeños barrios. Como sabes, actualmente un solo dependiente es capaz de atender a muchos más de 5 clientes en media hora. ¿Son ahora mucho más habilidosos los dependientes? Bueno, sin duda hablan menos, pero aquí la clave fue el desarrollo del lector de código de barras que permite leer los productos y sumarlos, con lo que se va mucho más rápido. La clave aquí no es el dependiente, es la tecnología.

• La tecnología y el proceso productivo.

Acabamos de ver en el primer punto del tema como a partir de unos factores productivos podemos obtener una serie de bienes o servicios, pero para que todo esto sea posible es necesario llevar a cabo un proceso productivo.

El **PROCESO PRODUCTIVO** son todas las operaciones con las que combinamos una serie de factores productivos para transformarlos, a través, de una tecnología y obtener así bienes y servicios.



El proceso que elijamos es muy importante porque, a partir de unos factores, podremos conseguir más o menos bienes. Dicho de otra manera, si nos dan unos factores determinados, hay procesos productivos que nos permitirán producir más. Hay muchas maneras en las que puedo ordeñar una vaca. La más tradicional consiste en un trabajador que directamente obtiene la leche estrujando y la deposita en un cubo (capital). Otra manera es con máquinas que obtengan directamente la leche de las vacas. Como ves, ambos procesos utilizan trabajadores y capital (un cubo o máquinas), pero obviamente la segunda permite ordeñar muchas más vacas.

La clave de todo proceso productivo es lo que llamamos tecnología.

La **TECNOLOGÍA** es la manera en la que combinamos los factores productivos. Cuanto mejor sea la tecnología, más bienes podré conseguir con mis recursos.

Incluso en el ejemplo de ordeñar las vacas a mano tenemos una tecnología (la manera de combinar los factores productivos). Esta consiste en ordeñar las vacas una a una con un trabajador. Obviamente, el segundo proceso productivo (con máquinas) tiene una tecnología más avanzada, **pero ambas tienen tecnología, no importa lo rudimentaria o avanzada que sea.**

• El progreso técnico: la mejora de la tecnología.

Cuando un país es capaz de mejorar su tecnología decimos que hay **progreso técnico.**

El **PROGRESO TÉCNICO** son las mejoras en los procesos productivos que permiten producir más con los mismos recursos.



La mejora de la tecnología (progreso técnico) es muy importante para un país en particular, ya que no solo la cantidad de recursos que posea el país influye en la cantidad de bienes producidos, sino que también es importante la forma de combinarlos (tecnología).

En el ejemplo del supermercado, la mejora de la tecnología (el lector de código de barras) ha permitido mejorar el proceso productivo. Seguimos utilizando un trabajador y una máquina registradora como en los ultramarinos, pero la mejor tecnología (la manera que los combinamos) permite producir mucho más.

• La importancia del I+D+i.

El **I+D+i (INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN)**, es el gasto que realizan muchas empresas o el Estado en investigación para adquirir conocimientos que puedan ser aplicados a mejorar productos o procesos productivos.



El gasto en I+D+i de un país se considera **clave para el progreso técnico (mejor tecnología)** y para que la sociedad siga avanzando. Como veremos, este será una de las claves de la **PRODUCTIVIDAD.**

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

LA REVOLUCIÓN DEL POST-IT.



Cuando pensamos en progreso técnico se nos vienen a la mente grandes avances como el ordenador o el Smartphone. Pero un simple invento como el post-it también puede revolucionar la manera de producción. De hecho, años después de la invención del post-it, un estudio demostró que este había provocado un gran aumento de la productividad de muchos trabajadores. La manera en la que se trabajaba en muchos trabajos administrativos había cambiado para siempre.

5. EFICIENCIA.

Llega la época de exámenes. Estás estudiando toda la tarde, 5 horas, y has podido estudiar los 10 folios que entran mañana al examen. Ha sido un momento duro, pero por fin puedes descansar. Llamas a tus amigos para ver cómo les ha ido la tarde.

María está desolada porque solo ha podido estudiar 5 folios en 5 horas. ¿Qué has hecho María para estudiar tan poco? Pues ya sabes, lo típico, un poco de Insta y de WhatsApp y una siestecita a mitad de tarde. Lo que le ha pasado a María es que ha malgastado parte de sus recursos (su tiempo) y producido menos (menos folios estudiados). **María ha sido menos eficiente que tú.**



Llamas a Javi, y te dice que ha estudiado 10 folios y, además, lo ha hecho en solo 2 horas. ¿Pero cómo ha hecho eso? Muy fácil, no se ha levantado en las 2 horas de la silla, ha apagado el móvil y ha dicho que nadie le moleste en casa. Javi ha aprovechado al máximo sus recursos y ha podido producir lo mismo que tú (10 folios) usando menos recursos (3 horas menos). **Javi ha sido más eficiente que tú.**

Hemos visto que para obtener un producto tenemos la posibilidad de utilizar varias técnicas de producción (vimos que hay varias técnicas para ordeñar una vaca).

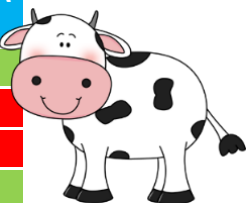
• • ¿Cómo decidimos que técnica de producción utilizar?

De entre todas las técnicas de producción elegiremos aquella más eficiente. Para ello necesitamos comparar los recursos usados con los productos obtenidos.

Es decir, si una técnica utiliza 10 trabajadores para producir 100 productos y otra utiliza los mismos 10 trabajadores, pero obtiene 150 productos, elegiremos la segunda ya que obtiene más cantidad de productos con los mismos recursos. Igualmente, si ambas técnicas producen 100 productos, pero la primera utiliza 10 trabajadores y la segunda 15, elegiremos la primera, ya que puede producir lo mismo con menos recursos.

¿Fácil no? Sí, porque solo tenemos 2 técnicas que utilizan un solo factor productivo (trabajadores). Pero si hay más técnicas y más factores la cosa se complica. Volviendo al ejemplo de ordeñar vacas, vamos a suponer que podemos usar 4 técnicas de producción con dos factores (trabajadores y máquinas).

TÉCNICA	TRABAJADORES	MÁQUINAS	VACAS ORDEÑADAS	EFICIENCIA TÉCNICA
A	3	4	1000	SÍ
B	3	4	800	NO
C	4	4	1000	NO
D	5	3	1000	SÍ



• Eficiencia técnica.

La **EFICIENCIA TÉCNICA** indica que no se están desaprovechando recursos. Una técnica será eficiente técnicamente si produce más productos con los mismos recursos. También lo será si produce los mismos productos con menos recursos.

Para conocer si una técnica es más eficiente técnicamente que otra podemos aplicar 3 principios.

PRINCIPIOS PARA CONOCER LA EFICIENCIA TÉCNICA

1

• Una técnica es más eficiente técnicamente que otra si obtiene más cantidad de productos con los mismos recursos.

2

• Una técnica es más eficiente técnicamente que otra si utiliza menos recursos para obtener la misma cantidad de productos.

3

• Cuando dos técnicas producen lo mismo, y una usa más de un factor pero menos del otro, no podemos decir que una sea más eficiente que otra desde el punto de vista técnico.



La técnica A produce más cantidad de productos que B con los mismos recursos. **Al aplicar el principio 1, vemos que A es más eficiente que B.**



La técnica A produce la misma cantidad de productos que la C, pero utiliza menos recursos (mismas máquinas, pero menos trabajadores). **Al aplicar el principio 2, vemos que A es más eficiente que C.**



¿Y qué pasa con la técnica D? Produce lo mismo (1000) pero utiliza más trabajadores (2), aunque menos máquinas (1). En este caso no podemos descartarla porque desde el punto de vista técnico no podemos decir que sea mejor tener 2 trabajadores o 1 máquina. **Aplicamos el principio 3 y no podemos decir que A sea mejor que D.**

Pero, seguro que se te ha ocurrido la manera de saber si es mejor tener 2 trabajadores o 1 máquina. ¿Cuánto vale cada trabajador y cada máquina? Exacto, necesitamos entonces conocer la eficiencia económica.

● Eficiencia económica.

La eficiencia técnica nos ha dicho qué técnicas no suponen un despilfarro de recursos. Sin embargo, hemos visto que no podemos elegir entre las técnicas A o D. Una utiliza más trabajadores y otras más máquinas. Pero **una empresa siempre va a elegir aquella técnica de producción que sea más barata. Por tanto, necesitamos saber cuánto nos costaría producir con cada técnica.**

Lo que necesitamos en la eficiencia económica es conocer el precio de los factores productivos. De esta manera, al multiplicar la cantidad de factores utilizados por su precio sabremos el coste total de cada técnica.

La **EFICIENCIA ECONÓMICA** nos indica el coste de cada técnica de producción. Una técnica será eficiente económicamente si produce lo mismo con menos costes. También será más eficiente económicamente si produce más con los mismos costes.

¿Tengo que calcular el coste de cada técnica?

No, si una técnica NO era eficiente técnicamente es que estaba despilfarrando recursos y, por tanto, usan más factores productivos, por lo que SIEMPRE va a ser más caro.

Si suponemos que cada trabajador cuesta 10 euros, y que cada máquina cuesta 5 euros, podemos calcular el coste de cada técnica.

TÉCNICA	TRABAJADORES	MÁQUINAS	VACAS ORDEÑADAS	COSTE
A	3	4	1000	$3 \times 10 + 4 \times 5 = 50€$
B	3	4	800	-
C	4	4	1000	-
D	5	3	1000	$5 \times 10 + 3 \times 5 = 65€$



Calculando los costes totales de cada técnica deducimos que **la empresa escogerá la tecnología A** para llevar su proceso productivo, ya que, **además de ser eficiente técnicamente, lo es económicamente.** De las cuatro es la que supone un **menor coste** para la empresa.

EFICIENCIA TÉCNICA

● **No despilfarra recursos.** Produce más con los mismos recursos o produce lo mismo con menos recursos.

EFICIENCIA ECONÓMICA

● **Técnica más barata.**



ACTIVIDAD RESUELTA 1. La eficiencia al producir mesas.

Una empresa cuenta con 5 técnicas de producción para obtener 1000 mesas. Unas utilizan más máquinas y otras más trabajadores. El coste de cada trabajador es de 15 euros y el de cada máquina 10 euros. Indica qué técnicas son eficiente técnicamente y económicamente.

TÉCNICA	TRABAJADORES	MÁQUINAS	MESAS	EFICIENCIA TÉCNICA	EFICIENCIA ECONÓMICA
A	7	4	1000	NO	-
B	4	6	1000	NO	-
C	4	4	1000	SI	100
D	3	5	1000	SI	95
E	20	1	1000	SI	310

La técnica B no es eficiente técnicamente porque utiliza más de ambos factores productivos (4 y 6) que la técnica D (3 y 5) y, por tanto, despilfarra recursos.

La técnica A tampoco es eficiente técnicamente ya que, si la comparamos con la C, usa las mismas máquinas (4) pero utiliza tres trabajadores más (7).

Las técnicas C y D no pueden ser descartadas y si son eficiente técnicamente. La técnica D utiliza menos trabajadores que ninguna otra (nadie usa solo 3 trabajadores), lo que la convierte automáticamente en eficiente. La técnica C usa un trabajador más que la D, pero utiliza una máquina menos, por lo que tampoco puede ser descartada.

Aunque la técnica E parece descabellada (una cantidad desproporcionada de trabajadores) tampoco la podemos descartar, ya que es la que utiliza menos máquinas. ¿Qué pasaría si los trabajadores costaran 1 euro y las máquinas 100? En ese caso, esta técnica, por desproporcionada que parezca, sería mejor económicamente.



C, D y E son eficientes técnicamente porque no hay otra técnica que use menos cantidad de todos los factores productivos o, al menos, menos cantidad de uno e igual en los demás.

Si calculamos el coste de cada una de estas tres técnicas eficientes vemos que **la técnica D es la más barata y, por tanto, pasa a ser la más eficiente económicamente.**



Por tanto, las técnicas C, D y E son eficientes técnicamente, pero **solo la D es eficiente técnica y económicamente.**



[Ejercicio: eficiencia técnica y económica.](#)

6. LA PRODUCTIVIDAD

Si algo nos ha quedado claro con el ejemplo anterior, es que hay personas que son capaces de ser más eficientes que otras, ya que son capaces de realizar tareas mejor o más rápido que otras. Pero ¿cómo podemos medir ese concepto de eficiencia? ¿cuánto de mejor es “mejor”? En nuestro ejemplo lo tenemos claro: si podemos estudiar el doble de folios que nuestro compañero en una hora, podemos establecer una unidad de medida, la cantidad de producción. Decimos en ese caso que nuestra productividad por hora es el doble y, por tanto, somos el doble de eficientes.

• ¿Qué es la productividad?

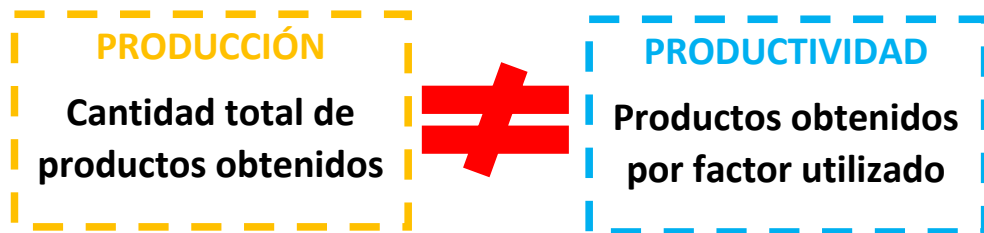
Acabamos de ver que el objetivo de cualquier proceso productivo es ser lo más eficiente posible, entendido esto como obtener el máximo provecho de los recursos.

La **productividad es el indicador que mide la eficiencia**. Es decir, mide la producción que estamos obteniendo con los factores productivos que estamos utilizando. Es una medida que nos **indica el rendimiento de los factores productivos**.

La **PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO** indica cuantos productos estamos obteniendo por cada trabajador utilizado.

La **PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL** indica cuantos productos estamos obteniendo por cada máquina utilizada.

Por tanto, es importante no confundir **PRODUCCIÓN y PRODUCTIVIDAD**.



Podemos calcular la productividad de los diferentes factores de la siguiente manera.



$$\text{Productividad trabajo} = \frac{\text{Producción total}}{\text{Nº de trabajadores}}$$

$$\text{Productividad Capital} = \frac{\text{Producción total}}{\text{Nº de máquinas}}$$

Veamos un ejemplo, también con vacas ordeñadas. Podemos ver la productividad que tiene en cada técnica los trabajadores y las máquinas de la siguiente manera:

TÉCNICA	TRABAJO	MÁQUINAS	VACAS ORDEÑADAS	Productividad Trabajo	Productividad Capital
A	3	4	800	$800/3= 266,6$ vacas ordeñadas por cada trabajador	$800/4=200$ vacas ordeñadas por cada máquina
B	4	3	800	$800/4=200$	$800/3=266,6$
C	4	4	800	$800/4=200$	$800/4=200$
D	6	5	800	$800/6= 133,3$	$800/5= 160$

Como podemos ver, en la técnica B los trabajadores ordeñan cada uno 200 vacas, siendo esta su productividad. Sin embargo, en la técnica A son más productivos, ya que son capaces de ordeñar 266 vacas cada uno, obteniendo por tanto mayor producción.

• ¿Cómo aumentamos la productividad?

Como acabamos de ver, el país está muy interesado en aumentar la productividad. Podemos hacerlo de 3 maneras.

1 Invertir en capital humano. Si los trabajadores tienen mejor formación serán capaces de producir mejor y más rápido. En este sentido, el gasto en educación de un país y los cursos de formación a los trabajadores permiten que sus ciudadanos sean más productivos. *¿A qué ya sabes que tienes que hacer para ser más productivo? ESTUDIA. Lo diré otra vez. ESTUDIA. Una vez más: ¡ESTUDIA!*

2 Invertir en capital físico (máquinas) → Acumulación de capital. Si los trabajadores tienen mejores máquinas y herramientas, sin duda que serán capaces de producir mucho más rápido y, por tanto, serán más productivos. Así, por ejemplo, los tractores han permitido a los agricultores ser capaces de producir en una hora lo que antes hacían en semanas.

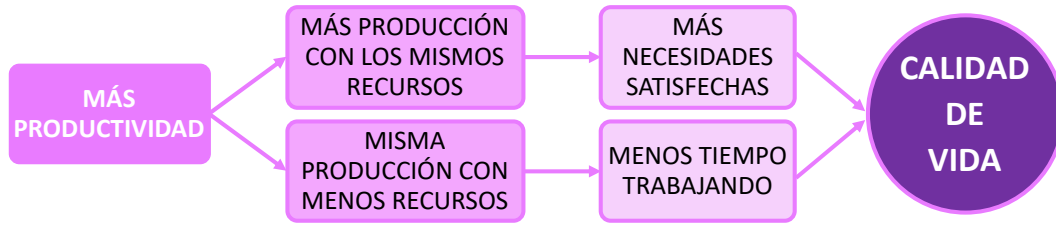
3 Invertir en investigación. Otra manera de aumentar la productividad es a través de la mejora de la tecnología. Para ello es clave el gasto en **INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO (I+D)**. La investigación es clave porque permite el desarrollo de la ingeniería y la mejora o creación de máquinas que permiten producir mejor o más rápido. *El gasto total en I+D en España en 2022 ha sido de 19.000 millones de euros por lo que muchos critican que debemos aumentar el gasto si queremos competir con el resto de países. Tal y como vimos, el lector de código de barras, sin duda, aumentó la productividad de los dependientes.*



• ¿Por qué es tan importante la productividad?

Te lo diré todos los días, trata de mejorar un poco cada día. Aprende a editar ese vídeo que te pido, cúrrate esa presentación en Power Point o Prezi. Interésate por saber cada día un poco más que el anterior, porque la mejora continua es el secreto para la mayoría de los objetivos que te marques en la vida, y me atrevería a decir que, incluso, la llave a la felicidad. Sé mejor de lo que eras ayer, esa es la verdadera competición.

La productividad es importante porque podemos aumentar la producción utilizando los mismos recursos y así satisfacer más necesidades, o bien obtener los mismos productos, pero usando menos recursos (por ejemplo, trabajando menos horas).



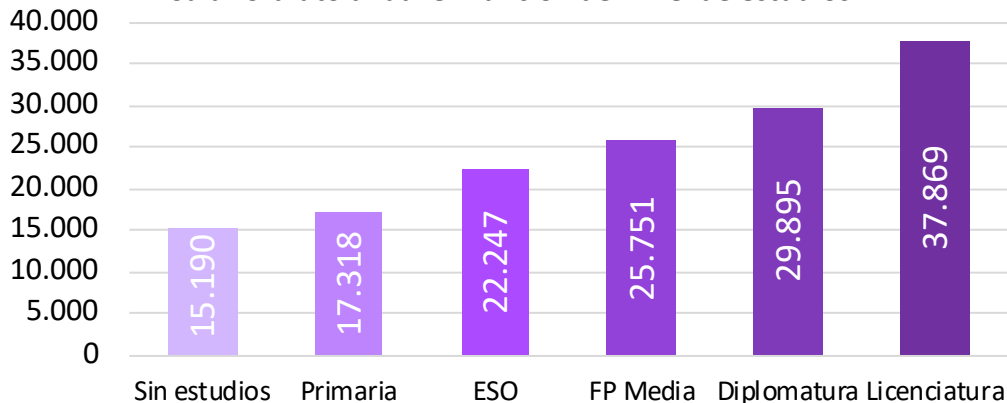
• • Productividad, capital humano y salarios.

Lo explicado anteriormente no vale solo para países. Una persona que sea más productiva será más valiosa para la empresa y podrá obtener mayores salarios.

Por ello es tan importante formarse, primero como estudiante y luego como trabajador, para acumular esos conocimientos y experiencia que llamamos capital humano. Como vemos en el gráfico, a más estudios, más capital humano y, con ello, mayores salarios.



Salario bruto anual en función del nivel de estudios.



ACTIVIDAD RESUELTA 2. El resultante del paseador de libros.

Al inicio del apartado de la eficiencia, dijimos que yo utilizaba mis recursos (el tiempo) de manera más eficiente que mis amigos. Para medir la productividad necesitamos datos de producción (folios estudiados) y de recursos empleados (horas de estudio). Mis amigos estudiaban 8 horas y conseguían aprender 4 folios. Yo estudiaba 2 horas y aprendía 12. ¿Cuál era la productividad de cada uno? ¿Por qué importante?

Si aplicamos la fórmula de la productividad podemos saber cuántos folios se estudia en cada hora. Para ello debemos dividir producción (folios estudiados) entre recursos utilizados (horas de estudio).

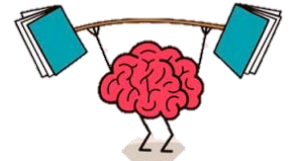


$$Productividad = \frac{\text{Folios estudiados}}{\text{Horas de estudio}}$$

(Producción total)
(Nº de factores)

	HORAS DE ESTUDIO (factor productivo)	FOLIOS ESTUDIADOS (producción)	PRODUCTIVIDAD DE HORA DE ESTUDIO
Mis amigos	8	4	4/8=0,5 folios estudiados por hora
Yo	2	12	12/2=6 folios estudiados por hora

Como ves, mientras yo era capaz de estudiar 6 folios cada hora, ellos solo estudiaban medio folio en la misma hora. Sin duda eran mucho menos productivos (¡qué paquetes!).



Como te estás dando cuenta, la productividad es muy importante tanto para las empresas como para las personas. Si eres capaz de producir más en una hora que otros trabajadores, podrás o bien tener más tiempo para descansar o bien podrás emplearlo en hacer otras funciones en la empresa. Te convertirás en alguien más valioso para la empresa, lo cual se podrá traducir en mayores salarios. **La productividad es crucial para una empresa.** A medida sus factores sean cada más productivos, una empresa aumentará su producción y, por supuesto, tendrá más beneficios.

7. LA PRODUCCIÓN A CORTO PLAZO

Las abuelas, ya las llamemos “yaya” o “tata”, tienen un don especial para hacer bizcochos, y en más de una ocasión hemos pensado que si una hubiera montado una empresa, se habría hecho millonaria. En este apartado vamos a imaginar que se pone el negocio en marcha. Vamos a llamar a su empresa “DULCES TATA MARI”.

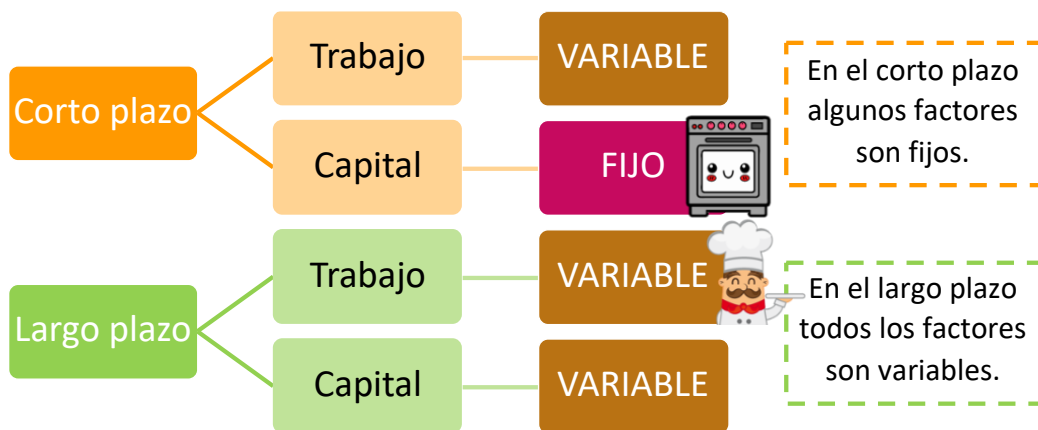
Para explicar la producción de bizcochos de “DULCES TATA MARI” vamos a partir del supuesto de que la empresa cuenta con **un local de unas dimensiones determinadas. Por lo tanto, el tamaño es fijo y no se puede variar.** Por supuesto que, si la demanda fuera muy grande, la Tata Mari podría alquilar un local más grande y acondicionarlo, pero eso vamos a suponer que le llevaría un año. Es decir, **no se puede cambiar el tamaño de la noche a la mañana.**

Por lo tanto, a **corto plazo la empresa cuenta con 2 tipos de factores:**

Factores fijos. Son factores que la empresa no puede modificar a corto plazo. En nuestro ejemplo, vamos a suponer que estos factores fijos son el local de la empresa y también los hornos con la cuenta la empresa. Vamos a suponer que la Tata Mari compra 2 hornos que caben exactamente en el local, de manera que es imposible meter ninguno más. El factor capital (local y hornos) será por tanto nuestro factor fijo.

Factores variables. Son factores que la empresa sí que puede variar de un día para otro. En la empresa Tata Mari, estos factores son los trabajadores, ya que siempre es posible contratarlos o despedirlos. El factor trabajo será nuestro factor variable.

Si la Tata Mari quiere aumentar la producción de bizcochos, de momento **solo puede contratar a más trabajadores, ya que los demás factores son fijos a corto plazo.**



• La función de producción.

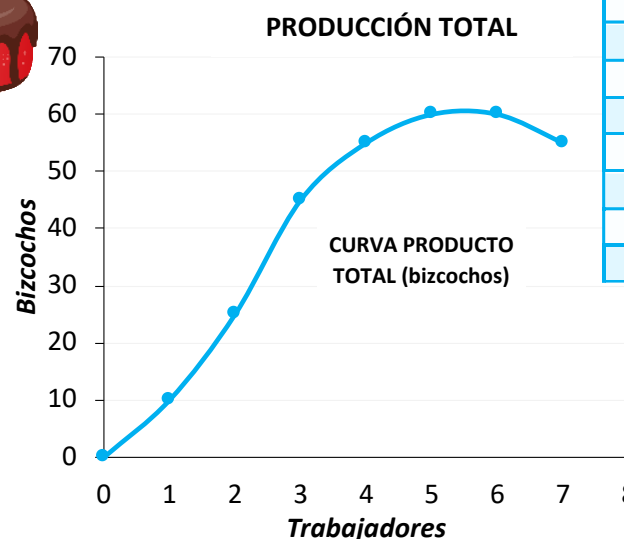
La producción depende de los trabajadores, como vemos en la tabla más abajo. Esta relación entre factores productivos (trabajadores) y la producción de bizcochos es lo que llamamos la función de producción, que podemos representar gráficamente.

La **FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN** nos muestra la relación entre los factores productivos utilizados por la empresa y la producción obtenida.



Como vemos en la tabla y en la función de producción, si la Tata Mari no contrata ningún trabajador, no producirá ningún bizcocho (lógico). A medida que nuevos trabajadores se unen a la empresa, la producción va aumentando. Sin embargo, podemos observar un momento en la que al contratar un trabajador más, la producción no solo no sube, sino que baja.

¿Pero qué está pasando en esta empresa? ¿Cómo es posible que más produzcan menos? Para entenderlo tenemos que explicar la productividad marginal.



PRODUCTO TOTAL (bizcochos)	Trabajadores
0	0
10	1
25	2
45	3
55	4
60	5
60	6
55	7



La productividad marginal.

La **PRODUCTIVIDAD MARGINAL** indica cuánto aumenta el producto total (cuántos bizcochos más vamos a producir) cuándo contratamos un trabajador más. Es decir, nos indica lo que aumenta nuestra producción gracias al último trabajador.

Si nos fijamos en la tabla, el primer trabajador que contratamos nos permite pasar de 0 a 10 bizcochos y su productividad marginal será 10 (gracias a él hemos aumentado la producción en 10 bizcochos). Cuando contratamos al 2º trabajador, esto nos permite pasar de 10 a 25 bizcochos, por lo que su productividad marginal es 15.

TRABAJADORES	PRODUCTO TOTAL (bizcochos)	PRODUCTIVIDAD MARGINAL
0	0	0
1	10	$\frac{10-0}{1-0}=10$
2	25	$\frac{25-10}{2-1}=15$
3	45	$\frac{45-25}{3-2}=20$
4	55	$\frac{55-45}{4-3}=10$
5	60	$\frac{60-55}{5-4}=5$
6	60	$\frac{60-60}{6-5}=0$
7	55	$\frac{55-60}{7-6}=-5$

ETAPA	PRODUCTO TOTAL	PRODUCTO MARGINAL
1	CRECE (0-10-25-45)	CRECIENTE (0-10-15-20)
2	CRECE (55-60-60)	DECRECIENTE (10-5-0)
3	DECRECE (60-55)	NEGATIVO (-5)

Así, la productividad marginal permite diferenciar 3 etapas en la producción.

ETAPA 1

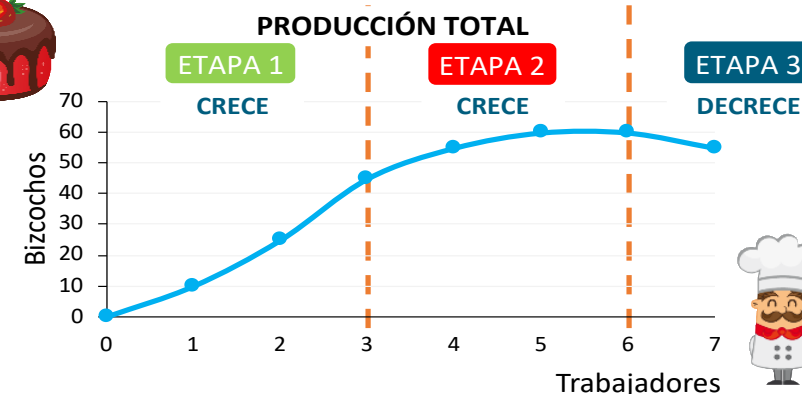
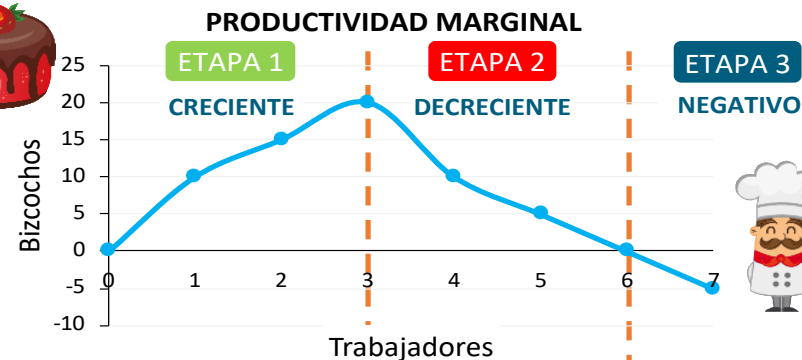
- La producción empieza a crecer cada vez más. El primer trabajador aumenta el producto total en 10 bizcochos, el segundo en 15 y el tercero en 20. Es decir, la productividad marginal es creciente (10-15-20)

ETAPA 2

- La producción total aumenta, pero cada vez menos. Así, el 4º trabajador aumenta la producción en 10 bizcochos el quinto en 5 y el sexto en 0. Es decir, la productividad marginal es decreciente (10-5-0).

ETAPA 3

- La producción total de bizcochos disminuye. Es lo que ocurre al contratar al séptimo trabajador donde la productividad marginal es -5, ya que el producto total disminuye de 60 a 55.



¿Y si no tenemos datos de que los trabajadores aumenten 1 a 1?

No pasa nada, pues lo que hacemos es tener en cuenta cuánto aumenta el producto total y dividirlo por el número de trabajadores que esté aumentando.

$$\text{Productividad Marginal} = \frac{\text{Aumento de la producción total}}{\text{Aumento de los trabajadores}}$$

En el ejemplo de la derecha la productividad marginal de los 3 primeros trabajadores es de 10 bizcochos cada uno. Como el producto total ha aumentado 30, si lo dividimos entre los 3 trabajadores, cada uno de ellos

Trabajadores	Producto total (bizcochos)	Productividad marginal
0	0	0
3	30	$(30-0) / (3-0) = 10$
10	170	$(170-30) / (10-3) = 20$

ha aumentado el producto total en 10. Igualmente, los siguientes 7 trabajadores (desde el 3 hasta 10), contribuyen a aumentar la producción en 140 bizcochos (al pasar de 30 a 170). Si dividimos 140 entre los 7 trabajadores, llegamos a la productividad marginal de los últimos 7 trabajadores, que será de 20 bizcochos cada uno.

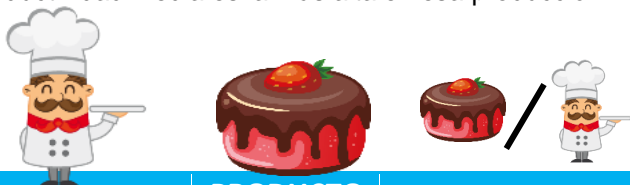
● La productividad media.

Este concepto lo hemos trabajado anteriormente cuando hablamos de eficiencia.

La **PRODUCTIVIDAD** es el indicador que nos va a medir el rendimiento de los trabajadores. Por tanto, la productividad del trabajo nos indica cuántos bizcochos estamos obteniendo por cada trabajador utilizado.

$$\text{Productividad media} = \frac{\text{Producción}}{N^{\circ} \text{ trabajadores}}$$

Como vemos en la tabla, la productividad media de un solo trabajador es de 10 bizcochos, que coincide con el producto total. Cuando son 2 trabajadores, la producción total aumenta hasta 25, y por tanto la media de esos dos trabajadores será de 12,5. El punto en el que los trabajadores son más productivos es cuando la producción es de 45 bizcochos, ya que la productividad media es la más alta en esa producción.



TRABAJADORES	PRODUCTO TOTAL (bizcochos)	PRODUCTIVIDAD MEDIA
0	0	0
1	10	10/1=10
2	25	25/2=12,5
3	45	45/3=15
4	55	55/4=13,75
5	60	60/5=12
6	60	60/6= 10
7	55	55/7= 7,85

ÓPTIMO TÉCNICO

El punto en el que la productividad media es la más alta es lo que llamamos **ÓPTIMO TÉCNICO**. En ese nivel de producción de bizcochos es cuando los trabajadores son más productivos.

● La ley de rendimientos decrecientes.

Como hemos visto, la producción de bizcochos empieza creciendo cada vez más hasta el tercer trabajador, **pero a partir 4º trabajador**, la producción, aunque sigue creciendo, cada vez lo hace menos. Con séptimo trabajador la producción no solo NO aumenta, sino que disminuye. ¿Cómo puede ser que aumentando los trabajadores produzcan menos? Lo explicamos con la ley de rendimientos decrecientes.

La **LEY DE LOS RENDIMIENTOS DECRECIENTES** afirma que si aumenta la cantidad de uno de los factores productivos (ej. el trabajo), pero el resto se mantiene constante (ej. el capital), la producción total aumentará de forma cada vez más lenta hasta dejar de crecer, pudiendo incluso disminuir. El motivo es que como los factores fijos no se pueden variar (los hornos y el local), los trabajadores no tendrán con lo que producir.

Explicación de la ley en nuestro ejemplo: cuando la Tata Mari contrata su primer trabajador, este tiene que hacer todo. El trabajador tendrá que cocinar los bizcochos, meterlos en el horno e ir a atender a los clientes. Como vimos en el primer punto del tema, al tener que hacer todas las tareas perderá tiempo y solo producirá 10 bizcochos. Sin embargo, cuando la Tata Mari contrata nuevos trabajadores, estos se especializan, se dividen las tareas y cada uno se dedica a una cosa: uno cocinará, otro horneará, etc. De esta manera, los trabajadores se vuelven más productivos, el segundo permitirá aumentar la producción en 15 bizcochos y el tercero en 20.

El problema es que los trabajadores cuentan con unos hornos limitados (factor fijo), y llega un momento que estos están ocupados cuando los necesitan, es decir, otro trabajador lo está usando. Por tanto, cada trabajador nuevo se encuentra con más problemas para producir. **La ley de los rendimientos decrecientes empezará con el cuarto trabajador** ya que suma menos que el anterior (solo sumará 10), el quinto solo 5 y el sexto no podrá sumar nada porque no dispone de herramientas para producir.

¿Y por qué el séptimo trabajador resta producción? Bueno, si el local de la Tata Mari es muy pequeño, puede ser que los trabajadores empiecen a molestar, y no solo no aumentemos la producción, sino que la disminuyamos.



Obviamente, esta ley solo se puede dar a **corto plazo** ya que en largo plazo la empresa siempre tendrá tiempo para variar esos factores fijos.

EL ALUMNO Y LA ECONOMÍA

CUANDO MÁS ES MENOS

En algunas materias como FAG los alumnos tienen que hacer en grupo sus propias empresas. Es curioso lo que a veces pasa: aquellos que tienen pocas ganas de trabajar se ponen en grandes grupos. Sin embargo, los más estudiosos prefieren grupos reducidos. - ¿Por qué no queréis otra persona en el grupo Paula? - Es que profe, a partir de un cierto número ya no van a aportar y solo van a molestar. Nos quedamos como estamos mejor.

¿Se refería Paula a la ley de los rendimientos decrecientes?

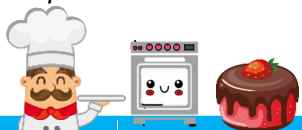
8. LA PRODUCCIÓN A LARGO PLAZO

Si recuerdas, dijimos que en economía la única diferencia entre el corto y el largo plazo es la posibilidad de variar todos los factores. La Tata Mari no podría cambiar las dimensiones de su local de un día para otro, pero con el tiempo necesario sí que podría hacerlo. Ese tiempo que necesita la Tata Mari para poder variar la fábrica (sus factores fijos) es lo que diferencia el paso del corto al largo plazo.

Si los bizcochos de la Tata Mari (que son sublimes) sufren un aumento muy grande de demanda, la empresa se planteará que tiene que aumentar la producción. Como hemos visto, **a corto plazo la única posibilidad era aumentar el número de trabajadores.** El problema es que, del 4º trabajador en adelante la productividad empieza a bajar y, como veremos en el punto siguiente, eso implica más costes. **Pero a largo plazo la empresa podrá aumentar o disminuir todos sus factores.**

Lo normal es que, si aumenta mucho su demanda, la empresa aumente el tamaño de la fábrica y contrate más trabajadores. Es decir, que **aumente todos sus factores productivos.**

Imagina que la Tata Mari tenía contratados 4 trabajadores en su pequeño local donde cabían dos hornos, lo cual le permitía producir, como hemos visto, 60 bizcochos. Ahora la Tata Mari, en el largo plazo, construye un local el doble de grande y puede meter 2 hornos más. Además, contrata 8 trabajadores. Como ves, **los factores productivos son justo el doble.** A continuación, **vamos a suponer 3 alternativas (A, B Y C)** que podrían ocurrir en cuanto a la producción de bizcochos.



PLAZO	TRABAJADORES	HORNOS (capital)	BIZCOCHOS	RENDIMIENTOS A ESCALA
CORTO PLAZO	4	2	60	En el corto plazo no hay rendimientos a escala
LARGO PLAZO A	8	4	160	CRECIENTES
LARGO PLAZO B	8	4	100	DECRECIENTES
LARGO PLAZO C	8	4	120	CONSTANTES



Aumentan los factores el doble y la producción aumenta más del doble.

Aumentan los factores el doble y la producción aumenta menos del doble.

Aumentan los factores el doble y la producción aumenta el doble.

En el largo plazo, las empresas pueden tener tres tipos de rendimientos:

A Rendimientos crecientes de escala. Si Tata Mari aumenta sus factores el doble, como ha hecho, y la producción aumenta **más del doble** (pasamos de 60 a 160 bizcochos), decimos que hay **rendimientos crecientes a escala**

Como vemos, ahora nuestros **trabajadores son más productivos** (su rendimiento crece). Antes la productividad media era de 15 (60 bizcochos entre 4 trabajadores), ahora es de 20 (160 bizcochos entre 8 trabajadores). ¿Pero cómo puede ser esto posible si lo único que hemos hecho ha sido doblar los factores?

RAZONES

En este caso los trabajadores **se aprovechan de la división del trabajo que les permite el aumento del capital** (el local y los hornos). Antes, probablemente los trabajadores se veían limitados con un solo horno y, ahora, al tener el doble de hornos, se pueden repartir mejor el trabajo, por lo que al ser más productivos, la producción aumenta más del doble.

B Rendimientos decrecientes de escala. Si Tata Mari aumenta los factores productivos al doble, y la producción aumenta **menos del doble** (pasa de 60 a 100), decimos que existen **rendimientos decrecientes a escala.**

Los **trabajadores están siendo menos productivos** (su rendimiento decrece), ya que la productividad media es de 12,5 bizcochos por trabajador ($100 / 8 = 12,5$). ¿Qué puede ocurrir para que, al aumentar los factores al doble, la producción aumente menos del doble?

RAZONES

Este caso suele ocurrir cuando empiezan a haber **problemas de dirección y gestión.** El problema que puede tener la Tata Mari es que, tal vez, ahora necesite otro contable para llevar las cuentas y, tal vez, otra persona más para dirigir a los trabajadores. Por tanto, varios de los trabajadores que está contratando no son para producir, sino que son para dirigir, por ello la producción no aumenta tanto.

C Rendimientos constantes de escala. Si la Tata Mari aumentara sus factores al doble y la producción aumenta **también el doble** (pasamos de 60 bizcochos a 120), entonces decimos que **hay rendimientos constantes.**

Por tanto, los trabajadores son igual de productivos (su rendimiento es constante), ya que siguen produciendo 15 bizcochos de media ($120 / 8 = 15$). ¿Cuándo ocurre esto? Lo normal es que esto ocurre porque la Tata Mari **ha hecho una réplica del anterior local.** Si abrimos una tienda exactamente igual, lo normal es que la producción sea también igual.

9. LOS COSTES EN LA EMPRESA

Para conocer los costes de la empresa tenemos que partir de la producción que hemos visto en el apartado anterior.

• ¿Qué son los costes de producción?

Los **COSTES DE PRODUCCIÓN** de una empresa se pueden definir como el valor total de los factores productivos que hemos utilizado.

De esta manera, recuerda que teníamos dos tipos de factores.



- **Factores fijos.** Eran aquellos que la empresa no podía variar de un día para otro (como el local de la Tata Mari).
- **Factores variables.** Podían modificarse cuando la empresa quisiera. En el caso de la Tata Mari eran los trabajadores.

Por lo tanto, podemos diferenciar 3 tipos de costes:



1. Costes fijos (CF). Son aquellos costes que provienen de los factores fijos de la empresa. La Tata Mari tiene que pagar un alquiler por el local y por los hornos de 50 euros al día en total. Es decir, tanto si producen 1 bizcocho, como si producen 50 o ninguno, la empresa tendrá que pagar este alquiler por valor de 50 euros diarios. **Los costes fijos son independientes de la producción.**



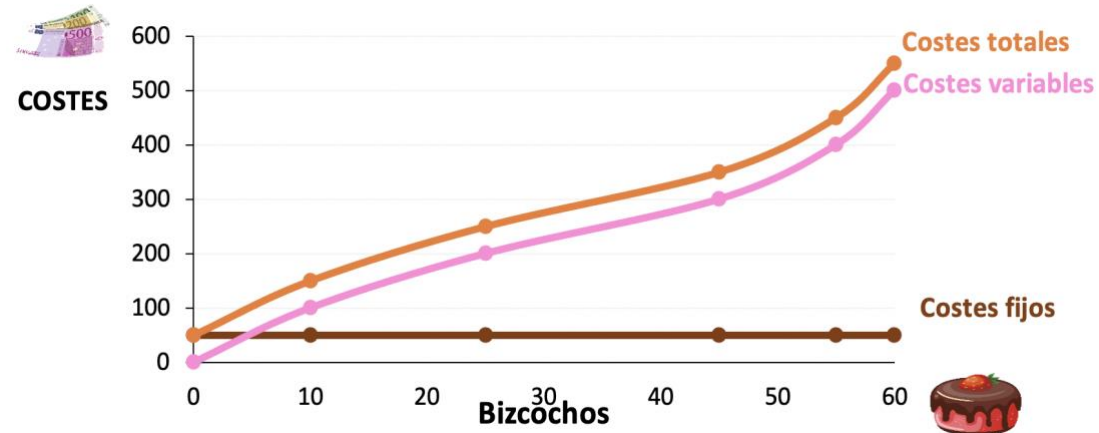
2. Costes variables (CV). Son aquellos que dependen del volumen de producción de la empresa, es decir, estos costes no aparecen si no existe producción. En nuestro ejemplo, los factores variables son los trabajadores necesarios para poder hacer sus bizcochos. Evidentemente, los trabajadores que contratará serán mayores si producen 100 bizcochos que si produce 5. **Los costes variables aumentan o disminuyen con la producción.** Vamos a suponer que cada trabajador cuesta 100 euros al día.



3. Coste total (CT). Es el valor total de todos los factores utilizados para producir el bizcocho. A corto plazo, al igual que hemos visto en la producción (en la que algunos factores permanecían fijos y otros variaban), existen costes fijos y costes variables, mientras que a largo plazo todos los costes, lo mismo que los factores, son variables. **El coste total será la suma del coste variable y del coste fijo.**

Con los datos que hemos dado la Tata Mari tendrá los siguientes costes (solo cogemos hasta el quinto trabajador, ya que a partir del sexto la producción se estanca).

Trabajadores	PRODUCTO TOTAL (bizcochos)	Costes fijos (€)	Costes variables (€)	Costes totales (€)
0	0	50	$0 \times 100 = 0$	$0 + 50 = 50$
1	10	50	$1 \times 100 = 100$	$50 + 100 = 150$
2	25	50	$2 \times 100 = 200$	$50 + 200 = 250$
3	45	50	$3 \times 100 = 300$	$50 + 300 = 350$
4	55	50	$4 \times 100 = 400$	$50 + 400 = 450$
5	60	50	$5 \times 100 = 500$	$50 + 500 = 550$



La curva de costes fijos es una línea recta horizontal, ya que los costes son siempre los mismos a cualquier cantidad de bizcochos que produzcamos.

La curva de costes variables es creciente con la producción de bizcochos. A medida que producimos más, nuestros costes variables aumentan.

La curva de costes totales es la suma del coste variable y del coste fijo. Como el coste fijo es constante, la distancia entre el variable y el total es siempre la misma



Como vemos en la gráfica, la curva de coste total se hace más inclinada a medida que producimos más bizcochos, al contrario que la curva de producción total que vimos anteriormente, que se hacía cada vez más plana. Para explicar las razones tenemos que entender dos conceptos clave: el coste medio y el coste marginal.

• El coste medio y el coste marginal.

La Tata Mari necesita conocer lo que le cuestan sus bizcochos para saber cuántos producir y a qué precio venderlos. Por ello, se debe hacer dos preguntas:

1. ¿Cuánto cuesta cada bizcocho?
2. ¿Cuánto le cuesta si produce un bizcocho más?



De primeras, puede que te parezca la misma pregunta, pero hay un matiz de diferencia que va a ser muy importante para la Tata Mari. Ese matiz es lo que diferencia el coste marginal y el coste medio.

• • Coste medio.

Los costes medios es un concepto fácil de comprender. Nos indica cuánto nos cuesta por término medio producir cada bizcocho.

Los **COSTES MEDIOS** son los costes por unidad de producción.

$$\text{Coste medio} = \frac{\text{Coste total}}{\text{Unidades producidas}}$$



De esta manera, si la Tata Mari produce 25 bizcochos a 250 euros, el coste medio será de $250 / 25 = 10$ euros por bizcocho. Como veremos en el siguiente punto, se trata de un concepto muy importante. **Si cada bizcocho cuesta 10 euros, la Tata Mari tendrá que venderlo a un precio más caro si quiere ganar dinero.**

Coste medio

- Me indica cuánto cuesta producir CADA producto de PROMEDIO.

Coste marginal

- Me indica cuánto cuesta producir el ÚLTIMO producto.



• • Coste marginal.

Si recuerdas los principios económicos, el coste marginal nos muestra cuánto aumenta el coste total (en este caso de producir bizcochos), cuando repito una acción una vez más (en este caso produzco un bizcocho más).

El **COSTE MARGINAL** indica cuánto aumenta el coste total al aumentar una unidad de producción.

En nuestro ejemplo, sin embargo, no tenemos los aumentos de producción de uno en uno, sino que de 0 pasamos a 10, y de ahí 25, y así hasta llegar a 60. ¿Cómo podemos saber cuánto aumenta el coste de un solo bizcocho?

En realidad, es muy fácil. Como ves en la tabla, cuando producimos 0 bizcochos el coste es de 50 euros, y cuando producimos 10 el coste es de 150. Por lo tanto, al aumentar la producción en 10 bizcochos (de 0 a 10), el coste total aumenta 100 (de 50 a 150). De esta manera si dividimos $100 / 10$ sabremos que el coste que ha aumentado cada uno de estos 10 bizcochos es de 10 euros.

$$\text{Coste marginal} = \frac{\text{Aumento coste total}}{\text{Aumento producción}}$$

PRODUCTO TOTAL (bizcochos)	Costes fijos (€)	Costes variables (€)	Costes totales (€)	Coste marginal (€)	Coste medio (€)
0	50	0	50	-	-
10	50	100	150	$\frac{150 - 50}{10 - 0} = 10$	$150 / 10 = 15$
25	50	200	250	$\frac{250 - 150}{25 - 10} = 6,6\bar{6}$	$250 / 25 = 10$
45	50	300	350	$\frac{350 - 250}{45 - 25} = 5$	$350 / 45 = 7,7\bar{7}$
55	50	400	450	$\frac{450 - 350}{55 - 45} = 10$	$450 / 55 = 8,18$
60	50	500	550	$\frac{550 - 450}{60 - 55} = 20$	$550 / 60 = 9,16$

Tal y como vemos en la tabla, el coste marginal empieza disminuyendo. Producir los primeros 10 bizcochos aumenta el coste total en 10 euros cada uno, pero los siguientes 15 bizcochos (hasta el total de 25), solo cuestan 6,66 euros cada uno; y los siguientes 20 (hasta el total 45) solo 5 euros cada uno. Al principio, por tanto, el coste marginal de producir bizcochos es decreciente. Es decir, cada bizcocho que produzco me cuesta menos que el anterior. ¿Cómo es esto posible? ¿No deberían costar todos lo mismo?

● La relación entre costes y producción.

Acabamos de ver que mientras los primeros diez bizcochos cuestan producirlos 15 euros cada uno, los siguientes quince bizcochos costaban solo 10 euros cada uno. La razón se debe a que, al principio, **para bajos niveles de bizcochos, los trabajadores son muy productivos**, se dividen las tareas y por tanto cada uno de ellos puede producir muchos bizcochos. Eso hace que **cada nuevo trabajador aumente mucho la producción (el producto marginal es creciente)**. Como los trabajadores cobran el mismo dinero, pero producen más, **los costes de cada bizcocho disminuyen (el coste marginal es decreciente)**.

Sin embargo, **a medida que la Tata Mari necesita más trabajadores, estos empiezan a molestarse entre sí**, ya que no cuentan con capital suficiente (hornos e instalaciones). Eso hace que los nuevos **trabajadores apenas produzcan bizcochos**, es decir, el producto **marginal es decreciente** y, por tanto, como a los trabajadores hay que pagarles lo mismo, **los nuevos bizcochos cada vez costarán más, por lo que el coste marginal será creciente**.

Quando la producción marginal es....	El coste marginal será
Creciente	Decreciente
Decreciente	Creciente

Es decir, cuando los rendimientos de los trabajadores son **crecientes** (al dividirse el trabajo cada vez son más productivos), **los costes marginales serán decrecientes** (cada vez es más barato producir).

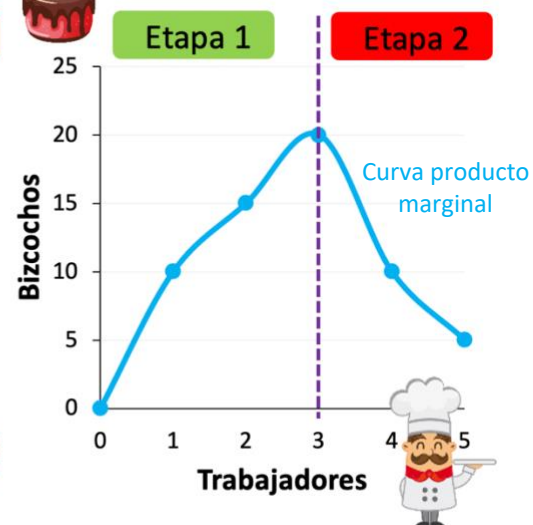
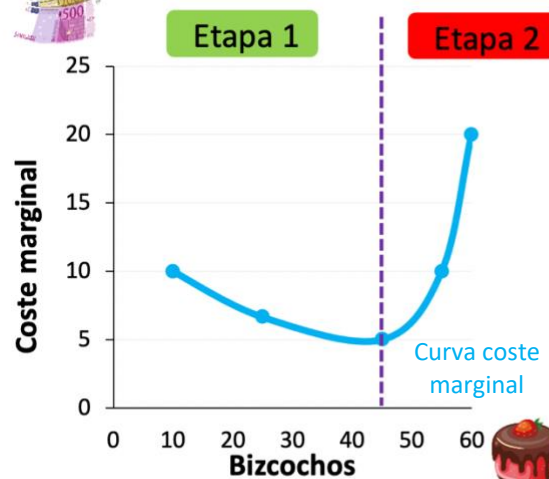


Quando los rendimientos de los trabajadores son **decrecientes** (los trabajadores se molestan y son cada vez menos productivos) **los costes marginales serán crecientes** (cada vez cuesta más producir un bizcocho).



Como vemos en la gráfica, **con tres trabajadores se producen 45 bizcochos**. Pero a partir de ahí, los trabajadores empiezan a molestarse entre sí y pasamos de la etapa 1 a la etapa 2 de producción. Empieza por tanto la ley de rendimientos decrecientes. Los trabajadores son cada vez menos productivos y, por tanto, los costes cada vez crecen más.

	TRABAJADORES	PRODUCTO TOTAL (BIZCOCHOS)	PRODUCTIVIDAD MARGINAL	COSTE MARGINAL (€)
Etapa 1	0	0	0	-
	1	10	10	10
	2	25	15	6,66
	3	45	20	5
Etapa 2	4	55	10	10
	5	60	5	20



Como vemos tanto en la gráfica como en la tabla, en la etapa 1 de producción los trabajadores cada vez son más productivos, lo que hace que la productividad marginal suba y los costes marginales bajen. **A partir de 3 trabajadores, cuando se producen 45 bizcochos**, la cosa cambia, pues los trabajadores son menos productivos y, mientras que el producto marginal baja, el coste marginal sube. En ese punto empiezan los rendimientos decrecientes.

10. EL BENEFICIO

• ¿Cómo se calcula el beneficio?

El beneficio de una empresa nos indica cuánto dinero ganará una vez que ha pagado todos sus costes. Por tanto, se entiende como beneficio la diferencia entre los ingresos totales y los costes totales.

$$\text{BENEFICIO} = \text{INGRESO TOTAL} - \text{COSTE TOTAL}$$

El ingreso total será la cantidad que la empresa obtiene por vender sus productos.

Es decir, el precio del producto multiplicado por las unidades vendidas. *En nuestro ejemplo, vamos a suponer que la Tata Mari pone un precio de 10 euros por bizcocho (es un bizcocho gigante, tú también pagarías 10 euros por él).*

$$\text{INGRESO TOTAL} = \text{PRECIO} \times \text{CANTIDAD VENDIDA}$$

Así, cuando la empresa vende 45 bizcochos a 10 euros cada uno, sus ingresos serán de 450 euros, mientras que si la empresa vende 60 bizcochos a 10 euros cada uno, sus ingresos serán 600 euros.

Si a estos ingresos les quitamos los costes de producir los bizcochos, obtendremos el beneficio.

Si el ingreso es mayor al coste, la empresa obtiene por los bizcochos más dinero que lo que les ha costado producirlos y **diremos que hay beneficios**. **Si los costes de producir son mayores que los ingresos** obtenidos por la venta de esos productos **diremos que hay pérdidas o beneficios negativos**.



SI $IT > CT \rightarrow$ **BENEFICIOS**

SI $IT < CT \rightarrow$ **PÉRDIDAS**

INGRESO
TOTAL

BENEFICIOS

COSTE
TOTAL

PÉRDIDAS

INGRESO
TOTAL

COSTE
TOTAL

En la siguiente tabla podemos ver cuánto dinero gana y pierde la Tata Mari al producir diferentes cantidades de bizcochos.

Trabajadores	PRODUCTO TOTAL (bizcochos)	Costes fijos (€)	Costes variables (€)	Costes totales (€)	Coste marginal (€)	Coste medio (€)	Ingresos totales (precio x cantidad)	Beneficios (IT - CT)
0	0	50	0	50	-	-	10 x 0 = 0	0 - 50 = -50
1	10	50	100	150	10	15	10 x 10 = 100	100 - 150 = -50
2	25	50	200	250	6,6	10	10 x 25 = 250	250 - 250 = 0
3	45	50	300	350	5	7,7	10 x 45 = 450	450 - 350 = 100
4	55	50	400	450	10	8,18	10 x 55 = 550	550 - 450 = 100
5	60	50	500	550	20	9,16	10 x 60 = 600	600 - 550 = 50
6	60	50	600	650	-	10,83	10 x 60 = 600	600 - 650 = -50
7	55	50	700	750	-	13,63	10 x 55 = 550	550 - 750 = -200

Tal y como vemos, la Tata Mari pierde dinero para bajos niveles de producción. El motivo es que hay que hacer una inversión de 50 euros y, por tanto, si la empresa vende poco, no podrá recuperar esa inversión. Por ello si produce 10 bizcochos la empresa pierde dinero. Entonces ¿Cuándo gana dinero la empresa?

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

LOS COSTES Y EL COVID-19.



Con la crisis del COVID-19, muchas empresas tuvieron que permanecer cerradas durante meses. Sin embargo, mantenían sus costes fijos (pago de alquiler del local, máquinas y otras inversiones que hubieran hecho). Ante esta situación, el gobierno español dio la posibilidad a las empresas de acogerse a ERTEs.

Con los ERTEs las empresas podían dejar de pagar a sus trabajadores (que cobrarían del paro) sin tener que despedirlos. Esto fue un gran alivio para las empresas, ya que pudieron reducir sus costes variables y no tener que realizar despidos con los que pagar indemnizaciones (que hubieran supuesto costes).

Gracias a estos ERTEs muchas empresas consiguieron sobrevivir a esta crisis. Y es que, muchas veces, el ahorro de costes es la clave.

• ¿Cuándo gana beneficios la empresa?









• • La clave está en el coste medio y coste marginal.

El **coste medio** es, sin duda, un indicador totalmente fiable para saber si gano o pierdo dinero. Si algo me cuesta producirlo de media 5 euros y lo vendo por 7, estaré ganando dos euros por cada producto. Si lo vendo por 4, estaré perdiendo 1 euro.

Quando el precio es mayor al coste medio...		...BENEFICIOS
Quando el precio es menor al coste medio...		...PÉRDIDAS
Quando el precio es igual al coste medio...		...NI BENEFICIO, NI PÉRDIDAS

Por eso la empresa de la Tata Mari gana dinero siempre que el coste medio sea inferior a 10, ya que el bizcocho se vende a 10 euros. Si vemos la columna de coste medio, cuando este es inferior a 10 euros la empresa gana dinero, pero cuando es superior, la empresa pierde y justo cuando es 10, el beneficio es 0.



PRODUCTO TOTAL (bizcochos)	Costes totales (€)	Coste medio (€) (CT / Producción)	Precio (€)	Beneficios (€) (IT - CT)
0	50	-	10	0 - 50 = -50 
10	150	150 / 10 = 15	10	100 - 150 = -50 
25	250	250 / 25 = 10	10	250 - 250 = 0 
45	350	350 / 45 = 7,7	10	450 - 350 = 100 
55	450	450 / 55 = 8,18	10	550 - 450 = 100 
60	550	550 / 60 = 9,16	10	600 - 550 = 50 
60	650	650 / 60 = 10,83	10	600 - 650 = -50 
55	750	750 / 45 = 13,63	10	550 - 750 = -200 

Los beneficios se producen cuando el precio (10) es mayor al coste medio.

• • ¿Y cuándo gano más?

Ahí la clave está en el **coste marginal**. Al principio hemos dicho que el coste marginal es decreciente, es decir, como los trabajadores son más productivos, cada bizcocho me cuesta menos que el anterior. Por tanto, mientras el **coste marginal se encuentre por debajo del precio (10 euros)**, me interesa seguir produciendo.

Quando el coste marginal es menor que el precio...		...EL BENEFICIO SUBE
Quando el coste marginal es mayor que el precio...		...EL BENEFICIO BAJA
Quando el coste marginal es igual que el precio...		...EL BENEFICIO SE MANTIENE

Las alarmas empiezan a sonar cuando el coste marginal sube. Cuando la empresa produce 45 bizcochos, el coste marginal es 5 euros, pero cuando producimos 55, el coste marginal es 10. ¿Me interesa seguir produciendo? La respuesta es que da igual. El motivo es porque el coste marginal es igual al precio. Por tanto, si vendo bizcochos a 10 euros y producir los últimos me han costado 10 mi beneficio se mantiene.

PRODUCTO TOTAL (bizcochos)	Costes totales (€)	Coste marginal (€)	Precio (€)	Beneficios (€) (IT - CT)
0	50	-	10	-50
10	150	$\frac{250 - 150}{10 - 0} = 10$	10	-50
25	250	$\frac{250 - 150}{25 - 10} = 6,6$	10	0
45	350	$\frac{350 - 250}{45 - 25} = 5$	10	100
55	450	$\frac{450 - 350}{55 - 45} = 10$	10	100
60	550	$\frac{550 - 450}{60 - 55} = 20$	10	50

Si P = CMg el beneficio se mantiene

Mientras el precio (10) es mayor al coste marginal, el beneficio subirá.

Si P = CMg el beneficio se mantiene

Si P < CMg el beneficio disminuye

Solo cuando el **coste marginal supera el precio (10)** es cuando debo parar de producir, ya que vendería esas unidades a menor precio que lo me costó producir las. Es lo que ocurre cuando pasamos de producir 55 bizcochos a 60. Esos últimos 5 cuestan 20 euros cada uno y si los vendemos a 10 perderemos dinero. En ese caso nuestro beneficio pasaría de 100 a 50 (hemos perdido 50).



Comparar el **precio con el coste medio** me permite saber si tengo **beneficios o pérdidas**. Comparar el **precio con el coste marginal** me permite saber **cuándo tendré más beneficios**.

ACTIVIDAD RESUELTA 3. El rompecabezas balompédico.

Una empresa que vende balones de fútbol puede contratar desde 0 a 6 de trabajadores como vemos en la tabla de abajo. Para poder producir, además de los trabajadores, a los que les paga 1000 euros a cada uno, cuenta con un local que alquila por 500 euros.

Trabajadores	Producción total (balones)
0	0
1	100
2	220
3	380
4	500
5	580
6	600

- 1 Dibuja una tabla en la que incluya el producto medio, producto marginal, coste total, coste medio y marginal, el ingreso total y el beneficio.
- 2 Dibuja las curvas de producto total y producto marginal. Explica la relación que existe entre las dos curvas.
- 3 Explica la relación entre la curva de coste marginal y producto marginal apoyándote en las gráficas.
- 4 ¿Qué cantidad de trabajadores le da más beneficios a la empresa? Explica las razones apoyándote en el coste medio y marginal.

Solución:

- 1 Empezamos rellenando la tabla.

Cuando el precio es mayor al coste marginal, el beneficio subirá.

Hay beneficios cuando el precio (10) es mayor al coste medio.

Trabajadores	PRODUCTO TOTAL (balones)	PRODUCTO MEDIO (Producción / trabajadores)	PRODUCTO MARGINAL (Aumento producto / aumento trabajo)	Costes fijos (€) (Local)	Costes variables (€) (Trabajadores)	Costes totales (€) (CF + CV)	Coste medio (€) (CT / producto)	Coste marginal (€) (Aumenta CT / Aumenta producto)	Precio (€)	Ingresos totales (€) (precio x cantidad)	Beneficios (€) (Ingresos totales - CT)
0	0	-	-	500	0	500	-	-	10	0	-500
1	100	100	100	500	1000	1500	$1500 / 100 = 15$	$1000 / 100 = 10$	10	1000	-500
2	220	110	120	500	2000	2500	$2500 / 220 = 11,36$	$1000 / 120 = 8,33$	10	2200	-300
3	380	126,66	160	500	3000	3500	$3500 / 380 = 9,21$	$1000 / 160 = 6,25$	10	3800	300
4	500	125	120	500	4000	4500	$4500 / 500 = 9$	$1000 / 120 = 8,33$	10	5000	500
5	580	116	80	500	5000	5500	$5500 / 580 = 9,48$	$1000 / 80 = 12,5$	10	5800	300
6	600	100	20	500	6000	6500	$6500 / 600 = 10,83$	$1000 / 20 = 50$	10	6000	-500



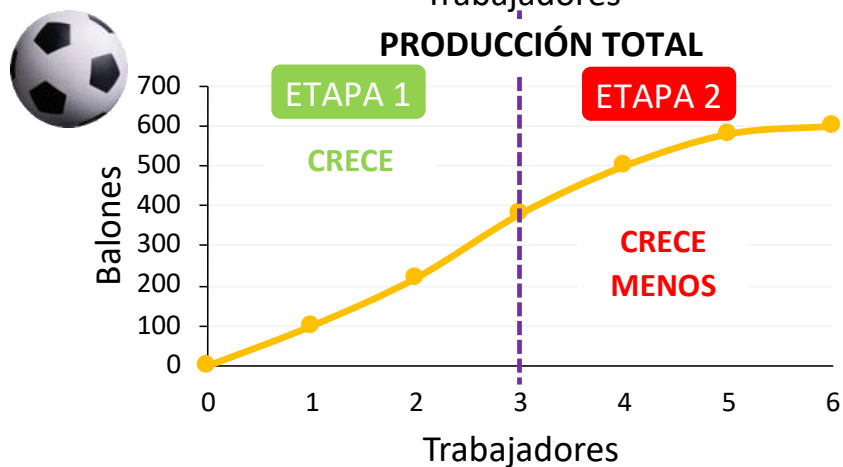
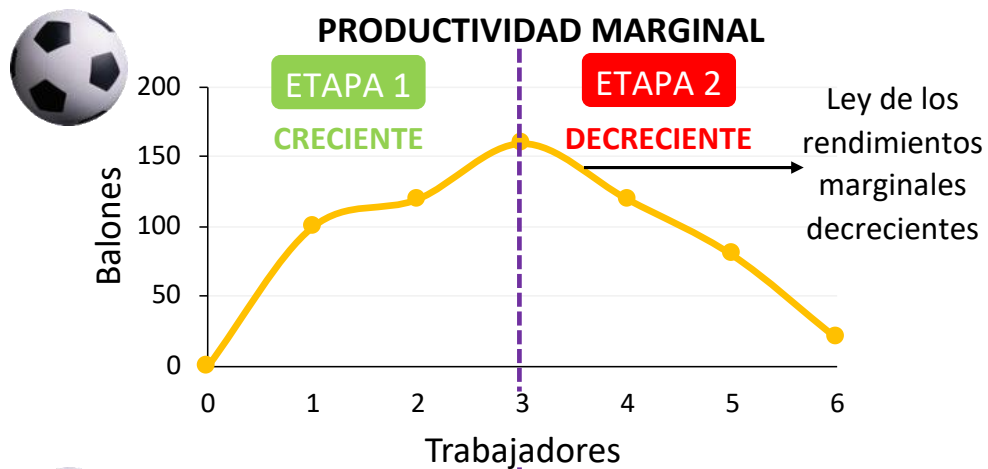
ÓPTIMO TÉCNICO

Cuando el coste medio supera al precio, entramos en pérdidas.

Cuando el coste marginal es mayor al precio (10), no conviene seguir produciendo.

Es el punto de máximo beneficio (500), ya que es el último momento dónde el coste marginal (8,33) es menor al precio (10). A partir de ahí, no conviene seguir produciendo.

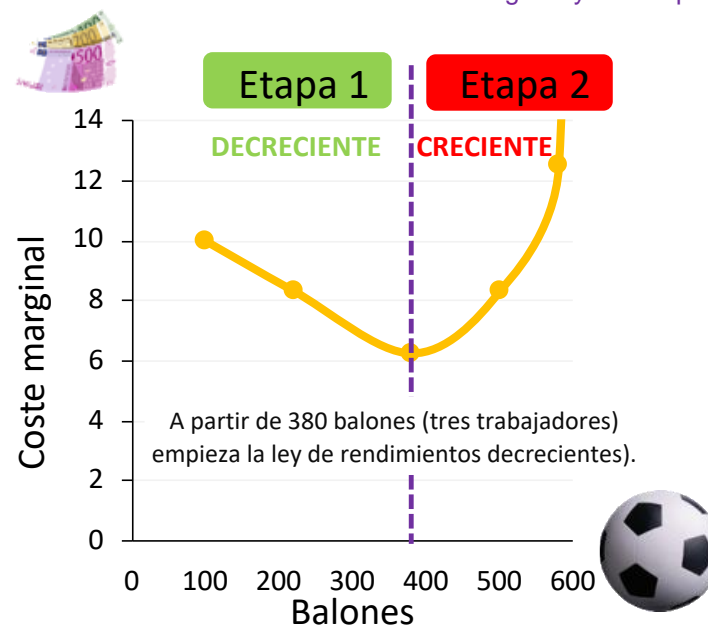
2 Dibujamos las curvas de producto total y producto marginal y explicamos la relación que existe entre ellas.



En la **ETAPA 1** los trabajadores son cada vez más productivos, probablemente porque se dividen mejor el trabajo. Esto hace que la productividad marginal sea creciente (100, 120, 160). Estos aumentos de productividad suponen menos costes para la empresa, por lo que en esa etapa el coste marginal es decreciente (10, 8'33, 6'25).

En la **ETAPA 2**, (a partir del tercer trabajador) los trabajadores son cada vez menos productivos ya que, seguramente, empiezan a molestarte. Esto provoca que la productividad marginal se vuelva decreciente (120, 80, 20) y, por lo tanto, los costes de cada nuevo producto (coste marginal) sean crecientes (8'33, 12'5, 50).

3 Explicación de la relación entre la curva de coste marginal y la de producto marginal.



Las curvas de producto total y de productividad marginal están relacionadas y ambas nos muestran la ley de rendimientos decrecientes.

Al principio, cuando contratamos los primeros trabajadores y estos empiezan a producir balones, cada vez son más productivos. Como vemos en la tabla y en la gráfica, la producción cada vez crece más (100, 220, 380) lo que hace que la productividad marginal sea creciente (100, 120, 160). **Esta es la ETAPA 1.**

Sin embargo, a partir del tercer trabajador, estos se empiezan a molestar entre sí. Como vemos, la producción sigue creciendo, pero cada vez menos (380, 500, 580, 600) y la productividad marginal es decreciente (120, 80, 20). **Esta es la ETAPA 2.**

4 Explicación sobre qué cantidad de trabajadores le da más beneficios a la empresa basándonos en los costes.

La empresa contratará 4 trabajadores porque es el punto que más beneficios da a la empresa (500).

Si nos fijamos bien la empresa solo tiene beneficios en los puntos en donde el precio (10) es superior al coste medio (3, 4 y 5 trabajadores)

De esos puntos, el beneficio siempre aumentará cuando el coste marginal permanezca debajo de 10. Como con 5 trabajadores el coste marginal ya sube a 12'5, en ese punto el beneficio baja de 500 a 300.

TIPO TEST

1. Una empresa que produce zumos de naranja pertenece al sector:

- a. Primario.
- b. Secundario.
- c. Terciario
- d. Cuaternario

2. La tecnología es:

- a. Las máquinas que tiene la empresa.
- b. El capital humano.
- c. La manera en la que una empresa combina los factores productivos.
- d. Ninguna es correcta.

3. Tenemos 3 métodos de producción. El método 1: Que produce con 2L y 8K El método 2: Que produce con 4L y 8K El método 3: Que produce con 4L y 6K Indica cuál es eficiente técnicamente:

- a. El método 1.
- b. El método 2 y 3.
- c. El método 1 y 3.
- d. Todos son eficientes técnicamente.

4. Siguiendo con los datos de la pregunta 3, si suponemos que el coste de L son 10 euros y el coste de K son 5. ¿Cuál es eficiente económicamente?

- a. El método 1.
- b. El método 2.
- c. El método 3.
- d. Todos son eficientemente económicamente.

5. Una empresa con 4 trabajadores y 5 máquinas, produce 1000 camisetas. ¿Cuál es la productividad de los trabajadores?

- a. 200 camisetas.
- b. 250 camisetas
- c. 1000 camisetas.
- d. 4.

6. Una empresa con 3 trabajadores produce 10 mesas y con 5 trabajadores produce 40 mesas. ¿Cuál es la productividad marginal?

- a. 30 mesas.
- b. 8 mesas.
- c. 15 mesas.
- d. Ninguna es correcta.

7. La ley de los rendimientos marginales decrecientes:

- a. Solo se puede producir a largo plazo.
- b. Indica que a medida que aumentan los factores variables llega un momento en que la producción cada vez crece menos.
- c. Se debe a la existencia de rendimientos a escala.
- d. Indica que al variar los factores fijos la producción decrece.

8. Si una empresa que produce 100 armarios, dobla todos sus factores de producción y produce 1800, tenemos:

- a. Rendimientos constantes a escala.
- b. Rendimientos crecientes a escala.
- c. Rendimientos decrecientes a escala.
- d. Rendimientos circulares a escala.

9. Si una empresa no produce nada:

- a. Tiene unos beneficios igual a 0.
- b. Tiene unas pérdidas iguales a sus costes fijos.
- c. Tiene pérdidas iguales a los costes variables.
- d. Tiene beneficios iguales a sus ingresos totales.

10. Una empresa tiene unos costes fijos de 1.000 euros y unos costes variables de 2 euros por balón. Si producen 1000 balones y los vende a 3 euros. Su beneficio es:

- a. 0.
- b. 1.000 euros.
- c. 2.000 euros.
- d. Otra cantidad.

ACTIVIDADES SITUACIÓN DE APRENDIZAJE 3.

DIAPPOSITIVAS 1º BACHILLERATO

UNIDAD 3. PRODUCCIÓN Y EMPRESA

Material elaborado por:



Material editado por:



Videos explicativos de cada clase en www.youtube.com/c/econosublime

Todas las actividades en www.econosublime.com

YouTube

Blooket



UNIDAD 4.

2024-2025 (LOMLOE)

El mercado.

Índice

1. El mercado.....	71
2. La demanda.....	72
¿Qué es la demanda?	72
Los factores que influyen en la demanda.....	73
3. Los cambios en la demanda.....	75
La condición ceteris paribus.....	75
Movimientos y desplazamientos de la curva.....	75
4. La oferta.....	77
¿Qué es la oferta?	77
Los factores que influyen en la oferta.....	78
5. Los cambios en la oferta.....	79
La condición ceteris paribus.....	79
Movimientos y desplazamientos de la curva.....	80
6. El equilibrio de mercado.....	82
7. Cambios en las condiciones de mercado.....	85
Cambios en la demanda y sus consecuencias en el equilibrio.....	85
Cambios en la oferta y sus consecuencias en el equilibrio.....	86
Cambios simultáneos en demanda y oferta.....	88
8. La elasticidad.....	91
La elasticidad de la demanda.....	91
Los tipos de elasticidad de demanda y sus efectos en los ingresos.....	92
La elasticidad de la oferta.....	93



Material elaborado por:

Material editado por:



1. EL MERCADO.

¿Por qué sube el precio de los langostinos en navidad? ¿Por qué en verano los hoteles son más caros que en invierno? ¿Por qué las mascarillas aumentaron mucho de precio al inicio del brote del COVID-19?

La mayoría de la gente responde a estas preguntas con la coetilla “es oferta y demanda”, aunque no saben muy bien lo que quieren decir. En este tema vamos a aprender precisamente eso, es decir, el funcionamiento de la oferta y la demanda, lo que te va a permitir entender para siempre por qué los precios suben o bajan.

Estamos en un tema tremendamente importante, ya que entender cómo funciona la oferta y demanda de un bien cualquiera te va a permitir entender una cantidad de conceptos económicos que ahora mismo no llegas a imaginar. Abróchate el cinturón, que lo que viene es fascinante.

Como acabamos de decir, en este tema nos vamos a centrar en estudiar cómo funcionan los mercados de bienes, ya sea este bien una vivienda, café o verduras.

Si piensas en un mercado tal vez se viene a tu cabeza el típico mercado cerrado donde vas a comprar fruta, pescado o carne, pero no nos referimos exactamente a eso. **En ocasiones los mercados están muy organizados, como por ejemplo en las lonjas de pescado, donde los compradores y vendedores se juntan en un espacio en un momento determinado y subastan el pescado al mejor postor.**

Otros mercados, sin embargo, como el café que te tomas en un bar, no están tan organizados. Así, los vendedores de café no se reúnen en un espacio único, sino que cada uno vende en su propio negocio. Tampoco hay nadie que subaste los precios, cada vendedor pone el precio del café en la cantidad que considere oportuna, y cada comprador decidirá cuánto café tomará a ese precio.

El **MERCADO** es un lugar físico o virtual en el que compradores y vendedores se intercambian un bien o servicios mediante un pago. Podemos hablar del mercado de la vivienda, el café, las verduras, la gasolina, etc. porque en todos ellos se intercambia ese bien en concreto a cambio de un pago.



En este tema nos vamos a centrar en mercados competitivos, es decir, mercados en donde una empresa no tiene fuerza para influir en los precios del mercado. El mercado del café es, por tanto, competitivo. Si un bar decidiera poner el precio del café a 3 euros, lo más probable es que se quedara sin clientes (yo desde luego no iría).

Sin embargo, en algunos mercados, como el de la gasolina, en el que hay pocos vendedores, hay posibilidad de que una empresa pueda influir en el precio. De este modo, si Repsol decide aumentar el precio de la gasolina, no va a perder todos sus clientes, por tanto, puede influir en el precio (lo veremos detenidamente en el tema 5).

Un **MERCADO COMPETITIVO** es aquel con muchos vendedores y compradores en donde estos no pueden influir en el precio. De esta manera, los precios no suben o bajan por caprichos de una empresa, sino por la oferta y la demanda.

Para entender como los precios varían en un mercado, los economistas utilizan el MODELO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA (recuerda que era una simplificación de la realidad que permitía hacer predicciones). Entender este modelo nos va a permitir hacer predicciones de cuando los precios de un determinado bien van a subir o bajar (suena interesante eh...).

Pero para ello tenemos que aprender primero 5 factores clave.

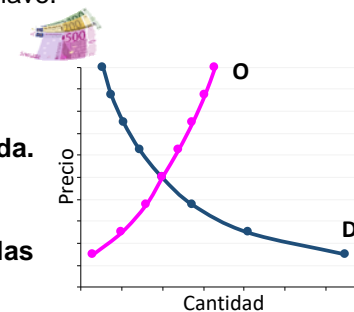
La curva de demanda.

La curva de oferta.

Los factores que afectan a la oferta y a la demanda.

El equilibrio de mercado.

Cómo varía el equilibrio de mercado cuando las curvas de oferta y/o demanda se desplazan.



Empezaremos con la demanda y los factores que influyen en ella.

EL ALUMNO Y LA ECONOMÍA

EL MÁSCARA Y EL ORIGEN DE ECONOSUBLIME.

Corría el año 2015 y estábamos en clase de segundo de bachillerato. Pregunté a toda la clase por la ley de la demanda que vimos el año anterior. Nadie, absolutamente nadie, respondió, ni siquiera varios alumnos que habían sacado un 10. La respuesta de muchos dejó helado al profesor. – *Profe, después de un examen es complicado que recordemos algo.*

El profesor entró a la clase de primero pasmado y les contó lo que le acababa de pasar. Allí estaba el máscara (el más carajote) que había suspendido el año anterior – ¿La ley de la demanda dices? ¿Eso es lo de la historia de las converse no? El máscara se dispuso a explicar a toda la clase la ley de la demanda y su efecto renta y sustitución (algo que no está en los apuntes pero que se explica en clase). El profe estaba alucinado. – *Pero ¿cómo puedes acordarte de eso un año después, si encima suspendiste?*

– *Ticher, te voy a dar un consejo, son tus historias las que nos tienen enganchados a economía y lo que acabaremos recordando. Si yo fuera tú, haría mi propio libro e incluiría todas las historias que nos cuentas. Si lo haces, tendrás unos apuntes sublimes, es más, yo lo llamaría “Econosublime”. El resto... es historia.*

2. LA DEMANDA.

Entras en una tienda dispuesto a comprarte unas zapatillas que has visto la semana anterior. Cuestan 40 euros, así que la idea es probártelas y comprarlas sin mirar más en la tienda. Sin embargo, cuando llegas a la altura de las zapatillas, ves que las Converse están rebajadas de precio, normalmente cuestan unos 60 euros y la etiqueta dice que se rebajan un 25%, por lo que costarían 45. Merece la pena el cambio, piensas.



No lo dudas ni un segundo, te vas a por las Converse, las agarras y vas al mostrador a pagar. Allí la chica que atiende te pregunta que si estás al tanto de la superoferta en Converse que hay en ese momento. Le dices que sí, que has visto la rebaja del 25%. Sin embargo, la chica dice que esa oferta es antigua, y que la actual es de una rebaja del 50%, como si fuera un 2x1.

Sin dudar te vas de nuevo a la zona de las Converse y coges otro par. No todos los días se pueden comprar esas zapatillas a 30 euros. Cuando de nuevo llegas a pagar, la chica usa el lector de código de barras sobre los productos, y se empieza a reír. Resulta que la tienda está tratando de deshacerse de todas las Converse. El descuento real es de casi el 70%, y cada par de zapatillas cuesta solo 20 euros.

Te puedes imaginar lo que pasa ahora, ya te me habías hecho la idea de comprar 2 zapatillas por 30 y pagar 60 euros, pero ahora puedes comprar 3 por 20 euros y seguir pagando 60. ¿Qué ha pasado? ¿Eres un consumista empedernido? Puede que sí pero, además, ha entrado en juego la ley de la demanda.

• ¿Qué es la demanda?

En principio, mucha gente contestaría a esta pregunta diciendo que es la cantidad de personas que compran un producto. Así, la demanda de café sería la cantidad de cafés que las personas quieren tomar en un momento determinado. Aunque esas personas no andan desencaminadas, la respuesta no es del todo exacta.

¿Cuántas tazas de café quieren comprar los españoles en un año? En principio, podríamos pensar que, si multiplicamos los cafés que se toman en un día en España y por 365, eso sería la demanda del año. El problema es que los cafés que nos tomemos dependen del precio del café. Si el precio sube, los españoles queremos beber menos café, algunos probablemente cambiarán a té o incluso a una Coca-Cola (que sea sin azúcar, por favor). De la misma manera, si el café baja de precio, habrá algunas personas que tomen más.

Por tanto, para responder a la pregunta ¿Cuántas tazas de café quieren comprar los españoles en un año?, necesitamos saber el precio del café.

La **DEMANDA DE UN BIEN** es la cantidad de ese bien que están dispuestos a adquirir los demandantes a un precio determinado. Debe quedar claro que **DEMANDA** es la intención de comprar a un precio determinado.

Es decir, para estudiar la demanda necesitamos hacer una tabla que nos diga cuántos cafés desean tomar los españoles a cada precio diferente.

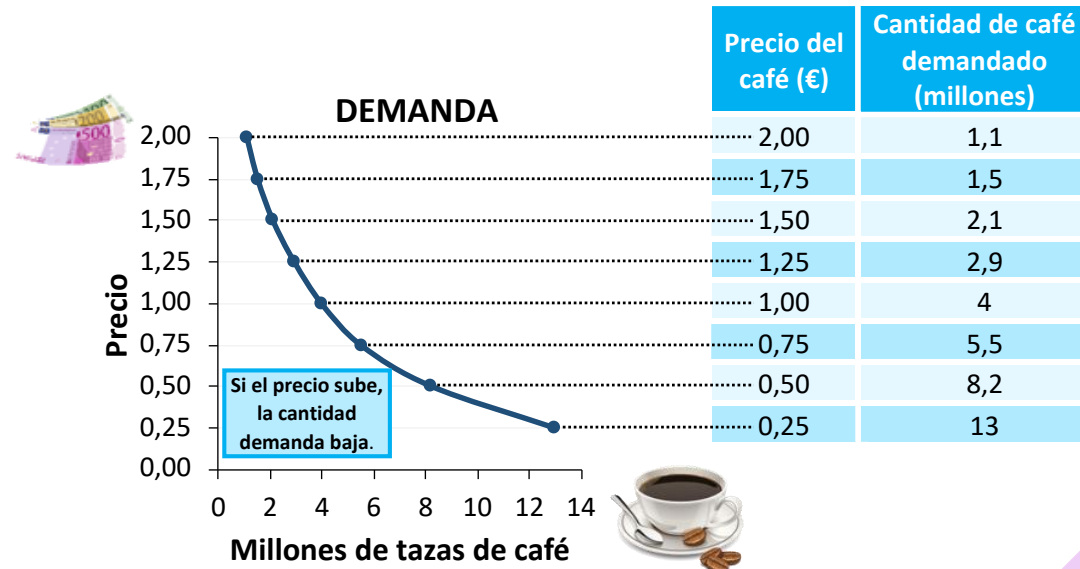
• • La tabla y la curva de demanda.



La tabla de demanda nos va a mostrar cuánta cantidad de café van a tomar los españoles para cada precio del café.

Fíjate que la tabla nos muestra que, si el precio del café es 1 de euro, la cantidad que la gente demanda (quiere comprar) son 4 millones de tazas. Pero si el precio sube a 1,50 la gente querrá comprar menos (algunos beberán ahora té o simplemente menos café) y la cantidad demandada será 2,1 millones de tazas. De la misma manera si el precio baja a 0,50 euros, al ser más barato, querrán comprar más, hasta 8,2 millones.

La **CURVA DE DEMANDA** es la representación gráfica de las diferentes cantidades de café demandadas por los consumidores para cada precio.



● Los factores que influyen en la demanda.

Un caluroso lunes de primavera algo cambió para siempre en España. Una cantidad gigante de alumnos llegaron a clase con un “spinner”, un producto que apenas se había visto hasta entonces, pero por alguna razón, todo adolescente y niño quería tener. Este cambio en la demanda sucedió en solo un fin de semana. ¿Eran más baratos los spinners ahora? La verdad es que no. Entonces, ¿por qué la gente lo quería si valían lo mismo? Pues porque hay más factores que influyen en la demanda además del precio.

Como acabamos de explicar, el principal factor a la hora de influir en la demanda es el precio. Sin embargo, hay algunos más. Vamos a ver todos los factores que pueden influir en la demanda de café o de cualquier otro bien.

1 El precio del bien en cuestión. Como hemos visto, **cuanto mayor sea el precio de un bien, menor será la cantidad demandada y viceversa, a menor precio, mayor es la cantidad demandada.** Esto es conocido como **LEY DE LA DEMANDA.**

Es lo que ocurre en el ejemplo de las Converse: a 60 euros no quieres ninguna, a 45 comprarías un par, a 30 comprarías 2 pares y al precio final de 20 euros te llevas 3. Lo mismo ocurre con el café en nuestro ejemplo, al precio de 1 euro la demanda son 4 millones, pero si el precio baja a 0,75, la demanda sube a 5,5 millones de tazas.

LEY DE LA DEMANDA

1. A menor precio, mayor cantidad demandada y viceversa

2 Precio de otros bienes relacionados. Podemos hablar de dos tipos de bienes que pueden influir en la demanda de otro producto, ya que tienen relación.

A) Bienes sustitutivos. Serían, por ejemplo, aquellos bienes que me satisfacen la misma necesidad que el café. Así, mucha gente puede decidir tomar té en lugar de café. Es decir, decimos que café y té son sustitutivos porque satisfacen la misma necesidad. Si de repente el té sube de precio, eso puede hacer que muchos bebedores de té se cambien al café y, por tanto, la demanda de café aumente a pesar de que el precio del café sea el mismo. Lo mismo ocurre con las lentillas y las gafas. Si el precio de las lentillas sube, se demandarán más gafas. Margarina y mantequilla, carne y pescado serían otros ejemplos de bienes sustitutivos, ya que satisfacen la misma necesidad.

Estás enfrente de la heladería y una chica del local de al lado “Smooy” te ofrece un yogur helado a mitad de precio. Tal vez tú no, pero mucha gente cambiará de local, por lo que la demanda de helado ese día será mucho menor. Como el helado y el yogur helado satisfacen la misma necesidad (aunque no son idénticos) la disminución del precio de uno (el del yogur) hace que se compre menos del otro (el helado).

2.A. Si el precio de un sustitutivo disminuye, disminuirá la demanda del otro bien

B) Bienes complementarios. Son aquellos bienes que se consumen conjuntamente, como por ejemplo: los coches y la gasolina, las lámparas y las bombillas, o la impresora y la tinta. También mucha gente desayuna un croissant con un café, por lo que si, por ejemplo, de repente el precio de los croissants aumenta, puede que la gente que toma ambas cosas juntas deje de comprar croissants y también café. Por tanto, si aumenta el precio de los croissants, la gente demandará menos café, a pesar de que el precio del café es el mismo.

Llevas un tiempo queriendo comprarte una bicicleta para ir al instituto. El problema, es que todas las que encuentras son muy caras. De repente, una tienda baja mucho los precios por alguna razón. Te decides a comprar esa bicicleta y el vendedor te dice que necesitarías, al menos, un candado, una pata de cabra y luces. Resulta que te gastas en todo eso más que de lo que ha bajado el precio de las bicicletas. La estrategia del vendedor es muy astuta: si compras sus bicicletas, también le comprarás a él otros bienes complementarios. La bicicleta y el candado (y los otros productos) son complementarios porque se consumen conjuntamente. Cuando disminuye el precio de uno (la bicicleta), la demanda de los complementarios (candado, luces...) aumenta.

2.B. Si el precio de un complementario disminuye, aumenta la demanda del otro bien

3 La renta. La cantidad de dinero que tenemos condiciona la cantidad de bienes que podemos comprar y, por tanto, la cantidad de producto que un consumidor demanda. De manera general podemos decir que, si la renta de un país aumenta, eso hará que la gente pueda demandar más café.

Sin embargo, no todo aumento de la renta implica un incremento de la cantidad demandada de todos los bienes, sino que dicho incremento dependerá del tipo del bien. De este modo, diferenciamos dos tipos de bienes:

A) Bienes normales. En este tipo de bienes la **demanda aumenta cuando aumenta la renta** de los demandantes. La mayoría de los bienes y servicios entran en esta categoría, por ejemplo, la vivienda o los electrodomésticos. Si tengo más dinero, podré consumir más bienes, entre ellos el café.

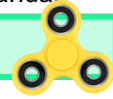
3.A. A mayor renta, mayor demanda de bienes normales

B) Bienes inferiores. Son aquellos bienes que se **demandan menos cuando aumenta la renta**, como los coches de segunda mano o los productos de marca blanca de los supermercados. Se llaman así porque existe una alternativa de mayor calidad. Cuando ganamos más dinero queremos consumir otros bienes “mejores”. Si gano más dinero comeré menos mortadela y más jamón, o iré menos en bus y utilizaré más el taxi.

3.B. A mayor renta, menos demanda de bienes inferiores

4 Las preferencias del consumidor. Los gustos, las preferencias, y la moda influyen en los productos que los consumidores demandan. En los últimos años, de hecho, ha habido una gran campaña de café que ha aumentado su demanda. Así, el aumento de la demanda del spinner fue claramente por una moda pasajera que aumentó las preferencias por eso producto y, por tanto, incrementó la demanda.

4. A mayor preferencia por un bien, la demanda aumenta



5 Las expectativas del precio y de la renta. Si los consumidores consideran que el precio de un bien va a aumentar mucho, esto puede modificar su demanda actual. Por ejemplo, en los años del boom de la vivienda los precios subían sin parar, pero, aun así, los españoles comprábamos más casas cada año. Uno de los motivos eran las expectativas: la gente pensaba "las casas están caras, pero si espero van a subir más" así, la demanda subía cada año, a pesar de que el precio también lo hacía.

5.A. Si hay expectativas de que los precios suban, la demanda aumentará

Las expectativas sobre el ingreso también pueden aumentar o disminuir la demanda. Cuando estalló la crisis en España mucha gente temía ser despedido, por eso, hace unos años, mucha gente que seguía trabajando, ante el temor de ser despedidos, aplazaron compras importantes, y la venta de casas y de coches bajó mucho en España.

O imagina que consigues un trabajo y te dicen que tendrás de sueldo unos 1.500 euros al mes. No cogerás el trabajo hasta dentro de unas semanas, pero aunque aún no dispongas del dinero, es bastante probable que ya empieces a comprarte algún caprichito que llevas pensando un tiempo, ¿o no?

5.A. Si hay expectativas de ganar más dinero, la demanda aumentará


6 Cambios en el número de consumidores. Por último, el número total de consumidores de un país o sociedad en general es importante para la demanda. Si el país pasa de tener 40 millones a 47 es obvio que la demanda de café se incrementará, a pesar de que los precios puedan ser los mismos. De hecho, uno de los motivos del aumento de la demanda de viviendas fue la gran cantidad de inmigrantes que vinieron de otros países, lo que provocó que hubiera más gente que quería comprar una casa. Algo parecido ocurre con lugares con mucho turismo como Málaga. En verano la población es mucho mayor debido a los turistas, por lo que la demanda de muchos bienes aumenta.





6. Cuanto más grande es el número de consumidores mayor será la demanda

RESUMEN: FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DEMANDA.

1. El precio del bien.

	Si aumenta el precio...	...Baja la cantidad demandada
	Si baja el precio...	...Aumenta la cantidad demandada


2. El precio de bienes relacionados.

2.A. Si dos productos son sustitutivos.	 Si aumenta el precio de sustitutivo...	...Aumenta la demanda del otro bien
	Si baja el precio de sustitutivo...	...Baja la demanda del otro bien
2.B. Si dos productos son complementarios.	 Si aumenta el precio del complementario...	...Baja la demanda del otro bien
	Si baja el precio del complementario...	...Aumenta la demanda del otro bien


3. La renta.

3.A. Si es un bien normal	Si aumenta la renta...	... Aumenta la demanda	
	Si disminuye la renta...	... Disminuye la demanda	
3.B. Si es un bien inferior	Si aumenta la renta...	... Disminuye demandada	
	Si disminuye la renta...	... Aumenta la demanda	


4. Las preferencias.

Si aumenta la preferencia por un bien...	... Aumenta la demanda	
Si disminuye la preferencia por un bien...	... Disminuye la demanda	

5. Expectativas.

5.A. Expectativas de precio	Si espera que el precio del bien suba...	... Aumenta la demanda del bien	
	Si espera que el precio del bien baje...	... Baja la demanda del bien	
5.B. Expectativas de renta	Si se espera que la renta suba...	... Aumenta la demanda (bien normal)	
	Si se espera que la renta baje...	... Baja la demanda (bien normal)	

6. Número de consumidores

	Si la el número de consumidores aumenta...	... Aumenta la demanda del bien
	Si el número de consumidores bajaDisminuye la demanda del bien

3. LOS CAMBIOS EN LA DEMANDA.

• La condición ceteris paribus.

Aunque los precios de café sean más caros ahora que hace 15 años, en España tomamos más café ahora que en el año 2000. ¿Cómo puede ser que si el café es más caro tomemos más café? ¿No va esto en contra de la ley de la demanda?

La clave aquí radica en que **la curva de demanda nos muestra la cantidad demandada de un producto a cada precio diferente**, pero teniendo en cuenta que el resto de factores que influyen en la demanda no varían. Estos factores hemos visto que son el precio de otros bienes, la renta, los gustos, las expectativas, y la población total.

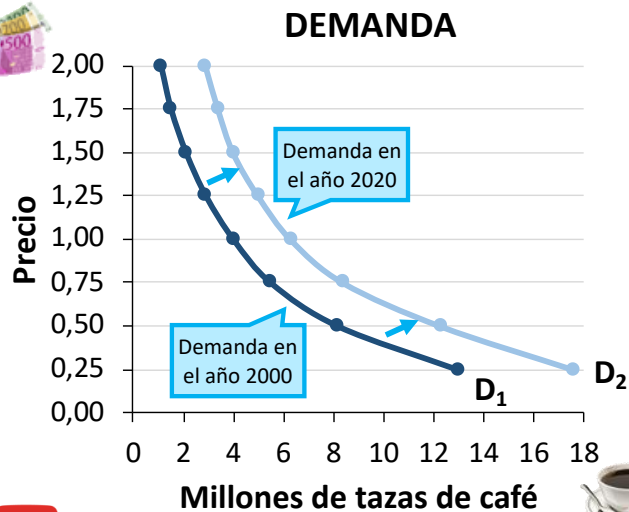
CETERIS PARIBUS significa "todo lo demás permanece igual". Es decir, mientras los factores diferentes al precio no varíen, la tabla y curva de **demanda** no cambiará.



Quando se rompe la condición ceteris paribus, porque cambia uno de los factores diferentes en el precio, se produce un cambio en la demanda, y por tanto tendremos una nueva curva y tabla de demanda.

Una de las cosas que cambiaron es que la población pasó de 40 a millones en el año 2000 a 47 millones en el 2020. Otra, que las preferencias por el café al surgir nuevas cafeteras más sofisticadas también aumentaron. Población y preferencias son dos factores que hemos visto que pueden aumentar la demanda de un producto.

Debido a estos cambios en factores diferentes al precio, **la cláusula ceteris paribus se rompe**. Ahora a un precio de 1 euro, la gente pasa de querer comprar 4 millones de tazas de café a querer 6,3 millones. Y a un precio de 1,25 pasan de querer comprar 2,9 a 5 millones. **Es decir, para cualquier precio, la gente ahora quiere comprar más café.**



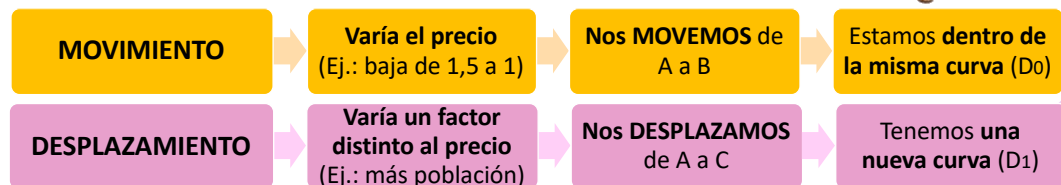
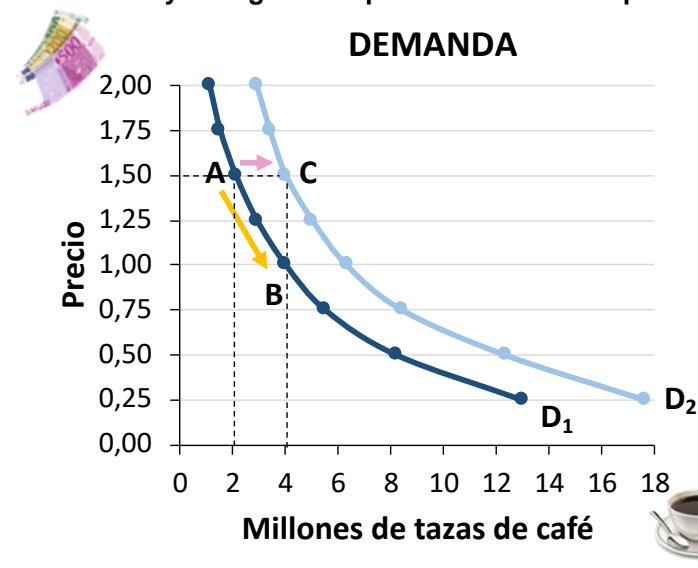
Precio de una taza de café (€)	Cantidad de café demandado (millones de tazas)	
	2000	2020
2,00	1,1	2,9
1,75	1,5	3,4
1,50	2,1	4
1,25	2,9	5
1,00	4	6,3
0,75	5,5	8,4
0,50	8,2	12,3
0,25	13	17,6

• Movimientos y desplazamientos de la curva.

Lo primero, tenemos que diferenciar lo que es un **CAMBIO** en la demanda (entendido como un **DESPLAZAMIENTO DE LA CURVA** como el que acabamos de ver) y un **MOVIMIENTO DENTRO DE LA CURVA**.

Los **MOVIMIENTOS DENTRO DE LA CURVA** se provocan únicamente porque el precio del café varía. De manera que, si nos encontramos en el año 2000 y el precio baja de 1,50 a 1 euro, entonces la cantidad demandada sube de 2,1 millones a 4 millones de tazas de café (porque es más barato). **Pero nos seguimos encontrando en la misma curva de demanda D₁**. Es decir, **NO ha habido ningún cambio en la demanda (es la misma tabla y curva)**, ya que pasamos del punto A al B de la gráfica de abajo. **La curva de demanda es la misma, porque no se rompe la cláusula ceteris paribus** (todo lo demás sigue igual), pero al bajar el precio aumenta la cantidad demandada.

Los **CAMBIOS (DESPLAZAMIENTOS) EN LA CURVA DE DEMANDA** se provocan porque algún factor diferente al precio se modifica, **lo que rompe la condición ceteris paribus**. Esto provoca que la curva de **demanda se DESPLACE** y que, por ejemplo, ahora la gente quiere comprar más café (o menos) para cada uno de los precios. **Por lo tanto, ahora tenemos una nueva tabla y curva de demanda D₂**. En nuestro ejemplo, pasamos del punto A al C y **CAMBIAMOS (NOS DESPLAZAMOS) de la curva D₁ a la curva D₂**. **Ahora hay más gente dispuesta a tomar café para cada precio.**

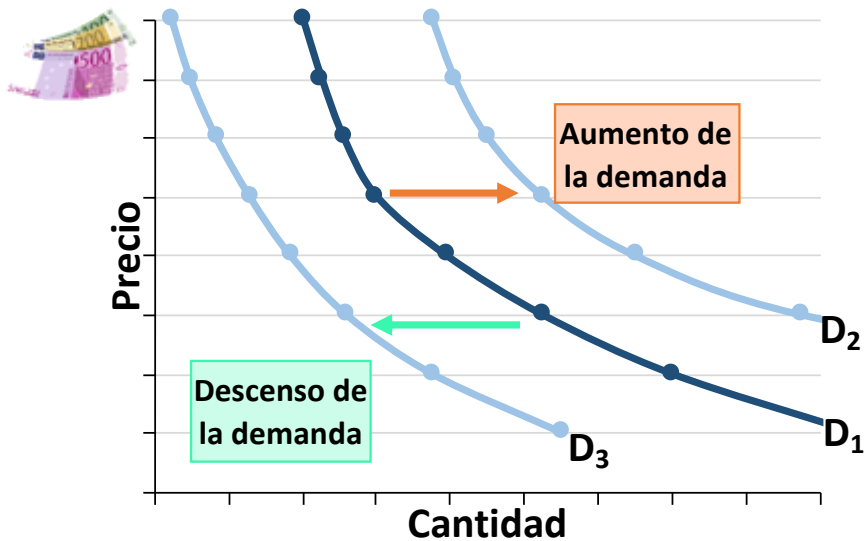


• • **Desplazamientos a la derecha y a la izquierda de la demanda.**

Como en el ejemplo que acabamos de ver, un aumento de la población y unas mayores preferencias por el café no son los únicos factores que pueden aumentar la demanda y desplazarla a la derecha. Si bajaran los precios de bienes complementarios (como el croissant) o subiera el precio de bienes sustitutivos como el té, la demanda de café aumentaría. Lo mismo ocurriría si la renta es mayor o si hay expectativas de ganar más dinero en el futuro.



La modificación de un **factor diferente al precio** que **aumente** la demanda va a **desplazar la curva a la derecha**.

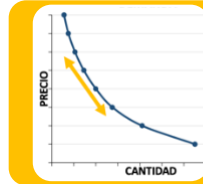


Lógicamente lo contrario provocaría un descenso de la demanda y que la curva se desplazara a la izquierda. Es decir, si la población fuera menor o las preferencias por el café bajaran, se demandaría menos café. Lo mismo ocurriría si el precio de complementarios como el croissant aumentara o el precio de sustitutivos como el té bajara. Por último, una menor renta o tener expectativas de menor renta, también desplazaría la curva de demanda a la izquierda.



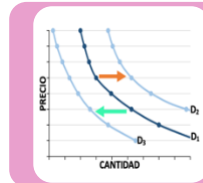
La modificación de un **factor diferente al precio** que **disminuya** la demanda va a **desplazar la curva a la izquierda**.

RESUMEN: MOVIMIENTOS Y DESPLAZAMIENTOS DE LA DEMANDA.



MOVIMIENTO DENTRO DE LA CURVA

Si lo que varía es el **precio del bien**, se produce una **variación en la cantidad demandada** y hay de un **movimiento dentro de la curva**. No hay cambio en la curva ni en la tabla de demanda.



DESPLAZAMIENTO DE LA CURVA

Si lo que varía es el **precio de otros bienes relacionados, la renta, los gustos, las expectativas o el tamaño de la población**, se produce un **desplazamiento de la curva** (se rompe ceteris paribus).

Si se produce un...:

...provoca un:

1. Aumento o descenso del precio.	Movimiento dentro de la curva (cambio en la cantidad demandada)
2.a. Aumenta el precio de un sustitutivo. 2.b. Baja el precio de un complementario. 3.a. Aumenta la renta y se trata de un bien normal. 3.b. Baja la renta y se trata de un bien inferior.	Desplazamiento a la derecha (aumento de demanda)
4. Aumentan las preferencias del consumidor.	Desplazamiento a la izquierda (descenso de demanda)
5.a. Hay expectativas de que el precio va a subir.	
5.b. Hay más expectativas de ingreso.	
6. Más consumidores	
2.a. Baja el precio de un sustitutivo.	
2.b. Sube el precio de un complementario.	
3.a. Baja la renta y se trata de un bien normal.	
3.b. Sube la renta y se trata de un bien inferior.	
4. Baján las preferencias o gustos del consumidor.	
5.a. Hay expectativas de que el precio va a bajar.	
5.b. Hay menos expectativas de ingreso.	
6. Menos consumidores	

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL EL EFECTO ARRASTRE Y EL EFECTO SNOB

Hasta ahora hemos supuesto que la demanda de una persona no influye en los demás. Sin embargo, a veces compramos o dejamos de comprar según lo que hagan otras personas.

El *efecto arrastre* ocurre cuando queremos comprar algo porque todo el mundo lo tiene. Por ejemplo, esas zapatillas tan guays que lleváis todos.

El *efecto snob* es todo lo contrario, comprar algo porque no lo usa nadie más. Pasa con productos de lujo, como relojes Rolex o cochazos, que cuando suben de precio, puede que incluso más gente los quiera comprar, ¿por qué?, porque son unos snobs.

4. LA OFERTA.

• ¿Qué es la oferta?

Para que un bar pueda servir café, primero los agricultores tienen que sembrar los granos de café. El problema es que las tierras son limitadas y los agricultores deben escoger si van a sembrar patatas, tomates, o bien nuestro producto en cuestión, el café.

Una vez más, si los agricultores van a cultivar más o menos café depende de nuevo del precio del café. Es decir, la cantidad ofertada de café dependerá del precio que se les ofrezca a los productores (oferentes) de café.

La **OFERTA DE UN BIEN** expresa el comportamiento de los vendedores. Es la cantidad del mismo que las empresas desean vender en el mercado a un precio determinado. Debe quedar claro que **OFERTA** es la intención de vender a un precio determinado.

¿Qué pasa si los precios son muy bajos?

Si los precios del café son muy bajos nosotros, los demandantes, estaremos encantados. Sin embargo, los productores de café no lo estarán tanto. Esto se debe a que producir café cuesta dinero. Si los precios son muy bajos los productores no podrán recuperar los costes que han tenido. Por tanto, si los precios son bajos habrá muy poquitos productores dispuestos a vender café porque apenas ganarán dinero.

¿Y si los precios son altos?

Como norma general, el agricultor cultivará aquellos bienes que más beneficios le den. Si los precios del café son altos, es que los consumidores los están pagando, lo que hará que se quiera cultivar más café (y ganar más dinero). Esto nos lleva a la ley de la oferta.

• • La ley de la oferta.

Siempre que los precios suben, los productores desearán vender más café, ya que les permite tener más beneficios. Piensa un agricultor que puede cultivar café o patatas. Si el agricultor está vendiendo patatas y granos de café al mismo precio, digamos 1 euro el kilo, entonces le da igual producir 1 kilo de patatas o de café (si los costes son iguales). Pero ¿qué pasa si el precio del café sube a 1,5 euros el kilo porque la gente demanda más café? Los agricultores ven que los precios están subiendo porque hay escasez. Automáticamente es más beneficioso producir café que patatas (gano 0,50 euros más por kilo), lo que hará que muchos agricultores abandonen el cultivo de patatas y produzcan café. **Al subir el precio, hay más agricultores produciendo café y la cantidad ofertada será mayor.**



La **LEY DE LA OFERTA** se cumple con casi todos los productos. **A mayor precio, mayor cantidad ofertada.**

• • La tabla y la curva de oferta.

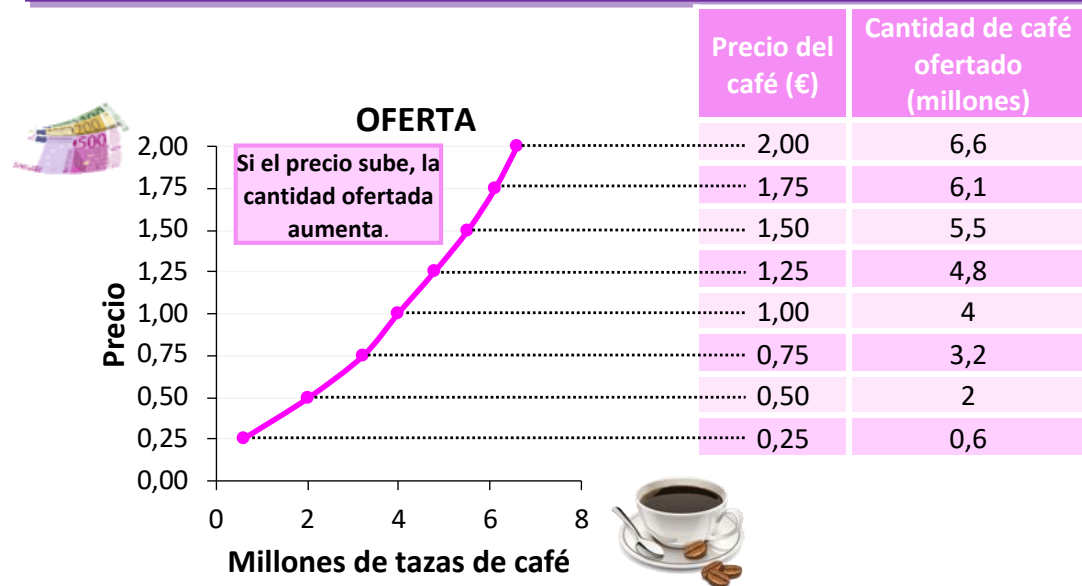
Es decir, para estudiar la OFERTA necesitamos hacer una tabla que nos diga cuántos granos de cafés desean producir los agricultores a cada precio diferente



La tabla de oferta nos va a mostrar cuánta cantidad de café van a ofrecer los productores de café para cada precio.

Fíjate que la tabla nos muestra que, si el precio del café es 1 euro, la cantidad que los agricultores ofrecen (quieren vender) son 10 millones de tazas. Pero si el precio sube a 1,50 los agricultores ahora querrán vender más café (van a ganar más dinero) y la cantidad demandada será 11,2 millones de tazas. De la misma manera si el precio baja a 0,50 euros los agricultores querrán producir menos café, porque ahora van a ganar menos dinero y ofrecerán solo 8 millones de tazas.

La **CURVA DE OFERTA** es la representación gráfica de las diferentes cantidades de café ofertadas por los productores para cada precio.



Este es un error muy común que cometen los estudiantes de economía. Vuestra reflexión suele ser: *“como los precios son altos, poca gente lo comprará y, por tanto, poca gente lo ofertará”*. El error es no darse cuenta de que, si los precios suben, es precisamente por lo contrario, porque la gente lo está comprando.

• Los factores que influyen en la oferta.

Como acabar de explicar, el principal factor a la hora de influir en la oferta es el precio. Sin embargo, hay algunos más. Vamos a ver todos los factores que pueden influir en la oferta de café o de cualquier otro bien.

- 1 El precio del bien en cuestión.** Como hemos mencionado anteriormente, la ley de la oferta establece que cuanto mayor sea el precio de un bien, mayor será la cantidad ofertada y viceversa, a menor precio menor es la cantidad ofertada. *Esto es exactamente lo que pasó con el mercado de la vivienda. Cuando los precios de la vivienda subían hasta 2007, la cantidad de promotores deseando producir casas era gigantesca. Ya sabes la película desde 2008, la burbuja se pinchó y los precios empezaron a bajar y bajar. Sin duda que construir casas empezó a ser menos beneficioso, por lo que muchos abandonaron el negocio de la construcción y disminuyó la cantidad ofertada de casas.*

LEY DE LA OFERTA

1. A mayor precio, mayor es la cantidad ofertada y viceversa

- 2 El precio de otros bienes sustitutos en la producción.** Un bien es sustitutivo en la producción cuando el productor puede producir uno u otro bien con los factores productivos que tiene. Es decir, son sustitutos en la producción porque los productores pueden seguir usando más o menos los mismos factores productivos. En el caso de nuestros agricultores, pueden decidir producir café, o bien, patatas, tomates, etc. Si el precio de las patatas aumentara, muchos de nuestros agricultores dejarían de producir café y se pasarían a las patatas que dan más beneficios.



2.A. Si el precio de un sustitutivo en la producción sube, menor oferta del otro bien

Conviene no confundir sustitutos en la producción (se producen parecido) con sustitutos en la demanda (satisfacen la misma necesidad). Café y patatas serían sustitutos en la producción, pero no en la demanda.

- 3 Los precios de los factores productivos.** Si disminuyen, por ejemplo, los precios de las semillas de café, producir café será más barato (menos costes), eso hará que los agricultores puedan ganar más dinero, a pesar de que vendan lo mismo al mismo precio, y habrá más agricultores dispuestos a producir café.

3.A menor precio de los factores productivos necesarios para producir un bien, mayor oferta

- 4 La tecnología.** La tecnología también es muy importante para poder disminuir los costes. Si hay un gran avance que permita recoger los granos de café más rápido de la tierra (una máquina, por ejemplo) eso permitirá a las empresas disminuir sus costes y, por tanto, ganar más dinero. Nuevamente si plantar café da más beneficios, habrá más agricultores dispuestos a producir café.

4. Una mejora de la tecnología provoca un aumento de oferta



- 5 Las expectativas empresariales.** Al igual que los demandantes compran más si tienen expectativas de que van a ganar más dinero, lo mismo ocurre con las empresas. Si consideran que van a poder vender más productos o que van a poder ganar más dinero, aumentarán su oferta.



5.A mayores expectativas de beneficios de las empresas, mayor es la oferta

- 6 Cambio en el número de productores.** Si por algún motivo aumenta el número de productores en un mercado, lógicamente la cantidad ofertada para cada precio va a ser mayor. *Por ejemplo, si de repente nuevos agricultores de China empezaran a vender su café en*



6. Cuanto más grande es el número de productores, mayor será la oferta

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

LA ESCASEZ DE OFERTA DE PISOS DE ALQUILER.







En los últimos meses anteriores al COVID-19 sufrimos una escasez en la oferta de pisos de alquiler para larga temporada en muchas ciudades como Barcelona, Madrid, Málaga, etc. ¿Qué pasaba? ¿Es que los pisos desaparecen?

Los pisos no desaparecen. El problema de estas ciudades es que los propietarios han encontrado un negocio mucho más lucrativo que alquilar su casa a una familia o a un estudiante durante uno o varios años: el alquiler vacacional.

Con la aparición de empresas como Airbnb, es muy fácil alquilar tu piso a turistas por unos días por una cantidad muy importante de dinero. Esto hace que los propietarios pueden sacar 3 o 4 veces más de dinero al mes con este alquiler vacacional que con el alquiler tradicional de toda la vida.

Es decir, como hemos visto en este apartado, al aumentar el precio de bienes sustitutos (alquiler vacacional), el alquiler tradicional es cada vez menor, lo que provoca escasez y, como sabes, aumento de precios.

RESUMEN: FACTORES QUE INFLUYEN EN LA OFERTA.

1. El precio del bien.	
 Si aumenta el precio...	...Aumenta la cantidad ofertada
Si baja el precio...	...Baja la cantidad ofertada
2. El precio de bienes sustitutivos en la producción.	
Si aumenta el precio de un bien sustitutivo en la producción...	...Baja la oferta del otro bien
Si baja el precio de un bien sustitutivo en la producción...	...Aumenta la oferta del otro bien
3. Precio de los factores productivos.	
Si aumenta el precio de los factores productivosDisminuye la oferta 
Si baja el precio de los factores productivosAumenta la oferta
4. La tecnología.	
 Si mejora la tecnología...	...Aumenta la oferta
Si empeora la tecnología...	...Disminuye la oferta
5. Expectativas de venta.	
Si las empresas esperan vender más...	... Aumenta la oferta del bien
Si las empresas esperan vender menos...	... Baja la oferta del bien
6. Cantidad de productores.	
 Si la cantidad de productores aumenta...	... Aumenta la oferta del bien
Si la cantidad de productores bajaDisminuye la oferta del bien



• La condición ceteris paribus.

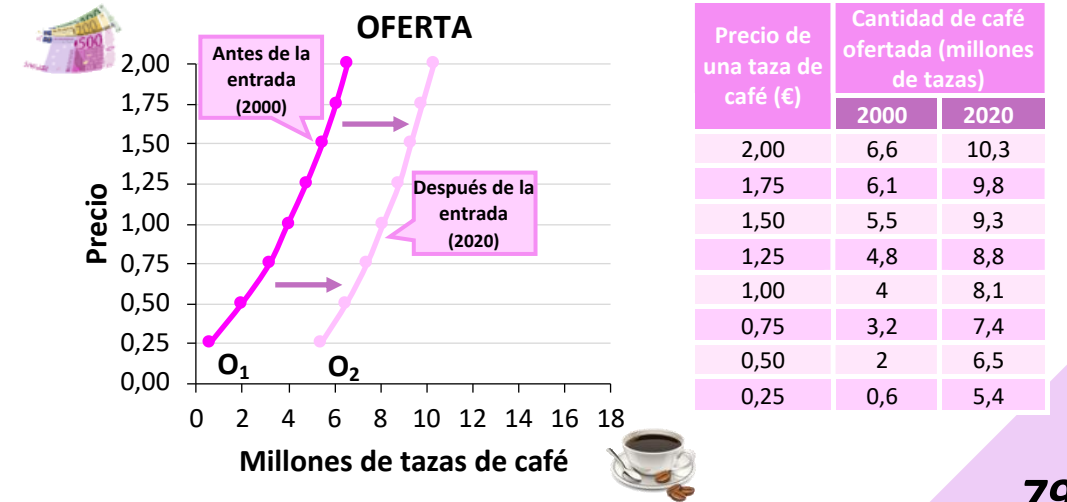
Al igual que con la demanda, debemos aplicar la cláusula ceteris paribus. Debe quedar claro que la curva de oferta nos muestra la cantidad ofertada de un producto a cada precio diferente, pero teniendo en cuenta que el resto de factores no varían (el precio de los sustitutivos en producción, el precio de los factores productivos, la tecnología, las expectativas y el número de productores).

La cláusula **CETERIS PARIBUS** significa “todo lo demás permanece igual”. Mientras los factores diferentes al precio no varíen, la tabla y curva de **oferta** no cambiará.

Hemos visto que, para un precio de 1 euro, los agricultores desearían producir granos de café equivalentes a 4 millones de tazas. Esto es así porque otros agricultores prefieren cultivar patatas o tomates, por ejemplo; es decir, para ese precio de 1 euro los agricultores solo encuentran rentable producir 4 millones. **¿Si el precio se mantiene en 1 euro, siempre se producirán 4 millones? ¿Es esto inamovible?**

Es inamovible si se mantiene la condición ceteris paribus, es decir, los factores que influyen en la oferta (y demanda) permanecen igual. Pero si se rompe la condición y alguno de estos factores varía, también lo hará la tabla y la curva de oferta.

Imagina que de repente algunos ganaderos que tenían sus tierras para pastar vacas deciden que ahora van a dedicarlas a la agricultura y, en concreto, a producir café. Automáticamente tenemos más agricultores, es decir, más gente dispuesta a vender café (mayor oferta). **Esto supondría un aumento de productores que aumentan la oferta del café.** Ahora, como hay más productores, al precio de 1 euro se desean producir grano para 8,1 millones de tazas de café, y al precio de 1,25 se desean producir 8,8 millones. **Es decir, para cualquier precio, las empresas desean ofrecer más café.**

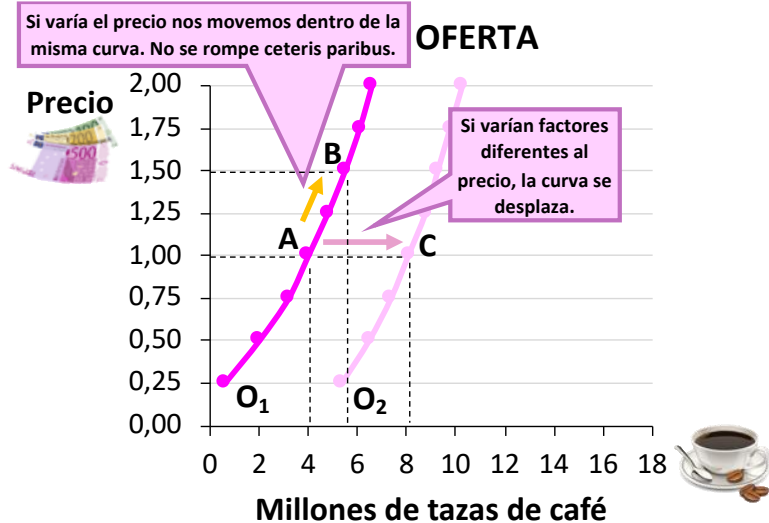


Movimientos y desplazamientos de la curva.

Lo primero, tenemos que diferenciar lo que es un **CAMBIO** en la oferta (entendido como un **DESPLAZAMIENTO DE LA CURVA** como el que acabamos de ver) Y UN **MOVIMIENTO DENTRO DE LA CURVA**.

Los **MOVIMIENTOS DENTRO DE LA CURVA** se provocan únicamente porque el precio del café varía. De manera que, antes de la entrada de nuevos agricultores, si el precio sube de 1 a 1,50 euro, entonces la cantidad ofertada sube de 4 millones de tazas de café a 5,5 (porque ahora algunos agricultores ven que, si dejan de cultivar por ejemplo patatas y se dedican a cultivar aún más café del que cultivaban, ganarán más dinero). Pero nos seguimos encontrando en la misma curva de oferta O_1 (los agricultores dispuestos a vender son los mismos). Es decir, **NO ha habido ningún cambio en la oferta (es la misma tabla y curva)**, ya que pasamos del punto A al B.

Los **CAMBIOS (DESPLAZAMIENTOS) EN LA CURVA DE OFERTA** se provocan porque algún factor diferente al precio del café se modifica, lo que hace que la curva de oferta se **DESPLACE** y ahora la gente quiere ofrecer más café (o menos) para cada uno de los precios. Por lo tanto, ahora tenemos una nueva tabla y curva de oferta O_2 . Ahora pasamos del punto A al C y **CAMBIAMOS (NOS DESPLAZAMOS)** de la curva O_1 a la curva O_2 . Ahora, con la entrada de nuevos agricultores, hay más gente dispuesta a producir café para cada precio.



MOVIMIENTO

Varía el precio
(Ej.: sube de 1,5 a 1)

Nos **MOVEMOS** de
A a B

Estamos dentro de
la misma curva (O_0)

DESPLAZAMIENTO

Varía un factor
distinto al precio
(Ej.: más productores)

Nos **DESPLAZAMOS**
de A a C

Tenemos una
nueva curva (O_1)

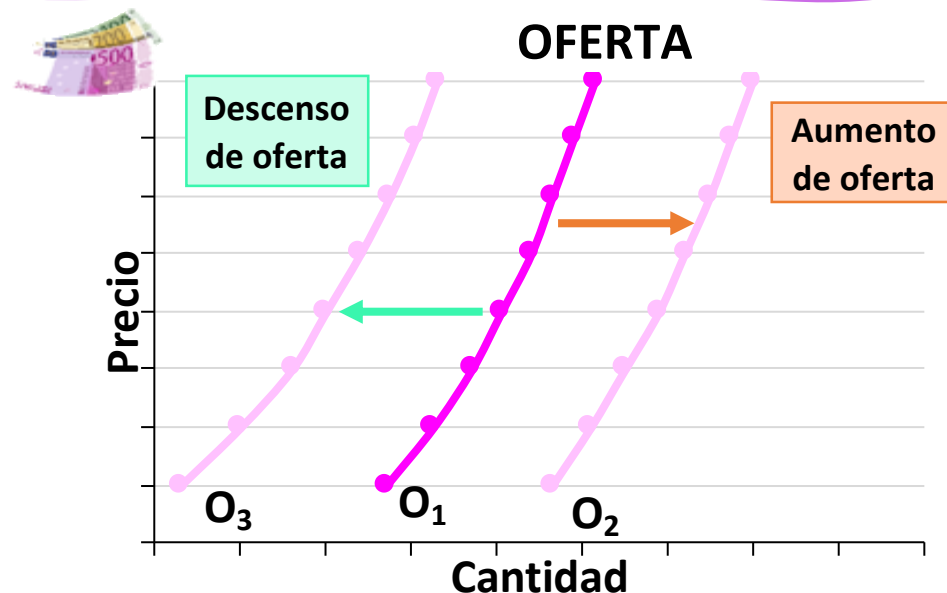
Desplazamientos a la derecha y a la izquierda de la oferta.

Como en el ejemplo que acabamos de ver, la modificación de un factor diferente al precio que aumente la oferta, por lo que va a desplazar la curva a la derecha.

Tal y como hemos visto, los factores que pueden provocar un cambio en la oferta son: el precio de los factores productivos, la tecnología, las expectativas empresariales, el precio de bienes sustitutivos en la producción y el número de productores. Por ejemplo, **si los factores productivos** necesarios para obtener café (como semillas) **se vuelven más baratos**, automáticamente plantar café dará más beneficios, lo que hará que más gente quiera producir (más oferta) y **la curva de oferta se desplazaría a la derecha**.



La modificación de un **factor diferente al precio** que **aumente** la oferta, va a **desplazar la curva a la derecha**.

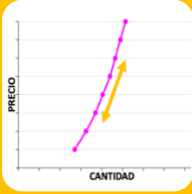


Lógicamente lo contrario provocaría un descenso de la oferta y que la curva se desplazara a la izquierda. Si los factores de producción fueran más caros, plantar café sería menos beneficioso y muchos agricultores dejarían de hacerlo para cambiarse a otros productos más rentables. Esto sin duda que disminuiría la oferta de café.



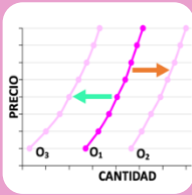
La modificación de un **factor diferente al precio** que **disminuya** la oferta va a **desplazar la curva a la izquierda**.

RESUMEN: MOVIMIENTOS Y DESPLAZAMIENTOS DE LA OFERTA.



MOVIMIENTO DENTRO DE LA CURVA

Si lo que varía es el **precio del bien**, se produce una **variación en la cantidad ofertada** y hay de un **movimiento dentro de la curva**. No hay cambio en la curva ni en la tabla de oferta.



DESPLAZAMIENTO DE LA CURVA

Si lo que varía es el **precio de los bienes sustitutivos en la producción**, el **precio de los factores productivos**, la **tecnología**, las **expectativas** o el **número de productores**, se produce un **desplazamiento de la curva** (se rompe ceteris paribus).

Si se produce un...:

1. Aumento o descenso del precio.



...provoca un:

Movimiento dentro de la curva
(cambio en la cantidad ofertada)

2. Baja el precio de un sustitutivo en la producción.

3. Baja el precio de los factores productivos.

4. Mejora la tecnología.



5. Hay expectativas de mayores beneficios.

6. Aumenta el número de productores.



Desplazamiento a la derecha
(aumento de oferta)

2. Sube el precio de un sustitutivo en la producción.

3. Aumenta el precio de los factores productivos.

4. Empeora la tecnología.



5. Hay expectativas de menores beneficios.

6. Disminuye el número de productores.



Desplazamiento a la izquierda
(descenso de oferta)

ACTIVIDAD RESUELTA 1. La fluctuación de la curva.

Explica si los siguientes sucesos han sido provocados por un cambio en la **demanda** o en la **oferta**, y si se trata de un desplazamiento o de un movimiento dentro de la curva del producto del que hablamos en cada apartado.

1. La gente empieza a tomar más café por recomendación de los médicos.
2. Hay una mejora de las máquinas que permite producir más chokolatinas.
3. Un aumento del precio del aguacate aumenta la producción de aguacate y disminuye la de brócoli (estudia que pasa con el aguacate y con el brócoli).

Para resolver este ejercicio tienes que seguir 3 pasos:

- I. Mencionar el factor que está influyendo en nuestro bien
- II. Indicar si hay movimiento o desplazamiento de la demanda o la oferta
- III. Si es un desplazamiento, recalca si es a la derecha o a la izquierda

Solución:

1. La gente toma más café.



- I. Supone un aumento de las preferencias de los consumidores para tomar café.
- II. Las preferencias es un factor que desplaza la curva de demanda, ya que rompe la condición ceteris paribus.
- III. Al aumentar los gustos hay un desplazamiento a la derecha de la curva de demanda de café, ya que ahora la gente demandará más para cada nivel de precios.

2. Mejora de máquinas para producir chokolatinas.



- I. Se trata de cambio en la tecnología de la producción de chokolatinas.
- II. Al cambiar la tecnología se produce un desplazamiento de la oferta, ya que se altera la condición ceteris paribus.
- III. La mejora de la tecnología hace que la oferta se desplace a la derecha, ya que ahora las empresas querrán ofrecer más cantidad al mismo precio.



3. Aumento de precio del aguacate que afecta al aguacate y al brócoli.

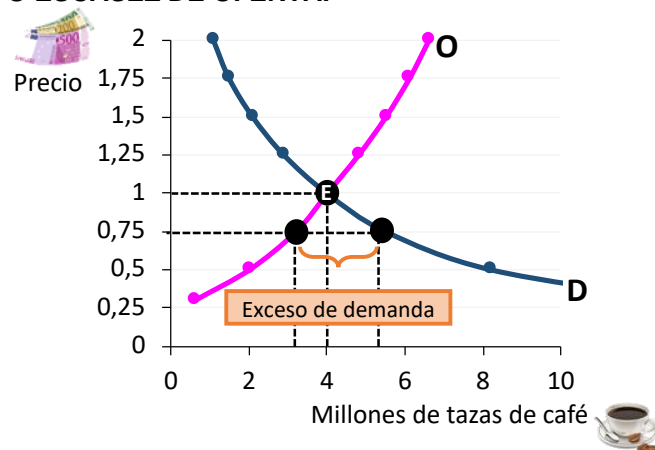


- I. En el caso del aguacate, se trata de un aumento del precio del bien en cuestión. Pero en el caso del brócoli, el aumento del precio del aguacate supone un cambio en el precio de otros bienes sustitutivos en la producción.
- II. Como nos habla de producción, este factor va a influir en la oferta tanto de aguacates como de brócoli (también afectaría a la demanda, pero vamos a obviarlo). En el caso del aguacate, el cambio de los precios supone un movimiento a lo largo de la curva (no rompe la condición ceteris paribus). Sin embargo, la curva de oferta del brócoli si se desplazará.
- III. El movimiento dentro de la curva del aguacate será hacia arriba, pues el precio sube. Asimismo, el desplazamiento en la curva de oferta del brócoli será hacia la izquierda, ya que se rompe la condición ceteris paribus, pues ahora, menos empresas ofrecerán brócoli porque se cambiarán al aguacate.

1 ¿Qué pasa si el precio cae por debajo del equilibrio?

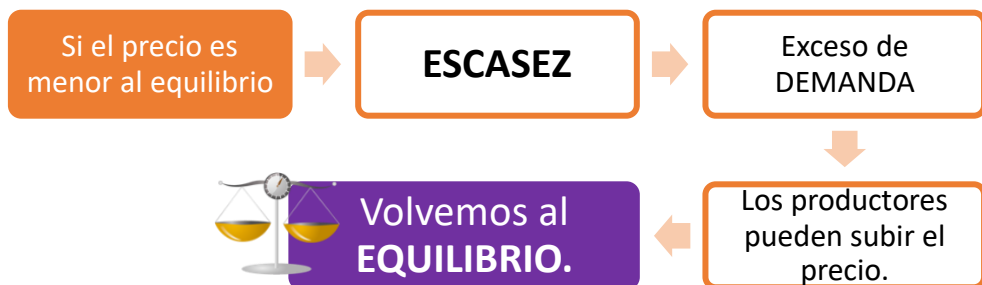
Imagina que los agricultores quisieran poner a 0,75 euros el café. En esa situación, como el café es más barato la cantidad demandada subirá a 5,5 millones (*Ley de la demanda: a menos precio, más cantidad demandada*). Sin embargo, por otro lado muchos agricultores verán que ya no es tan beneficioso cultivar café y algunos dejarán de hacerlo (*Ley de la oferta: a menos precio, menos cantidad ofertada*), bajando la producción a 3,2.

En esta situación muchos consumidores se quedarán sin satisfacer su necesidad: hay una **ESCASEZ** de café igual a 2,3 millones. Dicho de otra manera, hay **EXCESO DE DEMANDA O ESCASEZ DE OFERTA**.



En esta situación algunos **de los consumidores que se han quedado sin consumir estarán dispuestos a pagar un mayor precio por el café**; o bien, los agricultores se darán cuenta de que, cuando hay escasez de un bien (exceso de demanda), aunque suban los precios la gente lo seguirá comprando (piensa en el precio del marisco cuando todo el mundo quiere comprarlo en navidad).

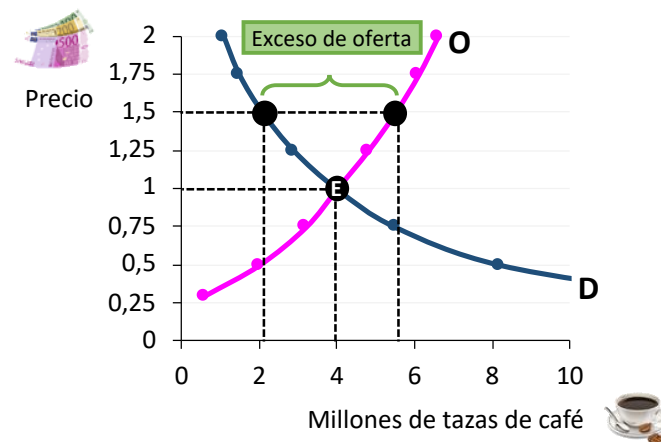
Como **no todos los consumidores insatisfechos aceptarán la subida de precio, disminuye la cantidad demandada** hasta 4 millones de tazas y los agricultores volverán a dejar el precio a 1 euro y producir 4 millones, justo donde el mercado se vacía y la oferta iguala a la demanda.



2 ¿Qué pasa si el precio sube por encima del equilibrio?

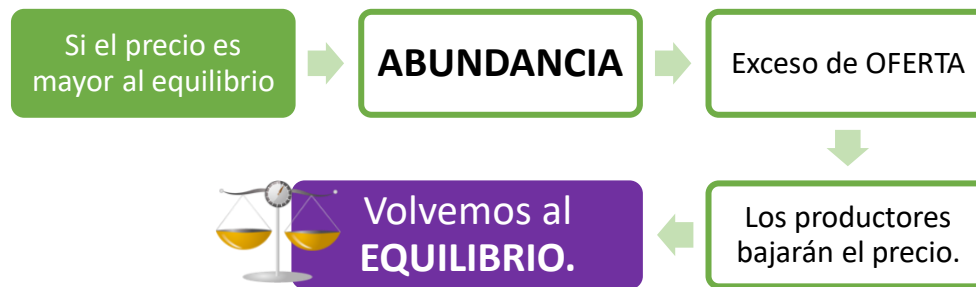
Imagina que los agricultores trataran de vender el café por encima del equilibrio y fijaran un precio de 1,50. En ese punto, muchos compradores verían el café muy caro y dejarían de comprar, y algunos se cambiarían al té, bajando la cantidad demandada a 2,1 millones. Lógicamente, muchos agricultores que ahora están plantando tomates o patatas, verán que pueden ganar mucho más dinero vendiendo el café a 1,50 y empezarán a vender café. Por tanto, la cantidad ofrecida subirá hasta 5,5 millones.

En esta situación hay **ABUNDANCIA** de café, sobran 3,4 millones de tazas que no encuentran comprador. Hay un **EXCESO DE OFERTA O ESCASEZ DE DEMANDA**.



Piensa qué ocurre cuando vas a comprar pescado y están a punto de cerrar. **Las empresas, al no vender, bajan el precio para intentar conseguir clientes**. En nuestro ejemplo, como mucha gente no querrá café a 1,5€ las empresas se verán forzadas a bajar el precio para poder vender su producto. Sin embargo, no todas las empresas pueden afrontar esta bajada, así que algunas abandonarán el mercado (volviendo a producir patatas o tomates porque les es más rentable), por lo que el precio bajará a 1 euro y la cantidad ofrecida y demandada se igualará en 4 millones.

¿Has visto que fácil? El precio siempre será de 1 euro. ¿Siempre? Pero ticher, si yo voy a las tiendas y veo que ahora hay cosas más caras o más baratas que antes... Eres bueno pequeño Padawan. Si recuerdas dijimos que el precio sería 1 euro mientras no cambiara nada (ceteris paribus). Pero las cosas siempre cambian.



ACTIVIDAD RESUELTA 2. La aproximación al equilibrio.

Vamos a ver dos situaciones en las que nos encontramos inicialmente en el equilibrio de mercado. Lo que tienes que hacer es explicar cómo el acontecimiento que ocurre; es decir, explicar si provoca un exceso de demanda o de oferta con respecto a ese precio inicial de equilibrio y cómo debería aumentar o disminuir el precio para volver al equilibrio.

SITUACIÓN 1. Hay una cosecha muy buena de tomates que hace que la producción sea el doble.

SITUACIÓN 2. Hay una huelga de pilotos, por lo que muchos vuelos son cancelados.

Responderemos en 2 pasos:

PASO 1. Explicamos si provoca exceso de oferta o demanda.

PASO 2. Indicamos qué debería pasar con el precio para volver al equilibrio.

Solución:

Situación 1. Exceso cosecha de tomates.

PASO 1. Se ha provocado un gran aumento en la cantidad ofertada, mientras que la demanda es la misma, por lo que si los precios se mantienen habría un **exceso de oferta**. Hay por tanto **ABUNDANCIA**, ya que se desean demandar los mismos tomates, pero las empresas ofrecen más.

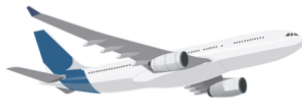
PASO 2. El precio debería bajar para que los consumidores compraran más y, así, eliminar el exceso de oferta y volver al equilibrio.



Situación 2: Huelga de pilotos, vuelos cancelados.

PASO 1. Ahora, mientras que la demanda se mantiene, hay un descenso en la oferta, por lo que si los precios se mantienen habrá un **exceso de demanda**. Hay **ESCASEZ**, ya que se desean demandar los mismos vuelos, pero las empresas ofrecen menos.

PASO 2. El precio debería subir para que los consumidores compren menos y, así, eliminar el exceso de demanda y volver al equilibrio.



ACTIVIDAD RESUELTA 3. El enigma de la pizza.

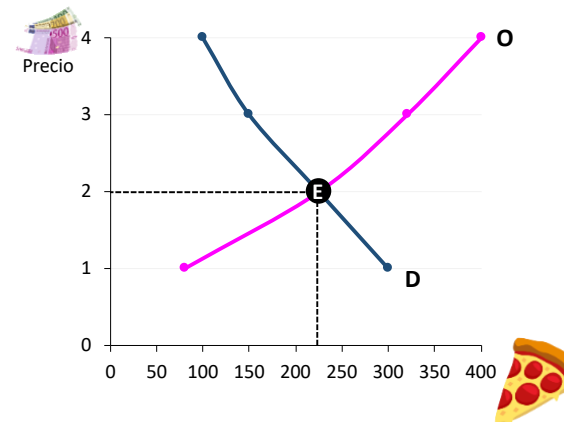
La empresa EL MOLINO vende porciones de pizza. Aquí abajo tienes sus tablas de oferta y de demanda.



PRECIO	CANTIDAD DEMANDADA (PIZZAS)
4	100
3	150
2	225
1	300

PRECIO	CANTIDAD OFERTADA (PIZZAS)
4	400
3	320
2	225
1	80

a) Dibuja en una gráfica la curva de oferta y de demanda. ¿Cuál es el punto de equilibrio? ¿Qué indica este equilibrio de mercado?



Como vemos, el equilibrio ocurre con un precio igual a 2. En ese punto el mercado se vacía, ya que la cantidad demandada y la cantidad ofertada coinciden (225 pizzas).

b) ¿Qué situación nos encontramos en el precio de 3 euros? ¿Qué debe ocurrir para alcanzar el equilibrio?

Hay un exceso de oferta de 170 pizzas, ya que a esos precios la cantidad ofertada sube a 320 y la demanda baja a 150. Es decir, 170 pizzas se quedan sin vender y se pierden. La empresa debería bajar el precio a 2 euros para vender ese exceso de oferta.

c) ¿Qué situación nos encontramos al precio de 1 euro?, ¿Qué debería ocurrir para alcanzar el equilibrio?

Hay un exceso de demanda de 220 pizzas, ya que a esos precios la cantidad ofertada baja a 80 y la demanda sube a 300. Por tanto 220 clientes se quedan sin atender. La empresa debería subir el precio a 2 euros, ya que tiene clientes de sobra.

7. CAMBIOS EN LAS CONDICIONES DE MERCADO.

Acabamos de ver que mientras se cumpla la condición *ceteris paribus*, la demanda y la oferta (representados por sus respectivas tablas y curvas) son las mismas, y es imposible que se modifique el precio y la cantidad de equilibrio.



Para que se produzca una variación del precio y la cantidad es necesario que **se rompa la condición *ceteris paribus*** y así haya un cambio en las condiciones del mercado, es decir, un incremento o un descenso de la demanda o de la oferta.

• Cambios en la demanda y sus consecuencias en el equilibrio.

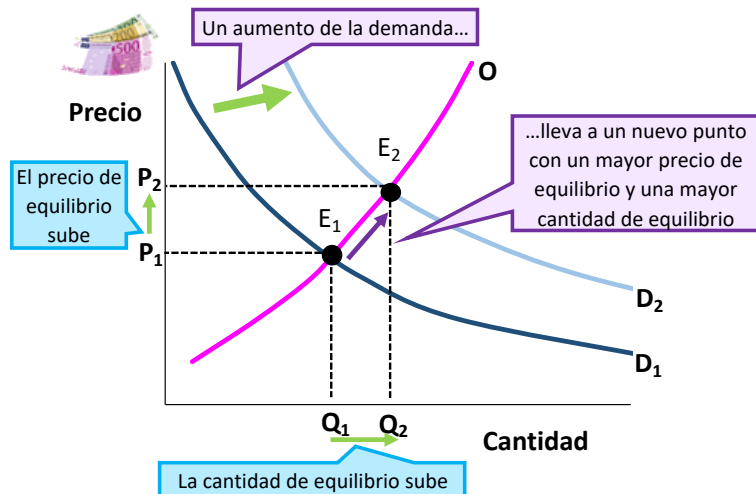
Durante la crisis del COVID-19 la demanda de mascarillas aumentó en un 8.000%. Durante la crisis de 2008 a 2015 la demanda de casas disminuyó casi un 70%. Veamos las repercusiones de un aumento o un descenso de la demanda.

Para que haya un cambio en la demanda es necesario que se modifique alguno de los factores que hemos estudiado antes y que eran distintos al precio del café: la renta, los gustos, los precios de otros bienes, expectativas y tamaño de la población.

Primer principio.

Aumento de demanda.

Antes estábamos en el equilibrio con un precio de 1 euro por café y la cantidad vendida de 4 millones. Si el precio del té aumenta, muchos bebedores de té se cambiarán al café y habrá consumidores dispuestos a comprar más tazas de café: aumenta la demanda de café, desplazándose a la derecha.



Ante este aumento de la demanda, surge una **ESCASEZ** momentánea (demasiadas personas que quieren café y no hay oferta suficiente). Ya sabemos que cuando hay escasez los **consumidores pagarán precios más altos** por el café y **los agricultores, al ver que es más rentable, producirán más café**, produciéndose así un movimiento en la curva de oferta. Es decir, ha aumentado el precio y la cantidad producida de café.

PRIMER PRINCIPIO. Cuando la demanda aumenta, tanto el precio como la cantidad de equilibrio aumentan.

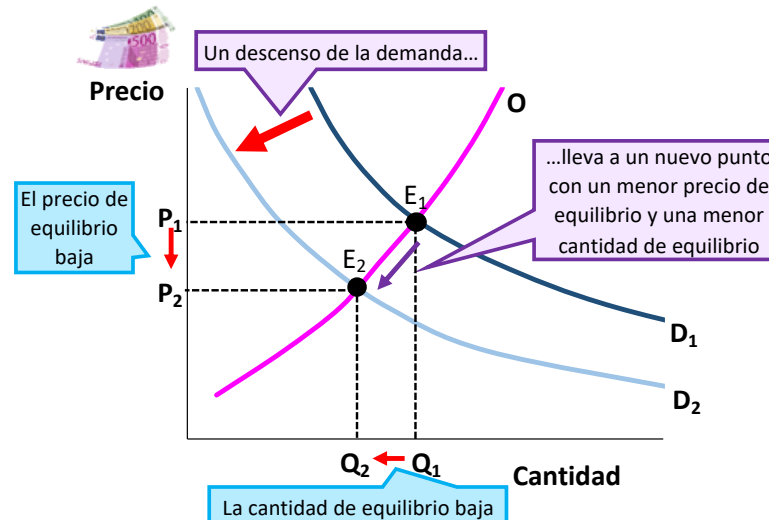
Durante la crisis del COVID-19 hubo un cambio en las preferencias de los consumidores, que por motivos de seguridad deseaban comprar más mascarillas. Este aumento de la demanda provocó que los precios de las mascarillas subieran un 500% y la producción aumentó en varios millones. **Como vemos, el aumento de la demanda llevó a un aumento de precio y producción, como indica el principio 1.**



Segundo principio.

Descenso de demanda.

¿Qué ocurre si pasa lo contrario? Es decir, ¿qué pasa si el precio del té baja? Pues que ahora muchos consumidores de café se cambiarán al té, lo que provoca un descenso de la demanda de café: la curva de demanda se desplazará a la izquierda.



Como ahora hay mucha menos gente que quiera comprar café hay un exceso de café momentáneo (ABUNDANCIA de café), lo que hace que **los agricultores tengan que bajar su precio para poder venderlo y, además, que acaben bajando la cantidad producida**. El resultado es que el precio y la cantidad de equilibrio bajan.

SEGUNDO PRINCIPIO. Cuando la demanda disminuye, tanto el precio como la cantidad de equilibrio disminuyen.

Durante la crisis de 2008 mucha gente se quedó sin trabajo, por lo que bajó su renta. Ante esta bajada de la renta, disminuyó la demanda de casas. Desde 2008 a 2015 el precio de la vivienda bajó un 40% y la producción un 70%. **Como vemos, el descenso de la demanda llevó a un descenso del precio y de la producción, como indica el principio 2.**



Si se produce un...

...provoca un...

...y en el equilibrio:

2.a. Aumenta el precio de un sustitutivo.

2.b. Baja el precio de un complementario.

3.a. Aumenta la renta y se trata de un bien normal.

3.b. Baja la renta y se trata de un bien inferior.

4. Aumentan las preferencias del consumidor.

5.a. Hay expectativas de que el precio va a subir.

5.b. Hay más expectativas de ingreso.

6. La población es mayor.

Desplazamiento de la **DEMANDA** a la **DERECHA**



PRECIO

CANTIDAD

2.a. Baja el precio de un sustitutivo.

2.b. Sube el precio de un complementario.

3.a. Baja la renta y se trata de un bien normal.

3.b. Sube la renta y se trata de un bien inferior.

4. Bajan las preferencias o gustos del consumidor.

5.a. Hay expectativas de que el precio va a bajar.

5.b. Hay menos expectativas de ingreso.

6. La población es menor.

Desplazamiento de la **DEMANDA** a la **IZQUIERDA**



PRECIO

CANTIDAD

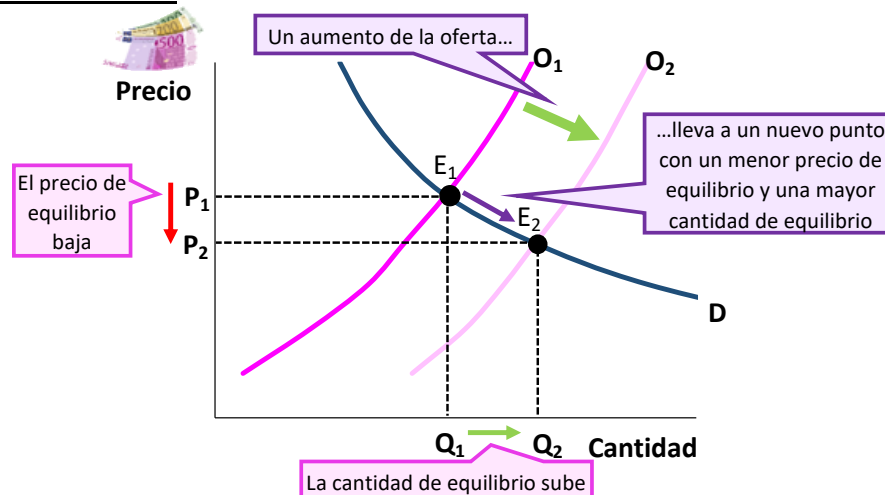
● Cambios en la oferta y sus consecuencias en el equilibrio.

A partir de 1975 hubo un gran descenso del precio de los ordenadores. A inicios de 2017 las berenjenas valían el doble. ¿Eso quiere decir que ya no deseábamos ordenadores y que nos encantaban las berenjenas? Me temo que no. Como norma general, siempre que vemos cambios tan drásticos en los precios se debe a cambios en las condiciones del mercado. El problema es que mucha gente solo se fija en su perspectiva (la demanda), pero a veces los cambios se producen por un cambio en la oferta.

En ocasiones el cambio del equilibrio puede venir por algún cambio en la oferta. Recuerda que, si se producía un cambio en el precio de los factores productivos, la tecnología, las expectativas empresariales, el precio de bienes sustitutos en la producción o en la cantidad de oferentes, entonces se producía un cambio en la oferta.

Tercer principio.

Aumento de oferta. Imagina que hay una mejora de la tecnología que hace que todos los agricultores puedan producir mucho más a los mismos precios. Es decir, la oferta aumentará, por lo que la curva de oferta se desplaza a la derecha.



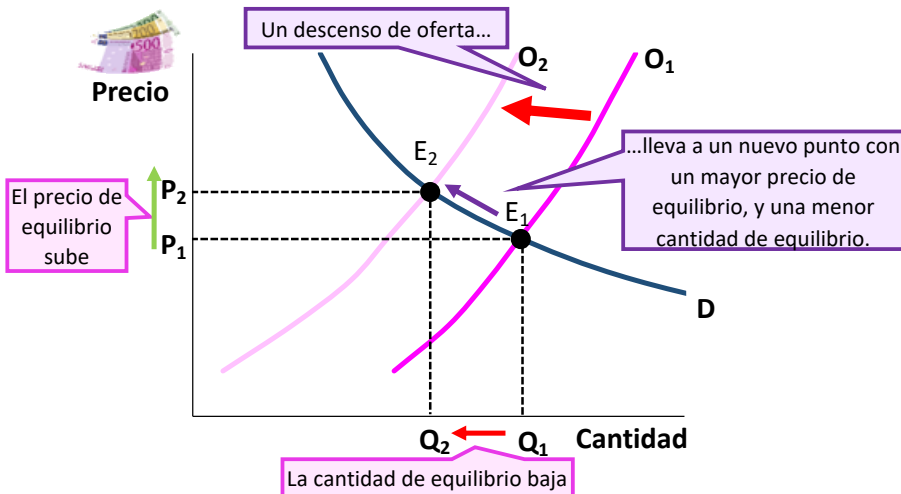
En esta circunstancia el mercado se inunda de café, hay **ABUNDANCIA**, pero la demanda es la misma. **La única posibilidad para vender será bajar los precios.** Esto hará que el precio baje y la cantidad producida sea mayor.

TERCER PRINCIPIO. Cuando la oferta aumenta, el precio de equilibrio baja, pero la cantidad de equilibrio sube.

En los 70 hubo un gran desarrollo tecnológico que permitió abaratar costes a las empresas, lo que llevó a un aumento de la producción de ordenadores. Mientras que el primer IBM en 1957 costaba 57.000 dólares, el primer ordenador de Apple 1977 costaba 1.300. **Como vemos, el aumento de la oferta llevó a un descenso de precio y un aumento de la producción como indica el principio 3.**

Cuarto principio.

Descenso de oferta. Una sequía hace que muchos agricultores no puedan cultivar café, lo que provoca que, para cualquier precio, la cantidad que van a ofrecer los agricultores sea menor, es decir, la curva se desplaza a la izquierda.



Esa circunstancia crea un exceso de demanda, es decir hay **ESCASEZ** de café, por lo que **los consumidores están dispuestos a pagar precios más altos**. Nos movemos dentro de la curva de oferta hasta llegar a un precio de equilibrio más alto, pero lógicamente la cantidad de equilibrio será menor.

CUARTO PRINCIPIO. Cuando la oferta disminuye, el precio de equilibrio aumenta, pero la cantidad de equilibrio desciende.

El problema con las berenjenas era que hubo una sequía. Al haber menos productores, la oferta disminuyó y el precio se dobló. **Como vemos, el descenso de la oferta llevó a un aumento de precio y un descenso de la producción como indica el principio 4.**

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

LA OFERTA Y LA MUERTE DE ALGUNOS ARTISTAS.



Con la muerte de Amy Winehouse o de Michael Jackson hubo un boom de ventas los días siguientes que llevó a un gran aumento del precios de sus discos. ¿Por qué ocurre esto cada vez que muere un artista o un pintor famoso? ¿Somos así de morbosos?

El verdadero motivo es que, desde ese momento, surge escasez. Es decir, sabemos que ese artista no podrá grabar más discos. Dicho de otra manera, se anula la posibilidad de aumentar la oferta.

Algo parecido pasaría si mañana Messi decide que jugará su último partido. ¿Te imaginas cuánto podría llegar a valer una entrada?

Si se produce un...

...provoca un...

...y en el equilibrio:

2. Baja el precio de un sustituto en la producción.



3. Baja el precio de los factores productivos.



4. Mejora la tecnología.

5. Hay expectativas de mayores beneficios.



6. Aumenta el número de productores.

Desplazamiento de la **OFERTA** a la **DERECHA**



PRECIO

CANTIDAD

2. Sube el precio de un sustituto en la producción.

3. Aumenta el precio de los factores productivos.



4. Empeora la tecnología.

5. Hay expectativas de menores beneficios.



6. Disminuye el número de productores.

Desplazamiento de la **OFERTA** a la **IZQUIERDA**



PRECIO

CANTIDAD

● Cambios simultáneos en demanda y oferta.

Con la crisis del COVID-19 todos pasamos más tiempo en casa y hubo una gran demanda de frutas. Sin embargo, la oferta disminuyó, ya que menos agricultores y recolectores podían hacer su trabajo ¿qué pasa si al mismo tiempo disminuye la oferta y aumenta la demanda? ¿podemos predecir qué ocurre con precio y cantidad de equilibrio si al mismo tiempo hay dos desplazamientos?

Quinto principio.

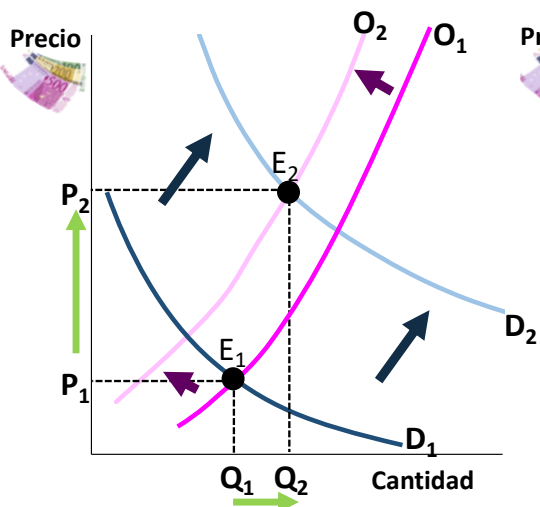
Descenso de oferta y aumento de demanda. A

menudo puede ocurrir que haya al mismo tiempo un cambio en demanda y en la oferta. Imagina que al mismo tiempo hay una sequía que provoca que haya un descenso de oferta de café (la curva de oferta se desplaza a la izquierda) y los médicos recomiendan tomar café, con lo cual hay una mayor preferencia para comprar café por los consumidores (la demanda se desplaza a la derecha).

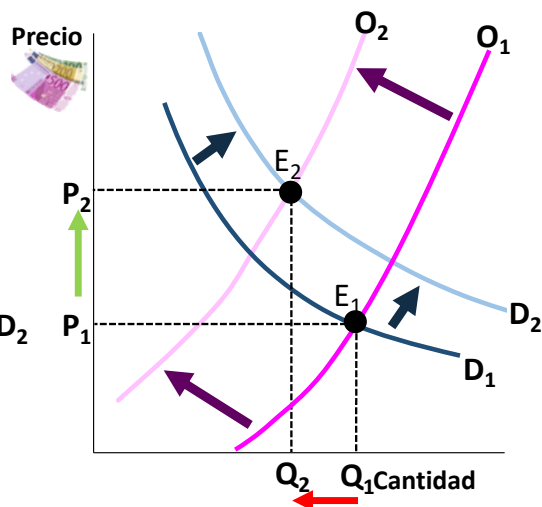
El **descenso de oferta** se representa en el panel de abajo con un desplazamiento de la curva a la izquierda de O_1 a O_2 , y **sabemos que provoca un aumento de precio y un descenso de la cantidad de equilibrio**. El **aumento de demanda** se representa con un desplazamiento a la derecha de la curva de D_1 a D_2 y **sabemos que provoca un aumento de precio y de cantidad de equilibrio**.

Es decir, ambos desplazamientos provocan un aumento del precio de equilibrio, pero mientras la demanda aumenta la cantidad de equilibrio, la oferta la está disminuyendo. ¿Qué prevalece? Pues dependerá de qué desplazamiento es mayor.

POSIBILIDAD A



POSIBILIDAD B



En los dos gráficos podemos predecir un gran aumento de precio. Es lo que ocurrió con la fruta, que aumentó de precio un 12,8%, siendo el producto que reflejó mayor subida.

Hay dos posibilidades, según qué desplazamiento sea mayor:

- A** Imagina que la gente sigue mucho el consejo de los médicos (el desplazamiento de la demanda es muy grande). En ese caso la cantidad acabará aumentando, ya que prevalece el aumento de la demanda.
- B** Si la sequía es muy grande (el desplazamiento de la oferta es mayor), la cantidad de equilibrio disminuirá, ya que prevalece el descenso de la oferta.

Cuando la oferta baja y la demanda sube **no podemos predecir si la cantidad de equilibrio aumentará o bajará** (son desplazamientos contrarios) **pero SIEMPRE aumenta el precio, ya que ambos desplazamientos provocan ESCASEZ**.

QUINTO PRINCIPIO. Si la demanda aumenta y la oferta baja, ambos desplazamientos provocan un aumento de precio, pero no sabemos qué pasará con la cantidad de equilibrio.

Sexto principio.

Aumento de oferta y descenso de demanda. Si

ocurre lo contrario, (ambos efectos provocan **ABUNDANCIA** y el precio bajará, pero no sabemos qué ocurre con la cantidad de equilibrio).



Cuando oferta y demanda se mueven en **direcciones opuestas**, **conocemos qué ocurre con el precio, pero la cantidad de equilibrio es una incógnita**.

SEXTO PRINCIPIO. Si la demanda disminuye y la oferta aumenta, ambos desplazamientos provocan un descenso del precio, pero no sabemos qué pasará con la cantidad de equilibrio.

Séptimo principio.

Aumento de oferta y aumento de demanda. Si

mejora la tecnología para hacer café, el aumento de oferta provoca **ABUNDANCIA**, lo que hace que **aumente la cantidad de equilibrio, pero baje el precio**. Si al mismo tiempo hay **mayor preferencia por el café**, el aumento de demanda generará **ESCASEZ**, lo que **aumentará los precios y la cantidad de equilibrio**. Como ambos desplazamientos son al mismo lado (derecha), **la cantidad de equilibrio sube**, pero cómo uno genera escasez y otro abundancia, **no sabemos qué ocurre con el precio**.

SÉPTIMO PRINCIPIO: Si la demanda y la oferta aumenta, ambos desplazamientos provocan un aumento de la cantidad de equilibrio, pero no sabemos qué pasará con el precio.

Octavo principio.

Descenso de oferta y descenso de demanda. Ambos efectos provocan un descenso de la cantidad de equilibrio, pero no sabemos qué ocurrirá con el precio (nuevamente uno genera abundancia y otro escasez).



Cuando oferta y demanda se mueven en **la misma dirección**, **sabemos qué ocurrirá con el precio, pero la cantidad de equilibrio es una incógnita**.

OCTAVO PRINCIPIO: Si demanda y oferta disminuyen, ambos desplazamientos provocan un descenso de la cantidad de equilibrio, pero no sabemos qué pasará con el precio.

RESUMEN: EFECTOS DE LOS CAMBIOS EN LA OFERTA Y LA DEMANDA.



	MISMA OFERTA 	AUMENTO OFERTA 	DESCENSO OFERTA
MISMA DEMANDA	<p>MISMO PRECIO</p> <p>MISMA CANTIDAD</p>	<p>Principio 3.</p> <p> PRECIO</p> <p> CANTIDAD</p>	<p>Principio 4.</p> <p> PRECIO</p> <p> CANTIDAD</p>
AUMENTO DEMANDA 	<p>Principio 1.</p> <p> PRECIO</p> <p> CANTIDAD</p>	<p>Principio 7.</p> <p> PRECIO</p> <p> CANTIDAD</p>	<p>Principio 5.</p> <p> PRECIO</p> <p> CANTIDAD</p>
DESCENSO DEMANDA 	<p>Principio 2.</p> <p> PRECIO</p> <p> CANTIDAD</p>	<p>Principio 6.</p> <p> PRECIO</p> <p> CANTIDAD</p>	<p>Principio 8.</p> <p> PRECIO</p> <p> CANTIDAD</p>

ACTIVIDAD RESUELTA 4. La indecisión netflixiana.

Imagina que eres el director de NETFLIX, un canal de pago que ofrece todo tipo de series y películas. Tu objetivo es indicar qué crees que ocurrirá con la cantidad de equilibrio y el precio del mercado de los canales de televisión de pagos. Recuerda que cuando se desplazan al mismo tiempo oferta y demanda o bien la cantidad, o bien el precio de equilibrio, no se puede saber.



Para responder cada caso seguiremos estos 4 pasos:

- I. Indicamos si los factores influyen en la oferta o demanda.
- II. Explicamos si el desplazamiento es a la derecha o la izquierda.
- III. Decimos la influencia de cada uno en el precio y la cantidad de equilibrio.
- IV. Razonamos cómo serán los cambios finales en el precio y la cantidad de equilibrio en caso de que hayan dos factores.

CASO 1. Se produce un aumento de la población.

CASO 2. Se produce un aumento de la renta de los consumidores y se abaratan los costes de producción de los canales de pago.

CASO 3. Aumenta el precio de HBO y hay expectativas de Netflix de que se venderá menos.

Solución:

CASO 1. Se produce un aumento de la población.

- I. El aumento de la población es un factor que influye en la demanda.
- II. Al haber más gente en el mercado, se produce un aumento de la demanda, lo que hace que la curva se desplace a la derecha.
- III. El aumento de la demanda genera **escasez**, esto hará que Netflix umente sus precios. Ante la mayor demanda, la cantidad de equilibrio también aumentará (principio 1).

CASO 2. Se produce un aumento de renta de los consumidores y se abaratan los costes de producción de los canales de pago.

- I. El aumento de renta es un factor que influye en la demanda. Los costes de producción, por el contrario, influyen en la oferta.
- II. Al aumentar la renta la gente demandará más la televisión de pago, por lo que la demanda se desplaza a la derecha. Al tener



menos costes de producción habrá más empresas que quieran ofrecer canales de pago y, por tanto, la curva de oferta se desplaza a la derecha.

III. El aumento de demanda genera **escasez** de demanda momentánea, que provoca un aumento del precio y de la cantidad de equilibrio ya que los consumidores están dispuestos a comprar más.

El aumento de oferta genera un exceso de oferta momentáneo y, por tanto, **abundancia**, que hace que aumente la cantidad de equilibrio pero que los precios bajen, ya que los vendedores tendrán que bajar los precios para vender este exceso.

IV. **Ambos efectos van en la misma dirección (a la derecha)** y hacen que la cantidad de equilibrio sea mayor. Pero como **un efecto genera escasez y otro abundancia**, no podemos saber qué ocurrirá con el precio (**principio 7**).

CASO 3. Aumenta el precio de HBO y hay expectativas de Netflix de que se venderá menos.

I. El aumento del precio de HBO supone un aumento del precio de bienes sustitutivos, lo cual influye en la demanda. Las peores expectativas de la empresa es un factor que influye en la oferta (no habla de expectativas de los consumidores).



II. Como HBO es más caro, muchas personas preferirán contratar Netflix, con lo que aumenta la demanda, y la curva se desplaza a la derecha.

Al haber peores expectativas por parte de Netflix, se disminuirá la oferta, y su curva se desplazará a la izquierda.

III. El aumento de la demanda genera **escasez**, esto hará que Netflix aumente sus precios. Ante la mayor demanda, la cantidad de equilibrio también aumentará.

La menor oferta genera todavía **más escasez**, que provoca que los precios suban y, como la oferta es menor, también baja la cantidad de equilibrio.

IV. **Ahora los desplazamientos de demanda y oferta van en dirección contraria (una a la derecha y otro a la izquierda)**. Eso nos impide saber qué ocurrirá con la cantidad de equilibrio, pero como **ambos desplazamientos generan escasez**, sabemos que el precio subirá (principio 5).

8. LA ELASTICIDAD.

En la fiesta del cine, en una semana suelen acudir a ver películas más de un millón de personas. El cine es un producto que ha subido mucho de precio en lo que llevamos de siglo (en el siguiente tema veremos por qué). De manera que cada vez que tenemos una de estas fiestas, hay una afluencia masiva de personas de todas las edades.



La comidilla en los cines era la siguiente: "si pusieran las entradas tan baratas todo el año, vendría mucha más gente". Y algunos incluso decían "con estos bajos precios ganarían mucho más dinero". ¿Llevan razón? ¿Están los cines ciegos y no ven una oportunidad de oro? El concepto clave para responder esta pregunta es la elasticidad.

Al principio del tema hemos visto la ley de la demanda "si los precios bajan, la gente quiere comprar más", pero la pregunta es ¿cuánto más? Por ejemplo, si la sal baja de precio es complicado que la demanda suba mucho (no vamos a echar más sal en los alimentos porque esta sea más barata), sin embargo, si los coches bajan de precio es probable que la demanda aumente mucho. Con el objetivo de saber si la demanda sube mucho o poco cuando varían los precios estudiamos la elasticidad de la demanda.

• La elasticidad de la demanda.

La **ELASTICIDAD-PRECIO DE LA DEMANDA** mide la sensibilidad de la cantidad demandada ante cambios en los precios. Es decir, si bajamos o subimos los precios cómo de sensibles son los demandantes.

Por ejemplo, sabemos que si aumenta el precio de las bolsas de patatas disminuirá su demanda, pero ¿lo hará mucho o poco? **Si al aumentar el precio de las patatas, los consumidores actúan consumiendo mucho menos**, diremos que los demandantes son **sensibles al precio** o, dicho de otra manera, **la demanda es elástica**.

Vamos a suponer que la cantidad demandada inicial es 1100 bolsas de patatas (Q_0) para un precio inicial de 0,90 euros (P_0). Si de repente el precio sube a 1 euro (P_1), la cantidad demandada baja hasta 900 bolsas (Q_1). ¿Son los demandantes muy sensibles al precio? Es decir ¿es la demanda elástica?

Para saber esto necesitamos seguir tres pasos:

1. Ver en qué porcentaje varía la cantidad demandada.
2. Ver en qué porcentaje varía el precio.
3. Calcular la elasticidad.



Paso 1. Variación de la cantidad demandada. Para calcular el % que varía la cantidad demandada utilizamos la siguiente fórmula:

$$\% \text{ DE CAMBIO DE LA CANTIDAD DEMANDADA} = \frac{\text{Cambio de la demanda } (Q_1 - Q_0)}{\text{Cantidad demandada inicial } (Q_0)} \times 100$$

Es decir, el cambio de la demanda es $900 - 1100 = -200$ bolsas demandadas. Cantidad demandada inicial = 1100 bolsas demandadas.

$$\% \text{ DE CAMBIO DE LA CANTIDAD DEMANDADA} = \frac{-200}{1100} \times 100 = 18,18\%$$

Por tanto, la cantidad demandada de bolsas de patatas ha bajado un 18,18%.



Paso 2. Variación del precio. Para calcular el % que varía el precio utilizamos la siguiente fórmula:

$$\% \text{ DE CAMBIO DEL PRECIO} = \frac{\text{Cambio del precio } (P_1 - P_0)}{\text{Precio inicial } (P_0)} \times 100$$

Es decir, el cambio del precio es $1 - 0,90 = 0,10$ céntimos.

Precio inicial = 1 euro.

$$\% \text{ DE CAMBIO DEL PRECIO} = \frac{0,10}{0,90} \times 100 = 11,1\%$$

Por tanto, los precios han aumentado un 10%

Paso 3. Cálculo de la elasticidad. Para calcular la elasticidad precio de la demanda ahora solo tenemos que dividir el % en el que ha variado la cantidad demandada entre el % en el que han variado los precios.

$$\text{ELASTICIDAD DE LA DEMANDA} = \frac{\text{Cambio de la demanda } (Q_1 - Q_0)}{\text{Cantidad demandada inicial } (Q_0)} \div \frac{\text{Cambio del precio } (P_1 - P_0)}{\text{Precio inicial } (P_0)}$$



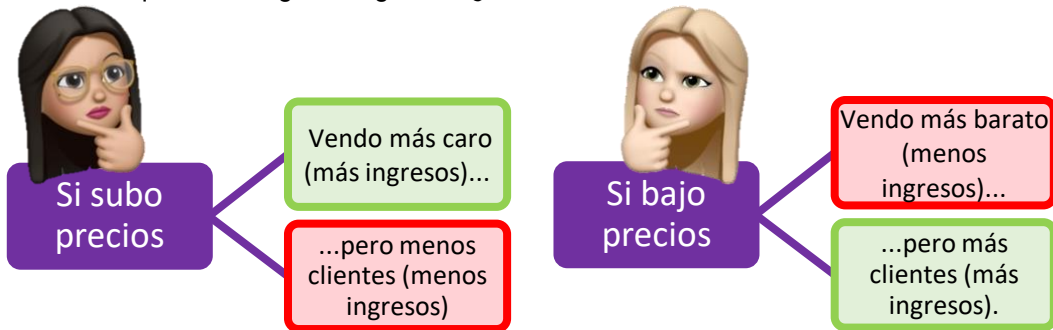
El resultado de esta operación es siempre negativo, ya que cuando los precios se incrementan, la cantidad demandada disminuye, y viceversa. Por ello utilizaremos siempre el número aplicando **valor absoluto** (quitamos el signo negativo).

El resultado: $Ed = \frac{-18,18\%}{10\%} = |1,818|$ **RESULTADO SIEMPRE EN POSITIVO.**

Para saber qué significa este número debemos conocer los tipos de elasticidad.

• Los tipos de elasticidad de demanda y sus efectos en los ingresos.

Cuando una empresa sube el precio, podrá tener más ingresos por cada unidad más cara que venda, sin embargo, perderá clientes, lo que le hace perder ingresos. Por otra parte, si baja el precio, perderá ingresos por cada unidad más barata que venda, pero ganará clientes, lo que le hace ganar ingresos. ¿Qué hacemos entonces?



Para solucionar el dilema tenemos la elasticidad, que como hemos dicho, el resultado de la fórmula siempre lo ponemos positivo. Tenemos por tanto 3 tipos de elasticidad.

A Demanda elástica ($e > 1$).

Si la demanda es elástica los consumidores son **muy sensibles al precio** (porque la cantidad demandada varía en mayor porcentaje que el precio). Esto quiere decir que **si la empresa sube los precios perderá muchos clientes, y si los baja, podrá ganar muchos**.

Es el caso de nuestro ejemplo (la elasticidad es 1,818), una subida del precio (10%) hace que la cantidad demandada baje en un porcentaje mayor (18,18%). Esto es muy importante para los ingresos de la empresa. Si al subir un poco los precios la cantidad demandada va a bajar mucho, esto hace que el **ingreso total de la empresa disminuya**, ya que al vender mucho menos nuestros ingresos bajan mucho y no llegan a ser compensados por el aumento del ingreso provocado por mayores precios.

Veamos el ejemplo donde nuestra demanda es elástica (1,818 de elasticidad > 1).

A un precio de 0,90€ se vendían 1100 bolsas. Ingreso total = $0,90 \times 1100 = 990$ euros.

Sube el precio a 1€ y se venden 900 bolsas. Ingreso total = 900 euros.

Al subir el precio, el ingreso total baja de 990 a 900.

Lógicamente de manera inversa, **si bajamos el precio** un 10% y la cantidad demandada aumenta más, por ejemplo, un 18,18%, esto haría que el **ingreso total aumentase**.

En la **DEMANDA ELÁSTICA** los consumidores son **muy sensibles al precio**. A la empresa le interesa bajar los precios, pues ganará muchos clientes, por lo que le **compensa vender barato**.

B Demanda inelástica ($e < 1$).

Si la demanda es inelástica los consumidores son **poco sensibles al precio**. **Un aumento del precio hará perder pocos clientes a la empresa**. Esto hace que el **ingreso total aumente** ya que, aunque ingresamos menos debido al descenso de la cantidad vendida, se compensa por el gran aumento de precio.

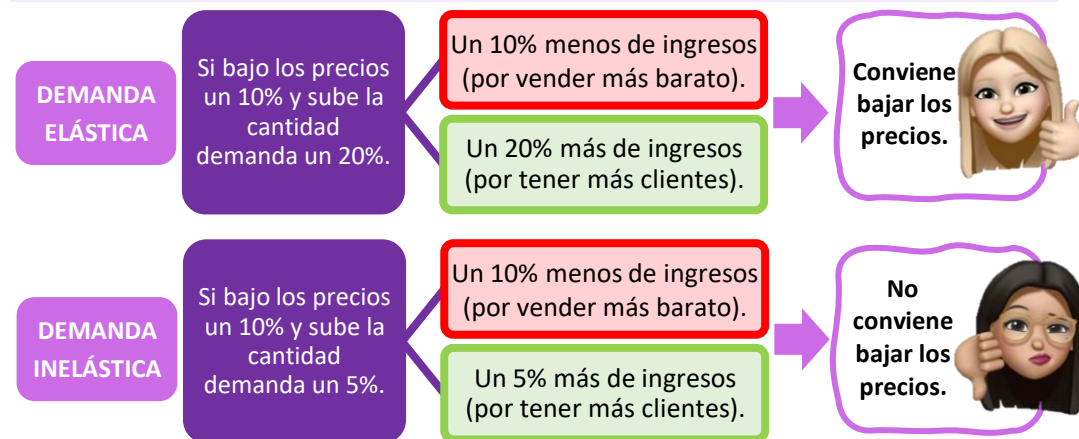
Lógicamente de manera inversa, **un descenso del precio** provocará que ganemos pocos clientes, por lo que **no es interesante para la empresa**.

En la **DEMANDA INELÁSTICA** los consumidores son **poco sensibles al precio**. A la empresa le interesa subir los precios, pues perderá pocos clientes, por lo que le **compensa vender caro**.

C Demanda unitaria ($e = 1$).

Un aumento del precio del provoca una disminución de la cantidad en **la misma proporción**. Esto hace que el **ingreso total se mantenga**. En la práctica es casi imposible encontrar bienes de este tipo.

RESUMEN: ELASTICIDAD.



	Sensibilidad de los consumidores.	Si sube el precio.	Si baja el precio.
Demanda elástica. ($e > 1$)	Muy sensibles al cambio de precio	No conviene: pierden ingresos (pierden muchos clientes).	Sí conviene: ganan ingresos (ganan muchos clientes).
Demanda inelástica. ($e < 1$)	Poco sensibles al cambio de precio	Sí conviene: ganan ingresos (pierden pocos clientes).	No conviene: pierden ingresos (ganan pocos clientes).
Demanda unitaria. ($e = 1$)		Mismos ingresos	Mismos ingresos

• • ¿De qué depende la elasticidad de un producto?

En 2006 la gasolina estaba a un "módico" precio de 50 dólares el barril. Pero poco a poco empezó a subir en 2007, hasta que en 2008 se llegó a un tope de 147 dólares. La clave de que los precios suban tanto y mucha gente siga comprando es que no hay muchos sustitutos para el producto y que es un bien de primera necesidad. Esto hace que el petróleo y la gasolina sean bienes inelásticos.

Los productos tienen diferentes elasticidades, lo cual es clave tanto para los ingresos de las empresas, como para nuestros bolsillos. Veamos qué influye en la elasticidad.

Si existen buenos sustitutos. La elasticidad de un bien será mayor cuanto mayor cantidad de sustitutos tenga. El motivo es fácil de entender, si me suben el precio de un producto y este tiene muchos sustitutos, tendré fácil cambiarme a otro producto, por lo que seré muy sensible al precio. Por ejemplo, si me suben el precio de las libretas, puedo cambiar a comprar folios.



Si el bien es de primera necesidad. Si los bienes son básicos para nosotros, la elasticidad será menor. Por ejemplo, si necesitamos gasolina para ir a trabajar, tendremos que seguir comprando, aunque suba el precio. Si por el contrario el bien es de lujo podremos prescindir más fácil de él y la elasticidad será mayor.

Proporción de renta gastada en el bien. Cuanto más dinero me gasto en un bien, más sensible seré a los cambios de precio y mayor será la elasticidad. Por el contrario, si apenas me gasto dinero en ese bien, seré poco sensible a la variación de los precios y la elasticidad de la demanda será menor. Por ejemplo, si suben el precio de la sal seguiré comprando, pues apenas supone dinero para mí.



El tiempo de adaptación. Cuánto más tiempo tengan para adaptarme, más sensible seré a los cambios en el precio y, por tanto, la elasticidad de la demanda será mayor. La gasolina es un buen ejemplo de ello, si nos suben el precio de repente, la gente probablemente tendrá que seguir comprando. Pero si el tiempo pasa, los consumidores se empezarán a adaptar. Muchos empezarán a ir en bici, otros en transporte público y, algunos, se comprarán coches híbridos o eléctricos.

"Entonces, ¿en qué quedamos profe? Si los cines bajan los precios, ¿ganarían más dinero?" La pregunta es buena la verdad, y la respuesta es que probablemente NO. La gente aprovecha para ir al cine en la semana en la que es tan barato, pero es poco probable que si las salas de cine mantuvieran los precios bajos la clientela se mantuviera. En la fiesta del cine los precios llegan a casi dividir su precio por 3, es complicado que la demanda se multiplique por 3 todas las semanas. En ese caso el cine sería un bien inelástico y las empresas saben que subiendo el precio ganan más dinero. Pero todo esto es opinión de tu profesor y, probablemente, del dueño de la sala de cine. ¿O crees que no bajaría el precio si haciéndolo ganaría más dinero?"

• La elasticidad de la oferta.

Con la oferta vamos a hacer el mismo tipo de análisis, es decir, analizar lo que varía la oferta cuando los precios suben o bajan.

La **ELASTICIDAD DE LA OFERTA** representa el efecto que produce la variación del precio de un bien sobre la cantidad ofertada de dicho bien.

$$\text{ELASTICIDAD DE LA OFERTA} = \frac{\text{Cambio de la oferta } (Q_1 - Q_0)}{\text{Cambio del precio } (P_1 - P_0)} \cdot \frac{\text{Precio inicial } (P_0)}{\text{Cantidad ofertada inicial } (Q_0)}$$

Nosotros, sin embargo, le vamos a prestar más atención a la elasticidad de demanda, y en ella centraremos las actividades.

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

LA ELASTICIDAD EN TIEMPOS DE COVID-19.



Durante la reciente crisis del COVID-19 todos necesitamos mascarillas para poder entrar los diferentes establecimientos. Podemos decir que pocas veces ha habido un bien tan necesario... y tan inelástico; Si nos fijamos, las mascarillas cumplen todos los requisitos para ser un bien muy inelástico. No había sustitutos, era de primera necesidad, la proporción de renta es pequeña y el tiempo de adaptación al inicio era muy pequeño.

Como los vendedores sabían esto, empezaron haciendo grandes aumentos de precio, que subieron hasta el 500%. Alarmados por la situación el gobierno acabaría fijando un precio máximo de 0,96 euros por unidad. ¿Quiere decir esto que si no hubiera intervenido el gobierno los precios no hubieran parado de subir? No sabemos con certeza qué hubiera pasado. Piensa que la capacidad de subir los precios es que no haya sustitutos, pero con el paso del tiempo, la gente empezó a adaptarse.

La capacidad de ingenio del ser humano es fascinante en tiempos de necesidad y en unas semanas vimos todo tipo de inventos que hicieron, a veces, de mascarilla.

ACTIVIDAD RESUELTA 5. La turbulencia del iPod.

Las curvas de oferta y demanda de un iPhone son:

$$O = 50P - 100 \quad D = 20.900 - 100P$$



a) **Calcula el equilibrio, explica su significado y represéntalo gráficamente.**

El punto de equilibrio es el punto en el cual la cantidad demandada por los consumidores coincide con la ofertada por las empresas. En ese punto el mercado se vacía.

Como la cantidad demandada tiene que coincidir con la ofertada, tenemos que igualar las ecuaciones de oferta y demanda.

$$O = D \quad 50P - 100 = 20.900 - 100P$$

Por lo tanto, si despejamos P, obtendremos el precio para el cual se cumple que la cantidad ofertada será igual a la demandada.

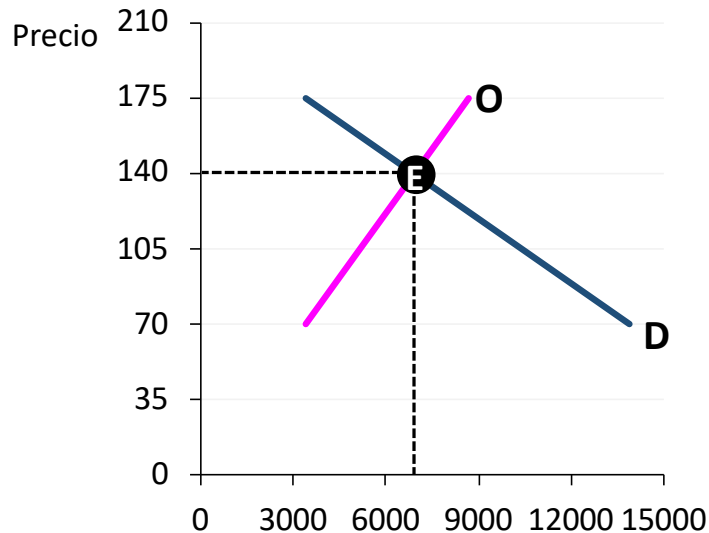
$$50P + 100P = 21.000$$

$$P = \frac{21.000}{150} = 140 \text{ euros.}$$

Si sustituimos 140 euros dentro de la oferta y la demanda, ambas deberían dar la misma cantidad

$$\text{Cantidad ofertada} = 50 \times 140 - 100 = 6.900 \text{ iPhones.}$$

$$\text{Cantidad demandada} = 20.900 - 100 \times 140 = 6.900 \text{ iPhones.}$$



b) **Determina si hay exceso de oferta o de demanda, en qué cuantía, y lo que ocurriría si los fabricantes fijaran el precio en 120 euros.**

Ahora debemos sustituir la P de las ecuaciones por 120.

$$\text{Cantidad ofertada} = 50 \times 120 - 100 = 5.900 \text{ iPhones.}$$

$$\text{Cantidad demandada} = 20.900 - 100 \times 120 = 8.900 \text{ iPhone}$$

$$\text{Exceso de demanda} = 3.000 \text{ iPhones.}$$

Ante esta situación, 3.000 clientes se quedarían sin poder comprar un iPod. Hay **ESCASEZ**. La empresa subirá los precios ya que sabe que tendrá clientes que acepten esta subida.

c) **¿Cómo es la elasticidad de la demanda cuando el precio pasa de 140 a 120? ¿Le interesa a la empresa la bajada de precio?**

Lo primero que hay que hacer es saber qué cantidad se demanda a cada precio. Ya tenemos estos datos de los apartados a y b afortunadamente. El precio inicial P_0 es 140 y a ese precio se demanda 6.900 iPhones. El precio final P_1 es 120 y a ese precio se demanda 8.900 iPhones. Con estos datos ya podemos calcular la elasticidad.

$$Ed = \frac{\frac{\text{Cambio de la demanda } (Q_1 - Q_0)}{\text{Cantidad demandada inicial } (Q_0)} \times 100}{\frac{\text{Cambio del precio } (P_1 - P_0)}{\text{Precio inicial } (P_0)} \times 100} = \frac{\frac{8.900 - 6.900}{6.900} \times 100}{\frac{120 - 140}{140} \times 100} = \frac{28,98\%}{-14,28\%} = |2,03|$$

Como $2,03 > 1$, la demanda es elástica.

Como vemos, mientras que los precios bajan un 14,28%, la cantidad demandada sube un 28,98%, es decir, los consumidores son sensibles a los precios. Por eso la elasticidad es 2,03, mayor que 1. **Si la empresa baja los precios ganará muchos clientes y, por tanto, ingresará más dinero.** Podemos comprobarlo:

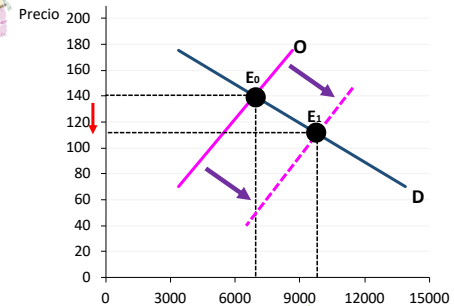
$$\text{Ingresos 1} = P_0 \times Q_0 = 140 \times 6.900 = 966.000 \text{ euros.}$$

$$\text{Ingresos 2} = P_1 \times Q_1 = 120 \times 8900 = 1.068.000 \text{ euros.}$$

Conviene bajar el precio a 120 porque se ingresa más.

d) **¿Qué sucedería con el precio y la cantidad de equilibrio obtenida en el apartado "a" si hubiera un gran avance tecnológico en el sector?**

Aumentaría la oferta, por lo que su curva se desplazaría a la derecha. Ante la mayor oferta, se produciría **ABUNDANCIA**, lo que llevaría a una **bajada del precio** de equilibrio. Como la oferta es mayor, **la cantidad de equilibrio también será mayor.**



TIPO TEST

1. Son bienes inferiores aquellos que:

- a. La cantidad demandada aumenta cuando aumenta la renta de los demandantes.
- b. Al aumentar la renta aumenta su demanda en mayor proporción.
- c. Al aumentar la renta aumenta su demanda en menor proporción.
- d. Se demandan menos cuando aumenta la renta de los demandantes.

2. Lápices y gomas de borrar son bienes complementarios. Si aumenta los precios de los lápices, ¿qué pasará con el precio y cantidad de equilibrio de la goma de borrar?:

- a. Aumenta el precio y disminuye la cantidad.
- b. Aumenta el precio y aumenta la cantidad.
- c. Disminuye el precio y disminuye la cantidad.
- d. Disminuye el precio y la cantidad es una incógnita.

3. Si aumenta el precio de los bolígrafos, la curva de demanda de lápices (sustitutivo) se desplazará:

- a. A la derecha
- b. A la izquierda.
- c. No hay desplazamiento sino movimiento a lo largo de la curva.
- d. No hay ni movimiento ni desplazamiento.

4. Si aumenta el precio de las motos y disminuyen los salarios de los mecánicos que fabrican los coches, que ocurrirá con el precio y cantidad de equilibrio de coches:

- a. No sabemos qué ocurrirá con precio ni cantidad.
- b. Disminuye el precio y aumenta la cantidad.
- c. Aumenta la cantidad, pero no sabemos qué pasará con el precio.
- d. Aumentan tanto el precio como la cantidad.

5. Cuando el precio es inferior al de equilibrio:

- a. Hay un exceso de oferta.
- b. Hay un exceso de demanda.
- c. Las empresas bajarán el precio para llegar al equilibrio.
- d. Ninguna es correcta.

6. Si el precio de un bien sube un 30% y la cantidad demandada baja un 10%, el ingreso total:

- a. Sube.
- b. Baja.
- c. No lo puedo saber, esto es Álgebra avanzada.
- d. Se quedará igual.

7. Si mejora la tecnología en la producción de los móviles pero a los consumidores le gustan menos, ¿qué pasa con la cantidad y el precio de equilibrio de móviles?:

- a. Disminuye el precio y la cantidad.
- b. Disminuye el precio, pero no sabemos qué pasará con la cantidad.
- c. Disminuye la cantidad, pero no sabemos qué pasará con el precio.
- d. No sabemos qué pasará con precio ni cantidad.

8. Si una tienda sube el precio del pan, como es un bien inelástico, entonces:

- a. Disminuirán sus ingresos
- b. Aumentarán sus ingresos.
- c. Venderá más pan.
- d. b y c son correctas.

9. Si baja el precio del iPhone 12, su curva de oferta se desplazará:

- a. A la derecha.
- b. A la izquierda.
- c. No hay desplazamiento sino movimiento a lo largo de la curva.
- d. No hay ni movimiento ni desplazamiento.

10. ¿Qué puede provocar que aumente el precio de las viviendas nuevas en una ciudad?:

- a. Que aumente el precio de los alquileres.
- b. Que aumente la renta de los trabajadores.
- c. Que aumente la población.
- d. Todas son correctas.

ACTIVIDADES SITUACIÓN DE APRENDIZAJE 4.

DIAPPOSITIVAS 1º BACHILLERATO

UNIDAD 4. EL MERCADO.

Material elaborado por:



@econosublime



Material editado por:



@economarina



@economygram

Videos explicativos de cada clase en www.youtube.com/c/econosublime

Todas las actividades en www.econosublime.com

YouTube

Blooket



SOLUCIONES TIPO TEST.

UNIDAD 5.

2024-2025 (LOMLOE)

Tipos de mercado.

Índice

1. Las estructuras del mercado.....	97
Los elementos condicionantes de los mercados.....	97
2. La competencia perfecta.....	98
Supuestos de competencia perfecta.....	98
El funcionamiento del mercado de competencia perfecta.....	99
3. La competencia imperfecta.....	100
4. El monopolio.....	102
Características del monopolio.....	102
El funcionamiento del monopolio.....	102
Causas del origen del monopolio.....	103
La regulación del monopolio.....	104
5. El oligopolio.....	105
Las características del oligopolio.....	105
El funcionamiento del oligopolio.....	106
El oligopolio en la vida real.....	107
La CNMC y la importancia de la competencia.....	108
6. La competencia monopolística.....	109
Las características de la competencia monopolística.....	109
La diferenciación y la competencia monopolística.....	110
El debate de la publicidad.....	111



Material elaborado por:

Material editado por:



@Econosublime



@Economarina



@Economyriam

1. LAS ESTRUCTURAS DEL MERCADO.

Vas al cine a ver tu película favorita y una pregunta asalta tu mente ¿Por qué los niños pagan menos dinero por el cine que los mayores? La verdad es que esto no es solo con los niños, sino también con los jubilados e incluso hay un día en el que todo el mundo paga menos (el día del espectador). - ¿Y por qué no pasa lo mismo con las palomitas, es decir, por qué los niños no pagan menos? Buena pregunta. ¿Y por qué el cine y las palomitas son tan caras? ¿Hay más cosas en la que haya personas que tienen que pagar menos? ¿Pagan los jubilados menos dinero por la carne o el pescado también?

En este tema veremos que hay distintos tipos de mercado que, por tanto, van a tener características distintas. Esto nos va a permitir entender por qué el cine es tan caro, por qué en algunos productos se cobran precios diferentes a diferentes personas y en otros no, y otras muchas cuestiones. En definitiva, un tema espectacular. Sublime.

Al principio del tema 4, hablamos de la diferenciación de mercados competitivos y no competitivos. En los mercados competitivos las empresas no tienen fuerza para influir en los precios del mercado. El mercado del café dijimos que era competitivo. Si un bar decidiera poner el precio del café a 3 euros, lo más probable es que se quedara sin apenas clientes. Sin embargo, en algunos mercados, como en el de la gasolina, hay pocos vendedores, por lo que pueden influir en el precio. Por ejemplo, si Repsol decide aumentar el precio de la gasolina, no va a perder muchos clientes.

En general, podemos decir que cuanto más mayor es el número de vendedores, más competitivo será el mercado. Sin embargo, esta no va a ser la única característica que diferencia un mercado de otro. Vamos a verlo.

• Los elementos condicionantes de los mercados.

1 Número de empresas del mercado. Vamos a diferenciar los mercados que tienen muchos vendedores (competencia perfecta y competencia monopolística), los que tienen pocas empresas (oligopolio) y una sola empresa (monopolio). **Si un mercado tiene muchas empresas pequeñas** en la que ninguna domina el mercado, decimos que este mercado está **atomizado**.

2 La diferenciación de los bienes producidos. Cuando los bienes producidos por las empresas son idénticos decimos que son **homogéneos**. Por ejemplo, es complicado diferenciar los tomates de una frutería a los de otra.

Por el contrario, cuando es posible diferenciar los productos de una empresa con los de otra, decimos que los bienes son **diferenciados**. Por ejemplo, podemos diferenciar sin problema un coche Mercedes, un BMW, un Renault o un Seat; e incluso dentro de cada marca hay varios modelos. El mercado de coches es, por tanto, un mercado de bienes diferenciados.



3 Existencia de barreras de entrada al mercado. En algunos mercados es muy difícil que nuevas empresas entren al mercado debido a que los nuevos competidores no tienen la tecnología necesaria (por ejemplo, es complicado entrar a competir con móviles tan desarrollados como Samsung Galaxy o iPhone). En otros, se necesitan licencias legales para entrar a competir (por ejemplo, en España es necesario una licencia para tener un taxi).



Si por el contrario **las empresas pueden entrar a producir libremente en el mercado** (cualquiera puede, por ejemplo, montar una panadería o una tienda de ropa), **diremos que hay libertad de entrada de empresas.**

4 Existencia de información perfecta. Decimos que **en un mercado hay información perfecta cuando conocemos exactamente todas las condiciones del mercado.** Es decir, conocemos todos los productos y precios que hay en el mercado en todo momento. Como veremos, esta característica es realmente difícil de cumplir.

Por tanto, en la mayoría de casos no conoceremos todos los productos y precios, por lo que habrá **información imperfecta.**



Teniendo en cuenta estas condiciones vamos a diferenciar 4 tipos de mercado: **competencia perfecta, monopolio, oligopolio y competencia monopolística.**

2. LA COMPETENCIA PERFECTA.

Carlos y María son dos agricultores que cultivan patatas en un pequeño pueblo de Andalucía. Ambos se dedican a vender sus patatas a diferentes supermercados y fruterías que, obviamente, buscarán comprar el producto lo más barato posible.



Lo primero que nos viene a la mente es que Carlos y María son competidores directos. **¿Deberían intentar ponerse de acuerdo para poner precios más altos y así ganar más dinero? ¿Deberían luchar para eliminar al otro y así poder vender más patatas a los supermercados y fruterías?**

La respuesta lógica a ambas preguntas es NO. La razón es que Carlos y María nos son los únicos productores de patatas de Andalucía, y mucho menos de España. Los supermercados y las fruterías podrían encontrar cientos de agricultores dispuestos a venderles sus patatas.

Como hay tantos agricultores que ofrecen patatas, **ninguno de ellos va a tener capacidad para influir en el precio.** Si el precio de las patatas fuera de 0,50 euros el kilo, y un agricultor tratara de venderlo a 1 euro, probablemente vería reducido a casi cero sus ventas. Por tanto, en el mercado de patatas los vendedores tienen que aceptar el precio del mercado. **Decimos entonces que las empresas son precio-aceptantes.**

La **COMPETENCIA PERFECTA** es una estructura de mercado en la que todas las empresas son precio-aceptantes y, por tanto, ninguna de ellas podrá influir en el precio. Como veremos, esto lleva a un uso EFICIENTE de los recursos.

Este es el mercado que hemos estudiado en el tema 4, donde veíamos que llegábamos al equilibrio de mercado, y **la oferta y la demanda eran las que nos llevaban al precio de mercado que las empresas y consumidores tenían que aceptar.**

Para que se pueda llegar a esta situación se tienen que cumplir **4 supuestos.**

• Supuestos de competencia perfecta.

1 Existen gran cantidad de oferentes y compradores.

Muchas empresas compiten en el mercado y, por tanto, se enfrentan a un número importante de competidores directos. Esto pasa con muchos productos agrícolas como las patatas, el trigo, el maíz o los tomates. **Que haya muchas empresas implica que cada empresa vende una proporción muy pequeña de la producción total del mercado.** Es decir, aunque un agricultor redujera mucho su oferta de patatas, no se provocaría escasez, ya que la producción de cada agricultor es muy pequeña respecto al total. En competencia perfecta ninguna empresa va a tener poder para influir en el precio del mercado, por tanto, se considera que son **precio-aceptantes.**

*Por ejemplo, si en España hay 10.000 productores de tomates, es complicado que se pongan de acuerdo para fijar un precio, o que uno solo pueda tener influencia en el precio del total del mercado. Es clave, por tanto, que cada empresa venda una parte pequeña del total del mercado (como los tomates), lo que conlleva a que las decisiones de una sola empresa apenas tengan ningún efecto en ese mercado. Es decir, que **si una empresa decide vender más o menos tomates apenas va a tener efecto en la cantidad total de las 10.000 empresas y los precios no se verán influidos.***

Sin embargo, un mercado como el de la gasolina, controlada en España por 2 marcas principalmente (Repsol y Cepsa), no funciona como competencia perfecta. Si Repsol toma una decisión de vender más o menos gasolina puede generar abundancia o escasez, que afecte a los precios. Lo mismo ocurre con el mercado de los cereales de desayuno, donde Kellogg's vende aproximadamente el 30% de todos los paquetes de cereales con sus marcas Choco Krispies, Special K, All-Bran y Corn Flakes. Obviamente, en el mercado de trigo o maíz hay miles de agricultores, pero en el mercado de cereales de desayuno unas pocas empresas se reparte el mercado y pueden influir en el precio.

2 Homogeneidad del producto.

En competencia perfecta los productos son idénticos o presentan unas características muy similares. En nuestros ejemplos, no hay manera de diferenciar los tomates, el trigo, las patatas o el maíz de un agricultor u otro. En este caso, los productos son sustitutivos perfectos, y ninguna empresa puede cobrar un precio superior al de otras sin perder negocio (si los productos son exactos es imposible que alguien lo venda más caro, porque se lo compraremos a otro). *En el ejemplo anterior, los tomates de los 10.000 productores son idénticos, por lo que es lógico que valgan igual. Entonces, si el trigo de todos los agricultores es homogéneo, ¿también lo serán los cereales que hacemos a partir de ellos? La respuesta es NO. Podemos diferenciar, sin ningún problema, los cereales Kellogg's, Nestlé o los de marca blanca.*

Como has podido ver, mientras que el trigo o el maíz cumplen estos dos primeros importantísimos supuestos, el mercado de cereales para desayuno no lo hace.

EL ALUMNO Y LA ECONOMÍA

LA CHICA IDEAL.

Los 4 supuestos de la competencia perfecta se cumplen raramente en la realidad. Es muy complicado encontrar un mercado con TODOS los productos idénticos y conocer la información de TODOS ellos. Por tanto, es más un mercado teórico que real.

-Oye ticher, ¿si esto solo es teoría por qué lo estudiamos? Pregunta el alumno.

- ¿Tienes alguna chica ideal? – El alumno procedió a dar a toda la clase una descripción con todo lujo de detalles de su chica ideal. - ¿Crees que existe eso? - No profe.

- ¿Entonces por qué tienes ese ideal? - Quiero que mi chica se le parezca lo más posible.

En economía pasa lo mismo, describimos el ideal y buscamos algo que se le parezca.

3 Libertad de entrada y salida.

Significa que no hay un coste especial que haga difícil para una nueva empresa **entrar en un mercado y producir** (no son necesarias grandes inversiones iniciales o licencias especiales). **Tampoco hay problemas para salir del mercado** si no puede obtener beneficios. *Cualquiera puede producir tomates o dejar de hacerlo sin costes adicionales, ni se necesita ninguna licencia especial.*

Hasta ahora el mercado del taxi estaba tremendamente protegido en España, de manera que había unas licencias limitadas para conducir un taxi. Esto creaba una escasez de taxis que tú, que ya llevas unos temas estudiando economía, sabes que provoca que los precios sean altos. Sin embargo, las empresas UBER y Cabify están entrando en este mercado. Esto hará poco a poco que el mercado sea más competitivo, y con ello, que los precios bajen.

4 Información perfecta.

Todos los participantes del mercado, compradores y vendedores, tienen pleno conocimiento del mercado, disponiendo de información suficiente sobre las características del precio y la calidad de los productos. *Podríamos, por tanto, conocer las características y precios de todos los tomates que se venden en el mercado, saber si unos son mejores que otros, si se han usado insecticidas sobre ellos, y los precios de todas y cada una de las empresas que lo vendan.*



En la vida real es complicado que sepamos toda la información de cada uno de los productos, lo que hace que en muchas ocasiones paguemos productos más caros de lo que podríamos encontrar en otros sitios. Decimos entonces que hay **información imperfecta. Internet, sin embargo, nos ayuda con este problema.**

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

INTERNET, INFORMACIÓN PERFECTA Y COVID-19.



En los últimos años ha habido una explosión en las ventas de internet. De hecho, en 2019 las ventas de Amazon alcanzaron los 310.000 millones de euros en el mundo. Hoy en día, si queremos hacer alguna compra podemos consultar una gran cantidad de tiendas, comparar precios e incluso ver las opiniones de otros clientes que hayan comprado ese producto.

Con el confinamiento del COVID-19 muchas personas que nunca había comprado por internet, empezaron a hacerlo, así que es de esperar un aumento de ventas los próximos años.

No cabe duda de que internet contribuye a que tengamos mucha más información y, con ello, a hacer los mercados un poco más perfectos.



• El funcionamiento del mercado de competencia perfecta.



En **competencia perfecta** las empresas **aceptan el precio del mercado**, ya que no tienen manera de poner influir en él.

• • ¿Por qué las empresas no pueden variar el precio que fija el mercado?

En el supuesto de que una empresa en un mercado de competencia perfecta intentara fijar un precio diferente al de mercado, se encontraría con una serie de problemas. *Volvamos al ejemplo de Carlos o María que vendían patatas a tiendas y supermercados.*

Si alguno tratase de subir el precio...

... dejaría de vender, debido a que sus patatas son iguales que las de las demás empresas del mismo mercado. Como los consumidores poseen una información perfecta, saben que otras empresas las ofrecen a un precio inferior y pueden acudir a estas a comprarlas.

Si tratasen bajar el precio...

... podríamos pensar, en principio, que venderían a todo el mercado, ya que los consumidores se darían cuenta de que sus patatas son más baratas, por lo que los demás dejarían de vender. Pero vamos a explicar qué es lo que acabaría ocurriendo.

Aunque Carlos y María bajasen el precio, no podrían producir lo suficiente para cultivar las patatas que se necesitan en toda España, ni siquiera en toda Andalucía. Durante un periodo de tiempo la empresa generaría beneficios, aunque vendiera más barato, ya que vendería un mayor número de patatas; pero las demás empresas, viendo esto, también bajarían los precios, **lo que haría que al final todas las empresas vendieran más o menos lo mismo, pero con menores precios y, por tanto, menores beneficios.**



En definitiva, si Carlos o María tratan de subir o bajar el precio de mercado **ganarán menos dinero. Por ello, aceptan el precio de mercado.**

• • La competencia perfecta y la eficiencia.

Cuando definimos *competencia perfecta* en el apartado anterior, dijimos que este mercado llevaba a la **eficiencia**. La razón es que, para que las empresas puedan ganar más dinero, tienen que buscar disminuir sus costes de manera continua. Es decir, deberán buscar métodos de producción donde sus trabajadores sean más productivos.



Aquellas empresas que **NO** consigan ser eficientes tendrán costes muy altos y no tendrán beneficios. Ante esta situación, las empresas que sobreviven serán siempre las que mejor producen. La competencia perfecta lleva a la eficiencia.

3. LA COMPETENCIA IMPERFECTA.

Los **MERCADOS NO COMPETITIVOS** son aquellos que NO cumplen todas las condiciones necesarias que vimos en competencia perfecta.

La competencia imperfecta es mucho más habitual en el mundo en el que vivimos. **Debido a unos motivos que estudiaremos a continuación, la característica fundamental de los mercados de competencia imperfecta es que las empresas productoras tienen cierta capacidad para influir en el precio de mercado.**

• • ¿Por qué las empresas ahora sí pueden variar el precio del mercado?

Su capacidad para decidir se debe a que ahora las empresas ya no venden una cantidad pequeña en el mercado, como en competencia perfecta (recuerda los 10.000 productores de tomates). Es decir, **ahora tenemos un número más pequeño de empresas en el mercado, por lo que cualquier variación en su oferta es importante.** Ahora, como hay pocas empresas, estas pueden crear abundancia si deciden producir más, o escasez si deciden producir menos y, por tanto, influir en precios (recuerda que los precios suben con la escasez y bajan con la abundancia).

• • ¿Y cuáles son los motivos que llevan a que haya menos empresas y que haya esta imperfección de los mercados?

De manera general podemos decir que hay dos factores que impiden que entren empresas en un mercado: **las barreras de entrada y las diferencias en costes.**

1 Las barreras de entrada.

Uno de los motivos que limitan el número de empresas en un mercado suele ser las barreras de entrada de nuevos competidores. Obviamente, **cuanto mayores sean las barreras, menos rivales tendrán las empresas y, por tanto, más podrán influir en el precio, ya que no habrá tanta competencia.**

Los principales motivos que limitan la entrada de competidores son:

A. Restricciones legales. En ocasiones son los propios gobiernos lo que restringen la entrada de competidores. Por ejemplo, para abrir una gasolinera hay que pasar por un proceso largo, cargado de autorizaciones, certificados, licencias y permisos. Esto hace sin duda que muchos se lo piensen antes de montar este negocio.

B. La diferenciación y la publicidad. Las grandes empresas utilizan la publicidad para crear fidelidad con los clientes. Así, hay más marcas de refresco de cola en el mercado, pero la mayoría compramos Coca-Cola (algunos Pepsi), a pesar de ser más cara que las otras marcas. Cuando las empresas son capaces de hacernos fieles y de que sigamos comprando su marca, sin duda que están ganando capacidad para influir en el precio y, con ello, creando mercados imperfectos.

C. Los elevados costes para iniciar la empresa. En algunos sectores como el de los trenes, las eléctricas o las telecomunicaciones, los costes para empezar a producir son muy elevados. Imagina la cantidad de dinero que se necesita para poner a funcionar todos los trenes, o para montar todas las redes de telecomunicaciones o el tendido eléctrico. Cuando los costes que tienen que afrontar las nuevas empresas son demasiado grandes, es normal que muchas se lo piensen dos veces antes de entrar en el mercado. Esto hace que haya unas pocas grandes empresas que, por supuesto, tendrán capacidad para influir en el precio



2 Las diferencias en los costes de producción.

En ocasiones hemos visto que, cuando las empresas se hacían más grandes, podían especializarse y dividir mejor el trabajo, comprar más y mejores máquinas, y los costes empezaban a ser decrecientes.

Cuando esto ocurre, es complicado competir con empresas grandes ya que, al producir a gran escala, pueden ofrecer productos mucho más baratos. Es el caso de Zara, que al disponer de miles de tiendas por todo el mundo puede ofrecer productos de calidad mucho más baratos que tiendas más pequeñas.



LOS 3 TIPOS DE COMPETENCIA IMPERFECTA.



MONOPOLIO

• Una única empresa produce el total de lo que se vende en dicho mercado, es decir, posee una cuota de mercado del 100% y tiene una capacidad alta para influir en el precio.



OLIGOPOLIO

• Hay unas pocas empresas que se reparten todo el mercado y en dónde veremos como, en algunas ocasiones, llegan a guerras de precios; y en otras ocasiones, cooperan para obtener más beneficios.



COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA

• Hay muchas empresas en el mercado que nos ofrecen productos diferentes. Como veremos, cuánto más diferentes consigan ser, más podrán influir en el precio y ganar más beneficios.

COMPETENCIA PERFECTA



Las empresas NO pueden influir en el precio: son precio-aceptantes.



Hay muchas empresas vendedoras: cada una vende una cantidad pequeña del total.

Los productos son idénticos (homogéneos). No se pueden diferenciar unos de otros.



No hay barreras de entrada: cualquier empresa puede entrar o salir del mercado.

Hay información perfecta: todo el mundo conoce todos los productos y sus precios en un mercado.



Las empresas tendrán que luchar por tener los costes más baratos posibles, por lo que se llega a la **EFICIENCIA**.

COMPETENCIA IMPERFECTA



Las empresas influyen en los precios.



Hay menos empresas (depende del mercado), por lo que venden una mayor cantidad del total.

Las empresas buscan diferenciar sus productos.



Hay barreras de entrada (restricciones legales, diferenciación y elevados costes para empezar empresas).

La información es imperfecta: es imposible conocer todos los productos y precios de un mercado.



Las empresas pueden influir en los precios y ponerlos más altos a los consumidores, por lo que hay **INEFICIENCIA**.

4. EL MONOPOLIO.

Con el 25º aniversario de RENFE la empresa realizó una serie de promociones los días 25 de cada mes. A las 00:00 se abría la posibilidad de comprar 25.000 billetes de AVE a 25 euros. Durante 2017, cada día 25 la página web se colapsaba, y los billetes eran vendidos en escasos minutos. El 25 de agosto, por ejemplo, se metieron en la página más de 2 millones de personas interesadas en estas ofertas.

Si una cosa queda clara es que los precios de los trenes AVE se mantienen muy elevados, lo que explica la avalancha de personas buscando un ticket cuando hay promociones. Por tanto, la demanda de billetes de tren es mucho más elevada que la oferta, lo que permite cobrar precios muy altos. ¿Pero, cómo es esto posible? ¿Cómo puede ser que RENFE cobre precios tan altos? Porque RENFE, hasta 2020, era un monopolio.

• Características del monopolio.

Tal y como dijimos en el apartado anterior, en un mercado de competencia imperfecta se reducen el número de empresas que ofrecían un bien determinado, lo que les daba posibilidad de influir en los precios.

El **MONOPOLIO** es el caso extremo de competencia imperfecta, donde una única empresa abastece todo el mercado de un producto. Además, no tiene sustitutivos cercanos, es decir, es complicado encontrar un producto que satisfaga esa misma necesidad.

De esta manera, el suministro de agua de nuestra localidad lo ofrece una única empresa. Si queremos tener agua en casa, no tenemos otra manera más que contratar esa compañía en particular.

Por este motivo, **es obvio que la empresa monopolista puede subir el precio del producto**. En los mercados competitivos, como los tomates, las empresas no podían subir los precios. Si un agricultor subía el precio de sus tomates a, por ejemplo, 3 euros el kilo, sin duda que perdería sus clientes. El monopolista, como el del suministro del agua, podrá subir los precios y aun así seguirán manteniendo clientes (aunque no todos), porque estos no tienen otra alternativa.

• • ¿De qué depende que pueda un monopolista subir más o menos los precios?

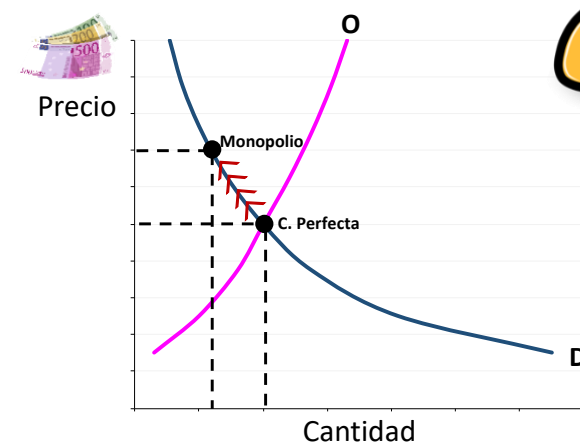
La respuesta depende, en parte, de la posibilidad de que pueda haber algunos productos que puedan, en cierta medida, hacer de sustitutivo. Quien suministra el agua en nuestra localidad tiene muchísimo poder para subir los precios, porque difícilmente podremos encontrar un sustituto. Sin embargo, aunque RENFE sea la única empresa que nos permite viajar en tren, algunos viajeros pueden encontrar sustitutos viajando por coche, por autobús o, en algún caso, por avión.

Por eso cuando RENFE ofrece un servicio como el AVE, que te permite viajar a 200km/h, difícilmente se encuentra un sustituto, lo que le permite elevar mucho los precios. Además, RENFE de mucha publicidad al hecho de que el AVE siempre llega puntual, una manera de buscar no tener sustitutos en otros tipos de viaje (aviones, autobuses o viajes por coche, que suelen tener más problemas de retrasos). Conseguir que los consumidores veamos el AVE como el medio de transporte más fiable en puntualidad es uno de los grandes éxitos de RENFE que les permite cobrar precios tan elevados.

• El funcionamiento del monopolio.

La pregunta clave ahora es ¿qué precio querrá poner el monopolista? Es obvio que si el monopolista puede poner el precio que quiera, **elegirá aquel que le permita tener el mayor beneficio posible**.

¿Quiere eso decir que pondrá el precio más elevado posible? **No necesariamente**. Ten en cuenta que, aunque no haya sustitutivos cercanos, si el precio del bien es alto los consumidores comprarán menos. Por tanto, la empresa monopolista podrá elegir el precio que quiera, pero teniendo en cuenta que, a mayor precio, menos venderá.



El monopolista estudiará la demanda y elegirá aquel precio con el que piense que va a ganar más dinero. Sin duda, que este precio será bastante más alto que al que llegamos cuando estamos en competencia perfecta ya que, como ves, puede poner un precio más alto P_2 en lugar de P_1 .

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

DE BEERS

¿SON LOS DIAMANTES DIFERENTES?

La empresa De Beers tuvo el monopolio de diamantes durante años, lo que le permitió cobrar precios desorbitados. ¿Pero, es que no hay sustitutos a los diamantes? ¿Por qué la gente no compraba otras gemas como rubíes o zafiros, mucho más baratas? La clave es que De Beers consiguió que los diamantes fueran vistos como algo diferente. Con millones de euros gastados en publicidad a través del slogan "A diamond is forever", consiguió que los diamantes fueran vistos como algo único e insustituible. Y como bien sabes, cuando una empresa consigue no tener sustitutos su capacidad para cobrar precios más altos aumenta.



• Causas del origen del monopolio.

Hemos visto que un monopolio da mucho dinero a la empresa que opera sola en el mercado. El monopolista puede poner el precio que quiera y, como los clientes no tienen otra alternativa, muchos seguirán comprando. Así, ser monopolista te puedes imaginar que es bastante divertido para la empresa. Entonces **¿por qué no entran otras empresas a vender ese producto y quitarle al monopolista parte de esos beneficios?** La razón es que tiene que haber algo que impida a otras empresas entrar al mercado y “aguarle la fiesta” al monopolista. Ese “algo” son las barreras de entrada.

Podemos diferenciar 4 barreras de entrada:

1 Control de un factor productivo necesario para producir el bien.



Si una empresa consigue controlar un factor productivo necesario para producir, consigue el monopolio, ya que nadie más podrá producir ese bien.

Durante años la empresa De Beers controló todas las minas de diamantes del mundo, teniendo el monopolio de este valioso producto. De Beers ganó millones durante los años que tuvo el monopolio, debido al elevado precio al que ponía este bien y a que nadie más podía venderlo.



2 Patentes.



Una **PATENTE** da derecho a explotar un invento durante 20 años. La ventaja es que se premia el esfuerzo a investigar. El inconveniente es que se crea un monopolio.

Cuando la empresa Boots investigó y creó el Ibuprofeno, se le concedió una patente en 1963 para que solo ellos pudieran vender este producto. Cuando una empresa consigue una patente se está produciendo un monopolio sobre ese producto. **Al no tener rivales, la empresa podrá subir los precios, lo que perjudica a los consumidores.** De hecho, la empresa Boots, que estaba teniendo problemas, empezó a ganar mucho dinero y se expandió por todo el mundo.



¿Por qué existen las patentes si van a perjudicar a los consumidores?

El mayor precio es el coste que hay que sufrir por la existencia de patentes. Sin embargo, tienen sus ventajas. Si los inventores del Ibuprofeno no hubieran podido patentar su producto, los rivales les habrían copiado en poco tiempo y apenas habrían ganado dinero. **Sin patentes nadie vería recompensas a sus inventos y no tratarían de crear nuevos y mejores productos beneficiosos para toda la sociedad.** Las patentes son un incentivo o recompensa para que las personas sigan investigando. El inventor sabe que, si crea un gran producto, obtendrá un monopolio que le permitirá ganar mucho dinero.

Por supuesto este monopolio es solo temporal (20 años). Se le da al inventor un tiempo suficiente para recompensar su esfuerzo, pero al pasar ese tiempo, la competencia entra y los precios bajarán, beneficiando a los consumidores. *Hoy en día distintas empresas fabrican unas 20.000 toneladas de Ibuprofeno al año a precios muy asequibles.*

3 Monopolios naturales.



Cuando la existencia de una única empresa reduce los costes del suministro, es más eficiente que exista una sola empresa a muchas. En este caso lo más natural para el mercado es que haya un monopolio, de ahí el nombre **MONOPOLIO NATURAL.**

Todos necesitamos en nuestras casas electricidad, gas o agua, sin embargo, solo podemos acudir a una empresa en cada caso. Las empresas que suministran estos imprescindibles bienes son monopolios. ¿Por qué no aparecen más empresas que nos ofrezcan electricidad o gas a precios más baratos?



A veces, las características de algunos servicios desaconsejan la presencia de varias empresas en un mismo mercado. Por ejemplo, el suministro de agua o luz es más eficiente si una única empresa presta el servicio, puesto que **la existencia de más compañías supondría un despilfarro de recursos.** ¿Te imaginas que a una casa llegaran dos tendidos eléctricos de compañías diferentes? ¿O qué hubiera tres grupos de tuberías con sus grifos para cada toma de agua, uno por cada compañía?

Así, en España las compañías eléctricas se reparten por zonas geográficas: principalmente, Unión Fenosa distribuye electricidad en Galicia y Madrid; Endesa lo hace fundamentalmente en la zona mediterránea, en Canarias y en Baleares; Iberdrola, en las dos Castillas, Extremadura y País Vasco, etc.

4 Superioridad tecnológica.



Si una empresa tiene una tecnología mucho mejor que la de sus rivales, podrá producir a un coste inferior y, por tanto, dominará el mercado.

Por ejemplo, desde 1970 a 1990 Intel vendió la mayoría de los microprocesadores de los ordenadores personales. La inversión necesaria para desarrollar un nuevo microprocesador como el Pentium es muy elevada, lo que sin duda frena a muchos competidores que no pueden invertir tanto para poder competir con Intel. Sin embargo, la superioridad tecnológica no es para siempre. Es cuestión de tiempo que alguna empresa desarrolle la tecnología necesaria para competir. De hecho, los microprocesadores AMD llevan muchos años compitiendo con Intel.



Estas son las 4 principales causas de existencias de monopolios, que como hemos visto, suponen unos mayores precios para los consumidores. ¿Qué puede hacer el Estado cuando surge un monopolio?

● La regulación del monopolio.

Como dijimos, los monopolios son ineficientes en relación con los mercados de competencia perfecta. Los consumidores son los grandes perjudicados, ya que han de soportar precios más altos.

Los gobiernos pueden actuar con los monopolios de 3 maneras diferentes

1

- Con leyes antimonopolio que fomenten la competencia para que no se lleguen a producir monopolios. También sancionando a aquellas empresas que abusan de su poder.



2

- Regulando los precios de los monopolios (habitual en monopolios naturales en donde es más eficiente que haya una sola empresa).



3

- Adquiriendo la propiedad del monopolio (monopolio público).



1 Fomentar la competencia con leyes anti-monopolio.

Imagina que Vodafone, Orange y Movistar quisieran unirse. Entre las 3 compañías tienen el 80% del total de clientes. Sin duda, si se fusionaran tendrían prácticamente un monopolio y, como tú ya sabes, eso supondría mayores precios y peor servicio.

Por este motivo **existen leyes que impiden estas fusiones que puede suponer existencia de monopolio**. En España, para asegurarse la competencia se creó en 2007 la Comisión Nacional de la Competencia (CNC), que recientemente pasó a llamarse Comisión Nacional de Mercados y la Competencia (CNMC). En los próximos años se esperan más cambios, ya que está habiendo muchas críticas sobre su funcionamiento.

Las **LEYES ANTI-MONOPOLIO** intentan que las empresas más grandes no se fusionen, ya que esto supondría un control total del mercado.

2 Regulación de precios de monopolios naturales.

La regulación es la solución habitual de los monopolios naturales, como es el caso de las compañías de agua, la recogida de basuras o los autobuses urbanos. Estas compañías no pueden fijar los precios que deseen, sino unos fijados por los gobiernos.

El gobierno, por tanto, fija el precio por debajo del que establecería la empresa en el monopolio, acercándose al que se daría en un mercado de competencia perfecta y reduciendo los beneficios del monopolio.

¿Qué ocurre si la empresa tiene pérdidas al precio que fija el gobierno?

Si esta reducción de precios implica que la empresa va a tener pérdidas, entonces el gobierno tendrá que subvencionar a la empresa para que quiera seguir produciendo a esos precios. Obviamente este dinero tendrá que salir de nuestros impuestos.

La ventaja de la **REGULACIÓN DE PRECIOS** será tener servicios más baratos, pero el inconveniente es que al final ese dinero saldrá del bolsillo de todos los ciudadanos.

3 Propiedad y gestión estatal de la empresa.

En ocasiones, en lugar de dejar a una empresa privada llevar el monopolio (como el agua o la electricidad) **el gobierno puede llevar él mismo la gestión de la empresa**. Esto es algo que antes ocurría en España en empresas como Telefónica.

Es decir, es el Estado en este caso el que dirige el monopolio, haciéndolo una empresa pública. Así, puede establecer un precio inferior al que se daría en un mercado monopolista con una empresa privada. De nuevo puede que ocurrir que la empresa pública no gane dinero con esos precios por ser demasiado barato. El inconveniente es que somos los contribuyentes los que al final asumimos esa pérdida.

A los economistas no les suele gustar mucho la propiedad del Estado de este tipo de empresas. La razón es que las empresas privadas buscan siempre mayores beneficios y, para ello, tratan de ser lo más eficientes posibles, mejorando los procesos de producción y tratando de producir más barato.

Sin embargo, las empresas públicas no buscan beneficios, ya que ese no es su primer objetivo. Por ello, muchas veces producen a costes más altos y de manera poco eficiente, lo cual hace que seamos los ciudadanos los que tengamos que pagar las pérdidas que ocasionan estas ineficiencias.

Convertir un monopolio en una **EMPRESA PÚBLICA** permite bajar los precios, pero si la empresa es poco eficiente acabaremos pagándola con impuestos.

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

EL MONOPOLIO DEL TRANSPORTE URBANO.



La EMT es la empresa que se encarga del autobús y del metro en Málaga. Para la ciudad es mucho más eficiente que solo una empresa lleve el transporte, ya que puede controlar todas las líneas y horarios para que el tráfico pueda ser más fluido. El problema es que mantener el metro es especialmente caro, y el ayuntamiento pide a la empresa que fije un precio barato. Como la empresa tiene muchas pérdidas con el metro, el ayuntamiento debe asumir estas pérdidas, que salen de nuestros bolsillos. Es el precio de tener una buena red de transporte público.

5. EL OLIGOPOLIO.

Vas por la carretera en coche y cada pocos kilómetros te vas encontrando diferentes gasolineras. Sin embargo, te das cuenta de que, en realidad, estos establecimientos son casi siempre de las mismas empresas. Y es que, en el mercado de las gasolineras, en 2024, Repsol y Cepsa tienen casi la mitad de los establecimientos. Es curioso, uno puede pasar por 10 gasolineras diferentes y los precios varían en un céntimo por litro como máximo. ¿Es el mercado de gasolineras un monopolio? ¿Es competencia perfecta? La respuesta a ambas preguntas es NO.

En el **OLIGOPOLIO** hay unas pocas empresas en un mercado que produce un bien.

El oligopolio es mucho más habitual que la competencia perfecta (que era muy difícil que ocurriera en la realidad) y que el monopolio (del cual hay casos contados). Entonces, ¿por qué estudiamos primero el monopolio y la competencia perfecta? Porque en muchas ocasiones es mucho más inteligente responder primero a las preguntas que son más fáciles de contestar. Estudiar el monopolio, donde solo hay una empresa, o la competencia perfecta, donde las empresas tienen que aceptar el precio del mercado, es mucho más fácil que estudiar el oligopolio o la competencia monopolística.

• Las características del oligopolio.

Las principales características del oligopolio son 4:

1 El número de vendedores.

La principal característica del oligopolio es que **existen pocas empresas** que dominan del mercado. *Un ejemplo claro lo tenemos en la telefonía móvil o en las compañías aéreas. Si preguntamos a la gente de alrededor cuál es su compañía de teléfono, es más que probable que la mayoría diga que Vodafone, Movistar u Orange. De igual modo, si queremos viajar a Berlín solo tendremos dos o tres compañías de avión para elegir.*



2 La influencia en los precios.

Todas las empresas del oligopolio pueden influir sobre el precio ya que, al haber pocas empresas, sus decisiones pueden provocar grandes cambios en la cantidad. Si una compañía aérea decide bajar su producción y recortar viajes a ciudades como Roma o París, generará escasez y eso provocará un aumento de precios, ya que algunas personas estarán dispuestas a pagar más por los pocos viajes disponibles.

Eso no ocurría en competencia perfecta, donde dijimos que había 10.000 productores de tomates. Si un productor decide aumentar su producción, apenas habrá cambios, ya que hay millones de kilos de tomates. Pero en el oligopolio, donde producen solo unas pocas empresas, los cambios de producción se notan mucho más.

3 Barreras de entrada. ¿Por qué hay oligopolios?

Si un mercado como la telefonía móvil o las compañías aéreas da beneficios a sus empresas, ¿por qué no entran más empresas a producir? Esto es debido a que tiene que haber una serie de barreras que impidan entrar a nuevas empresas.

A) Necesidad de inversiones. La producción de bienes en los mercados oligopolistas suele requerir fuertes inversiones, solo al alcance de las grandes empresas. *En el caso de la telefonía y las eléctricas se necesita una gran inversión inicial que dificulta la entrada de empresas. Esto hace que nuevas empresas tengan difícil entrar porque saben que gastando tanto dinero tienen complicado competir con empresas que ya tienen realizada la inversión durante muchos años.*



B) Ventajas en costes. Cuando una empresa se hace muy grande, normalmente es capaz de producir más barato, al aprovecharse de la especialización y de la división del trabajo. Por este motivo, las pequeñas empresas no suelen poder competir con precios tan baratos. *Esto es compatible con el oligopolio de las tiendas pequeñas de ultramarinos en pueblos pequeños. Para vender poca cantidad, a los supermercados como Mercadona no les compensa abrir una gran tienda. En ese caso, las ventajas en costes son de las pequeñas empresas sobre las grandes.*



4 La interdependencia de las decisiones.

Como en este mercado hay pocas empresas, las decisiones de una de ellas afectan a las demás. Imagina que Vodafone decide ofrecer una tarifa con minutos ilimitados a 5 euros el mes. ¿Qué crees que pasaría? ¿Qué haría Movistar? Lo que tú y yo tenemos claro que pasaría es que habría una gran cantidad de personas que se irían a Vodafone. Movistar, por supuesto, tendría que reaccionar. Probablemente ellos también bajarían sus tarifas u ofrecerían ofertas con internet y TV.

De hecho, vimos como primero Movistar compró el Canal +, lo que le permitió añadir la TV a sus ofertas. Vodafone no tardó en contraatacar adquiriendo ONO y su TV. Está claro que cuando solo hay unas pocas empresas, las decisiones que toma una empresa pueden hacer a los demás perder muchos clientes. Por eso hay interdependencia. Los resultados de unas empresas dependen de las decisiones de las otras.

Seguro que ahora tienes muchas preguntas. ¿Le interesa a Vodafone bajar sus precios y robar clientes a Movistar? ¿Si Movistar también baja los precios, ganarán menos dinero que antes? Veamos el funcionamiento del oligopolio.

● El funcionamiento del oligopolio.

Para explicar el funcionamiento del oligopolio vamos a imaginar que solo existen dos compañías aéreas, Iberia y Vueling, que ofrecen el viaje Madrid - Roma. Imagina que las empresas pueden poner un precio al billete que vaya desde los 20 euros hasta 100. De la misma manera, la empresa venderá más billetes conforme estos sean más baratos.

PRECIO	BILLETES VENDIDOS	INGRESO TOTAL
100	1.000	100.000
90	1.300	117.000
80	1.600	128.000
70	2.000	140.000
60	2.200	132.000
50	2.500	125.000
40	2.800	112.000
30	3.100	93.000
20	3.400	68.000

IBERIA



En el ejercicio vamos a suponer que a las empresas no le afecta en sus costes llevar más o menos pasajeros. **¿Qué cantidad de billetes de vuelo ofrecerá cada empresa?**

● ● Cooperar o competir.

Los oligopolistas tienen dos posibilidades: cooperar o competir.

A Oligopolio con cooperación: el cártel.

Lo primero que te habrá llamado la atención en la tabla es que a las empresas no le interesan ni los precios muy altos, ya que apenas tienden clientes, ni demasiado bajos, ya que apenas ganan dinero por cada billete. Está claro que si Iberia y Vueling venden 2.000 billetes los ingresos para el mercado serían mayores (140.000 euros).

Si Iberia y Vueling llegan a un acuerdo, ofrecerán cada una 1.000 billetes a un precio de 70 €. Así, cada una de ellas ganaría 70.000 euros y se repartirían el pastel al 50%.

Este es el mejor resultado conjunto para ambos. No hay otra manera en la que las dos empresas puedan ganar a la vez más dinero. Si deciden cooperar, Iberia y Vueling habrán formado un **cártel**.

Un **CÁRTEL** es un acuerdo entre empresas en donde ambas fijan el mismo precio y se reparten así los beneficios. Otra posibilidad es limitar la producción para provocar escasez y que suban los precios, o bien repartirse el mercado por zonas.



En cualquier caso, el cártel funciona como un monopolio, pues las empresas no compiten y funcionan igual que si una sola empresa dominara el mercado, para luego repartirse los beneficios. **El perjudicado en este caso es el consumidor** que, como sucede con el monopolio, ha de pagar precios más altos o aceptar que la cantidad del bien que llega al mercado se vea reducida.

Pero, ¿qué ocurre si una empresa no ve suficiente la parte del pastel que le ha tocado? Bienvenidos a la guerra de precios.

B Oligopolio con competencia: la guerra de precios.



En el oligopolio con competencia, las empresas no llegan a acuerdos entre ellas, sino que **compiten para vender lo máximo posible**.

Vueling puede pensar que vender 1.000 billetes a 70 euros y ganar 70.000 euros es insuficiente. Vueling mira a la tabla y piensa: *“si bajo los precios a 60 euros nadie comprará Iberia, y seré yo quien venda los 2.200 vuelos y gane 132.000 euros, mucho más de los 70.000 de ahora”*.

Así que Vueling se lanza y baja los precios a 60 euros, quitándole la mayoría de clientes a Iberia. Te puedes imaginar lo que viene ahora. Iberia se da cuenta que Vueling vende más barato y su única opción es bajar también el precio a 60. Si Vueling vuelve a la carga e intentar robar los clientes a Iberia, la guerra continuará hasta que las dos compañías lleguen a ofrecer el billete de avión a 20 euros. A esos precios solo ganan 34.000 euros cada uno (68.000 entre los dos). Mucho menos que los 70.000€ de cada uno con precios de 70 euros.

Sé lo que estás pensando. Las empresas en la vida real no son tan estúpidas para llegar a esto. Por otra parte, tampoco es habitual que las empresas pongan el mismo precio o lleguen a acuerdos tan descarados (aunque te sorprenderías).

“Entonces ticher ¿esto que nos cuentas es una patraña?”. No, tampoco nos dejemos llevar. Pero es cierto hay que entender cómo funciona la teoría para ver cómo funcionan las cosas en la práctica. Por eso el siguiente apartado es el oligopolio en el mundo real.



LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

EL CÁRTEL DE LA OPEP.



La OPEP es la Organización de Países Exportadores de Petróleo. En 1973, los principales países que vendían petróleo se unieron para organizarse y subir los precios de este valioso bien. Fruto de ello, el precio del barril subió de 4\$ a 40\$ en menos de dos años, generando una crisis a nivel mundial, “la crisis del petróleo”. Ya en 2008, el barril llegó a 140\$, agravando la crisis del momento. ¿Por qué se le permite esto? Porque es una unión de países y no de empresas, y ante ello poco se puede hacer.

• El oligopolio en la vida real.

Como hemos visto, los cárteles tienen grandes beneficios para las empresas, pero **¿por qué no todas las empresas se organizan así?** Principalmente por dos razones:

1. Es difícil mantener el cártel durante tiempo. Todas las empresas tienen incentivos para romper el acuerdo y bajar los precios, ya que eso haría que aumentarían mucho sus ventas y, por tanto, su beneficio.

En el ejemplo anterior vimos como Vueling pensaba que al romper el acuerdo podía obtener mayores beneficios. Y tiene razón... siempre que Iberia no se entere. **El problema con los cárteles es que todo el mundo piensa lo mismo, que el otro no se va a enterar.** Y cuando todo el mundo rompe el acuerdo, el resultado es que todos salen perjudicados. **Por eso los cárteles no duran mucho tiempo (que sepamos).**



2. Los cárteles son ilegales. La Comisión Nacional de Mercados y la Competencia se encarga de la vigilancia del mercado en España. Así la CNMC sanciona a aquellas empresas que han llegado a determinados acuerdos. *Por ejemplo, hace unos años Iberdrola y Endesa fueron sancionadas por más de 15 millones de euros. En Europa la encargada es la Comisión Europea, poniendo grandes sanciones a aquellas empresas que vulneran la competencia en toda Europa.*



Es decir, los jefes de las empresas no pueden llegar a ningún tipo de acuerdo en los que digan que fijan un precio, porque si se demuestra que lo han hecho, las sanciones serían bastante grandes.

Te puedes imaginar que no es siempre fácil demostrar qué empresas se han puesto de acuerdo. **Por eso hace unos años la CNMC creó el [programa de clemencia](#).** En ese programa aquellas empresas que estuvieran dentro de un cártel y presentaran pruebas en contra de las demás, se librarían de la sanción. De esta manera la desconfianza entre empresas para crear acuerdos aumenta aún más. Nunca sabes quién te puede delatar.

• • ¿Eso quiere decir que las empresas nunca cooperan?

En la práctica las empresas llegan a una cooperación tácita. **Es decir, evitan las guerras de precios sin que haga falta llegar explícitamente a un acuerdo.** Nadie le tiene que decir a Vodadone que no le interesa bajar sus tarifas porque, con toda seguridad, Movistar hará lo mismo y ambos salen perdiendo.

Un programa británico de televisión llamado **[GOLDEN BALLS](#)** (te recomiendo que veas algún vídeo suyo en YouTube) se basaba principalmente en la dificultad que tenían los concursantes para mantener los acuerdos, a pesar de que cooperar era la única manera en la que podían ganar los dos. En la mayoría de los casos, la avaricia rompió el saco.

• • La teoría de juegos y el oligopolio.

El dilema del prisionero muestra como, aunque para los oligopolios es más interesante actuar como monopolios y cooperar, en muchas ocasiones la búsqueda del propio beneficio puede dificultar llegar a un acuerdo.



Con dos alumnos que copian podemos explicar esta situación en la que dos personas se benefician cooperando (como un cártel), pero acaban traicionándose y llegando a una situación que perjudica a ambos (guerra de precios).

Dos alumnos han sacado, cada uno, un 8 en un examen, y está bastante claro que han copiado en una pregunta que valía 3 puntos (ambas respuestas eran idénticas, palabra por palabra). Sin pruebas de qué había ocurrido, los alumnos pensaban que a lo máximo que se les podía castigar era a ponerles un 5 a cada uno, pero ambos necesitan nota para la universidad. El profesor les propone el siguiente trato. Si uno de los dos reconoce que han copiado, le mantendrá la nota (un 8) y suspenderá al otro con un 0 por copiota. Si ambos confiesan, tendrán un 3. El análisis que ambos hicieron fue el siguiente.

	ANA CONFIESA	ANA NO CONFIESA
JOSÉ CONFIESA	José: 3 Ana: 3	José: 8 Ana: 0
JOSÉ NO CONFIESA	José: 0 Ana: 8	José: 5 Ana: 5

José pensó: si Ana confiesa y yo no confieso tendré un 0, pero si confieso tendré un 3. Por tanto, si Ana confiesa me conviene confesar para rascar un 3.

¿Y si Ana no confiesa? Entonces si yo confieso tendré un 8 y si NO confieso tendré un 5. Si Ana NO confiesa también salgo ganando si confieso.

José piensa acertadamente que lo mejor, egoístamente, es que confiese (siempre le conviene, haga lo que haga Ana). Pero Ana piensa lo mismo. Como resultado: ambos confiesan y al final ambos sacan un 3.

Este dilema del prisionero (porque normalmente se representa con dos prisioneros que han cometido un crimen) **supuso una revolución, porque mostró cómo el egoísmo de Adam Smith no siempre llevaba al mejor resultado para todo el mundo. Aquí, el mejor resultado para José y Ana es NO confesar,** pero el egoísmo los llevó a confesar y a llegar a un resultado peor. Curioso ¿verdad?

• La CNMC y la importancia de la competencia.

La **COMISIÓN NACIONAL DE LOS MERCADOS Y LA COMPETENCIA** es el organismo encargado de velar por la competencia en España.



En los últimos años se está planteando que este organismo no funciona muy bien, y que sería necesario que este organismo se dividiera. Así, se quiere crear una comisión que vigile la banca, otra para los seguros, etc. Y es que, en España, nos está costando, pero nos estamos dando cuenta de que la competencia es muy importante.

• • ¿Por qué es tan importante la competencia?

Podemos destacar 4 argumentos de la importancia de la competencia:

1 Los precios bajan. La competencia entre empresas es realmente importante, ya que permite que los **precios bajen** pues, si hay muchas empresas, estas tratarán de disminuir sus precios para vender más, **beneficiándose los consumidores**. *En 2013, por ejemplo, el gobierno aprobó la ley de hidrocarburos, en la que se daba mucha más libertad para abrir nuevas gasolineras. Esto ha posibilitado la apertura de cientos de nuevas gasolineras. Al haber más competencia, los clientes tenemos más sitios donde ir y, por tanto, las empresas que quieren vender más tendrán que bajar precios.*



2 Aumenta la calidad de los productos. También ayuda a que **los productos sean cada vez de mayor calidad**. Si solo hubiera una empresa, esta no tendría motivos para mejorar el producto, ya que tiene las ventas aseguradas. *Por ejemplo, en los teléfonos móviles las mejoras son continuas. Apple y Samsung saben que, si no incorporan nuevas características a los móviles, los clientes se irán a la competencia. En 2016 un inesperado competidor apareció. Huawei fue la marca que más móviles vendió, lo cual ayuda a que las demás marcas tengan que mejorar.*

3 Se fomenta la innovación. Las empresas buscarán productos cada vez más innovadores. El desarrollo de internet, los Smartphone, o los coches menos contaminantes, fueron creados gracias a la competencia entre empresas. **Esto ayuda al desarrollo de todo el país.** Todos nos beneficiamos de estos productos. Si no hubiera competencia, las empresas no se esforzarían en introducir nuevos productos.



4 Aumenta el empleo. Como hay más empresas, y los precios son menores, la producción es mucho mayor, por lo que también es necesario contratar a más trabajadores. **La competencia es, por tanto, buena, porque permite aumentar el número de empresas y la producción y con ello el empleo.** *No es casualidad que en 2009 saltaran las alarmas por la competencia en España. En ese año España vio cómo se perdían casi 2 millones de empleos por la crisis. En 2009 la CNMC aumentó su vigilancia y multiplicó sus sanciones casi por 6.*

• • ¿Y qué hace la CNMC para fomentar la competencia?

- **Evita los acuerdos entre empresas.** La CNMC estudia si hay cooperación entre empresas (algo que está totalmente prohibido), ya sea en la fijación de precios o por repartirse el mercado. De esta manera impone sanciones si detecta que ha habido acuerdos. *Muchos críticos de la CNMC argumentan que se sanciona a pocas empresas, y cuando se hace, la cuantía no suele ser muy alta.*



- **Impide el abuso dominante de las empresas.** Una empresa abusa de poder cuando está imponiendo condiciones a otras. Por ejemplo, imagina que Apple y Samsung, sabiendo que sus móviles son los más vendidos, impide a las tiendas la venta de otros móviles. Probablemente la tienda terminará accediendo ya que, si no, perdería mucho dinero, pero sin duda Apple y Samsung abusarían de su poder en el mercado. *Hace años Microsoft fue multada porque obligaba a que todos aquellos que usaban su producto, Windows, usaran otro producto suyo, el navegador Internet Explorer. Los demás navegadores denunciaron que esto era un abuso... y ganaron.*



- **Vigila las uniones entre empresas que puedan vulnerar a la competencia.** Imagina que Mercadona, Carrefour y Eroski se unieran. En ese caso prácticamente serían un monopolio en los supermercados, por lo que la CNMC trata de evitar ese tipo de uniones. *Cuando en 2014 Vodafone y ONO se unieron, fue estudiado por la CNMC. Al final se llegó a la conclusión de que no iba contra la competencia, ya que había todavía fuertes competidores como Movistar y Orange.*



- **Trata de liberalizar los mercados.** La CNMC evita que existan barreras de entrada para nuevas empresas. Hemos visto que para entrar en algunos mercados hay barreras que impiden la competencia. *Por ejemplo, hasta 2011 correos era la única empresa a través de la que podíamos enviar una carta tradicional de 50g (el sobre de toda la vida). Eso ahora ha cambiado. Lo mismo pasa con RENFE, ya que a partir de 2020 nuevas empresas de trenes entraron a competir.*



LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

EL ABUSO DE GOOGLE.



En Julio de 2018 la Comisión Europea sancionó a Google por más de 4.300 millones de euros. En 2015, se consideró que Google abusaba de su posición dominante, ya que impone a los fabricantes preinstalar aplicaciones propiedad de la compañía, Google Search y Chrome, en sus teléfonos con este sistema operativo. La resolución dice "Google ha utilizado Android como vehículo para consolidar el dominio de su motor de búsqueda. Estas prácticas han privado a sus competidores de la posibilidad de innovar y competir en función de sus méritos. Han impedido a los consumidores europeos beneficiarse de una competencia efectiva en un ámbito tan importante como el móvil". Poca broma.

6. LA COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA.

En nuestro centro comercial hay un restaurante WOK. Es el único restaurante que ofrece comida china, pero si tú o yo quisiéramos comer allí, podríamos elegir hamburguesas (McDonald's y Burguer King), pollo frito (KFC), tacos (Taco Bell), pizzas (Telepizza y Domino's), montaditos (100 montaditos) ... además de un buen puñado de restaurantes de tapas. Aunque todos esos restaurantes no venden comida china, el restaurante WOK debe tenerlos en cuenta, ya que incluso gente que prefiere este tipo de comida es poco probable que pague 25 euros por ella cuando puede comprar una hamburguesa, patatas y bebida por 5 euros.



Pero el WOK también tiene en cuenta que, si su precio es un poco más caro que las demás alternativas del centro comercial, no perderá todos sus clientes. Habrá muchos clientes dispuestos a pagar algún euro más por comer comida china. Por supuesto lo contrario también es cierto, si el WOK es un poco más barato, todavía habrá gente dispuesta a comer hamburguesas o pizza, aunque tenga que pagar un poco más.

En esta situación, por tanto, el WOK tiene cierta capacidad para influir en el precio (puede subir el precio y no perderá todos sus clientes). Entonces ¿en qué tipo de mercado se encuentra este restaurante WOK?

Por supuesto no estamos en competencia perfecta, el WOK no es precio-aceptante (puede subir el precio y seguirá vendiendo). Tampoco es un monopolista, pues aunque es el único vendiendo comida china en el centro comercial, los clientes tienen otras alternativas que hacen competencia a su comida. Tampoco podemos decir que es un oligopolio, donde había unas pocas empresas. ¿Qué mercado es el de los restaurantes? Los economistas llamamos a este tipo de mercado competencia monopolística.

• Las características de la competencia monopolística.

1 Hay muchos vendedores.

Cada empresa tiene muchos competidores. El mercado de la comida rápida es un buen ejemplo. Hay muchas alternativas a la hora de elegir qué queremos comer. **Por tanto, en estos mercados no hay ninguna empresa que tenga un gran dominio**, al contrario de lo que pasaba en la telefonía móvil donde Vodafone, Orange y Movistar ocupaban casi todo el mercado.

2 Hay libertad de entrada y de salida.

Esto quiere decir que cualquier empresa puede entrar y vender en este tipo de mercados (cualquiera puede crear una nueva empresa de comida rápida) y, de la misma manera, cualquiera puede salir del mercado si ve que no tiene beneficios. Esta condición es muy importante porque evita que unas pocas empresas controlen el mercado, como pasaba con el oligopolio.

3 Diferenciación del producto.

Los productos son similares, pues satisfacen la misma necesidad, pero **no son sustitutivos perfectos**, ya que hay diferentes estilos, calidades, diseños. Los consumidores no tenemos ninguna dificultad para diferenciar unos productos de otros.

En el mercado de la comida rápida, aunque todos los productos son comida (son sustitutivos) podemos claramente diferenciarlos (no son perfectos). Está claro que la comida china, las pizzas o las hamburguesas son diferentes, pero todas satisfacen una misma necesidad. Pero, por supuesto hay gente que prefiere un tipo de comida. Incluso dentro del mismo tipo, hay gente que prefiere una hamburguesa de McDonald y otros de Burguer King. Esto mismo ocurre, por ejemplo, en el mercado de los perfumes.



4 Hay capacidad para influir en el precio.

Cuanto mayor es la capacidad de una empresa para diferenciar su producto del resto, mayor será el precio que esté dispuesto a pagar por él los clientes, al ajustarse más a sus necesidades.

Si los productos son similares entre dos empresas (como McDonald's y Burguer King), lo normal es que el precio sea parecido. Pero hay empresas que buscan diferenciarse y ofrecer un producto de más calidad o diferente para así poder cobrar más (por ejemplo, las hamburguesas en Foster Hollywood pueden valer unos 10€).

De ahí que exista un elevado grado de competencia entre las empresas por diferenciar su producto del de sus rivales. Si lo logran, tendrán capacidad para influir sobre el precio (y fijarlo más alto); mientras que, si no es así, se tendrán que conformar con fijar un precio más bajo y parecido al de la competencia.

En conclusión, la diferenciación es la clave que les permite a las empresas pagar un precio más alto. Este punto es tan importante que vamos a dedicarle un apartado.

EL ALUMNO Y LA ECONOMÍA

CARLOS Y LA CONFUSIÓN CON LOS MERCADOS.

Como alumnos, es habitual que tengáis problemas a la hora de identificar en qué tipo de mercado están algunos productos, como los automóviles.

“Oye profe, en algunos sitios pone que los coches es competencia monopolística porque hay muchos vendedores con productos diferenciados, pero en otros pone que es un oligopolio porque las marcas pertenecen a unas pocas empresas”.

Este alumno tiene razón, a veces es complicado situar un bien en uno de los 4 mercados.

Por ejemplo, en el oligopolio hay pocas empresas, pero ¿cuánto es poco? ¿6, 10, 20? Lo interesante es conocer las características de los mercados y ver dónde un producto puede encajar. A veces es complicado y tendremos que situarnos en medio de dos mercados.

• La diferenciación y la competencia monopolística.

Tu amigo juega en un equipo de fútbol. Cada vez que hay que comprar unas nuevas zapatillas se fija en el diseño y la comodidad, pero sobre todo, en la marca. Parece ser que Nike es siempre su elección número uno. Además, tiene especial debilidad por las zapatillas que lleva un jugador en particular: Cristiano Ronaldo. Cuando le preguntas por qué, siempre responde sin dudar. Son las mejores zapatillas.

Lo que le pasa a tu amigo no es muy diferente de lo que nos pasa a casi todas las personas. La marca nos influye mucho a la hora tomar las decisiones y nos hace percibir el producto como diferente. La publicidad, sin duda, ha hecho mucho efecto en tu amigo, como lo hace en la mayoría de las personas. ¿Estamos siendo irracionales?

De las condiciones necesarias para que se cumpla la competencia perfecta, la que suele ser más complicada de cumplirse es la de homogeneidad del producto. En el ejemplo anterior vimos como podíamos diferenciar sin problema las hamburguesas de unos restaurantes a otros. De la misma manera, tu amigo puede diferenciar sin ningún problema las zapatillas de Cristiano Ronaldo de las de otras marcas. Esto mismo también se cumple con los coches, la ropa o las novelas de los distintos escritores.

La **DIFERENCIACIÓN DE UN PRODUCTO** es el intento de una empresa en que su producto sea visto de manera distinta por los consumidores. Esta diferenciación puede ser aparente (está solo en la mente de los consumidores), o puede ser por diferencias reales en las características del producto.

La clave de la diferenciación es que los consumidores tienen preferencias distintas y están dispuestos a pagar más por aquella empresa que se ajuste mejor a sus necesidades. Así, las empresas pueden tratar de diferenciarse y atender a un grupo de consumidores en concreto. Hay tres tipos de diferenciación: de estilo, de localización y de calidad.

1 La diferenciación de estilo o tipo. Si volvemos al centro comercial, todos los restaurantes venden comida y compiten entre sí, pero todos ofrecen algo diferente. Esto permite al WOK vender un menú ligeramente más caro que el del McDonald, ya que sabe que hay gente que prefiere ese tipo de comida.

Lo mismo ocurre con los coches: hay deportivos, mono volúmenes, furgonetas... O con la música: pop, rock, trap, rap, reggaetón... También con la ropa: más hippie, "pija", informal... Estas diferencias en estilo son las que permiten ajustarse más las preferencias de las personas y por tanto poner precios diferentes.



2 Diferenciación por localización. En Sevilla hay un bar con una terraza muy alta desde donde ves la Giralda. Allí una Coca-Cola vale 4 euros. ¿Es que el bar es mejor por algún motivo? No, simplemente tiene una localización mejor que todo el mundo desea. Eso le permite poner precios más altos. Eso también ocurre con muchas tiendas del centro, que aprovechan su ubicación donde hay mucho tránsito para subir precios.



3 Diferenciación de calidad. El año pasado fui a comprarme una bicicleta para venir al trabajo. En la tienda había desde las que valían 100 euros hasta algunas de varios miles. Como a mí me daba igual la calidad, me compré la barata. Mi primo, que hace triatlones, tiene otras necesidades, y tiene varias bicicletas que valen más de 1000 euros (mucho más). Como hay gente que según sus preferencias desean productos de más calidad, las empresas pueden subir el precio a estos productos.

• • ¿Por qué la diferenciación es tan importante?

La razón es que cuando los **consumidores perciben el producto como diferente se aumenta su fidelidad como clientes. Tener consumidores fieles permite aumentar el precio sabiendo que seguirán comprando nuestro producto. Es decir, permite tener mayor influencia en el precio.** Esto es lo que consigue Nike gastando millones en publicidad. Los clientes son fieles a su marca, quieren seguir vistiéndola, aunque los precios sean más altos que otra ropa deportiva. Apple es otro ejemplo, sus productos son los más caros, y aun así hay muchos clientes que van directamente a comprar el nuevo iPhone todos los años, pagando 1.000 euros o más, sin ni siquiera preguntarse si el producto va a ser bueno o no. Quieren tener la manzanita y punto. Eso es fidelidad.

DIFERENCIACIÓN

CREA FIDELIDAD DE CLIENTES

PERMITE SUBIR PRECIOS

¿Somos irracionales haciendo caso de la publicidad? ¿Se aprovechan de nosotros para que paguemos más? Y si es así, ¿es la publicidad mala para los consumidores? ¿Es tu amigo víctima de la publicidad, o compra las mejores zapatillas, como él piensa?

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

LA DIFERENCIACIÓN ¿REAL O MENTAL?



Se han hecho muchos experimentos en los que se le da a probar a los consumidores diferentes productos y se les indica la marca de cada uno. Los consumidores suelen indicar que les gusta más el producto de la marca más conocida y que por eso pagan un precio superior. Pero cuando se les venda los ojos y no se les indica el producto los resultados muchas veces son bien diferentes. Hay muchas ocasiones en las que los consumidores con los ojos cerrados son incapaces de distinguir una marca de otra. En esas ocasiones está claro que el consumidor se está dejando influir por diferencias que en realidad no existen.

• El debate de la publicidad.

Las empresas gastan millones de euros todos los años en publicidad. Muchos podrían pensar que esto es un despilfarro de dinero y que bien se podría dedicar en mejorar la calidad del producto, en bajar los precios, o en una mayor atención a los clientes. Otros, sin embargo, creen que la publicidad cumple una función importante en la sociedad. Vamos a adentrarnos en el debate.

Los críticos de la publicidad

Los críticos de la publicidad consideran que esta manipula los deseos y disminuye la competencia.

La publicidad manipula deseos. Aquellos que están en contra de la publicidad consideran que esta manipula los deseos de los consumidores, y que les hace tomar decisiones irracionales, gastando en muchas ocasiones mucho más dinero por diferencias que, en realidad, no existen. Los críticos de la publicidad la consideran una manipulación el precio tan alto que pagamos por algunas marcas.

La publicidad disminuye la competencia. Además, hemos visto como la publicidad crea fidelidad de los clientes, lo que provoca que estos van a seguir comprando sin importar lo que ofrezcan las otras empresas. Esto, por supuesto, provoca una disminución de la competencia y un aumento del poder de muchas empresas.

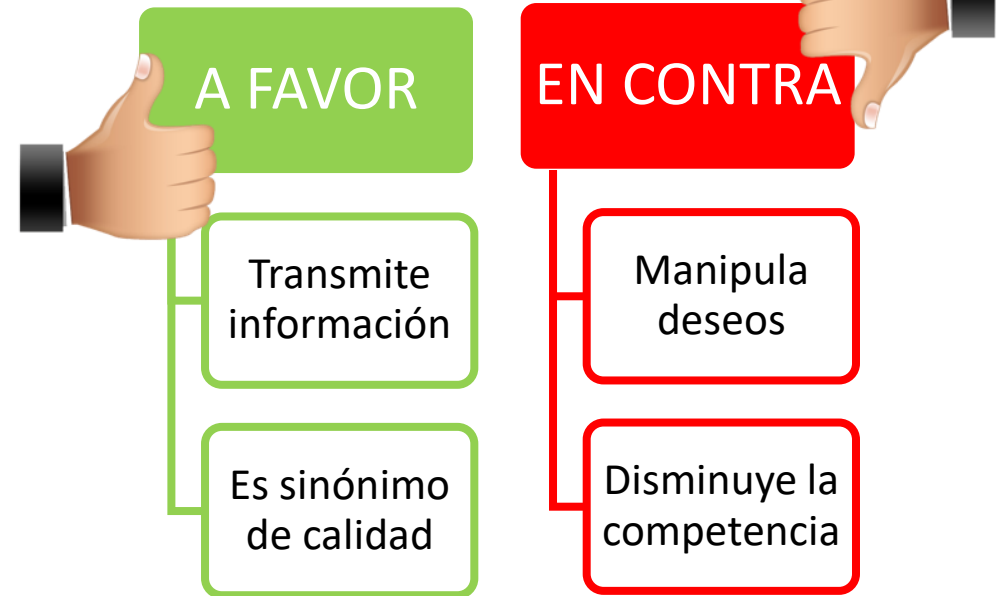
Una pareja está hablando sobre qué cafetera comprar en un supermercado, pero no tiene manera de saber en cuál les gustaría más el café. Tras muchas dudas, la pareja se pone de acuerdo. "Vamos a comprar esta, que es la que anuncian en la tele". La publicidad ha hecho su efecto.

Los defensores de la publicidad

Los defensores de la publicidad consideran que esta transmite información valiosa para los consumidores, y que es un sinónimo de calidad.

La publicidad permite transmitir información. Aquellos que están a favor de la publicidad consideran que esta permite a las empresas dar a conocer sus productos y sus precios. De esta manera los consumidores están mejor informados y no se dejarían engañar por otros productos peores o más caros. Desde este punto de vista, la publicidad aumentaría la competencia, ya que las empresas deben buscar mejorar, al estar los consumidores totalmente informados de todas las empresas.

La publicidad es un sinónimo de calidad. Muchas empresas gastan millones en anunciar sus productos. La idea clave es que, si una empresa gasta un dineral en publicidad, tiene que estar muy segura de que su producto es de calidad.



Un anuncio que me gusta especialmente es el de Nespresso, protagonizado por George Clooney. En ese anuncio Nespresso se diferencia como una cafetera muy selecta, apta para los grandes amantes del café. Esto hace que tenga unos precios altos dentro de las cafeteras que podemos comprar.

Seguro que después de esta publicidad Nespresso incrementó sus ventas, pero ¿qué ocurre si la cafetera no produce el café tan bueno como asegura la publicidad? En ese caso se correrá la voz de que el producto no es bueno y la gente dejará de comprarlo, por lo que la publicidad no habrá sido rentable.

Al gastarse tanto dinero en publicidad Nespresso manda un mensaje "Nos estamos gastando mucho dinero en pagar a George Clooney y en anunciar la cafetera a todas horas en televisión, señores, nuestra cafetera es muy buena".

Lo curioso de esta publicidad es que el contenido no importa. En los anuncios de Nespresso no hay manera de que nos transmitan el sabor del café. Tampoco nos informan de los precios. Nespresso **nos informa de su calidad por su disposición a gastar dinero en publicidad.**

Si esto es cierto, tu amigo no sería tan irracional. Si Nike se gasta tanto dinero en pagar a Cristiano Ronaldo y en publicidad, las zapatillas tienen que ser muy buenas ¿no? ¿Y tú, qué piensas?





COMPETENCIA IMPERFECTA

COMPETENCIA PERFECTA

MONOPOLIO

OLIGOPOLIO

COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA

Influencia en los precios:

No hay: Empresas precio-aceptantes.



Mucha: mayor cuanta menos posibilidad de sustitutos cercanos.

Mayor cuanta más cooperación hay entre empresas.

Poca: mayor cuanta más diferenciación.



Número de empresas:

Muchas.

Una.



Pocas.



Muchas.



Homogeneidad del producto:

Bienes homogéneos.



Solo un bien.

Homogéneos o diferenciados.

Diferenciados.

Barreras de entrada:

No hay

- Control de un factor productivo.
- Patentes.
- Monopolio natural.
- Superioridad tecnológica.

- Restricciones.
- Necesidad de inversiones.
- Ventajas en costes.

No hay (excepto por la diferenciación).

Información:

Perfecta



Imperfecta.



Imperfecta.

Imperfecta.

TIPO TEST

1. Una de las causas que explican la aparición de un monopolio es:

- a. La diferenciación del producto.
- b. El gran número de oferentes.
- c. La existencia de patentes.
- d. La CNMC.

2. ¿Cuál de las siguientes características se da en un mercado oligopolista?:

- a. Las empresas son pocas y precio-aceptantes.
- b. El producto siempre es diferenciado.
- c. Hay interdependencia entre las empresas.
- d. No hay barreras de entrada.

3. Un mercado con pocos vendedores y muchos compradores recibe el nombre de:

- a. Oligopolio.
- b. Competencia monopolística.
- c. Competencia perfecta.
- d. Monopolio.

4. ¿Qué mercado se parece más al de competencia perfecta?:

- a. Móviles.
- b. Ropa.
- c. Agua embotellada.
- d. Productos agrícolas.

5. Cuando un monopolio es más eficiente que si hubiera más empresas se llama:

- a. Patente.
- b. Superioridad tecnológica.
- c. Monopolio natural.
- d. Legal.

6. Una similitud entre el mercado de competencia perfecta y el de competencia monopolística es:

- a. Hay muchas empresas.
- b. Las empresas son precio-aceptantes.
- c. En ambos mercados la empresa influye en el precio.
- d. Productos diferenciados.

7. Cuando hay una patente:

- a. El precio del producto suele ser más elevado.
- b. Las personas pierden incentivos para innovar.
- c. Los consumidores salen siempre ganando.
- d. Las respuestas a y c son correctas.

8. Cuando una empresa grande impone condiciones en el mercado decimos que hay:

- a. Abuso de posición dominante.
- b. Una patente.
- c. Competencia perfecta.
- d. Una fusión entre empresas.

9. Si dos empresas llegan a un acuerdo sobre precios:

- a. Forman un cártel.
- b. Están haciendo algo ilegal.
- c. Tendrán más beneficios.
- d. Todas son correctas.

10. Uno de los efectos de una mayor competencia es:

- a. Mayores precios.
- b. Más desempleo.
- c. Más innovación.
- d. Todas son correctas.

SOLUCIONES TIPO TEST.

ACTIVIDADES SITUACIÓN DE APRENDIZAJE 5.

DIAPPOSITIVAS 1º BACHILLERATO

UNIDAD 5. TIPOS DE MERCADOS

Material editado por:

Material elaborado por:



Videos explicativos de cada clase en www.youtube.com/c/econosublime

Todas las actividades en www.econosublime.com

YouTube

Blooket



UNIDAD 6.

2024-2025 (LOMLOE)

El mercado de Trabajo.

Índice

1. Conceptos del mercado de trabajo.	115
La población en edad de trabajar.....	115
La población activa.....	115
La población inactiva.....	115
Principales indicadores del mercado de trabajo.....	116
2. Oferta y demanda de trabajo.....	117
La oferta de trabajo.....	117
La demanda de trabajo.....	118
3. Las condiciones especiales del mercado de trabajo.	119
El mercado de trabajo y su equilibrio.....	119
Imperfecciones del mercado de trabajo.....	119
4. Las diferencias salariales	121
5. La brecha salarial	122
Causas de la brecha salarial.....	123
6. El desempleo	125
7. Causas y tipos de desempleo	126
8. La medición del desempleo	129
Problemas para medir la cifra real de parados.....	130
9. Los efectos del desempleo.....	131
10. Las políticas de empleo.....	132
Políticas activas de empleo.....	132
Políticas pasivas de empleo.....	133
Tendencias de empleo.....	134
Oportunidades de empleo.....	134



Material elaborado por:

Material editado por:



@Econosublime



@Economarina



@Economyriam

1. CONCEPTOS DEL MERCADO DE TRABAJO.

Acabas de estudiar y decides incorporarte al **mercado de trabajo**. En ese momento pasas a ser parte de la **población activa**. Tienes suerte, y muy pronto te contratan, con lo que, al tener un empleo, pasas a ser parte de la **población ocupada**. Muchos de tus compañeros de clase no tienen tanta suerte, y aunque también se han incorporado al mercado de trabajo (son activos y están buscando empleo), no encuentran un puesto, siendo así parte de la **población desempleada**. Otros deciden seguir estudiando, por lo que al no querer trabajar son considerados parte de la **población inactiva** (ni trabajan ni quieren trabajar). ¿Mucho lío? Al final del apartado vuelve a leerlo y entenderás todo.

Como ves, hemos tocado muchos conceptos nuevos, y conocerlos es imprescindible para entender cómo funciona el mercado de trabajo.

• La población en edad de trabajar.

Tu amigo David era un estudiante realmente malo en el instituto. Cuántas veces le dijo su padre "Si no quieres estudiar, te pondrás a trabajar". Pero hasta que David no cumplió 16 años su padre no pudo hacer efectiva su amenaza. Su padre cumplió la promesa el día que David hizo 16, que dejó los estudios y empezó a trabajar. Todavía hoy lamenta esa decisión. La mayoría de vosotros tenéis 16, desde ese momento tenéis edad de trabajar, pero inteligentemente, la mayoría seguís estudiando. Estar en edad de trabajar no significa ni trabajar ni buscar trabajo.



La **POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR** es la población que, según la legislación, tiene capacidad legal de incorporarse al mercado de trabajo. En España es a partir de los 16 años (con consentimiento de los padres o tutor).

Por tanto, si tienes menos de 16 años no puedes ser ni ocupado ni desempleado, ni activo ni inactivo.

• La población activa.

Cada año, varios de vuestros compañeros dejan el instituto porque, en palabras suyas, "prefieren trabajar". Desde el momento que una persona en edad de trabajar decide que "quiere trabajar" (tanto si lo hace como si no), forma parte de la población activa.

La **POBLACIÓN ACTIVA** está formada por las personas en edad de trabajar y que quieren trabajar. Incluye, por tanto, a los que encuentran trabajo y a los que no.



Todos aquellos que quieren trabajar forman parte del mercado de trabajo. Por ello, dentro de la población activa (que es la que forma el mercado de trabajo) distinguimos la población ocupada y la población desempleada (o parada).



POBLACIÓN OCUPADA. Está formada por aquellas personas que tienen trabajo (desean trabajar y trabajan), con independencia de si son autónomos o trabajan para otros (asalariados).



POBLACIÓN PARADA O DESEMPLEADA. Son aquellas personas activas que buscan trabajo, pero no lo encuentran. Este matiz es importante, un desempleado **BUSCA, PERO NO ENCUENTRA**.



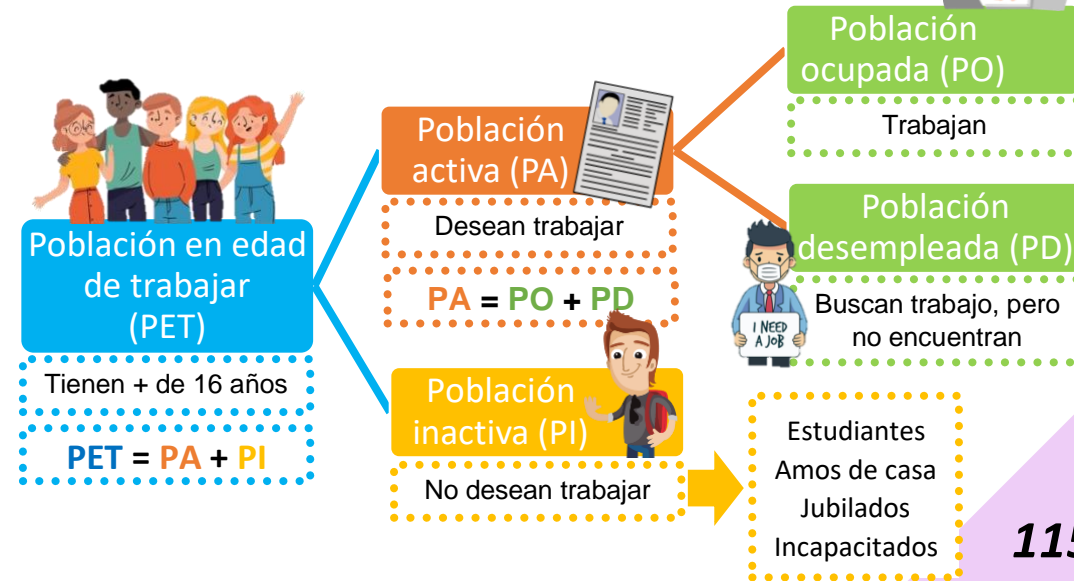
• La población inactiva.

Si tu madre es ama de casa y se te ocurre preguntarle por qué no trabaja, seguro que te responderá que ella trabaja muchísimo en casa. La verdad es que tu madre tiene mucha razón, pero lo cierto es que al ser ama de casa no está buscando trabajo y, por tanto, es considerada inactiva.

La **POBLACIÓN INACTIVA** está formada por aquellos que tienen edad para trabajar (16 años o más) y que, por diferentes motivos, no buscan trabajo.



No se considera población activa a la que realiza un trabajo sin remunerar (por ejemplo, ayudar a una ONG), los que cuidan su propio hogar (amos de casa), así como los estudiantes, jubilados, incapacitados... Es decir, estas personas no se encuentran dentro del mercado de trabajo.



• Principales indicadores del mercado de trabajo.

Si escuchamos las noticias o leemos los periódicos, vemos como hay una gran cantidad de datos importantes sobre el mercado de trabajo. Muchos de ellos, son datos sobre el número total de desempleados u ocupados. Sin embargo, en ocasiones, el número total no es tan importante, lo importante es saber relacionar ese número en comparación con otro.

Los principales indicadores que se utilizan para conocer la situación del mercado de trabajo son la **tasa de actividad** y la **tasa de paro** (también llamada de desempleo).

• • Tasa de actividad.

Comparamos la población activa con respecto a la población total en edad de trabajar.

La **TASA DE ACTIVIDAD** nos dice cuántas personas que se encuentran en edad de trabajar, desean hacerlo. Se halla, por tanto, dividiendo la población activa entre la población total de 16 o más años.

$$TASA DE ACTIVIDAD = \frac{POBLACIÓN ACTIVA}{POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR} \times 100$$

Es una tasa importante. Cuanto mayor sea, el país podrá contar con más trabajadores para crear riqueza. Si decimos que la tasa de actividad española está en torno al 60%, eso quiere decir que, de cada 100 españoles en edad de trabajar, hay 60 que desean hacerlo (tengan o no trabajo).

• • Tasa de desempleo o tasa de paro.

Comparamos la población desempleada o parada con respecto a la población activa.

La **TASA DE DESEMPLEO O DE PARO** nos dice cuántas personas que están buscando empleo no lo encuentran. Se halla dividiendo la población desempleada entre la población activa. Lo multiplicamos por 100 para obtener un porcentaje.

$$TASA DE PARO = \frac{POBLACIÓN PARADA}{POBLACIÓN ACTIVA} \times 100$$

Si decimos que la tasa de paro española se sitúa en el 12%, eso quiere decir que, de cada 100 españoles que estando en edad de trabajar desean hacerlo, hay 12 que no encuentran trabajo.

ACTIVIDAD RESUELTA 1. La desviación del mercado español.

Según los últimos datos del segundo trimestre de 2024, en España hay una población en edad de trabajar (PET) de 41.497.000 personas. De ellos, 24.440.000 son activos (PA). Los ocupados (PO) ascienden a 21.684.700.

A. ¿Cuál es la población inactiva? ¿Y la parada? Explica qué significan los datos.

La población inactiva (PI) es aquella mayor de 16 años que no desea trabajar. Como ya sabemos, las personas en edad de trabajar (mayores de 16 años) pueden ser activos (desean trabajar) o inactivos (no desean). Por tanto:

$$41.497.000 = 24.440.000 + PI$$

$$PI = 17.057.000$$

Es decir, en España hay **16.673.400** personas mayores de 16 años que no desean trabajar.

La población parada es aquella que busca trabajo (es activa), pero no lo encuentra. Como ya sabemos, las personas activas (que desean trabajar) pueden ser ocupados (trabajan) o desempleados (no lo hacen).

$$PA = PO + PD$$

$$24.440.000 = 21.684.700 + PD$$

$$PD = 2.755.300$$

Es decir, en España hay **2.755.300** personas que buscan trabajo, pero no encuentran.

B. Calcula la tasa de actividad y de paro. Explica los datos.

Si aplicamos las fórmulas que conocemos, vemos que ya tenemos todos los datos.

$$TA = \frac{P. ACTIVA}{P. EN EDAD DE TRABAJAR} \times 100 = \frac{24.440.000}{41.497.000} \times 100 = 58,90\%$$

De cada 100 españoles mayores de 16 años, hay 59 que desean trabajar (los otros 41 son inactivos).

$$TP = \frac{P. PARADA}{P. ACTIVA} \times 100 = \frac{2.755.300}{24.440.000} \times 100 = 11,27\%$$

De cada 100 españoles que desean trabajar, hay 11 que no encuentran trabajo. Los otros 89 son ocupados.

2. OFERTA Y DEMANDA DE TRABAJO.

Cada vez que llegamos al tema del mercado de trabajo empieza el lío. El primer punto clave es con el concepto “oferta de trabajo”. Una confusión habitual es decir que las empresas ofrecen trabajo. Este “error” no solo lo cometen algunos alumnos de bachillerato, sino que también se lo podemos oír a muchas personas, o incluso a los medios de comunicación. En realidad, las que trabajan son las personas. Cada uno de nosotros decidimos si queremos o no queremos trabajar, es decir, somos nosotros quienes ofrecemos nuestro trabajo. ¿Y quién lo demanda? Pues obviamente, las empresas, que necesitan trabajadores para poder producir y, a cambio, nos pagan un salario. Vamos a ver estos dos conceptos de oferta y demanda de trabajo.

• La oferta de trabajo.

La **OFERTA DE TRABAJO** es la cantidad de trabajo que las familias ofrecen a las empresas. Sería equivalente a decir que es el número de horas totales que están dispuestos a trabajar los ciudadanos de un país.

Va a depender de 3 factores principalmente:

1 El salario. Los trabajadores ofrecen su trabajo a las empresas a cambio de un salario y, mientras trabajan, renuncian a realizar otras actividades (ocio, estudiar, cuidado de familiares, etc.). Si las empresas aumentan los salarios, las personas estarán más motivadas para trabajar más y tendrán menos problemas en renunciar a su tiempo de ocio. Ocurrirá lo contrario cuando los salarios disminuyen. Si los salarios son muy bajos, muchas personas preferirán no trabajar, y dedicarán su tiempo a otras actividades.



A mayor salario, más personas querrán trabajar.

2 El volumen de población activa. Recuerda que la población activa son las personas que, estando en edad de trabajar, desean hacerlo. Así por ejemplo el envejecimiento de la población y el mayor número de jubilados reduce el número de trabajadores que quieren trabajar para cualquier salario. De hecho se estima que en España para 2050, por cada 100 personas entre 20 y 64 años, habrá 77 personas más de 65 años. Esto, sin duda, reduce la oferta de trabajo. Sin embargo, el aumento de mujeres que quieren trabajar que hemos visto en la mayoría de países desde hace ya muchas décadas, ha provocado un aumento de la oferta de trabajo.



Cuanto mayor sea la población activa, mayor será la oferta de trabajo, es decir, la cantidad total de personas que quieren trabajar en un país.

3

El tamaño de la población. Cuanto mayor sea el volumen de la población en un país, habrá más trabajadores disponibles. Es lógico decir que en España hay más personas que están dispuestas a trabajar que en Andorra, porque España tiene muchos más habitantes. *En los años anteriores a la crisis vimos un gran aumento de la inmigración del país, que hizo que pasáramos en España de 40 a 46 millones de habitantes y, por tanto, aumentó la oferta de trabajo.*

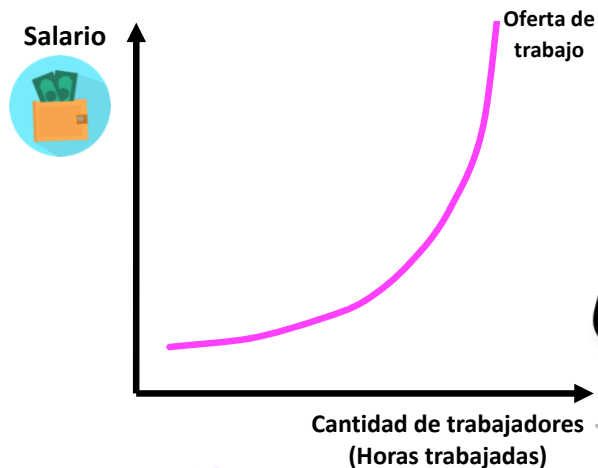


Cuanto mayor sea el tamaño de la población, mayor será la oferta de trabajo, es decir, la cantidad total de personas que quieren trabajar en un país.

• La curva de oferta de trabajo.

Vamos a considerar que la oferta de trabajo depende fundamentalmente del salario, y que el volumen de población y la población activa permanece constante. Como dijimos, la cantidad de trabajadores que desean trabajar será mayor cuanto mayor sea el salario, por lo que la curva será creciente. **A mayor salario, más oferta de trabajo.**

La **CURVA DE OFERTA DE TRABAJO** nos va a mostrar cuántas personas están dispuestas a trabajar para cada nivel de salarios.



La curva se **desplazará a la derecha** siempre que se **aumente la población activa** (aquella que puede y desea trabajar), o **el tamaño de la población**. Por supuesto, un **descenso** de los mismos haría que la curva se **desplazase a la izquierda**.



LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

“SI PAGAS CACAHUETES, CONTRATAS MONOS”

Durante la crisis de 2008 a 2013 a muchas personas muy cualificadas con carreras, máster y sabiendo idiomas, solo le ofrecían salarios bastante indignos. La decisión de muchos fue seguir estudiando y no trabajar. Consideraban que su hora de trabajo valía mucho más de lo que les ofrecían. Aquí se puede aplicar el dicho “si pagas cacahuetes, contratas monos”. Lo contrario pasó en los años previos a la crisis. A medida que aumentaron los salarios en la construcción hubo más personas, como jóvenes, que dejaron los estudios para dedicarse a trabajar. Y es que, a más salarios, más gente quiere trabajar.



• La demanda de trabajo.

La **DEMANDA DE TRABAJO** es la cantidad de trabajadores que las empresas quieren contratar para poder así producir bienes y servicios

Normalmente, los empresarios estarán dispuestos a contratar nuevos trabajadores siempre que los ingresos conseguidos gracias a estos sean mayores que el salario que les tienen que pagar. Por tanto, **la demanda de trabajo depende principalmente de 3 factores.**

1 El salario. Si los salarios suben, esto supone más costes para las empresas, por lo que producir es menos rentable y contratarán menos trabajadores.



A mayor salario, menor será la demanda de trabajo de las empresas.

Sin embargo, si los salarios bajan, para las empresas será más rentable producir y se podrán permitir contratar más trabajadores. *Por ello, en épocas de crisis, los empresarios solicitan reducciones salariales al Estado si se quiere reducir el desempleo. Los sindicatos, sin embargo, suelen defender que es una estrategia de las empresas para ganar más dinero a costa de los trabajadores.*

2 La productividad de los trabajadores. La productividad de un trabajador nos indica la cantidad de productos que este es capaz de producir en un momento determinado (una hora, un día, un mes, etc.). **Cuanto más productivos sean los trabajadores, más productos obtiene la empresa y, por tanto, más ingresos con sus ventas, con lo que se podrán permitir contratar más trabajadores.**



Cuanto mayor sea la productividad de los trabajadores, mayor será la demanda de trabajo de las empresas.

3 El precio de los bienes que producen los trabajadores. Cuanto más alto sea el precio de los bienes, más ingresos tendrá la empresa al vender los productos, y más les compensará contratar trabajadores para aumentar su producción y sus ventas. *El gran aumento de los precios de las casas desde el año 1998 al año 2007 provocó un gran aumento de la demanda de trabajadores dedicados a la construcción, ya que construir y vender casas cada vez era más rentable. De hecho, en 2007 había casi 3 millones de personas que trabajaban en la construcción (casi ná).*

Como ya hemos estudiado en temas anteriores, la subida de precios indica escasez de ese producto, y las empresas se dirigen allí buscando los beneficios.

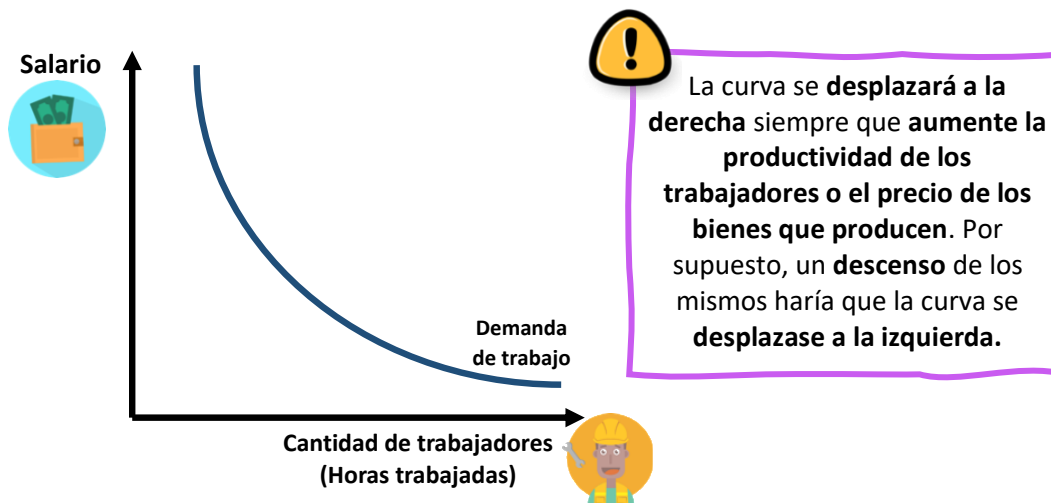


Cuando los precios de un producto suben, la demanda de los trabajadores para ese producto aumenta.

• • La curva de demanda de trabajo.

Vamos a considerar que la demanda de trabajo depende fundamentalmente del salario y que la productividad y el precio permanecen constante (*ceteris paribus*). Como hemos dicho que la cantidad de trabajadores que las empresas están dispuestas a contratar será mayor cuanto menor sea el salario, la curva será decreciente. Es decir, **a menor salario, mayor demanda de trabajo.**

La **CURVA DE DEMANDA DE TRABAJO** nos va a mostrar a cuántas personas están dispuestas a contratar las empresas para cada nivel de salarios.



Así, el aumento del precio de las viviendas de principios de siglo desplazó hacia la derecha la curva de demanda de trabajo, ya que las empresas, al tener mayores ingresos por la venta de casas, estaban dispuestas a contratar un mayor número de trabajadores.

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL TRABAJADORES Y PRODUCTIVIDAD.



Imagina que tu primo va a su jefe para pedir un aumento de sueldo. Su jefe le contesta que el aumento dependía de si como trabajador era capaz de aumentar su productividad. Tu primo no entiende muy bien qué quiere decir el jefe con "productividad" y qué tiene que ver con su salario, así que se queda como estaba.

Obviamente, la productividad está muy relacionada con los salarios. Una persona productiva produce más y hace ganar más dinero a su empresa, por lo que es más fácil que pueda exigir un salario más elevado. Sé productivo.

3. LAS CONDICIONES ESPECIALES DEL MERCADO DE TRABAJO.

● El mercado de trabajo y su equilibrio.

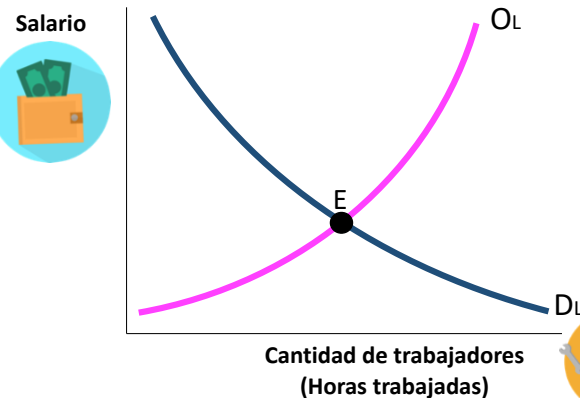
Mientras que en el tema 4 vimos cómo las personas compraban bienes a un precio determinado, ahora veremos cómo las empresas contratan trabajadores a un salario determinado. ¿Y en dónde se determinará todo esto? **En el mercado de trabajo.**

El **MERCADO DE TRABAJO** es el mercado donde se intercambia el factor productivo trabajo. Las familias ofrecerán su trabajo a las empresas a cambio de un salario.

En este mercado, el papel de las empresas y de las familias funciona al contrario del que tienen en los mercados de bienes y servicios. En el mercado de bienes, como el de los tomates, por ejemplo, los bienes los ofertan las empresas y los demandan las familias; sin embargo, **en el mercado de trabajo son las empresas las que demandan trabajadores, y las familias las que ofrecen su trabajo.**

De esta manera, podemos llegar a la cantidad de trabajadores de equilibrio que se contratarán y el salario que se les pagará.

El **PUNTO DE EQUILIBRIO DEL MERCADO DE TRABAJO** es aquel en el que ambas curvas se cortan; a ese nivel de salarios la cantidad de trabajadores dispuestos a trabajar coincide con la cantidad que los empresarios desean contratar. No hay desempleo: El mercado se vacía.



En el **punto de equilibrio todos los trabajadores que desean trabajar son contratados.** El mercado se vacía. En ese punto el **desempleo siempre sería cero** y todos los trabajadores cobrarían lo mismo, por ejemplo, 1500€.



Pero ticher, ni todos los trabajadores cobran lo mismo, ni el desempleo es cero en la vida real. ¿Qué está pasando aquí? ¿Ya estamos con teoría que no pasa en la práctica? Pues... sí.

Lo que está pasando es que el mercado de trabajo no funciona igual que un mercado de tomates. Lo que ocurre, amigo mío, es que el mercado de trabajo tiene una serie de imperfecciones.

● Imperfecciones del mercado de trabajo.

El mercado de trabajo tiene una serie de imperfecciones que impide que se llegue a un punto de equilibrio como el que hemos descrito anteriormente. Vamos a verlas.

1 Oferta y demanda no se mueven libremente.

- **Por el lado de la demanda, las empresas** tienen poder para influir en los salarios, ya que se encuentran en una posición de poder, lo que hace que, a veces, puedan pagar salarios muy bajos.

- **Por el lado de la oferta, los trabajadores** pueden unirse en sindicatos y presionar aumentos de salarios, con independencia de si están siendo más o menos productivos.

- **El estado interviene.** El Estado fija un salario mínimo (en 2024 es de 1.134 € en 14 pagas en España). Además, también trata de proteger a los trabajadores con horarios máximos, indemnizaciones en caso de despido, etc.

2 El trabajador no es un producto homogéneo.

Mientras que dijimos que los tomates eran (más o menos) iguales, no pasa lo mismo con los trabajadores. Por tanto, al igual que dos coches muy diferentes van a tener un precio distinto, también los trabajadores diferentes tendrán distintos salarios. Merece la pena por tanto abrir un apartado especial para hablar de las diferencias salariales.

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL EL DEBATE DEL SALARIO MÍNIMO.



Es uno de mis debates favoritos, porque sois capaces de debatir como expertos economistas. No hay año sin que el ambiente se caldee en clase cuando llega.

“¡Pero como puedes decir eso!, una familia no puede vivir con 700 euros al mes, el salario mínimo debería ser de más de 1.000 euros”- Decía tu amiga María realmente furiosa.

“Mira, si los salarios suben demasiado, las empresas tendrán más costes y eso hará que tengan que subir sus precios, con lo que todos perdemos. Además, algunas no se lo podrán permitir, y al final tendrán que despedir a trabajadores con lo que habrá más desempleo”- Replicó Alberto, seguro de que el salario mínimo debería permanecer bajo para que las empresas pudieran seguir contratando.

*“Pero si hay empresas multinacionales pagando salarios de ***** y ganando miles de millones, tú lo que quieres es que toda la riqueza se concentre en unos pocos y los demás trabajemos por pan y agua”*- María no podía ni mirarle a la cara.

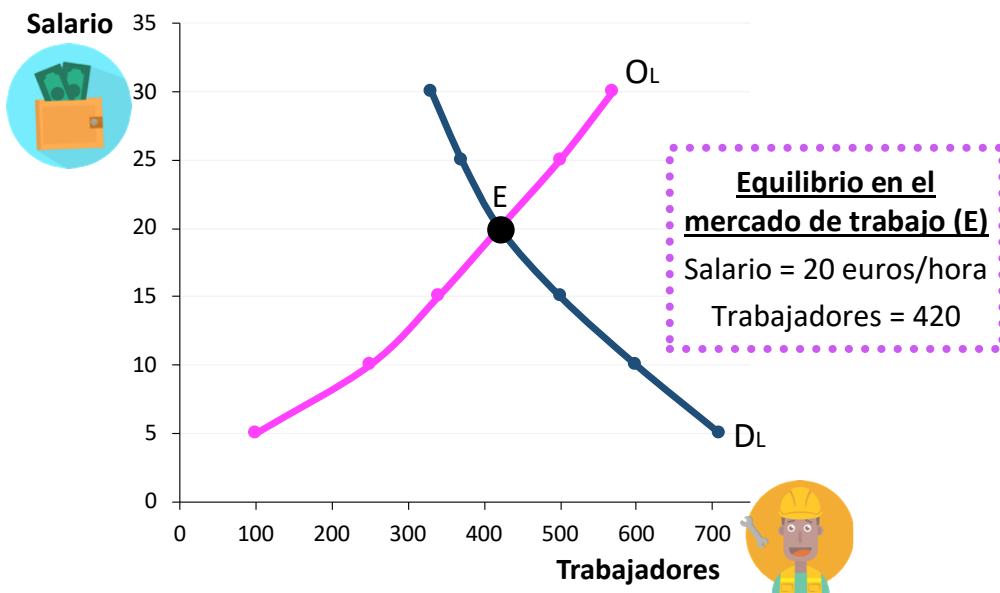
Alberto torcía el morro. *“¿Y qué hacemos con las pequeñas empresas que apenas ganan para poder sobrevivir?”* - María dudaba con esta cuestión: *“Bueno, tal vez si pagaran un sueldo decente, podríamos permitirnos comprarles más y así ganarían más dinero”*.

ACTIVIDAD RESUELTA 2. La resolución del salario.

Un país se encuentra con el siguiente mercado de trabajo:

SALARIO	OFERTA DE TRABAJO	DEMANDA DE TRABAJO
5 euros/hora	100	710
10 euros/hora	250	600
15 euros/hora	340	500
20 euros/hora	420	420
25 euros/hora	500	370
30 euros/hora	570	330

A Dibuja en una misma gráfica la demanda y la oferta de trabajo. ¿Cuántos trabajadores se contratarán en el equilibrio? ¿cuál será su salario? ¿Cuántos desempleados habrá en el equilibrio?

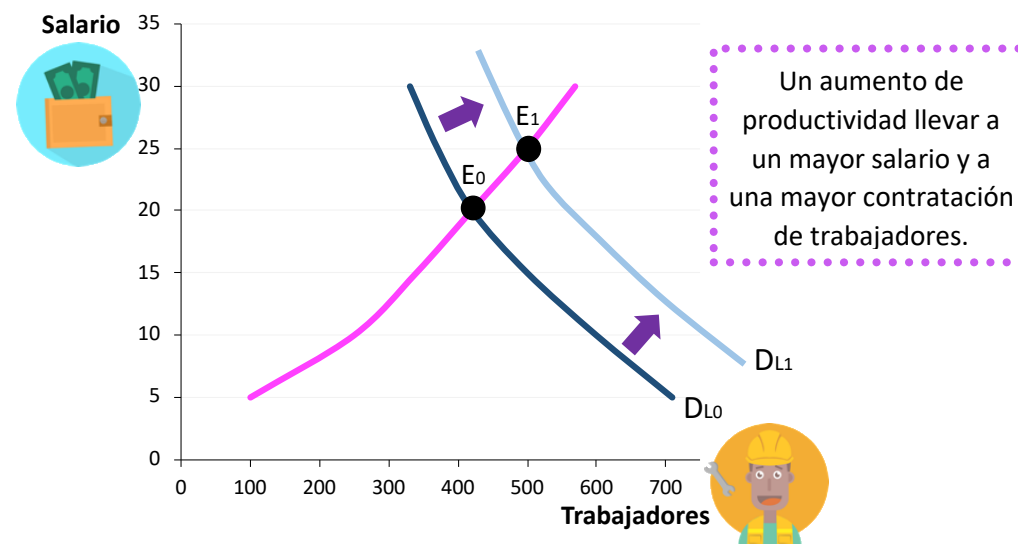


Tanto en la tabla como en el gráfico podemos ver que la oferta y la demanda de trabajo se cruzan para un salario de 20 euros a la hora. A ese salario se contratarán 420 trabajadores, que son exactamente los que desean trabajar, por tanto, el desempleo será igual a cero.

B Imagina que hay un aumento de la productividad de los trabajadores. ¿Se verían afectadas la oferta o la demanda de trabajo? ¿Crees que habría un cambio en los salarios?

Un aumento de la productividad afecta a la demanda de trabajo. Como los trabajadores son más productivos, las empresas estarán más interesadas en contratarlos, ya que podrán ganar más dinero.

Se produce, por tanto, un **desplazamiento a la derecha de la curva de demanda de trabajo**. Como ves, un aumento de productividad llevará a un mayor salario y a una mayor contratación de trabajadores. Es, por tanto, una situación muy beneficiosa para el país.



C Si de repente el Estado obliga a un salario mínimo de 25 euros la hora, ¿cuántos trabajadores se contratarían? ¿cuál sería la tasa de desempleo?

En principio, si el Estado aumenta el salario mínimo vemos como la demanda de trabajo baja hasta 370, ya que las empresas desearán contratar menos trabajadores. Sin embargo, habrá más personas que desearían trabajar a ese salario mayor, 510.

Por tanto, habría 140 desempleadas, ya que querrían trabajar, pero no encontrarían empleo. Para calcular la tasa de desempleo:

$$TASA DE PARO = \frac{P. PARADA}{P. ACTIVA} \times 100 = \frac{140}{510} \times 100 = 27,45\%$$

En esta situación, de cada 100 personas que busquen trabajo 27 no encontrarán.

4. LAS DIFERENCIAS SALARIALES.

Acabamos de ver como los trabajadores son distintos, lo que lleva a que haya diferencias salariales. Entre los principales factores que nos llevan a estas diferencias tenemos:

• Diferencias en capital humano.

Si recuerdas, dijimos que el capital humano es la formación y experiencia que tenían los trabajadores. El capital humano no es solo tener títulos: es saber idiomas, tener un buen manejo de las tecnologías, saber tratar con personas, controlar tus emociones, tener iniciativa y creatividad, etc.



Lo normal es que una persona que se preocupe de aumentar su capital humano (más formación y experiencia a todos los niveles), se convierta en mucho más productiva y, por tanto, valiosa para la empresa, por lo que podrá exigir mayores subidas de sueldo. Por este motivo hoy en día un ingeniero o un abogado altamente cualificado ganará más de media que otros menos preparados.

Ya te lo dije en el tema 3. Si de verdad quieres conseguir lo que te propones, la mejora continua es el camino que te llevará a ello. Trata de ser un poco mejor cada día.

La relación es lógica: a mayor educación, más capital humano, más productividad y con ello mayores salarios. Estudia, my friend.



LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL LA ALUMNA Y LA BRECHA SALARIAL.

Tienes que hacer una investigación sobre la brecha salarial en España. Tú, una alumna genial en economía, no das crédito a lo que encuentras. Las mujeres cobran un 23% menos que los hombres. De los puestos importantes en las grandes empresas, solo el 10% son mujeres. Miras a izquierda y derecha, y ves algunos de tus compañeros varones. Te preguntas en voz baja "¿De verdad que estos son los que van a cobrar más que yo?"

Sigues investigando y descubres que a cientos de miles de mujeres solo les ofrecen contratos por unas pocas horas. Que muchísimas tienen dificultades para seguir creciendo en su empresa una vez que tienen niños. Levantas la cabeza y preguntas "¿Profe, me obligarán a elegir entre mi familia y mi trabajo?". Un escalofrío recorre el cuerpo de tu profe. "No mientras siga habiendo chicas como tú que luchan por cambiarlo".

• Diferencias compensatorias.

Hay algunos trabajos que tienen mayor riesgo que otros (por ejemplo, trabajar en una minería). En otros, hay turnos de noche que normalmente las personas prefieren no hacer. Por ello, se suele pagar más dinero a estos trabajos menos deseados.



• Diferencias en habilidades valoradas por la sociedad.

Los deportistas de élite o las estrellas de cine suelen ser muy valoradas y generan mucho dinero para sus equipos o empresas. Por este motivo los salarios de estos pueden llegar a varios millones de euros al año



• Diferencias por rendimiento (productividad).

En cada vez más trabajos se incluye una parte del salario que depende del rendimiento del trabajador. Los banqueros que venden más productos, los comerciales que colocan más seguros, o los dependientes de grandes almacenes que consiguen más ventas tendrán más comisiones o bonus que aumentarán su salario.



• Diferencias por discriminación.

En ocasiones las diferencias salariales se deben por motivos de discriminación. En Estados Unidos las personas de raza negra e hispanos ganan mucho menos que las de raza blanca, lo cual no se debe solo a motivos de cualificación, sino por raza.



En España una de las grandes discriminaciones que tenemos es la de la mujer. Se estima que una mujer gana entre un 20 y 25% menos que un hombre (porcentaje que es conocido como brecha salarial).



5. LA BRECHA SALARIAL

Existe mucha polémica alrededor del concepto brecha salarial. Algunas personas consideran que los datos son alarmantes y otras que “la brecha salarial no existe”. Así que para empezar vamos a aclarar qué es exactamente la brecha salarial.

LA BRECHA SALARIAL es la diferencia existente entre los salarios recibidos por hombres y por mujeres. Cuando expresamos el dato, solemos hacerlo en porcentaje indicando por término medio cuánto menos cobra una mujer que un hombre. Si decimos que la brecha salarial es del 15%, estamos diciendo que **de media** una mujer cobra un 15% menos que un hombre.

A) BRECHA SALARIAL NO AJUSTADA



Mide la diferencia en el salario medio total de todas las mujeres y todos los hombres sin tener en cuenta el tipo de trabajo, la responsabilidad del mismo o el número de horas trabajadas. Esto provoca que esta brecha salarial no ajustada sea la más elevada, ya que las mujeres tradicionalmente están en puestos de trabajo peor remunerados (como la limpieza), llegan a puestos con menos responsabilidades (como directivos que cobran más) y trabajan una menor cantidad de horas, por lo que cobran menos.

Así, **la brecha salarial no ajustada es del 19,5%**. Es decir, el salario total al año de las mujeres (retribución anual) es de media un 19,5% inferior al salario de los hombres.

Podríamos tener la tentación de pensar que esta diferencia en salarios se debe a elecciones hechas por mujeres. Por ejemplo, podríamos pensar que son las mujeres las que eligen puestos de trabajo peor remunerados como la limpieza, que ellas desean tener menos responsabilidades y por ello no las ascienden y que también ellas eligen trabajar menos horas. Si son ellas las que hacen estas elecciones, es normal que ganen menos. Sin embargo, cuando veamos las causas de esta brecha salarial comprobaremos que en ocasiones hay barreras que impiden a las mujeres acceder a trabajos con las mismas condiciones que los hombres. Es decir, las elecciones de las mujeres no son tan “libres” como uno podría pensar.



B) BRECHA SALARIAL NO AJUSTADA POR HORA TRABAJADA

Mide la diferencia del salario medio por hora trabajada entre hombres y mujeres sin tener en cuenta el tipo de trabajo o las responsabilidades. Uno de los motivos de la brecha salarial general (19,5%) era que la mujer de media trabaja menos horas (al trabajar menos horas es normal cobrar menos). Al medir el salario por una misma hora de trabajo queremos ver la diferencia en salarios entre hombres y mujeres por factores diferentes a la cantidad de horas que trabajan.



Así, la brecha salarial por hora trabajada baja hasta el 11,9%, lo que indica que de media las mujeres cobran por una misma hora de trabajo un 11,9% menos que los hombres. Algunas de las razones veremos que son que las mujeres de media tienen puestos peor remunerados y con menos responsabilidades.

C) BRECHA SALARIAL AJUSTADA

Indica la diferencia salarial entre hombres y mujeres teniendo en cuenta las condiciones laborales de las personas. Es decir, que mide si una mujer con la misma experiencia laboral, nivel de educación, contrato y puesto que un hombre, realmente percibe la misma remuneración que su compañero masculino. De esta forma, **las brechas salariales ajustadas suponen un indicador más fiable para medir si hombres y mujeres perciben el “mismo sueldo por el mismo trabajo”**.

Es difícil calcular esta brecha ajustada, pero se estima que está en el 10%, es decir, que las mujeres, en las mismas condiciones laborales que los hombres, estarían cobrando un 10% menos. ¿Cómo puede ser esto? ¿No es ilegal que, si una mujer ocupa el mismo puesto que un hombre y tiene las mismas condiciones, cobre un salario distinto?





Si la única diferencia es el género sí que es ilegal y se debe denunciar, pero parece que estos casos son reducidos. ¿Entonces? Las diferencias existen muchas veces por las compensaciones adicionales. Por ejemplo, si dos trabajadores realizan el mismo trabajo, si uno hace el turno de noche recibe un plus, o también si trabaja en festivos. Veremos que a veces las mujeres tienen más complicado acceder a estos complementos.



REGIÓN

PARÁMETRO DE CÁLCULO

REGIÓN	RETRIBUCIÓN ANUAL	RETRIBUCIÓN POR HORA
MUNDO	23%	16%
EUROPA 	15,7%	14,1%
ESPAÑA 	19,5%	11,9%

Fuentes: Organización Internacional del Trabajo (OIT) Eurostat e Instituto Nacional de Estadística

Lo importante es que, cuando leas o escuches un dato sobre la brecha salarial entre hombres y mujeres, sepas qué aspectos se están midiendo. **Solo así podrás entender de manera correcta lo que significan esos datos**

● Causas de la brecha salarial.

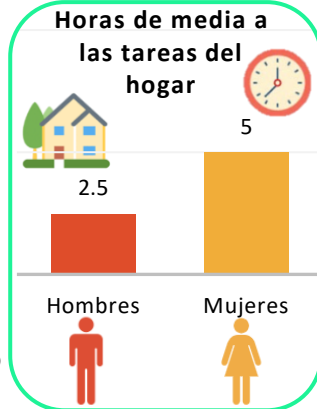
Mucha gente defiende que “la brecha salarial no existe”, porque considera que, si una mujer hace exactamente lo mismo que un hombre, ninguna empresa cometería la injusticia de pagar menos a la mujer. Eso es en gran parte cierto, si la única razón por la que una persona cobra menos es por ser mujer estaríamos ante una “discriminación salarial”.

Estas “discriminaciones directas” no suelen ocurrir (aunque sí que hay algunos casos). Por eso, debe quedar claro que el concepto brecha salarial se refiere a que las mujeres cobran menos (dato que es comprobable y que ya hemos dado). Así, lo que queremos es saber por qué razones, las mujeres de media cobran menos que los hombres.

1 Las mujeres dedican más horas al cuidado de hijos y tareas del hogar.



Debido a tradiciones y a roles de género, existe un reparto muy desigual en lo que se refiere al cuidado de hijos y otras tareas del hogar. De media, las mujeres españolas dedican 5 horas al día a estas tareas frente a las 2 horas y media de los hombres.



Uno podría pensar que esta dedicación es siempre elección de la mujer, pero en muchas ocasiones se debe al peso de creencias de que estas responsabilidades familiares son para las mujeres. Es habitual que, si dentro de un matrimonio es necesario que se dediquen una serie de horas al hogar o a los niños, sea la mujer la que renuncie a su trabajo.

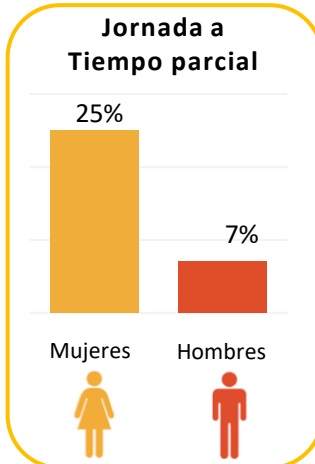
Es decir, seguimos en una sociedad muy tradicional donde se establece que la mujer debe dar prioridad a la familia y hay que apoyar la carrera profesional del hombre. Esta mayor carga de tareas familiares, deja a las mujeres con menos tiempo para trabajar y ganar dinero o para poder formarse y aspirar a mejores salarios. También le hace más difícil coger trabajos por turnos, nocturnos o en festivos que normalmente tienen un salario más alto. Además, le dificulta llegar a puestos de más responsabilidad (y más salario), ya que suelen requerir jornadas más largas.

2 Las mujeres trabajan más a tiempo parcial (menos horas al día).



En España, el 25% de las mujeres que trabajan lo hacen a tiempo parcial (menos de la jornada completa de 8 horas al día). En el caso de los hombres solo lo hace el 7%. Al trabajar menos horas, las mujeres cobran menos, pero además los trabajos a tiempo parcial se pagan peor que los trabajos a tiempo completo.

Por las mismas horas trabajadas, las mujeres cobran menos dinero que los hombres, al estar estos trabajos peor pagados. **Si las mujeres trabajaran con la misma intensidad que los hombres a jornada completa (93%) y parcial (7%), la brecha salarial (la general) se reduciría a la mitad.**



La solución parece fácil ¿no? Que las mujeres trabajen más horas. De nuevo, nos encontramos con algún problemilla:

- La mitad de las mujeres que trabajan a “tiempo parcial” no lo hacen voluntariamente sino porque no han podido encontrar un trabajo a jornada completa (no tienen ese problema los hombres).
- Como acabamos de ver, en muchas ocasiones, las mujeres reducen su jornada para hacer frente al de cuidado de sus familias, especialmente a raíz de su maternidad.

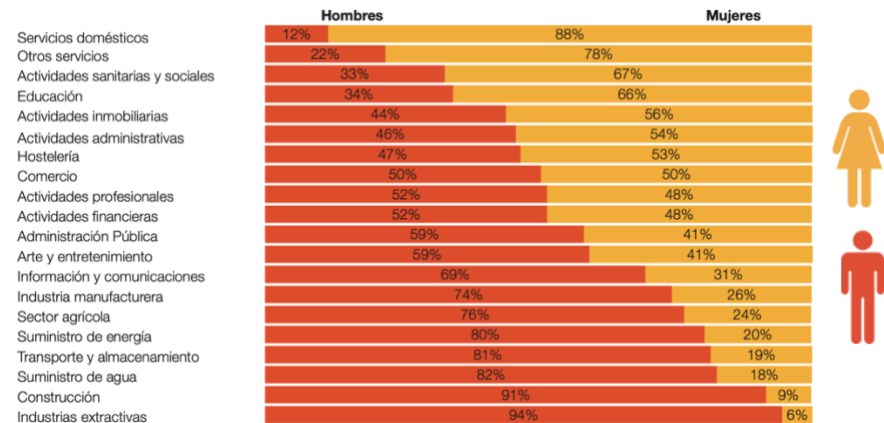
3 Las mujeres tienen trabajos peor valorados.

La ley obliga al empresario a pagar lo mismo a hombres y mujeres por "un trabajo de igual valor", no solo por el mismo trabajo. Por ejemplo, dentro de un supermercado hay personas que trabajan en caja, otros en almacén, otros en la zona de charcutería, pescadería etc. Se considera que todas estas personas aportan un trabajo del mismo valor y todas deberían tener el mismo salario base. Luego tendríamos a los encargados, que tienen más responsabilidad y por tanto su trabajo tiene un valor superior por lo que su salario también debe ser mayor. Y luego los cargos superiores, con todavía más valor y por tanto salario.



Es decir, debería dar igual quién ocupa el puesto. Mismo valor, mismo salario. El problema es que los puestos de trabajo en los que las mujeres predominan normalmente ofrecen salarios más bajos que aquellos en que predominan los hombres.

A veces, las capacidades de las mujeres están infravaloradas y se da más valor a algunas capacidades “más masculinas”. Por ejemplo, los trabajos que requieren esfuerzo físico, que suelen desempeñar los hombres, a menudo reciben una valoración más favorable que otros trabajos realizados más bien por mujeres. Así, una cajera de un supermercado gana menos que un hombre que trabaja en el almacén del supermercado. También ocurre algo parecido con los complementos, que se suelen asociarse más a trabajos realizados por más hombres que mujeres. Por ejemplo, el plus de peligrosidad lo cobran hombres por usar maquinaria, pero no mujeres por utilizar productos químicos.

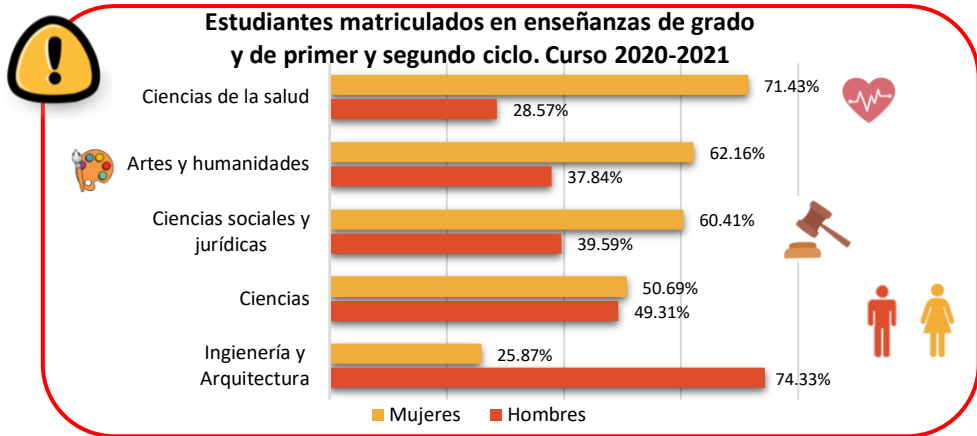


El problema reside en que, en muchas ocasiones, aquellos trabajos en los que predominan mujeres son peor valorados y peor pagados que aquellos en los que predominan hombres. De hecho, la masculinización de empleos como el de cocinero o peluquero, contribuyen a aumentar su valor social y, en consecuencia, sus salarios.

4 Las mujeres tienen más formación académica para trabajos peor remunerados.

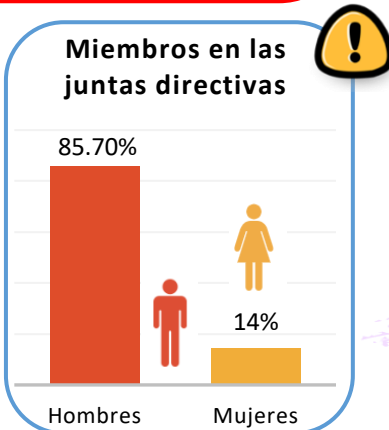
Las tradiciones y roles de género también pueden influir en la elección de los estudios hecha por chicos y chicas. Si a las niñas pequeñas les regalamos bebés de juguete para que los cuide y a los niños LEGOS para que construya, eso le puede influir en su decisión del trabajo que quiere ocupar. Así, no es de extrañar que las mujeres vayan a estudios más relacionados con el cuidado (como maestras y enfermeras) y los hombres más a estudios relacionados con construir y diseñar (como ingeniería o tecnología).

Por ejemplo, en el sector STEM (Science, Technology, Engineering, and Mathematics), las mujeres ocupan solo uno de cada cuatro empleos, mientras que representan la mayor parte de la fuerza laboral en el sector servicios. Como los sectores relacionados con ciencia y tecnología están mejor pagados que el sector servicios, hay más hombres que ganan una mayor cantidad de dinero.



5 Las mujeres llegan a menos puestos directivos (Techo de cristal).

En 2018, las mujeres constituyeron solo el 14,3 % de los miembros de juntas directivas de las mayores empresas de España (las que más pagan) y ocuparon únicamente el 2,3% de los puestos de director general (CEO). **El techo de cristal son las dificultades con las que se encuentran las mujeres para ascender en sus trabajos y llegar a puestos de más responsabilidad.** Todas estas dificultades que impiden ascender son difíciles de detectar (por eso no se ven y se llaman de cristal). Algunos ejemplos son:



- **La dedicación plena.** Entre los criterios de ascenso, la dedicación plena al trabajo es un criterio decisivo. El hecho de que las mujeres dediquen el doble de horas al hogar de lo que dedican los hombres dificulta este ascenso.

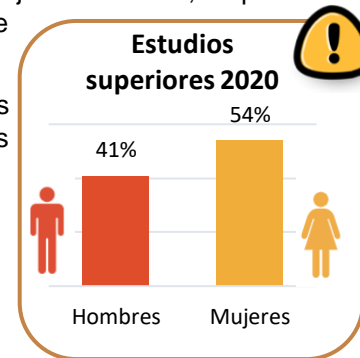
- **Discriminación por estereotipos de género en las empresas.** También existe la creencia de que los hombres tienen más dotes de mando (algo que no está demostrado), por lo que cuando hay que ascender a alguien, los jefes de las empresas (normalmente hombres) tienden a elegir a un hombre.

6 Autominusvaloración de algunas mujeres.

Los estereotipos de género que pasan de generación en generación también acaban por afectar a las propias mujeres. Muchas trabajadoras asumen que su rol en la sociedad se debe centrar en la familia y por tanto su trabajo vale menos, o que no deben aspirar a cargos directivos para no ser tachadas de exceso de ambición.

Además, debido a este estereotipo de “aceptar su rol”, las mujeres negocian menos su salario y aceptan con más facilidad lo que se les ofrece. También las mujeres tienen menos propensión a cambiar de trabajo por razones salariales

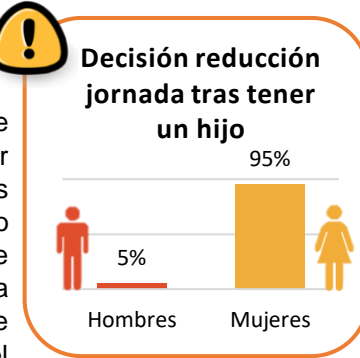
Sin embargo, **las mujeres están cada vez más preparadas.** Por ejemplo, en España, el 54% de las mujeres de entre 25 y 34 años tenía estudios superiores en 2020, en comparación con un 41% de los hombres.



7 La maternidad

La maternidad tiene efecto sobre la permanencia de las mujeres en el mercado laboral y, por consiguiente, en el salario. Algunas mujeres reducen su jornada, se acogen a excedencias, o dejan el empleo para asumir el cuidado de menores. Sin embargo, no ocurre así con la mayoría de hombres, de todas las personas que decidieron reducir su jornada tras tener un hijo, el

95% eran mujeres. Así, el primer año de maternidad el salario femenino se recorta un 11% mientras que el de los hombres no sufre cambios y a largo plazo la brecha se agranda hasta el 28% tras el nacimiento del primer hijo. Además, la maternidad también está relacionada con algunos factores antes vistos.



CONCLUSIONES

La mayor parte de la brecha salarial se explica por los factores “a priori”, es decir que determinan que las mujeres y hombres entran en el mercado de trabajo de forma diferente, lo que influye en que las mujeres puedan cobrar menos. Estos factores tienen mucho que ver con los roles de género que pueden influir en la elección de los trabajos de las mujeres.

Pero también hay una parte de la brecha que se explica por factores “a posteriori” ya en el puesto de trabajo: es decir, una menor retribución salarial a las mujeres respecto a los hombres por realizar un trabajo de igual valor en una situación laboral similar (recuerda el ejemplo de las cajeras de supermercado y los hombres en el almacén).

6. EL DESEMPLEO.

Quieres dedicarte a ser profesor de economía (un trabajo sublime). Durante un tiempo solo te centras en estudiar, por lo que rechazas algunos trabajos que tus amigos te ofrecen. **Como no estás buscando trabajo no eres desempleado** (ya que eres inactivo). Sin embargo, poco después decides que puedes compaginar los estudios con algún trabajo por la mañana. No es fácil, ya que no encuentras nada que se ajuste a ti, **y el tiempo que estás buscando y sin encontrar eres una persona desempleada**. Finalmente, encuentras trabajo, con lo que, **al tener trabajo, dejas de ser desempleado y pasas a ser ocupado**. ¿Qué lío no? Que va, presta atención y verás que fácil.

• ¿Qué es exactamente una persona desempleada?

Una **PERSONA DESEMPLEADA** es aquella que siendo mayor de 16 años está buscando trabajo, pero no lo encuentra. El total de personas desempleadas de un país es lo que llamamos **DESEMPLEO**.



Por tanto, decimos que hay desempleo cuando la cantidad de trabajadores que desean trabajar (oferta de trabajo) es superior a la que las empresas desean contratar (demanda de trabajo).

Tú que eres estudiante, los jubilados o personas que se prefieren quedar en casa para cuidar del hogar o de otros familiares no son desempleados, puesto que no están buscando empleo (son inactivos).

Como puedes ver en los gráficos, la situación empezó a empeorar desde 2007. En ese año teníamos menos de 2 millones de personas desempleadas, llegando a un mínimo de 8% de tasa de desempleo. Eso estudiamos en el primer apartado que significaba que de que cada 100 personas que deseaban trabajar, 8 no encontraban.

Pero a partir de 2008 se desataría la crisis y las empresas empezaron a despedir cada vez más. El peor punto fue entre 2012 y 2013, cuando en España tuvimos más de 6 millones de personas que deseaban trabajar pero no encontraban trabajo (escalofriante). Eso suponía el histórico dato del 27% de tasa de desempleo.

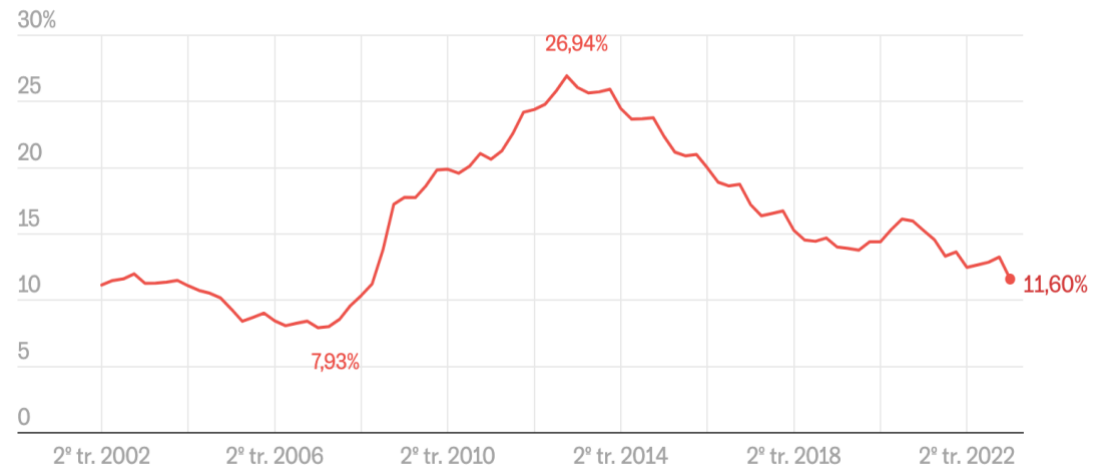


A partir de 2013 la cosa mejoró y año tras año el número de parados bajó. **En diciembre de 2019 el número de parados había bajado de 3,2 millones** (el 13,92%), pero con la crisis del COVID el desempleo volvió a aumentar hasta más de 3,5 en millones en 2021 (15,26% en julio). Ahora, de nuevo hemos vuelto a bajar hasta el 11,27% en 2024.

Vamos a ver las causas por las que una persona puede estar desempleado.

Tasa de paro

En % de la población activa



Fuente: INE. EL PAÍS

ACTIVIDAD RESUELTA 3. El interrogante del desempleado.

Las siguientes cuatro personas no se encuentran trabajando:

- **Ainhoa**. Acaba de cumplir 15 años y no quiere estudiar, le gustaría empezar a trabajar cuanto antes.



- **María**. Ha terminado la universidad. Nunca ha trabajado y ha empezado a buscar trabajo.



- **José Luis**. Ha tenido un accidente grave y el médico le dice que deberá estar más de un año sin trabajar.



- **Juan**. Lleva unos años como amo de casa cuidando a sus hijos. Ahora ha decidido que quiere trabajar y ha empezado a echar currículums.



¿Quiénes son desempleados y quiénes no?

Ainhoa y José Luis no son desempleados. El caso de Ainhoa es porque no llega a la edad mínima de 16 años en España. José Luis está incapacitado, su problema no es que busque trabajo y no encuentre, es que no puede hacerlo.



María y Juan si son desempleados. Suponemos que ambos tienen 16 años, y como ambos buscan trabajo, pero de momento no encuentran, cumplen todas las condiciones necesarias para ser considerados desempleados.

7. CAUSAS Y TIPOS DE DESEMPLEO.

• ¿Por qué una persona no encuentra trabajo?

Imagina que cuatro amigos tuyos se encontraban en una situación de desempleo, es decir, buscan trabajo y no encuentran. **Edu** acaba de terminar los estudios, está yendo a una serie de entrevistas de trabajo, pero no tiene claro en qué quiere trabajar. Se está tomando un tiempo para decidir. **Dani**, sin embargo, ha dejado el instituto y no tiene más títulos que la ESO. La situación es bastante preocupante, lleva muchos meses buscando y no encuentra nada. **Carlos** ha trabajado en un hotel, pero cuando llega el invierno lo despiden, ya que en esos meses el hotel tiene muchos menos clientes; siempre tiene problemas para encontrar trabajo desde octubre hasta marzo, aunque siempre vuelve a trabajar en abril. **Juan** acaba de perder su trabajo porque su empresa quebró. Fue con la crisis, que acabó con miles y miles de empresas, y la de Juan fue una de ellas. El pobre está teniendo problemas para encontrar trabajo porque con la crisis ninguna empresa quiere contratarle. **Edu, Dani, Carlos y Juan** representan los 4 tipos de desempleados que vamos a ver en este apartado. Como has adivinado la situación es más o menos preocupante dependiendo de cada caso.

Según las causas que provocan el desempleo podemos distinguir **4 tipos de desempleo**:

1. Desempleo friccional.
2. Desempleo estructural.
3. Desempleo estacional.
4. Desempleo cíclico.

1 Desempleo friccional o transitorio.

La causa de este desempleo tiene que ver con que las personas invierten un tiempo en la búsqueda de empleo. Las personas, como mi amigo Edu cuando salió de la universidad, no cogen el primer trabajo que les ofrecen, sino que tardan un tiempo en encontrar un trabajo que desean.



En esta situación se encuentran aquellos trabajadores que pierden su trabajo por cualquier motivo y los que se incorporan al mercado de trabajo por primera vez. Imagina un programador informático que se queda sin trabajo porque su empresa cierra. Si le ofrecen un puesto de albañil es lógico que no lo acepte a las primeras de cambio. Lo normal es que este programador pase un tiempo en buscar un empleo adecuado a sus habilidades y que le paguen de acuerdo a su formación. Mientras está buscando ese empleo acorde a sus características decimos que ese desempleo es friccional.

El **DESEMPLEO FRICCIONAL** es una situación temporal en la que los trabajadores están transitoriamente desempleados hasta encontrar un trabajo que se ajuste a sus características. Existe porque el mercado laboral está en continuo movimiento.

Es transitorio.

Ya que todas las personas necesitan tomarse un tiempo para encontrar un trabajo que se ajuste a sus necesidades.



Es inevitable.

Este desempleo siempre existe y es inevitable por dos razones:

A) Hay una continua creación y destrucción de empleo. Unas empresas cierran y despiden trabajadores, otras abren y contratan. Todos los días hay trabajadores que pierden el trabajo y se toman un tiempo para buscar un trabajo adecuado para ellos.

B) Hay nuevos trabajadores que entran en el mercado de trabajo de manera continua. Los jóvenes, al acabar sus estudios, suelen tardar un tiempo en decidir a qué se quieren dedicar. Lo mismo ocurre con personas que abandonaron sus trabajos para estudiar o cuidar sus hijos y ahora quieren volver a trabajar.



No es preocupante.

El paro en estas circunstancias no supone ningún problema social, e incluso su existencia es positiva para una sociedad, ya que permite asegurar que los trabajadores encuentren el mejor trabajo para sus cualidades.



LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

EL DILEMA DE LA PRESTACIÓN DE DESEMPLEO.



La prestación por desempleo (la ayuda del paro) parece haber aumentado este tipo de desempleo, ya que esto permite a las personas "tomarse con más calma" la búsqueda de empleo, puesto que el Estado le garantiza un sueldo durante un tiempo determinado. Estas ayudas son positivas y necesarias para la sociedad, ya que permiten a las personas tener unos ingresos cuando se quedan sin trabajo, sin los cuales muchas familias pasarían muchos problemas. Pero por la razón explicada anteriormente, muchas personas consideran que estas ayudas deberían ser menos largas o en menor cantidad.

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

¿BUSCA UN TRABAJO ADECUADO O NO ENCUENTRA?



¿Cómo podemos saber si una persona solo está buscando un empleo adecuado (lo cual suele ser positivo), o simplemente no es capaz de encontrar uno?

La **duración del tiempo desempleado** suele ser un buen indicador del tipo de desempleo.

Durante el boom de inicios de siglo, los trabajadores apenas pasaban unas semanas desempleados o, tal vez, unos pocos meses. Es decir, llevaba muy poco tiempo encontrar un empleo, lo cual indicaba que la mayoría del desempleo era friccional. Sin embargo, con la crisis muchos trabajadores han pasado más de 1 año o incluso 2 sin encontrar empleo. Por supuesto la mayoría de estas personas no han pasado 2 años buscando un empleo que se adecue a sus características, sino que simplemente no han podido encontrar nada.

2 El desempleo estructural.

Tu primo Dani dejó la universidad en 2009 y no tenía manera de encontrar trabajo. El problema principal es que no tenía ninguna cualificación específica. Otro amigo, Miguel, si había acabado la universidad, pero al ser licenciado, las empresas de su especialización no querían pagarle el salario que sus estudios requerían.

El **DESEMPLEO ESTRUCTURAL** ocurre cuando los trabajadores no se ajustan a las demandas de las empresas, ya sea por no tener la cualificación necesaria o por pedir un salario mayor al salario vigente.

Problema a largo plazo.

El desempleo estructural es **un problema a largo plazo**. Si los trabajadores no se ajustan a las demandas de las empresas, el desempleo será muy complicado de reducir.

El desempleo estructural se produce debido a dos razones: desajustes en el mercado de trabajo y rigideces en los salarios.

A) Desajustes en el mercado de trabajo. Debido a que hay empresas que necesitan trabajadores, pero **no hay gente que tenga la cualificación necesaria para realizar el trabajo**. En todos los países hay unos sectores que están en auge (nuevas tecnologías, geriatría, etc.), otros están en declive y necesitan reconvertirse (minería, siderurgia, etc.). El cambio de trabajadores de sectores en declive (en los que sobran trabajadores) a otros sectores no siempre resulta fácil. Muchas personas se encuentran desempleados mientras se adaptan y se forman (o cambian de localidad geográfica buscando otras oportunidades) para adecuarse a las exigencias de los nuevos trabajos. Como ves en el gráfico a la derecha, el nivel de estudios es clave para encontrar trabajo. A más cualificación, más fácil encontrar trabajo.



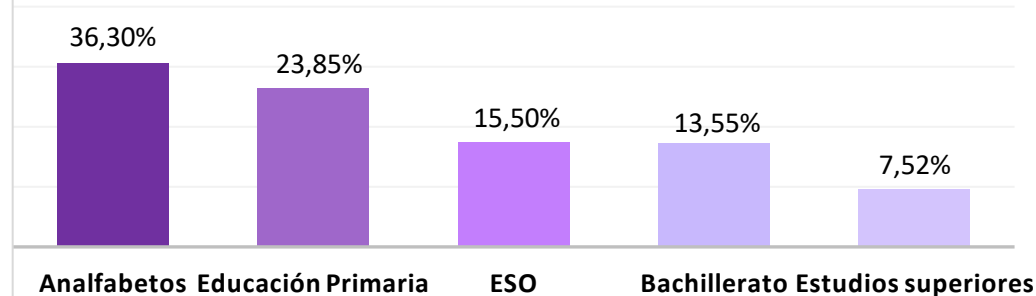
B) Rigideces en salarios. Uno de los problemas por los que las empresas no contratan a trabajadores es por tener que pagarles un salario muy alto, ya que esto supone mayores costes. Si el salario baja, las empresas podrán contratar más trabajadores.

Esta rigidez hace que muchos empresarios prefieran contratar menos trabajadores para no arriesgarse a tener que pagar indemnizaciones en caso de despido.

La rigidez existe en el sentido de que, cuando una empresa ha firmado un contrato con un trabajador, no puede bajarle el sueldo de manera unilateral.

En ocasiones, si la empresa no puede bajar ese salario le interesa romper el contrato despidiendo al trabajador. En otras ocasiones ni siquiera lo contratará, ya que al romper el contrato hay que pagar una indemnización.

Tasa de desempleo España (2024), por nivel de estudios.



Entonces, si los trabajadores bajan el salario, ¿encontrarían o mantendrían el trabajo?

No es tan fácil. El motivo es que hay ciertas dificultades para que las empresas bajen, así como así, los salarios de los trabajadores. **En primer lugar, hay un salario mínimo que fija la ley** y que bajo ningún concepto se puede incumplir (para 2024, 1.134 euros al mes en 14 pagas). Las empresas no pueden pagar menos.

En segundo lugar, **los sindicatos suelen hacer presiones que dificulten bajadas de salarios cuando ya se ha firmado un contrato con un trabajador, para que estos tengan cierta protección**. Por este motivo, cuando una empresa tiene problemas, le resulta más fácil despedir al trabajador antes que bajarle el sueldo.

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

EL RETO DE LA FLEXIGURIDAD.



La crisis económica ha hecho que muchos economistas defiendan que el principal problema del mercado de trabajo español es precisamente esta gran rigidez. Si los salarios pudieran bajar más fácilmente, sobre todo en épocas de crisis, las empresas podrían ajustar estos salarios en lugar de despedir a los trabajadores. Si una empresa tiene 4 trabajadores cobrando 1.500 euros (6.000 € en total) y quiere reducir el pago a 4.000 € en total, podrá despedir a 1 o 2 trabajadores, o podría bajarle el sueldo a cada uno a 1.000 €.

Muchas personas no están de acuerdo con esto, ya que consideran que las empresas lo aprovecharían para ganar más dinero a costa de pagar menos salarios. Además, que los trabajadores tengan cierta protección tiene efectos positivos para la sociedad.

Algunos países, como Dinamarca, defienden al concepto de flexiguridad; es decir, que haya FLEXIBILIDAD para las empresas para contratar y despedir, pero combinado con SEGURIDAD para proteger a los trabajadores.

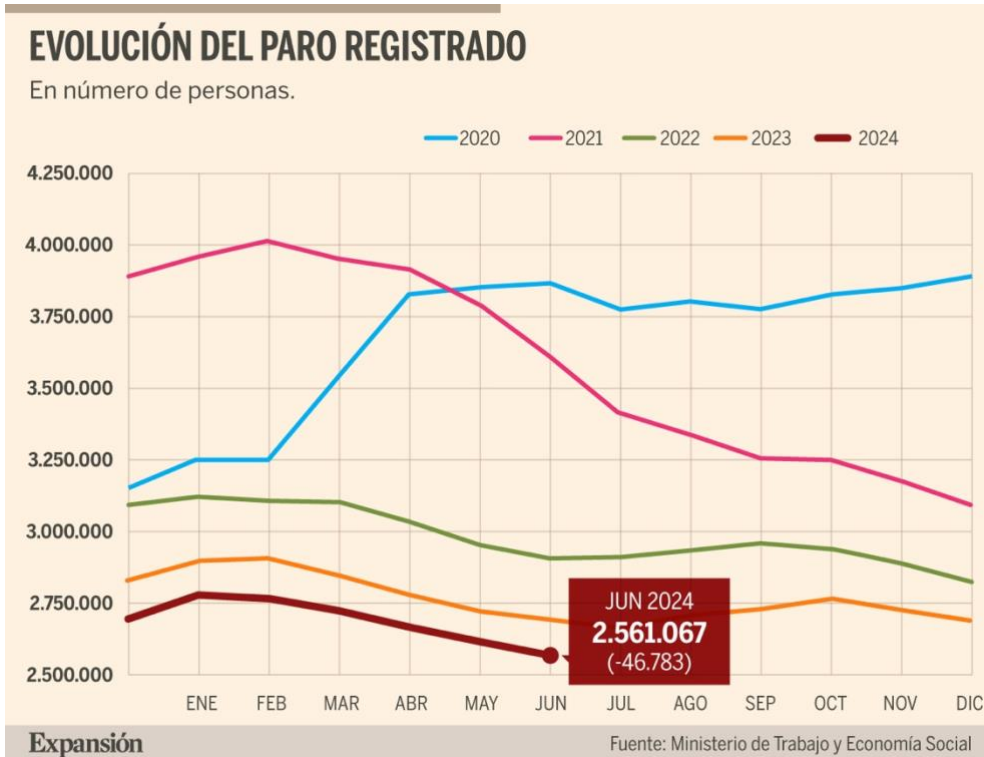
3 Desempleo estacional.

Hay determinados negocios que producen más en algunas épocas del año. Por ejemplo, en Navidad las tiendas suelen vender mucho más, por lo que necesitan más dependientes. Lo mismo pasa en la agricultura, donde las cosechas de unos alimentos u otros se hacen en unos meses determinados del año. El turismo es otro factor importante, ya que los hoteles suelen tener más clientes en fechas de vacaciones.



El **DESEMPLEO ESTACIONAL** se genera en determinadas épocas del año, cuando una cantidad importante de negocios tiene menos producción en esas fechas.

En España la clave está principalmente en el turismo. A partir de Semana Santa, y hasta septiembre, las empresas ven como tienen muchos más clientes, lo que hace que se contraten muchos más trabajadores. Al llegar septiembre muchos de estos trabajadores son despedidos, por lo que el desempleo suele aumentar. En diciembre suele haber una mejoría por la campaña de navidad, y en enero los contratados por la campaña suelen ser despedidos. Si nos fijamos en el gráfico de abajo, este es un patrón que se suele repetir en España año tras año.



4 Desempleo cíclico.

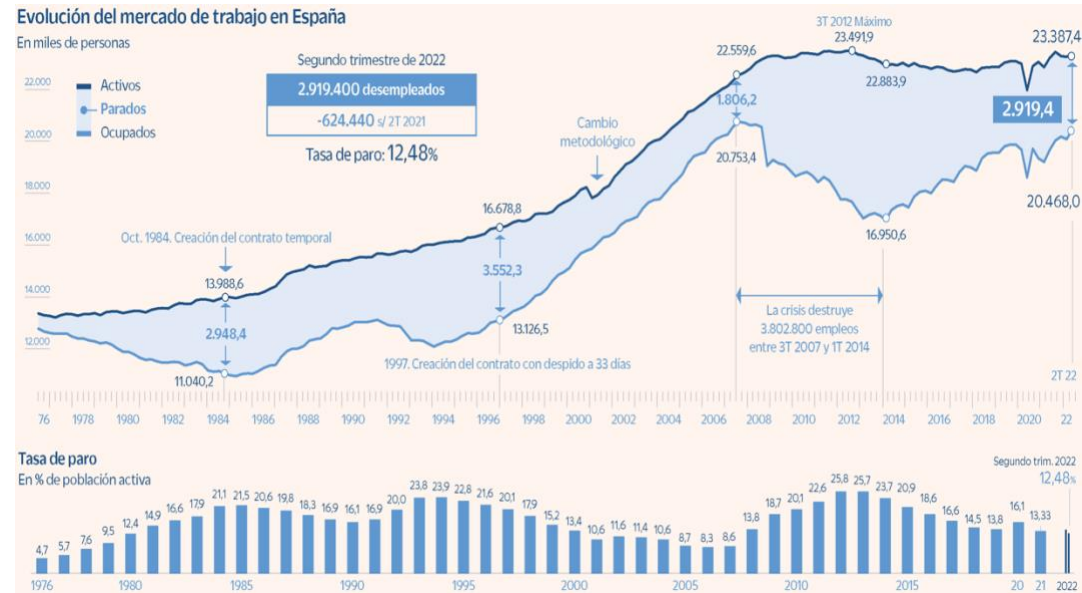
En 2007 España estaba en la Champions League de la economía y el desempleo no paraba de bajar. Pero en 2008 llegaría la crisis en España con toda su fuerza. Los negocios cerraban uno tras otro porque no vendían, y muchos otros tenían que despedir parte de sus trabajadores. La mayoría de estas personas despedidas durante la crisis eran desempleados cíclicos.



El **DESEMPLEO CÍCLICO** se produce en épocas en las que el país entra en crisis. En una crisis las empresas empiezan a cerrar porque no pueden vender tanto como antes, la producción disminuye y, por tanto, hay personas que pierden su empleo.

De hecho, entre 2007 y 2013, los desempleados pasaron de ser 1.800.000 a más de 6 millones. **Esos 4 millones son, por tanto, desempleados cíclicos.**

En épocas de auge este desempleo lógicamente disminuye, como ocurrió desde 1993 hasta 2007 en España, que pasó desde el 24,55% al 7,93%. Desde 2013 los desempleados bajaron desde los 6 millones hasta menos de 3 millones en 2024 (desde el 26,94% hasta el 11,27% en 2024) En 2020, con el COVID vimos como el desempleo cíclico volvió a aumentar ligeramente, ante el cierre de muchas empresas, vimos como el desempleo aumentó ligeramente desde el 15% de 2019 hasta el 16%.



Como ves en el gráfico, el desempleo funciona siguiendo estos ciclos de subida y bajada. Lo preocupante no es que con las crisis haya más desempleados cíclicos, lo preocupante es el caso de España, en el que la crisis devora millones de puestos de trabajo y nos lleva a tasas de paro de alrededor del 25%.

8. LA MEDICIÓN DEL DESEMPLEO.

Entras en un bar y dos personas se encuentran discutiendo sobre las cifras del PARO. Un hombre dice que en España hay 2,7 millones de parados y que está completamente seguro, al haberlo leído en una página web (no era Econosublime.com). Enfrente suya una mujer asegura que los parados son solo de 2,5 millones, que ese mismo día ha leído la noticia. La discusión dura bastante y no parece tener fin.

El motivo del desacuerdo es que en España tenemos dos maneras diferentes de medir el paro, lo que hace que el número de desempleados sea diferente dependiendo del instrumento. En España tenemos principalmente dos instrumentos: la EPA y el paro registrado del SEPE.

A La encuesta de población activa (EPA).





Es elaborada por el Instituto Nacional de Estadística (INE). Es una investigación continua que se publica cada 3 meses que viene realizándose desde 1964. Su finalidad principal es obtener datos de la población en relación con el mercado de trabajo: activos, ocupados, parados e inactivos.

Se toma una muestra de unas 60.000 familias (supone obtener información de unas 180.000 personas al trimestre) en toda España. Las entrevistas son personalmente o por teléfono.

¿Qué es un desempleado para la EPA?

Se considera **DESEMPLEADO SEGÚN LA EPA** a toda persona mayor de 16 años, que haya estado buscando empleo en la última semana y no lo haya encontrado.

Como hemos dicho, la EPA solo publica sus datos cada trimestre. Los últimos datos que conocemos mientras escribo estas líneas son del segundo trimestre de 2024. Por tanto, al empezar julio de 2024 teníamos 2,7 millones de parados (un 11,27 %, que es el dato que hemos utilizado durante todo el tema).

INSTRUMENTO	¿Quién lo elabora?	¿Cada cuánto tiempo?	¿Quién es desempleado?	DATO ACTUAL
ENCUESTA DE POBLACIÓN ACTIVA	INE a través de encuestas 	3 meses 	Quién busque la semana anterior a la encuesta 	2,7 millones (julio 2024) 

B Paro registrado a través del SEPE.

El Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE) es un organismo autónomo adscrito al Ministerio de Empleo y Seguridad Social que, junto con los Servicios Públicos de Empleo de las Comunidades Autónomas, forma el Sistema Nacional de Empleo.

¿Qué es un desempleado para el SEPE?

Se considera **DESEMPLEADO SEGÚN EL SEPE** a aquellos desempleados que se han inscrito en alguna de las 52 oficinas de este organismo.






Esto es utilizado por el gobierno para tener registrados a sus desempleados y así poder gestionar las ayudas del paro y darles formación. Por eso se llama paro registrado. **Los datos se publican mes a mes.**

El SEPE no contabiliza como parados las siguientes personas:

- No incluyen a los **mayores de 25 años que solicitan su primer empleo**.
- No incluye a aquellos que **por petición propia deciden desactivarse del SEPE**.
- Tampoco incluye los que **realizan cursos de formación**. El SEPE organiza cursos a los que los parados pueden apuntarse para mejorar su formación. El tiempo que estas haciendo alguno de esos cursos, el SEPE no te considera parado.
- No incluye tampoco a **quienes perciben un subsidio agrario**. Algunas personas de la agricultura reciben una ayuda en los meses que no hay cosechas. A pesar no trabajar, el SEPE no los considera como parados al recibir esta ayuda.



Por ello, las cifras de paro calculadas por el SEPE suelen ser inferiores a las de la EPA. Los expertos utilizan los datos que proporciona la Encuesta de Población Activa por su mayor fiabilidad y por estar homologada internacionalmente. **Es decir, para poder comparar datos entre países nos fiamos más de la EPA.**

INSTRUMENTO	¿Quién lo elabora?	¿Cada cuánto tiempo?	¿Quién es desempleado?	DATO ACTUAL
PARO REGISTRADO	SEPE a través de oficinas 	Cada mes 	Quién se registre en las oficinas 	2,5 millones (julio 2024)

• Problemas para medir la cifra real de parados.

Existen una serie de problemas para conocer el número exacto de parados. Esto se debe a que existen una serie de situaciones ambiguas que sobreestiman o infraestiman la verdadera cifra de parados.

• Motivos que hacen que el número de parados pueda ser mayor que los que dice la EPA y el SEPE.

1 Los desanimados.

Durante las crisis muchas personas pierden el trabajo y pueden pasar mucho tiempo buscando sin encontrar nada, por lo que simplemente dejan de buscar. En ese momento que dejan de buscar dejan de ser desempleados, a pesar de que sí quieren trabajar. Esas personas son desanimados.



Existen **desempleados desanimados**, porque piensan que **tienen pocas posibilidades de encontrar empleo y, por tanto, han dejado de buscar**. Por tanto, aunque en España tengamos 2,7 millones de parados en 2024, hay muchas personas que perdieron su trabajo durante la crisis y durante años no encontraron nada. Desanimadas, estas personas simplemente dejaron de buscar y, por tanto, dejaron de contar como desempleadas.

Por tanto, no son desempleados en las cifras oficiales (porque ya no buscan trabajo), pero si alguien les ofreciera uno, probablemente lo cogerían.

2 Los subempleados.

La madre de tu amigo Juan desea un trabajo de 8 horas para cobrar un sueldo aceptable. Sin embargo, después de buscar y buscar solo consigue trabajos de 4 horas al día que acaba aceptando. Esta situación que afecta especialmente a mujeres, es lo que llamamos un subempleado.



Los **subempleados son trabajadores que trabajan unas pocas horas** al día y, por tanto, no cuentan como parados, **pero que sin embargo desearían trabajar más**. Son personas que trabajan unas pocas horas al día o incluso a la semana y que la EPA los cuenta como empleados, sin importar que trabajen muy poco tiempo.



Desanimados y desempleados no cuentan como parados, pero en realidad **SÍ** que desean trabajar.

• Motivos que hacen que el número de parados sea menor que los que dice la EPA y el SEPE.

1 Personas que en realidad no buscan empleo.

No se lo digas a nadie, pero hay muchas personas que se quedan sin trabajo y están cobrando la ayuda del paro. Esta ayuda se da a los parados para que puedan tener unos ingresos mientras buscan un trabajo y no encuentran. El problema es que, en verdad, algunos de ellos no están buscando empleo, por lo que en realidad no deberían contar como desempleados.

Muchas personas se registran en el SEPE con la única intención de cobrar el subsidio del desempleo y, sin embargo, no están buscando empleo. Son personas que se han quedado sin empleo y tienen derecho a cobrar esta ayuda hasta un máximo de 2 años. Algunos de los desempleados no están buscando empleo en realidad (condición necesaria para ser desempleado) y se apuntan a los registros para cobrar esta ayuda.

2 Personas que, en realidad, trabajan sin contrato.

Tampoco se lo digas a nadie, pero algunas personas se dedican a dar clases particulares a alumnos. Van casa por casa y les pagan 15 euros por cada hora de clase. El problema es que cuentan como desempleado, ya que este trabajo no está registrado de ninguna manera (es lo que se conoce como trabajar en negro).

Existe una gran cantidad de personas que se encuentran trabajando en la **economía sumergida**. Figuran como parados, pero sí están trabajando. Es decir, están dentro de los más de 3 millones de personas que según la EPA y el SEPE están desempleadas, pero tienen en realidad un trabajo en la economía sumergida (ilegal, sin contrato).



A veces contamos a algunas personas que en realidad **NO** son desempleadas, porque no están buscando empleo o porque ya tienen uno en la economía

En conclusión, no nos podemos fiar al 100% de los datos de parados

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

LA TRAGEDIA DE LA ECONOMÍA SUMERGIDA.



En España se estima que un 9% del total del trabajo se encuentra dentro de la economía sumergida. Es decir, se paga en negro o directamente no se paga. [Así, se estima que el 45% de las horas extraordinarias trabajadas en España](#), nunca se llegaron a pagar.

El problema de fondo es muy grave. Un trabajador en negro no tiene derechos. No puede pedir vacaciones (y menos cobrándolas), no tiene derecho a paro ni a pensión y no está cubierto en caso de accidente. Además, como no paga impuestos, el Estado tiene menos dinero para dar servicios. Al final todos salimos perjudicados, una tragedia global.

9. LOS EFECTOS DEL DESEMPLEO.

Es posible que no te acuerdes porque eras más pequeño, pero con la crisis, y con el paro alrededor del 25%, estuvimos jodidos, muy jodidos. La situación era tan mala que parecía que este país se iba a ir a la ruina y tendríamos que recomponerlo desde las cenizas. La gente lo pasó realmente mal, millones de familias con problemas para pagar el alquiler, muchos expulsados de sus casas al no pagar. En ocasiones, la pensión de los abuelos tuvo que sostener a 3 generaciones enteras (abuelos, hijos y nietos). En medio de esta situación te puedes imaginar la depresión general de muchas personas y el ambiente general del país. Me he permitido la licencia de hablar en pasado, porque la situación es mejor, pero todavía la situación no es buena, y hay gente pasando problemas.

El desempleo tiene muchos efectos negativos sobre las personas y el país que lo sufre. Vamos a ver algunos de los efectos del desempleo

1 Familias viviendo en situaciones precarias.

El efecto más obvio es que muchas familias se quedan en una situación de precariedad, que les impide satisfacer sus necesidades básicas. De hecho, se estima que el 25% de los españoles vive en una situación de pobreza relativa.



2 Efectos económicos.

A) **Menos calidad de vida.** Por un lado, el tener trabajadores desocupados supone una gran cantidad de factor trabajo que no se está utilizando y, por tanto, de bienes que no están siendo producidos. Como vimos en el tema 1, si producimos menos bienes, podremos satisfacer menos necesidades. Ese es uno de los graves efectos del desempleo, nuestra calidad de vida es mucho peor que la de hace 10 años.



B) **Más gasto del estado.** Por otro lado, los gobiernos de los países que sufren desempleo deben pagar un subsidio a los desempleados (el paro), lo que aumenta el gasto del Estado, no pudiendo así destinarse este dinero a otros fines. El gran aumento del paro en España fue uno de los motivos que disparó el gasto público, provocando algunas medidas del Estado como el recorte del gasto en obras públicas, educación, sanidad o en investigación. Los gastos en subsidios del desempleo llegaron a alcanzar los 40.000 millones de euros en plena crisis.

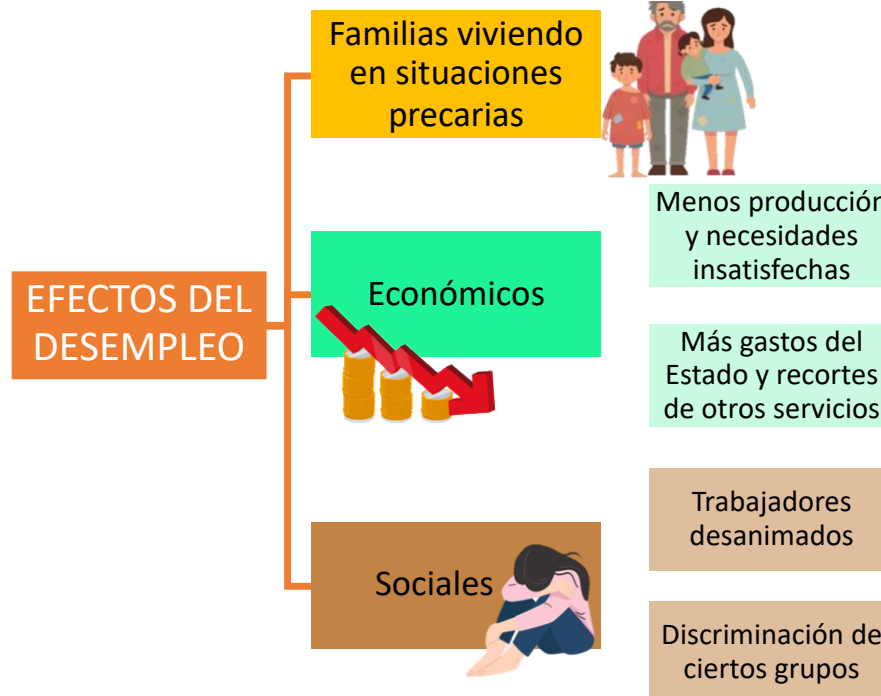
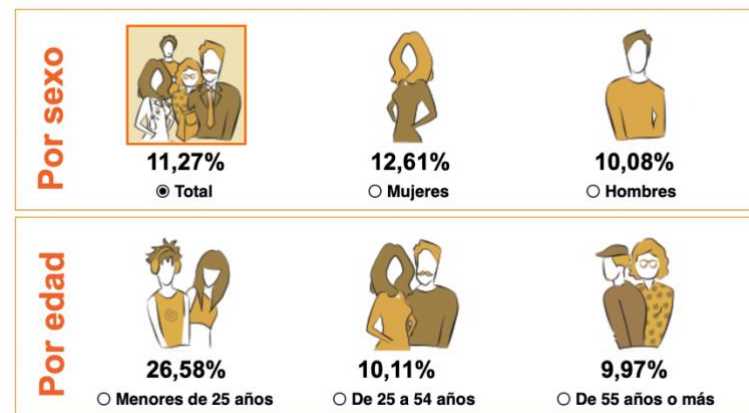
3 Efectos sociales.

A) **Los periodos de desempleo desaniman a los trabajadores.** Desincentivan su reciclaje profesional (que se formen para poder ser mejores trabajadores) y comportan graves problemas de estabilidad emocional (depresiones, estrés, etc.), lo que provoca que el parado esté cada vez en peores condiciones para acceder a nuevos empleos. Todo esto afecta a muchas familias y parejas. Como hemos dicho anteriormente, el ambiente general durante la crisis era bastante negativo.



B) **El mercado suele discriminar a determinados grupos sociales.** Los jóvenes, las mujeres y los adultos mayores de 55 años suelen verse muy perjudicados en épocas en las que el desempleo aumenta.

Así, el **desempleo juvenil es del 26,58% en 2024, y llegó a subir hasta por encima del 50%** (es decir, más de la mitad de los jóvenes menores de 25 años que buscaban trabajo, no podrían encontrarlo). Los jóvenes, sin duda, suelen ser uno de los principales grupos perjudicados en toda crisis. **Los mayores de 55 años también suelen tener problemas en momentos de crisis, aunque ahora la situación es mejor.** El caso de las mujeres es también bastante grave, pues las **mujeres sufren bastante discriminación a todos los niveles:** tienen más problemas para encontrar trabajo, cobran menos y tienen trabas para ascender. Su desempleo, 12,16%, sigue por encima del masculino.



10. LAS POLÍTICAS DE EMPLEO.

Las políticas de empleo son gestionadas por el SEPE con las oficinas que tienen a lo largo de las 50 provincias, más Ceuta y Melilla. Todas estas oficinas es lo que se conoce como el Sistema Nacional de Empleo. Dentro de las políticas de empleo tenemos que diferencias entre políticas activas y pasivas de empleo.

● Políticas activas de empleo.

Las **POLÍTICAS ACTIVAS DE EMPLEO** son todas aquellas medidas y programas que se realizan en España a través del el Sistema Nacional de Empleo para reducir el desempleo del país.

Los objetivos de estas políticas son:

- **Mejorar la empleabilidad de los jóvenes menores de 30 años**, es decir, conseguir que los jóvenes estén en mejores situaciones para poder conseguir un empleo.
- **Favorecer la empleabilidad de otros colectivos especialmente afectados por el desempleo**, en particular los mayores de 45 años que sean desempleados de larga duración o beneficiarios del plan PREPARA (aquellas personas que se han agotado su derecho a recibir el paro).
- **Mejorar la calidad de la formación profesional para el empleo**, ya que esto facilita las posibilidades de los trabajadores para encontrar un nuevo empleo.
- **Impulsar el emprendimiento**, y que los trabajadores tengan más posibilidades y facilidades para montar su propia empresa.

Hay muchas medidas que el gobierno realiza para combatir el desempleo. Para que sea más fácil de organizarlas, vamos a clasificarlas en función de cada tipo de desempleo.

1 Medidas para el desempleo friccional.

Es el relacionado con el tiempo de búsqueda de empleo, cuando los trabajadores buscan un empleo que se ajuste a sus necesidades. Algunas medidas son:

- **Mejorar el funcionamiento del SEPE**, para que ayude a los parados a encontrar antes un trabajo. Para ello el SEPE tiene una especie de asesores que orientan a los trabajadores y les hacen recomendaciones para encontrar empleo. España no tiene muchos de estos asesores para la cantidad tan grande de desempleados que tiene.
- **Fomentar la existencia de entidades privadas** que intermedian entre trabajadores y empresas (ETT). Las ETT hacen una actividad parecida a la anterior del SEPE, ponen en contacto trabajadores y empresas. Cuantas más empresas haya de este tipo, los trabajadores antes pueden encontrar trabajo.



2 Medidas contra el desempleo estructural.

Es el más preocupante, ya que se debe a la falta de cualificación de trabajadores o grupos de trabajadores que son muy perjudicados por el desempleo (mujeres, mayores de 55 años, jóvenes, discapacitados...). Algunas medidas son:

- **Bonificaciones a empresas.** Son compensaciones que se dan a empresas cuando contratan a grupos desfavorecidos en el empleo. Como hemos dicho anteriormente, los mayores de 55 años, los discapacitados o las mujeres suelen tener más problemas para encontrar empleo.
- **Formación profesional a los desempleados.** Se trata de dar formación a aquellos trabajadores que no están cualificados, atendiendo especialmente a la reeducación profesional de discapacitados, jóvenes con pocos estudios y adultos de mayor edad que son los que más problemas tienen.
- **Formación continua a los trabajadores.** De manera que puedan actualizarse de manera continua ante los cambios en el modelo productivo.
- **Invertir en el sistema educativo.** Al fin y al cabo, el colegio es el primer lugar donde los trabajadores empiezan a formarse.

3 Medidas para desempleo estacional.

El desempleo estacional es complicado de reducir en algunos sectores, ya que en España hay gran dependencia del turismo. Posibles medidas serían:

- **Diversificar la actividad**, de manera que algunas empresas puedan dedicarse a otras actividades en otras épocas de año.
- **Facilitar a los trabajadores estacionales la movilidad** a otros lugares (mediante ayudas, por ejemplo). Muchas personas podrían encontrar trabajo lejos de su localidad, pero tienen algunas dificultades que les impide hacerlo.

4 Medidas contra el desempleo cíclico.

El desempleo cíclico es el que ocurre durante las crisis debido a que las familias tienen menos dinero y dejan de consumir y, por tanto, las empresas producen menos, despidiendo así a trabajadores. Podemos hablar de dos tipos de medidas:

- **Medidas que permitan a las familias a seguir consumiendo.** Si las familias mantienen su consumo, las empresas seguirán produciendo y no despedirán trabajadores. En temas posteriores veremos cómo las ayudas o menores impuestos pueden ser muy efectivos.
- **Medidas que permitan a las empresas seguir produciendo.** En este caso son las empresas las que reciben ayudas para producir. De esta manera, necesitarán trabajadores y se podrá reducir el desempleo.

● Políticas pasivas de empleo.

Las **POLÍTICAS PASIVAS DE EMPLEO** son aquellas medidas que buscan mantener la renta de los desempleados el tiempo que estos no tienen un empleo. Son por lo tanto las prestaciones que se les pagan a los desempleados o las compensaciones a aquellas personas que se han prejubilados.

En España para cobrar las prestaciones por desempleo hay que cumplir algunos requisitos, como por ejemplo que se debe haber trabajado un mínimo de 12 meses antes de haberse quedado desempleado. El máximo que se puede cobrar esta ayuda son 2 años.

Todas estas ayudas ascienden a 21.000 millones de euros en España en 2024, por lo que es una cuantía importante. Además, durante la crisis se activó el plan PREPARA, por el que ayudaba con 400 euros al mes a aquellas personas que ya habían agotado su prestación. Este plan fue sustituido en 2018 por el programa SED (Subsidio Extraordinario de Desempleo).

Las **políticas pasivas** de empleo no se centran tanto en reducir las cifras del paro, sino en **ayudar a los desempleados**, aunque si bien es cierto que, permitiendo las prejubilaciones de algunas personas, se fomenta que estas se sustituyan por jóvenes.



ACTIVIDAD RESUELTA 4. El misterio de la causa del paro.

Nos encontramos con las siguientes personas:

Juani, acaba de terminar la universidad hace 15 días y busca trabajo por primera vez.



Riki, trabaja todos los veranos en un hotel, pero en invierno no encuentra trabajo en su ciudad.

Adolfo, se quedó desempleado hace dos años porque en su fábrica ya no necesitaban su tipo de trabajo. Está buscando y nadie le ofrece un puesto.



Ángela, se ha quedado desempleada con la crisis, sigue buscando, pero no encuentra nada.

Indica qué tipo de desempleado es cada uno y qué medidas podría tomar el gobierno para ayudar a los que están en su situación.

Solución:

Juani.

Es un claro caso de desempleo friccional, ya que acaba de salir de la universidad y está empezando a buscar un empleo que se ajuste a sus condiciones.

Este desempleo no es preocupante para el gobierno, pero una manera de ayudar a Juani a encontrar trabajo lo antes posible sería tratar de mejorar el funcionamiento del SEPE y de otras empresas privadas (ETT) que le asesoren de qué opciones tiene.



Riki.

Es un desempleado estacional, ya que trabaja siempre en verano sin problemas y se queda desempleado en invierno.

Este desempleo es complicado de reducir por parte del gobierno, pero podría dar alguna ayuda a Riki para que vaya a otra ciudad que sea también turística en invierno y pueda trabajar en otro hotel. Otra opción sería ayudar a los hoteles de la ciudad de Riki a que puedan ofrecer otro tipo de servicios en el invierno y así Riki mantenga su puesto.



Adolfo.

Sufre una clara situación de desempleo estructural. Adolfo no encuentra trabajo con su cualificación y ya ha pasado mucho tiempo (2 años) como para ser considerado friccional.

Este desempleo sí que es preocupante para el gobierno ya que es de larga duración. Una buena medida podría ser dar formación a Adolfo para que pueda adquirir otras habilidades y así las empresas lo deseen contratar. Si Adolfo tuviera más de 55 años, también podría dar bonificaciones a la empresa que lo contrate.



Ángela.

Es una desempleada cíclica, al perder su puesto de trabajo con la crisis. Aquí lo importante es que este desempleo no dure mucho tiempo, pues Ángela correría el riesgo de pasar a ser estructural (situación mucho más grave)

El gobierno podría dar ayudas a familias y/o a empresas para que las empresas puedan seguir produciendo y vendiendo y así vuelvan a contratar a Ángela.

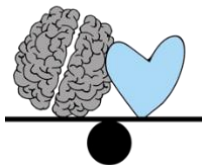


● Tendencias de empleo.

La llegada de los Millenials y la generacion Z (nacidos a partir del 93) al mercado de trabajo y el continuo avance de la tecnología está marcando una revolución.

Estas son las principales tendencias hacia donde se dirige el mercado de trabajo:

- **El internet de las cosas.** Cada vez los trabajadores están más dispuestos a incorporar todo tipo de dispositivos a su trabajo para ser más productivos. Tener un buen manejo de los mismos será imprescindible.



- **Inteligencia emocional.** Entender tus propias emociones y las de los demás (empatía) será imprescindible (siempre lo fue). Ya hay estudios que defienden que un test que mida tu inteligencia emocional es mucho más fiable para saber el éxito de una persona que el famoso coeficiente intelectual.

- **Economía colaborativa.** Está revolucionando muchos sectores. Compartir recursos con otras personas es imprescindible para tu mejora como profesional. En el futuro será imprescindible tener una continua cooperación con todo tipo de profesionales. Aquí un consejo, *rodéate siempre de gente más inteligente que tú.*



“Si eres la persona más inteligente de la habitación, estás en la habitación equivocada”

- **Mayor movilidad.** Las nuevas generaciones ya no trabajarán “donde lo necesiten”, sino “donde quieran”. Esto será por supuesto gracias al continuo avance de internet, lo que permitirá mejorar la conciliación familiar y laboral. El confinamiento con el COVID puede acelerar este proceso.



- **Mayor equilibrio entre hombres y mujeres.** Está siendo una lucha paulatina, poco a poco las mujeres siguen reduciendo la brecha. Es de esperar que todo lo mencionado anteriormente ayude a todavía reducirla más.



Podríamos hablar de más, pero ya ves por dónde va el mundo que te rodea.

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

La expresión Kaizen viene de las palabras japonesas “kai” y “zen” que en conjunto significan “la acción del cambio y el mejoramiento continuo, gradual y ordenado”. Emplear el método Kaizen supone querer mejorar cada día y abandonar la autocomplacencia. Si mejoramos cada día un poquito, sin grandes cambios, pero de manera constante, los resultados pueden ser asombrosos.

Para triunfar en la vida no hace falta un talento descomunal, sino más bien tener actitud hacia la vida, un enfoque que supone mejorar un poquito cada día. Formar parte de ese tipo de alumnos que quiere que los profesores acaben el temario, que lamenta cada vez que sus compañeros piden 15 minutos para estudiar porque siente que le están robando un cuarto de hora de conocimiento. Desde ya puedes decidir qué tipo de persona quieres ser. Puedes interesarte en las asignaturas que tienes para saber más. Puedes empezar a ver las series y películas en versión original con los subtítulos en inglés para aprender más. Puedes intentar dedicar tu tiempo libre a hacer algunos cursos gratuitos que ofrece internet... o puedes ser como todos.

Y es que, en realidad, el método Kaizen nació para el mundo de la empresa, pero no es una estrategia para ser más productivo, es una manera de entender la vida.

● Oportunidades de empleo.

Para encontrar empleo es ideal acudir a portales de empleo.

Un portal de empleo es una página web en la que puedes encontrar puestos de trabajo que las empresas desean ocupar. El gobierno de España tiene su propia web “**EMPLÉATE**”, en donde puedes indicar el tipo de trabajo que buscas. Además, puedes hacer un test personal que te indica qué trabajos se ajustan a tu perfil.

Pero hay muchos más portales. [Aquí tienes una lista con 10 de los mejores.](#)

Consejos para mejorar tus oportunidades de empleo:

Cuida tu marca personal.

¿Has puesto tu nombre en Google? Te sorprenderá la cantidad de información que puede aparecer una vez que tengas 25 o 30 años, y lo primero que hará la empresa que quiera contratarte será echarle un vistazo a lo que internet dice de ti.

Es clave que empieces ya a cuidar tu marca personal, es decir, cuidado con el uso de tus **redes sociales**. Piensa que es lo que quieres que las redes digan de ti. Tal vez ese comentario o esa foto no se muy oportuna en un futuro.



Hablar en público.

Hablar en público será tarde o temprano imprescindible para ti. Por eso tenemos que empezar a trabajarlo desde ya en clase. Todo, absolutamente todo, es cuestión de práctica. Te aseguro que ese miedo inicial acaba desapareciendo con la práctica.



Las relaciones personales.

Lo voy a volver a repetir, “**Si eres la persona más inteligente de la habitación, estás en la habitación equivocada**”. Será clave que te rodees de gente que te pueda sumar como persona. Acude a todo tipo de eventos, charlas, cursos, etc. Y ahora otro consejo que te voy a dar a título personal: siempre, siempre, siempre, cuida de tus amigos, porque aquel que no ayuda a sus amigos, no merece tenerlos.



EL MÉTODO KAIZEN.

TIPO TEST

1. Como sabes uno de los principales problemas de España es el desempleo ¿Qué influirá en que las empresas quieran contratar más trabajadores?:

- a. Aumento de los salarios.
- b. Aumento del precio de los bienes.
- c. Descenso de la productividad.
- d. b y c son correctas.

2. Cuando hay puestos de trabajo libres y trabajadores desempleados no cualificados para ocuparlos decimos que hay desempleo...

- a. Friccional.
- b. Cíclico.
- c. Estructural.
- d. Estacional.

3. Un país tiene 5 millones de personas desempleadas, una tasa de Paro del 25% y una tasa de actividad del 50%. ¿Cuál es su población en edad de trabajar?

- a. 12,5 millones de personas.
- b. 20 millones de personas.
- c. 40 millones de personas.
- d. Otra cantidad.

4. La edad legal en España para poder empezar a trabajar es con:

- a. 15 años, con autorización del tutor legal.
- b. 18 años.
- c. 16 años, con autorización del tutor legal.
- d. No existe edad mínima.

5. Ismael ha dejado su trabajo para tomarse un año sabático. Ismael forma parte de:

- a. La población activa.
- b. La población desempleada.
- c. La población ocupada.
- d. La población inactiva.

6. El desempleo friccional:

- a. Es muy preocupante.
- b. Es inevitable.
- c. Es transitorio.
- d. b y c son correctas.

7. La EPA:

- a. Cuenta las personas que buscan trabajo en el último año.
- b. Suele arrojar datos de parados más bajos que el SEPE.
- c. Es el instrumento usado para hacer comparaciones entre países.
- d. Todas son correctas.

8. Un subempleado es aquel que:

- a. Se ha cansado de buscar trabajo y pasa a considerarse población inactiva.
- b. Trabaja menos horas de las que desearía.
- c. Trabaja sin contrato en la economía sumergida.
- d. En realidad, no busca trabajo.

9. Uno de los efectos de desempleo es:

- a. Provoca estrés y ansiedad en la sociedad.
- b. Deja a familias en situaciones precarias.
- c. Supone un mayor gasto para el Estado.
- d. Todas son correctas.

10. Las políticas pasivas de empleo buscan:

- a. Acabar con el desempleo estacional.
- b. Ayudar económicamente a los parados.
- c. Disminuir el desempleo friccional.
- d. Todas son correctas.

ACTIVIDADES SITUACIÓN DE APRENDIZAJE 6.

DIAPOSITIVAS 1º BACHILLERATO

UNIDAD 6. EL MERCADO DE TRABAJO

Material elaborado por:



Material editado por:



Videos explicativos de cada clase en www.youtube.com/c/econosublime

Todas las actividades en www.econosublime.com



Blooket



SOLUCIONES TIPO TEST.

UNIDAD 7. Decisiones financieras y finanzas personales.

2024-2025 (LOMLOE)

Índice

1. Ahorro y consumo.....	137
¿Qué es el ahorro?	137
¿Por qué debo ahorrar?	137
2. Cómo elaborar un presupuesto.....	138
¿Qué es un presupuesto?.....	138
Pasos para elaborar un presupuesto.....	139
3. Decisiones de ahorro e inversión.	142
¿Qué diferencia hay entre ahorro e inversión?	142
Productos bancarios de ahorro.	142
¿Qué son los productos de inversión?	143
¿Qué tipos de productos de inversión existen?	144
4. Los seguros.	147
¿Qué es un seguro?	147
Tipos de seguros.	147
5. Las deudas.	148
¿Qué son las deudas?	148
¿Cuánto cuesta tener deudas?.....	148
Los componentes de un préstamo.	149
6. Opciones para pedir prestado.....	151
¿Qué deudas puedo asumir?.....	152



Material elaborado por: Material editado por:



 @Econosublime



@Economarina



@Economyriam



www.econosublime.com

 Vídeos explicativos de cada clase en www.youtube.com/c/econosublime

1. AHORRO Y CONSUMO.

Tu amiga María siempre ha sido poco ahorradora y dice frases del tipo. “¿Para qué voy a ahorrar, si el dinero que tengo me lo quiero gastar en cosas que me gustan?” Pero un día os vais de viaje de fin de curso a Berlín y María quiere comprarse un maquillaje que vale 50 euros y claro, no tiene dinero suficiente en la tarjeta monedero que le han dado sus padres.

• ¿Qué es el ahorro?

Cuando una persona gana dinero hay 2 cosas que puede hacer con él: consumir o ahorrar.

El **CONSUMO**. Es el dinero que gastamos en comprar bienes o servicios.
El **AHORRO** es la parte de nuestro dinero que no dedicamos al consumo. Ello me permitirá conseguir mis proyectos y objetivos futuros.

A todos nos gusta consumir y comprar productos que elevan nuestro bienestar. Al igual que María, **muchas personas ven el ahorro como un sacrificio**, y no entienden por qué alguien no se va a gastar el dinero que tiene para así pasarlo bien. Pero **el ahorro también supone decidir qué vamos a hacer con ese dinero en el futuro**.

El ahorro es importante para conseguir mis proyectos y objetivos futuros. Es decir, renuncio a consumir hoy para consumir más en el futuro. Por ejemplo, imagina ganas 1500 euros al mes y ahorras 500 euros todos los meses porque tu sueño es ir New York este verano. Si ahorras estos 500 euros durante 10 meses, tendrás un ahorro de 5000 euros, por lo que este verano podrás ir a New York, algo que no podrías hacer si no hubieras ahorrado. *Si María hubiera ahorrado antes del viaje, se podría haber gastado más dinero del que le dieron sus padres.*



Por eso es muy importante tener objetivos para ahorrar. Si quieres una play, un móvil nuevo o una moto es importante que te visualices con ello en el futuro. Seguro que eso es un impulso para ahorrar.

¿Y si no ahorro?

Pues que no podré cumplir mis proyectos ni conseguir mis objetivos futuros, *c'est la vie*. Pero bueno, siempre puedo pedir prestado ¿no? Pues sí, eso se llama deuda y como veremos más adelante, tiene una serie de inconvenientes.



• ¿Por qué debo ahorrar?

Hay muchas razones para ahorrar. Hemos visto que el ahorro me permite conseguir mis proyectos futuros, pero hay más razones. Tener dinero ahorrado me permite tener una tranquilidad de saber que en el futuro voy a poder seguir pagando mis gastos.

1 Emergencias o imprevistos. *Tus padres van conduciendo por Segovia y su coche literalmente muere. La reparación es tan grande que se tienen que comprar otro coche por varios miles de euros. Menos mal que tenían dinero ahorrado.*



Nunca se sabe cuándo podemos tener una emergencia que suponga un gran gasto como enfermedades, accidentes, averías o reparaciones en el hogar. Ahorrar es muy importante para tener un colchón para posibles emergencias o imprevistos que nunca sabes cuándo pueden pasar.

2 Pérdida de ingresos. *Tu tío quería estudiar para ser profesor de economía, y dejó su trabajo para ello. En ese momento se vio sin ingresos, pero todavía tenía muchos gastos que cubrir. Si no hubiera tenido dinero ahorrado, hubiera tenido problemas, o no habría sido posible dedicarse al estudio que finalmente le convirtió en profesor. Es decir, no habría conseguido sus proyectos.*



Si perdemos nuestro trabajo o aquello que nos da los ingresos necesarios para vivir, podemos encontrarnos en una situación muy complicada. Como nunca sabes cuándo te puede pasar, es conveniente tener algo de dinero ahorrado “por si las moscas”. El ahorro nos permite mantener nuestro nivel de vida por un tiempo si por cualquier razón dejamos de ganar dinero.

3 Hacer grandes gastos futuros. *Tus amigos y tu decidís ir de viaje una semana a las Islas Canarias. El viaje cuesta unos 600 euros en total. Algunos habéis ahorrado y podéis ir, pero otros se tendrán que quedar en casa ya que no se han preocupado de guardar nada de dinero.*



En ocasiones tenemos grandes gastos que implican una gran cantidad de dinero, como comprarse una casa, un coche o viajar. Ante esta situación es imprescindible que estemos ahorrando durante un tiempo. Como bien aprendió María en el viaje a Berlín, el ahorro te permite hacer grandes gastos en el futuro.

4 Para invertir y aumentar la riqueza. *A tu primo le encanta invertir su dinero. Lo último que hizo fue montar un bar. Si no hubiera tenido ahorrado, no habría podido hacerlo, y ahora está ganando mucho dinero con ello.*



Cuando una persona hace una inversión, eso le permite sacar un beneficio y aumentar su riqueza. Si todo lo que ganamos lo dedicamos a comprar cosas, nunca podremos hacer este tipo de inversiones.

2. CÓMO ELABORAR UN PRESUPUESTO

Estas en casa con tus padres y los ves a menudo preocupados. Se quedan pensativos mirando al vacío y parecen estar un poco despistados. Tu madre te dice que últimamente están más cansados porque están durmiendo peor. Pero ¿por qué tus padres no duermen bien por las noches? Tal vez les haga falta un presupuesto.

• ¿Qué es un presupuesto?

EL PRESUPUESTO es una planificación de nuestros ingresos y gastos que nos va a permitir hacer un seguimiento de los mismos. Un presupuesto bien elaborado nos va a permitir gastar en lo verdaderamente importante y ahorrar para nuestros proyectos y para emergencias.

• • ¿Para qué sirve un presupuesto?

Mucha gente dice que no llega a final de mes, otros tienen un imprevisto (como un despido o una avería) y se encuentran que no tienen dinero para hacerle frente. Ahí llegan los problemas para dormir por la noche y los agobios. Te sorprendería la cantidad de personas que no tienen su propio presupuesto, con lo importante que es. El presupuesto va a ser de gran utilidad y nos va a permitir:

1. Saber en qué gastamos el dinero “En casa del herrero, cuchara de palo”. Es curioso, muchos profesores que recomiendan hacer un presupuesto, no lo hacen. Intolerable. Un día, un profe de economía se puso a elaborar su presupuesto en clase con los alumnos. Hubo sorpresa cuando calculó que al cabo de un mes podría gastar unos 80 euros al mes en café. Una alumna le dijo – Profe, sabes qué ahorrarías mucho dinero con una cafetera de esas tan modernas que hacen el café tan bueno ¿no? Pues dicho. **Y es que a veces, el alumno se convierte en maestro.**



La mayoría saben cuánto ganan al mes, pero no en qué gastan el dinero. Si se hicieran un presupuesto en el que fijaran con detalle todos estos gastos, se sorprenderían. **Un presupuesto nos ayuda a ser conscientes de en qué nos gastamos e dinero.**

2. Priorizar los gastos. Tu amiga Marina lamenta que no tiene más dinero para ir a conciertos, su gran hobby. Cuando hace su presupuesto en clase, se da cuenta que gasta ¡15 euros en chuches a la semana!



Cuando tienes todos los gastos delante es más fácil establecer cuáles son imprescindibles y cuáles no. Hay muchas personas que pueden pensar que algunos gastos son muy importantes para ellos, pero **cuando ven en una lista todo lo que gastan**, se dan cuenta que tal vez si puedan o **deban prescindir de algunos de ellos.**

 [Para qué sirve un presupuesto](#)

3. Ahorrar para conseguir unos objetivos. Tus primos te dijeron que querían comprarse la nueva play en un año. La cuestión es que necesitaban unos 240 euros aparte del dinero que ya tenían. Como faltaban 12 meses, sabían que tenían que ahorrar 20 euros cada mes (10 cada uno). De manera que todas las semanas iban guardando unos 3 euros de la paga y los metían en la hucha.



El presupuesto me permite ahorrar para conseguir los objetivos y proyectos que me haya marcado. Esto puede ser comprarme una casa, un coche o un viaje sorpresa con mi pareja en el Caribe. Como veremos, **“un truco” es considerar este ahorro como un gasto obligatorio del presupuesto.** Es decir, si mis sobrinos hicieran su presupuesto mensual, anotarían que empiezan con unos gastos de 10 euros cada uno y que por tanto ya no se pueden gastar en otra cosa.

4. Vivir dentro de nuestras posibilidades. Tu tío Emilio tenía muchas ganas de comprarse una casa. Encontró una que le encantaba, y aunque no tenía casi nada de ahorros y su sueldo no era muy elevado, se la compró por 250.000 €. Con la crisis le bajaron el sueldo y está teniendo muchos problemas para pagar su hipoteca.



Tener un presupuesto me permite conocer mis posibilidades. A todos nos gustaría tener una casa grande, ir de vacaciones a muchos sitios y tener todos los caprichos que se nos antojen. Pero si mi amigo Emilio hubiera hecho su presupuesto, se hubiera dado cuenta que el coste de la hipoteca y sus otros gastos eran demasiados altos para sus ingresos, y que si ocurría algún imprevisto iba a tener problemas... como así fue.

5. Llevar un control y no desviarnos. Tu amigo Miguel siempre se queja de que no ahorra. Según él, cada mes piensa que va a ahorrar una cantidad de dinero que nunca llega.



El presupuesto me ayuda a establecerme límites. Si me fijo unos gastos de salir con mis amigos de 100 euros al mes, el presupuesto me ayuda a controlarlo. Si llega el día 20 y ya he llegado a esa cantidad, sé que tengo que contenerme los siguientes 10 días.



Como ves, el presupuesto nos va a dar una tranquilidad enorme por todos estos motivos. Aquellos que tienen un control de sus ingresos y gastos son capaces de ahorrar para sus proyectos y estar tranquilos de que pueden hacer frente a muchos posibles imprevistos.



¿Quieres dormir bien todas las noches? Elabora tu propio presupuesto. Tranquilo, que yo te voy a ayudar.

● Pasos para elaborar un presupuesto

En el apartado anterior vimos como muchas personas tenían problemas para ahorrar dinero o incluso para llegar a fin de mes. Esto es algo que les quita el sueño a muchas personas. En este apartado veremos los pasos para ello.

Paso 1. Identificar gastos e ingresos

El primer paso es identificar todos los ingresos y gastos. Las personas suelen saber sus ingresos perfectamente, pero raras veces saben exactamente sus gastos. Es importante que anotes todos y cada uno de los gastos que tienes en el mes por pequeños que sea. También debes incluir algunos gastos ocasionales como los regalos de cumpleaños o vacaciones. No te preocupes si algunos gastos varían de mes a mes. Es normal que gastemos más en comida en los meses de diciembre o más en luz en enero. Lo importante es hacer una media de lo que gastamos cada mes.

Ingresos	Gastos
Salario	Vivienda (hipoteca, comunidad, seguros)
Pensiones	Compra (comida, higiene, cuidado hogar)
Pensiones alimenticias	Suministros (agua, luz, internet, gas etc.)
Intereses de cuentas bancarias	Cuidado personal (ropa, peluquería etc.)
Alquileres cobrados (Si alquilo una casa)	Pago de impuestos
Trabajos extras	Vacaciones
Otros ingresos	Pagos de deudas (letras del coche)
	Educación (libros, universidad, materiales)
	Transporte (gasolina, metro, autobús)
	Ocio (restaurantes, cine, teatro etc.)
	Regalos

Paso 2. Priorizar gastos

La cantidad de ingresos (el dinero que gano) no es fácil de aumentar a corto plazo, pero si podemos variar la cantidad de gastos. Algunas familias tienen problemas para llegar a fin de mes". Cuando eso ocurre es imprescindible recortar gastos. ¿Pero de dónde recorto si todo es importante? Pues no, todo no es igual de importante. Por ello hay que establecer prioridades, con lo que podremos distinguir entre *gastos fijos obligatorios*, *gastos variables necesarios* y *gastos discrecionales (prescindibles)*.



1. Los gastos fijos obligatorios. Son gastos que suelen mantenerse mes a mes y que no podemos dejar de pagar. Dentro de ellos distinguimos.

- **Vivienda.** Es el gasto de la hipoteca (o alquiler), la comunidad y los seguros del hogar.
- **Otras deudas y gastos con el banco.** Como el pago del préstamo del coche. Tampoco podemos olvidar los gastos de tener tarjetas o cuentas bancarias.
- **Otros seguros.** Como por ejemplo un seguro de vida o de coche.
- **Pago de impuestos.** Como el impuesto de circulación o el impuesto de la vivienda

2. Gastos variables necesarios. Son aquellos que son necesarios para vivir, pero puedes conseguir disminuirlos haciendo un uso racional. Por ejemplo, necesitamos hacer la compra, pero ¿podríamos comprar cosas más baratas?

- **Gasto cesta de la compra.** Podríamos decir que esto todo aquello que compro en supermercados y otras tiendas para mi día a día. Comida, higiene, cuidado del hogar.
- **Suministros.** Agua, internet, luz, gas etc.
- **Cuidado personal.** Como ropa, calzado o peluquería. Esta categoría va a estar también dentro de los gastos innecesarios. El motivo es que un mínimo de ropa o calzado hay que comprar de vez en cuando, así como ir a la peluquería. Pero hay distinguir que parte es necesaria, y cuál se limita a simples caprichos.
- **Transporte.** Debemos incluir los gastos como gasolina o el transporte público (metro, autobús, taxis) siempre que sean necesarios en nuestro día a día.
- **Educación.** Son los gastos que dedicamos a nuestra formación o la de nuestros hijos. Libros, materiales para el colegio, tasas de universidad, clases particulares etc.
- **Otros gastos.** Podemos incluir cualquier categoría siempre que cumpla la definición de variable necesario.

3. Gastos discrecionales (prescindibles). Son aquellos que podemos eliminar. Tenemos que preguntarnos cuáles son de verdad necesarios. ¿De verdad que todo eso en que nos gastamos dinero es imprescindible? Sé honesto. Podemos pensar que Netflix, el gimnasio o salir a cenar con nuestros amigos es parte de nuestra rutina de vida y que son gastos necesarios. Pero si con nuestros ingresos no llego a cubrir gastos, gastos como Netflix son un lujo y deben ser recortados.

Cuidado, si tenemos unos ingresos suficientes sí que podemos (y debemos) incluir en el presupuesto gastos para ocio. No se nos puede olvidar dedicar una parte de nuestros gastos a disfrutar la vida dentro de nuestras posibilidades. De ahí la importancia del presupuesto. Alguno de estos gastos discrecionales que podría eliminar o ajustar son:

- **Cuidado personal.** Como gastos elevados de peluquería o gimnasio.
- **Ocio.** Cenas en restaurantes, cafés, desayunos fuera de casa, salidas con amigos a tomar algo, cine, teatro, regalos, canales de pago de TV, vacaciones, lotería, tabaco.
- **Otros:** Aquí incluiríamos cualquier otro gasto que puede ser eliminado

Paso 3. Fijar el ahorro como un gasto fijo obligatorio

¿Recuerdas que tus primos necesitaban otros 240 euros para comprarse la play? Pues como querían conseguirlo en 12 meses, se fijaron un ahorro obligatorio de 20 euros al mes entre los dos.

La meta general de cualquier presupuesto es que los ingresos cubran todos los gastos. Pero esto no es suficiente para ser un buen presupuesto. Un buen presupuesto debe incluir el ahorro como parte fundamental, ya que nos proporcionará un fondo para imprevistos o hacer planes de futuro.

Una manera inteligente es contar el ahorro como un gasto obligatorio más. De esta manera, Lucía con su presupuesto de la página siguiente, sabe que tiene unos gastos de vivienda, luz etc. que tiene pagar sí o sí, pero también unos 100 euros de ahorro "obligatorio", por lo que debe gastar menos dinero en otras cosas como el ocio.



Esta estrategia de un incluir un ahorro obligatorio nos ayuda a reducir nuestros gastos prescindibles. Si después de todos los gastos nos pasa como esta persona que seguimos teniendo unos ingresos de 75 euros mayores a nuestros gastos, esto será un ahorro adicional (y ese mes habremos ahorrado 175 euros. Buen trabajo).

Recuerda que dijimos que lo interesante era ahorrar al menos un 10%. Como Lucía gana 1000 euros, ha decidido planificar un ahorro de 100 euros, pero esto dependerá de nuestros objetivos. Si tenemos pensando un viaje paradisíaco o comprar un coche a corto plazo, tal vez necesitemos ahorrar más.

Tal vez, en este momento no te puedas permitir este ahorro. No te preocupes, todo ahorro es bueno. Si Lucía sólo puede ahorrar el 5%, ahorrará 50 euros al mes, y eso son 600 euros al año y 6000 euros en 10 años. Todo suma.

Paso 4. Seguimiento del presupuesto

Una vez que he establecido mi propio presupuesto tengo que hacer un seguimiento para comprobar que voy a ceñir a él. Apunta todos los gastos por pequeños que sean. Si pagas algo con tarjeta, lleva un papelito al lado en el que apuntes en qué estás gastando. De nada servirá hacer un presupuesto si luego no voy a comprobar si lo cumplo. Ya sabes, el truco de guardar directamente el ahorro planificado en una hucha u otra cuenta bancaria a principio de cada mes te ayudará a no gastarte ese dinero.



Paso 5. Revisar y hacer ajustes

Cuando he elaborado mi presupuesto es posible que no haya sido realista. Tal vez algunos gastos sean mayores de lo que pensaba y otros sean menores. Además, puede ser que con el tiempo mis gastos varíen. Por ejemplo, si empiezo a ir a la universidad puede que tenga gastos que antes no tenía. Debo comprobar que gastos están yendo en aumento y estudiar los motivos. Sería interesante elaborar de nuevo el presupuesto si no estamos consiguiendo el objetivo de ahorro deseado.



Vale, estás pensando que esto lleva tiempo. Lo primero que te diré es que te llevará unos minutos. Lo segundo, que, si lo haces bien, podrás conseguir un ahorro que te permita dormir bien por las noches y disfrutar de lo más importante. La vida, claro.

• • ¿Y si aun así tengo problemas para llegar a fin de mes?

Si hay problemas económicos o si queremos ahorrar más, lo normal es eliminar los gastos discrecionales y reducir los variables necesarios, para hacer frente lo antes posible a los fijos obligatorios.



ACTIVIDAD RESUELTA 1. La acumulación monetaria

Miriam gana 1.500 euros al mes y a pesar de que no tiene grandes gastos, te cuenta que tiene problemas para llegar a final de mes. Acude a ti para que le aconsejes cómo puede ahorrar.



Solución

Miriam necesita urgentemente un presupuesto. Lo primero es establecer una lista con todos sus gastos, por pequeños que sean. Luego debe establecer un orden de prioridades diferenciando en obligatorios, variables necesarios y discrecionales.

Se debería fijar un ahorro obligatorio de unos 150 euros (el 10% de sus ingresos). Para ello, debe reducir sus gastos discrecionales e intentar pagar menos en sus necesarios. Con estos ajustes, seguro que lo consigue.

ACTIVIDAD RESUELTA 2. La presupuestación mensual

Lucía tiene un sueldo de 900 euros al mes como trabajadora en una tienda. Además, tiene una cuenta bancaria que le da 100 euros de intereses todos los meses.



Por otra parte, sus gastos son: gimnasio 20 €, consumo de móvil 25 €, luz 40 €, devolver un préstamo 50 €, compra de comida 185 €, salir con los amigos 40 €, alquiler vivienda 450 € y otros gastos 10 €. Además, Lucía calcula que este año hará regalos por valor de 600 euros (en todo el año).

A ¿Cuál debería ser el ahorro obligatorio que fija Lucía?

Debería ser el 10% de sus ingresos. En este caso el 10% de 1000 serán 100 euros.

10% de 1000€

100€

ahorro
planificado



B Elabora un presupuesto en dónde se reflejen los gastos e ingresos de Lucía. Separa los gastos en obligatorios, variables necesarios y discretionales. No olvides incluir el ahorro obligatorio.

Presupuesto mensual de Lucía			
Ingresos		Gastos	
• Sueldo	900 €	Gastos fijos obligatorios	500 €
• Intereses bancarios %	100 €	• Alquiler vivienda	450 €
		• Devolución de préstamo	50 €
		Gastos variables necesarios	250 €
		• Compra comida	185 €
		• Factura luz	40 €
		• Consumo móvil	25 €
		Gastos discretionales	120 €
		• Salir con amigos	40 €
		• Gimnasio	20 €
		• Regalos (al mes)	50 €
		• Otros	10 €
		Ahorro planificado	100 €
		• Hucha o cuenta ahorro	100 €
Total ingresos	1000 €	Total gastos	970 €
Ahorro adicional			30 €

C ¿Es posible para Lucía alcanzar su ahorro obligatorio o debe recortar?

Sí que es posible. Con sus ingresos y gastos Lucía no sólo consigue los 100 euros de ahorro obligatorio, sino que, además, puede conseguir un ahorro mensual de 30 euros. Es decir, este mes ahorrará 130 euros.

AHORRO = 100€ + 30€ = 130€

D Si de repente Lucía se encuentra con un gasto mensual extra de 100 euros al mes, ¿qué debería hacer si quiere mantener su ahorro obligatorio?

Debería tratar de quitar varios de sus gastos discretionales, como regalos, gimnasio, salir con los amigos. Si siguiera teniendo problemas, debería recortar sus gastos variables necesarios y trata de gastar menos en comida, luz y móvil.



LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

LA IMPORTANCIA DEL PRESUPUESTO

Cuando hablamos de personas con problemas para llegar a final de mes encontramos a muchas más familias de las que pensamos. De hecho, tal y como ves en el gráfico demás abajo, más del 60% confiesa tener problemas para llegar a final de mes.

A este respecto, los expertos lo tienen claro. Es imprescindible elaborar un presupuesto y ceñirse a él. ¿Y tú familia? ¿Tenéis un presupuesto?

3. DECISIONES DE AHORRO E INVERSIÓN.

Llevas un tiempo metiendo dinerillo en la hucha y ya tienes unos ahorritos. En principio no tienes pensando hacer ningún gasto importante. ¿Y ahora qué hacemos con ese dinero? Mira tienes dos opciones. La primera es dejar tu dinero en el banco en algún tipo de depósito (hay tres diferentes). La otra opción es invertir el dinero, con lo cual ganarás una rentabilidad y puedes ver tus ahorros crecer. Ya sé que estás pensando, -“A invertir se ha dicho ¿no?” - Puede que tengas razón, pero antes debes saber que toda inversión tiene un riesgo, y que hay posibilidad de perder parte de tus ahorros. Pero no te preocupes hay inversiones más seguras que otras. Lo que te tiene que quedar claro es que no es lo mismo ahorrar (guardar tu dinero en el banco) que invertir, es decir buscar una rentabilidad para ganar dinero, pero con un riesgo de también de perder.

• ¿Qué diferencia hay entre ahorro e inversión?


AHORRO. Supone guardar dinero para posibles emergencias o para un gran gasto en el futuro. El ahorro supone dejar el dinero en el banco o efectivo en casa.

INVERSIÓN. Es el uso que se da al dinero ahorrado, buscando conseguir más dinero en el futuro. Cuando invierto renuncio a tener ese dinero en el presente con la esperanza de tener más en el futuro.

La diferencia principal es **que invertir me permite conseguir más dinero, pero también hay un riesgo de perder parte de lo invertido.** Con el ahorro mi dinero está seguro, pero no tengo rentabilidad. Si hay inflación, y los precios suben, mis ahorros valdrán cada vez menos. Mal negocio.



A continuación veremos los productos donde puedo dejar mis ahorros, y en el siguiente apartado los productos en los que puedo invertir mi dinero.

 [Ahorro e inversión.](#)

• Productos bancarios de ahorro.

Si lo que quiero es tener mi dinero seguro y disponible para cualquier emergencia, una opción es dejar mi dinero en el banco. Para ello tengo tres tipos de depósitos.

1. El depósito a la vista. Es la cuenta corriente de toda la vida donde dejamos nuestro dinero. **Las ventajas** son su sencillez de contratación y que **permite tener el dinero disponible cuando lo deseemos.** Podemos también **hacer pagos a través de estas cuentas mediante tarjetas y cheques.** **El inconveniente** es que **no obtenemos nada de rentabilidad por tenerlo allí y además el banco suele cobrar una serie de comisiones.** No es interesante por tanto tener mucho dinero en estas cuentas, sólo lo necesario para imprevistos y emergencias.



2. Depósito de ahorro. Es muy parecido a una cuenta corriente, aunque puede haber alguna dificultad mayor para hacer pagos con esta cuenta. Por ejemplo, muchos bancos no permiten pagar recibos como los de agua, luz o móvil. A cambio de ello el banco nos ofrece una rentabilidad algo superior (por ejemplo, nos pueden dar un 1% de interés todos los años. De esta manera si tengo en la cuenta 5.000 euros, nos darán 50 euros de intereses todos los años. Ese 1% que ganamos es lo que llamamos rentabilidad. Como ves, tampoco es mucho, al igual que en los depósitos a la vista tampoco es interesante tener grandes cantidades. **Las ventajas** son las mismas de los depósitos a la vista, y además no suele haber comisiones. **El inconveniente** es que no se pueden usar tarjetas y la mayor dificultad para hacer los pagos con esta cuenta.



3. El depósito a plazo fijo o imposición a plazo fijo (IPF) es un contrato mediante el cual aportas una cantidad de dinero, a cambio de que el banco, en un plazo determinado, te lo devuelva junto unos intereses conocidos desde el inicio. Sin duda alguna, se trata del producto de ahorro más sencillo, seguro y conocido por la gente.



La ventaja de este producto es que me da la seguridad de que no voy a perder mi dinero y que me va a dar una rentabilidad fija que ya conozco mayores a la de los otros depósitos. **El inconveniente** es que no podemos disponer del dinero en ese tiempo. Si quiero el dinero antes de tiempo, tendré que pagar una penalización.

• • ¿Y es seguro?

Totalmente, en España tenemos 100% asegurado hasta 100.000 euros en depósitos por persona en cada banco. Es decir, no podemos perder ese dinero con este tipo de ahorro. Sin embargo, si estoy dispuesto a aceptar un poco más de riesgo y a cambio poder ganar más rentabilidad, entonces puedo invertir mi dinero. Ese es nuestro siguiente apartado.

 [Productos de ahorro](#)

• ¿Qué son los productos de inversión?

- Oye profe, tengo un dinerillo ahorrado y quiero invertirlo en algo. ¿Conoces algo que dé una buena rentabilidad, que permita recuperar el dinero cuando quiera y que tenga total seguridad de que no voy a perder nada? - Esta es una clásica situación ideal que todo el mundo busca. La mayoría de clientes que van al banco preguntan esto mismo. Muchos amigos de tu profe de economía le plantean ahora la misma cuestión. Lo que están diciendo todas estas personas es que quieren invertir su dinero **y que buscan liquidez, seguridad y rentabilidad**. ¿Te suena todo a chino mandarín? No worries. Después de leer este apartado, vuelve a leerlo y te habrás convertido en chino parlante. 驚人

Ya hemos dicho que ahorrar e invertir es diferente. Cuando invierto mi dinero estoy buscando una rentabilidad, pero hay un riesgo de perder dinero.

Un **PRODUCTO DE INVERSIÓN** supone prestar dinero a una empresa o al Estado durante un tiempo determinado (plazo), para obtener una rentabilidad a cambio.

• • Las características de los productos de inversión.

¿Son todos los productos de inversión iguales? Por supuesto que no, ya que no todo el mundo tiene las mismas necesidades. Así, **los productos de inversión se diferencian por LIQUIDEZ, RIESGO Y RENTABILIDAD**.

Liquidez.

Liquidez. Es la velocidad a la que puedo vender un activo y recuperar mis ahorros. A igualdad de todo lo demás, preferimos más liquidez, recuperar el dinero cuanto antes.



Por ejemplo, las acciones suelen tener elevada liquidez, ya que en caso de urgencia es relativamente fácil venderlas en la bolsa. Una vivienda no es tan líquida, ya que lleva tiempo encontrar un comprador y preparar el papeleo para la venta

Seguridad vs riesgo.

Riesgo. Posibilidad de perder parte del dinero invertido en el activo financiero. A igualdad de todo lo demás, preferimos menos riesgo y más seguridad.



Cuando invierto hay un riesgo de conseguir menos dinero del esperado, e incluso perderlo. Por ejemplo, prestar al Estado es bastante seguro. Las acciones varían de precio todos los días, por lo tanto, hay riesgo de perder parte del dinero invertido.

Rentabilidad.

Rentabilidad. Cantidad (medida en %) que puedo ganar con la inversión. A igualdad de riesgo y de liquidez, preferiremos mayor rentabilidad.

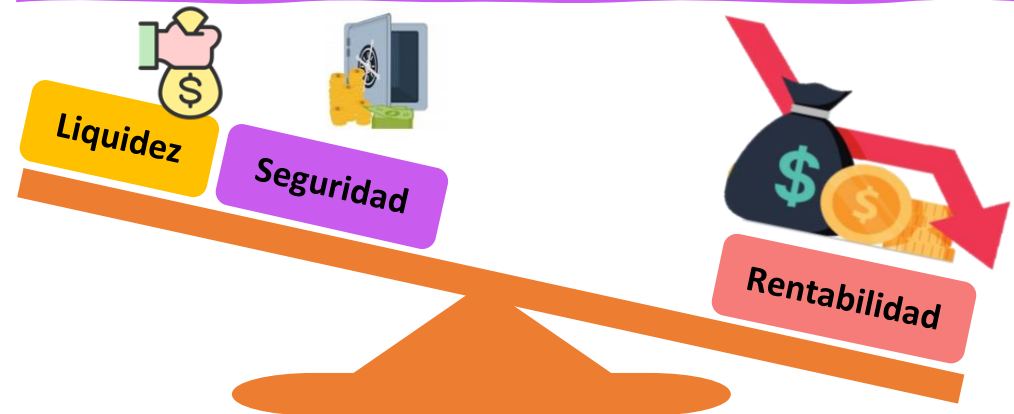


Si invertimos 200€ y nos devuelven 220 estamos obteniendo un 10% de rentabilidad (para saber la rentabilidad dividimos beneficios entre inversión y multiplicamos por 100).

$$RENTABILIDAD = \frac{BENEFICIO}{INVERSIÓN} \times 100 = \frac{20}{200} \times 100 = 10\%$$

• • La relación entre liquidez, riesgo y rentabilidad.

En general, cuando sube la liquidez y seguridad voy a poder conseguir menos rentabilidad. Si quieres invertir tus ahorros, pero recuperarlos rápidamente por si hay una emergencia, son preferibles la liquidez y seguridad antes que la rentabilidad. Si tienes unos ahorros que crees que no necesitarás ahora y estás dispuesto a arriesgar, puedes buscar más rentabilidad.



Perfil del inversor

Es muy importante conocer el perfil del inversor a la hora de seleccionar donde queremos invertir nuestro dinero. Hay personas que no les gusta el riesgo, y por tanto van a preferir productos seguros, aunque tengan menos rentabilidad. Otros, sin embargo, les gusta arriesgar y están dispuestos a asumir las posibles pérdidas. Son el tipo de inversor que arriesga buscando altas rentabilidades.

¿Y tú, cuál es tu perfil? ¿arriesgar buscando rentabilidad o mejor seguridad?

¿Qué tipos de productos de inversión existen?

Vamos a diferenciar en valores de renta de fija y de renta variable.

A. VALORES DE RENTA FIJA.

Los productos de **renta fija** pagan una rentabilidad establecida de antemano y devuelven el dinero invertido en un plazo determinado. **Es decir, la rentabilidad que nos ofrecen por prestar nuestro dinero es fija** (un 1%, 2% o 5% por ejemplo). Por lo tanto, sabemos exactamente el dinero que vamos a ganar. **Suelen ser bastante seguros** salvo que la empresa o el Estado al que le prestamos dinero quiebre.

Por ello, cuanto mayor sea el plazo de devolución, hay un pequeño riesgo mayor. Como normal general, a más plazo de devolución, mayor es la rentabilidad que nos pagan.

Podemos invertir comprando bonos al Estado o a empresas:

1 Bonos del Estado. Se los denomina popularmente **deuda pública** porque le prestamos dinero al Sector Público. **La seguridad de pago suele ser alta y por ello la rentabilidad menor, aunque suele aumentar con el plazo de devolución.**

2 Bonos de empresas. Igualmente, las empresas también pueden ofrecer bonos que podemos comprar. Sin embargo, el riesgo de impago puede ser mayor. En estos casos hay que estudiar muy bien a la empresa que se le está prestando dinero.

En general, cuanto más arriesgado sea prestar a una empresa o a un Estado, mayor será la rentabilidad que me ofrecerán a cambio.



A más plazo o más riesgo...



...más rentabilidad

B. VALORES DE RENTA VARIABLE.

Cuando hablamos de **renta variable** nos referimos a las **acciones**. Cuando una persona compra acciones, automáticamente se convierte en propietario de la empresa, por lo que tiene derecho a información y a voto y al reparto de beneficios de la empresa.

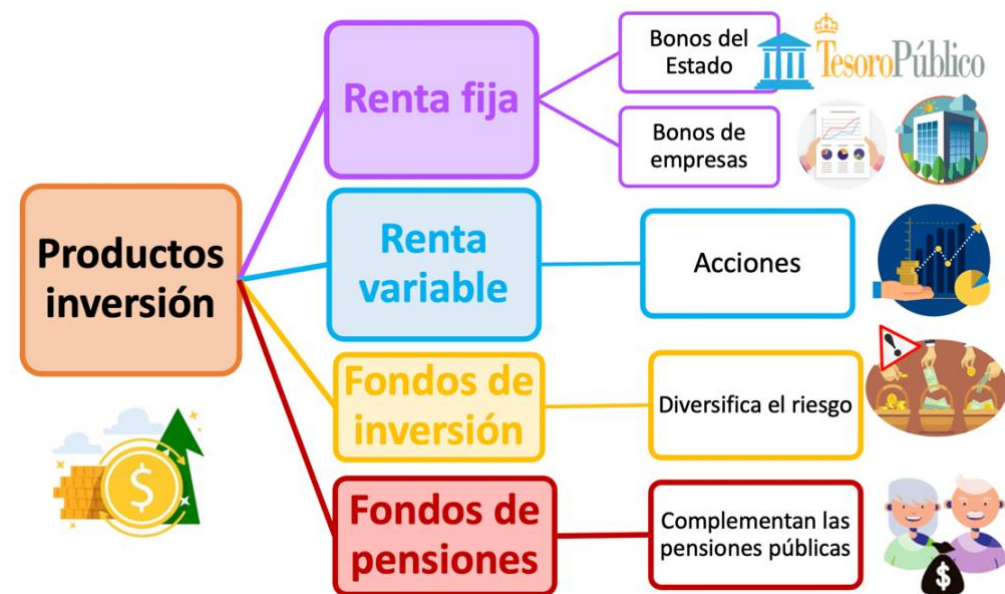
A diferencia de la renta fija, la renta variable no ofrece una rentabilidad preestablecida, y el plazo de recuperación de tus ahorros tampoco es conocido.

Un accionista tiene dos formas de obtener rentabilidad con su inversión:

a) Reparto de dividendos. Cuando le empresa decida repartir beneficios, que dependerá de la marcha de la empresa, estos irán para los accionistas.

b) Venta de las acciones. Si compro las acciones a 100 euros y las vendo a 150 obviamente estoy ganando dinero. El precio de las acciones varía en la bolsa todos los días. Si una empresa va muy bien y se espera que tenga beneficios, mucha gente querrá comprar sus acciones para recibir dividendos, y eso aumentará el precio de las acciones.

Ya que tanto la marcha de la empresa como las variaciones en Bolsa son impredecibles, se dice que **la renta variable es una inversión de riesgo**. Por supuesto, **como el RIESGO es mayor, la posibilidad de RENTABILIDAD también es mayor.**



C. FONDOS DE INVERSIÓN.

Todas las inversiones, incluso las garantizadas por los Estados, tienen su riesgo. Es por ello que existe un tercer producto que trata de minimizar el riesgo repartiendo el dinero entre distintas combinaciones de valores de renta fija o renta variable: **los fondos de inversión**.

Un **FONDO DE INVERSIÓN** es un paquete con varios productos de inversión. Al comprar estos paquetes el riesgo es menor, ya que si un valor dentro del paquete sale mal esto puede ser compensado por las otras. Estos fondos son gestionados por profesionales que compran y venden productos para conseguir la mayor rentabilidad posible.

Estos paquetes pueden tener sólo activos de renta fija, sólo de renta variable, o una combinación.

	Renta fija €	Renta variable €	Riesgo (de menor a mayor)
Renta fija	100%	—	1
Mixta fija	Máximo 70 %	Máximo 30 %	2
Mixta variable	Máximo 30 %	Máximo 70 %	3
Renta variable	—	100 %	4

Así, un ejemplo de renta fija podría ser un fondo de inversión que combinara renta fija española, francesa y alemana. Un ejemplo de renta variable podrían constituirlo un fondo de inversión que combinara acciones de La Caixa, Repsol y Movistar.

Las alternativas dependerán del riesgo que quiera asumir el inversor. **Cuando un fondo de inversión tiene más renta variable el riesgo es mayor, pero también la posibilidad de rentabilidad.** A la hora de elegir, es clave conocer el perfil del inversor.



D. FONDOS DE PENSIONES.

Los fondos de pensiones son un producto de inversión en los que se va aportando dinero de manera periódica. De esta manera se va acumulando un ahorro que se podrá recuperar al llegar la jubilación.

Hay dos cosas que tenemos que tener en cuenta antes de firmar un fondo de pensiones.

1. No hay liquidez. Es decir, no podemos recuperar nuestros ahorros hasta el momento de la jubilación (también se puede en caso de incapacidad laboral)

2. Hay riesgo. Cuando deposito mi dinero en el fondo pensiones, habrá alguien que se encargue de invertir esos ahorros en diferentes productos. Por este motivo, la rentabilidad obtenida no está garantizada.

[Productos de inversión.](#)

ACTIVIDAD RESUELTA 3. El poderío del interés compuesto

Javi tiene 10.000 euros y decide meterlos en un plazo fijo a 4 años. En el banco le dicen que el tipo de interés que recibirá será del 3% anual y que tiene la posibilidad de reinvertir los intereses para el año siguiente o bien retirarlos.

En el caso de que los retire, sólo ganará intereses por 10.000 euros cada año, y por tanto ese 3% será un interés simple. Si decide reinvertirlos, se sumarán a los 10.000 euros y cada año ganará más, por tanto, ese 3% será un interés compuesto.

Calcula diferencia entre aplicar a los 10.000 un interés simple o uno compuesto.

Interés simple:

La fórmula del interés simple es

$$\text{Capital final} = \text{Capital inicial} \times (1 + i \times n)$$

Por tanto: $10.000 \times (1 + 0,03 \times 4) = 11.200 \text{ €}$ que será el dinero que nos devuelvan.

Como dejamos 10.000 euros, **1.200** serán los intereses ganados.

Interés compuesto:

La fórmula del interés compuesto es

$$\text{Capital final} = \text{Capital inicial} \times (1+i)^n$$

Por tanto: $10.000 \times (1 + 0,03)^4 = 11.255 \text{ €}$. Ahora, los intereses obtenidos son **1.255€**



El interés compuesto siempre nos dará una cantidad mayor de intereses, ya que supone reinvertirlos conforme nos llegan. El interés simple sin embargo no implica ninguna reinversión de los intereses.

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL



Warren Buffet, uno de los inversores que más dinero ha ganado dice que *“la bolsa es un mecanismo que transfiere dinero de los impacientes a los pacientes”* Una de la clave de este concepto es el poderío del interés compuesto. La bolsa de EEUU ha dado una rentabilidad del 10% anual en los últimos 10 años. Eso quiere decir, que si tu tataratarabuelo te hubiera decidido dejar como regalo una inversión de 10.000 euros hace 100 años, esa inversión gracias al interés compuesto sería hoy:

$$\text{Capital final} = \text{Capital inicial} \times (1+i)^n = 10.000 \times (1 + 0,10)^{100} = 137.806.123 \text{ €}$$

Los 10.000 € se han convertido en 137 millones. Ya lo decía Albert Einstein:

“No hay fuerza más poderosa en el universo que el interés compuesto”. **145**

ACTIVIDAD RESUELTA 4. La indecisión de la inversión

Nuria invirtió hace justo 12 meses en un fondo de inversión con una serie de valores que ves a continuación.

VALORES	INVERSIÓN	INTERESES	DIVIDENDOS	VENTA
Deuda pública	2.000	30	-	1.950
Acciones Inditex	3.000	-	100	3300
Acciones Repsol	5.000	-	150	5400

Calcula el beneficio o pérdida que ha tenido Nuria en cada uno de los valores, así como su rentabilidad.

Solución.

Para saber el beneficio o pérdida de un valor tenemos que comparar el dinero invertido con el dinero obtenido con dicho valor. Es decir, lo que hemos obtenido con la venta más lo ganado con intereses (en el caso de renta fija) y dividendos (acciones).

La rentabilidad nos indica cuánto ganamos por cada 100 euros invertidos. Para ello debemos dividir el beneficio entre la inversión.

$$RENTABILIDAD = \frac{BENEFICIO}{INVERSIÓN} \times 100$$

DEUDA PÚBLICA

$$BENEFICIO = \text{intereses} + \text{venta} - \text{inversión} = 30 + 1950 - 2000 = -20 \text{ €}$$

$$RENTABILIDAD = \frac{BENEFICIO}{INVERSIÓN} \times 100 = \frac{-20}{2000} \times 100 = -1\%$$

Como vemos, hemos perdido 20 euros con la deuda pública, por lo que la rentabilidad es negativa. En concreto, de cada 100 euros invertidos, Nuria ha perdido 1 euro.

¿Cómo es esto posible? Enseguida lo explicamos.

ACCIONES INDITEX

$$BENEFICIO = \text{dividendos} + \text{venta} - \text{inversión} = 100 + 3300 - 3000 = 400 \text{ €}$$

$$RENTABILIDAD = \frac{BENEFICIO}{INVERSIÓN} \times 100 = \frac{400}{3000} \times 100 = 13,33\%$$

Ahora hemos ganado 400 euros con Inditex y, por lo tanto, la rentabilidad es positiva. De cada 100 euros invertidos, Nuria ha ganado 13,33 euros.

ACCIONES REPSOL

$$BENEFICIO = \text{dividendos} + \text{venta} - \text{inversión} = 150 + 5400 - 5000 = 550 \text{ €}$$

$$RENTABILIDAD = \frac{BENEFICIO}{INVERSIÓN} \times 100 = \frac{550}{5000} \times 100 = 11\%$$

Hemos ganado 550 euros con Repsol. De 100 € invertidos, Nuria ha ganado 11.

¿Cómo es posible que hayamos tenido menos rentabilidad con Repsol si hemos ganado más dinero? Recuerda que la rentabilidad me compara el beneficio con la inversión. Con Repsol gane más dinero (550 en lugar de 400), pero la inversión también fue muy superior (5000 en lugar de 3000).

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL LOS MISTERIOS DE LA RENTABILIDAD FIJA.

Dijimos que la renta fija daba una rentabilidad fija. Entonces, ¿cómo puede alguien perder dinero con ella? Si tienes deuda pública que te da un 1,5% de interés, y los tipos de interés en el mercado empiezan a subir mucho, esa inversión no será muy interesante, ya que podrías colocar el dinero en otro sitio que te dé más rentabilidad. *Es lo que le puede pasar a Nuria, que al ver como Repsol o Inditex le dan más de un 10%, mientras que la deuda pública solo le da 30 euros de intereses, puede aceptar venderla más barato y perder aquí para invertirlo en otro sitio.* Por tanto, se puede perder con la rentabilidad fija porque si decido vender la inversión puede que tenga que hacerlo más barato.

EL ALUMNO Y LA ECONOMÍA

LOS NEGOCIOS DEL ALUMNO.

Algunos alumnos empiezan con un juego de bolsa a invertir dinero ficticio. A las pocas semanas si les va muy bien piensan en invertir dinero de verdad.

Pero para invertir en bolsa hacen falta un mínimo de conocimientos. A las semanas muchos se acercan: "Profe, lo he perdido todo". Y es que la bolsa no es ningún juego, porque si decido vender la inversión puede que tenga que hacerlo más barato.

4. LOS SEGUROS.

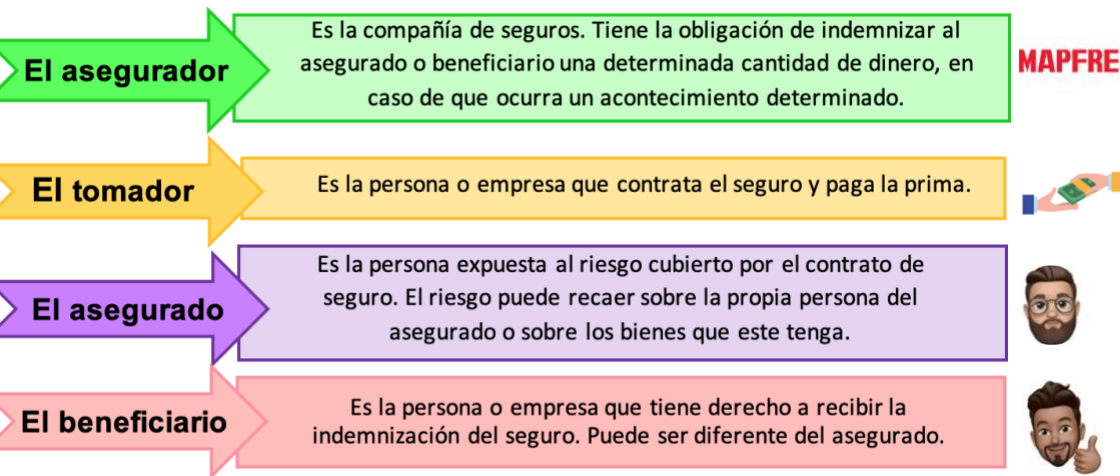
Os vais de vacaciones y la vuelta veis que os han entrado a robar (algo que lamentablemente pasa mucho). Se llevan bastantes cosas de valor y además han roto la puerta de entrada. La verdad es que la experiencia debe ser bastante mala, pero menos mal que teníais un seguro del hogar, y os cubren la mayor parte de lo que se llevaron los ladrones y el arreglo de la puerta.

• ¿Qué es un seguro?

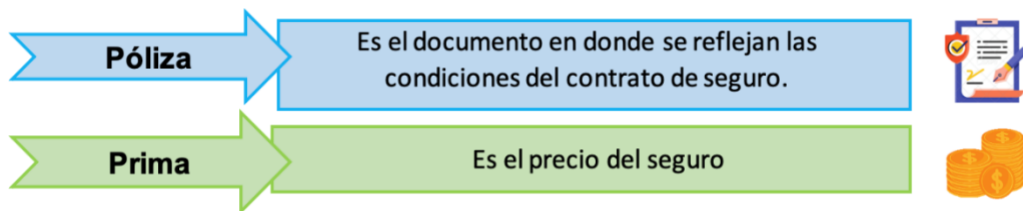
El **SEGURO** es un contrato mediante el cual, a cambio de una cuota de dinero (*prima*), un asegurador se compromete, en caso de que se produzca un acontecimiento (*contingencia o siniestro*), a indemnizar el daño producido.

Es decir, vamos pagando dinero a una empresa, para que en el caso de que ocurra un determinado suceso negativo para nosotros, ésta nos pague por el daño producido.

Como ves, cuando hablamos de seguros, tenemos que usar una terminología especial.



Otros términos importantes.



• Tipos de seguros.

Los seguros se clasifican en dos grandes bloques: *de personas* y *contra daños*.

A. Seguro de personas

Los más importantes son los *seguros de vida*, pero existen otros que deben conocerse.

1. Seguros de vida. Son seguros que suelen contratarse para reducir el impacto económico negativo que puede causar la muerte de una persona. Por ejemplo, un padre que contrata este seguro para que en caso de muerte sus hijos reciban un dinero.

2. Otros seguros de personas. El seguro cubre los gastos en caso de que ocurra una circunstancia determinada.

a) **Seguro de accidentes.** Al contratar este seguro, el beneficiario recibe una indemnización en caso de accidente grave que pueda provocar invalidez temporal.

b) **Seguro enfermedad o asistencia sanitaria.** A cambio del pago de una prima, el asegurador debe proporcionar asistencia médica al asegurado, así como correr con todos los gastos médicos. También se puede contratar seguros que paguen una renta mientras el asegurado esté enfermo y que corra con los gastos farmacéuticos.

c) **Seguro de decesos.** El asegurador se compromete a cambio de una prima a correr todos los gastos funerarios cuando el asegurado fallezca. Es decir, féretro, traslado, coronas, asistencia religiosa, sepultura, lápida, esquila y tramitación administrativa.



B. Seguros contra daños

Estáis en casa y sube el vecino de abajo, que se queja de que vuestro baño le está causando graves problemas de humedad. Arreglarlo cuesta bastante dinero. Menos mal que no sólo existen seguros para cubrir a las personas sino también los daños o desperfectos en los bienes. El seguro del hogar que pagabais se hizo cargo de estos daños y el vecino pudo arreglar su problema.

Los seguros contra daños son seguros sobre los bienes de las personas para cubrir determinados daños que puedan ocurrir. Vamos a destacar dos:

Seguro de hogar: Cubre los daños que puedan ocurrir en tu casa, como los desperfectos causados por el agua o un incendio. También cubre los daños o lesiones que se puedan causar a otras personas o a sus bienes desde la vivienda del asegurado, como por ejemplo la caída de objetos desde las ventanas, dejar un grifo abierto que inunde un piso inferior, etc. En ese caso, el seguro cubriría por tanto los daños ocasionados a otras personas.



Seguro obligatorio de vehículos. Es un seguro obligatorio que debemos tener por ley en todos los vehículos a motor. Este seguro cubre los daños causados por el conductor a otras personas con independencia de quién sea el propietario

5. LAS DEUDAS.

Estás siguiendo los consejos de tu profe de economía y todos los meses ahorras dinero. Estás hecho un crack y cada mes tienes más ahorrado. ¿quiere eso decir que nunca vas a tener que pedir dinero prestado? Ay qué pena, ojalá la vida fuera tan fácil.

• ¿Qué son las deudas?

Una **DEUDA** consiste en pedir dinero prestado con la intención de comprar ahora y pagarlo más tarde. Normalmente el dinero se deberá devolver junto a intereses.

Lo contrario del ahorro es la deuda. Es decir, la deuda me permite consumir más hoy y pagarlo en el futuro. Por tanto, podré consumir menos en el futuro. Imagina que quieres comprar un coche que vale 10.000 euros. Podrías ahorrar 500 euros al mes, pero necesitarías 20 meses para comprarlo. Si pides prestado esos 10.000 euros, tendrás una deuda, pero podrás disfrutar del coche hoy sin esperar 20 meses.

¿Pues qué bien que puedo disfrutar de los bienes ya? ¿no?

El problema de la deuda es que sólo estoy retrasando el ahorro. Es decir, al final tendré que acabar ahorrando esos 10000 euros igualmente, **pero, además, tendré que pagar unos intereses.** Es decir, endeudarme me obliga a tener que ahorrar más en el futuro de lo que lo haría en el presente. Aún así, es muy difícil que una persona se pase toda la vida sin endeudarse. Hay grandes compras que hacer como una vivienda o un coche, que implican un gran gasto. En ocasiones tiene sentido pedir prestado y luego pagar poco a poco, antes que intentar ahorrar toda la cantidad y pagarla de una vez.

VENTAJAS. Endeudarse permite tener el dinero de manera inmediata, y nos permite solucionar emergencias o mejorar el nivel de vida actual.

INCONVENIENTES. A diferencia del ahorro, que también posibilita todo eso, la deuda es dinero que pedimos a otros y por tanto que hay que devolver. Los inconvenientes de endeudarse en lugar de ahorrar son las siguientes:

a) Aumentan el presupuesto familiar con gastos que no podemos evitar: los gastos fijos obligatorios. Es decir, aumentan nuestros gastos de todos los meses.

b) Tienen un coste. Cuando pido prestado luego tengo que devolver intereses, por lo que acabaré teniendo que pagar más dinero de lo que me prestaron.

Estos inconvenientes son muy importantes. Muchas familias atraviesan problemas porque su presupuesto aumenta tanto que no pueden llegar a pagar sus deudas. Durante la crisis, muchas familias fueron hasta expulsadas de sus propias casas por no poder pagar.

• ¿Cuánto cuesta tener deudas?

Vas a pedir un préstamo para comprarte tu primer coche. Un banco te dice que te ofrece el dinero a un 3,7% TAE variable. Otro, que el interés nominal será del 5,2%, que será fijo. Otros te dicen que tendrás que pagar un 4% y que además hay unos gastos en comisiones. Vamos, que te acaban de poner la cabeza como un zambombo. Y lo peor, no tienes ni idea de que préstamo es mejor. Pay attention, my friend.

Lo primero que tenemos que hacer cuando vamos a adquirir una deuda, es conocer sus costes, es decir, cuánto extra vamos a tener que devolver. Lo que debemos buscar es mantenerlos a niveles asequibles para el presupuesto de cada persona. No tiene sentido que, si ganamos 1000 € al mes, adquiramos una deuda que implique pagar 700 € al mes.

Dentro de todo préstamo, los costes son los intereses, las comisiones y otros gastos:

1. El interés nominal. Es el coste más importante, se mide en forma de porcentaje y representa el tanto por ciento que nos va a costar el dinero prestado. El tipo de interés nominal puede ser fijo o variable:

A) Interés nominal fijo: es el que **se mantiene igual durante todo el tiempo del préstamo.** Es decir, sabemos que pagaremos un porcentaje fijo todos los años. Lo positivo es que nos da tranquilidad de saber que siempre pagaremos lo mismo. El inconveniente es que suele ser más alto que el variable.

B) Interés nominal variable: **sube o baja a lo largo del préstamo, ya que depende de diferentes circunstancias.** Esto quiere decir que puede que unos años paguemos más intereses que otros. Al principio, los variables suelen ser menores que los fijos, pero añaden cierta incertidumbre ya que no sabemos cuánto pagaremos en el futuro.

2. Comisiones. Muchos bancos cobran varios tipos de comisiones, como por apertura de un préstamo.

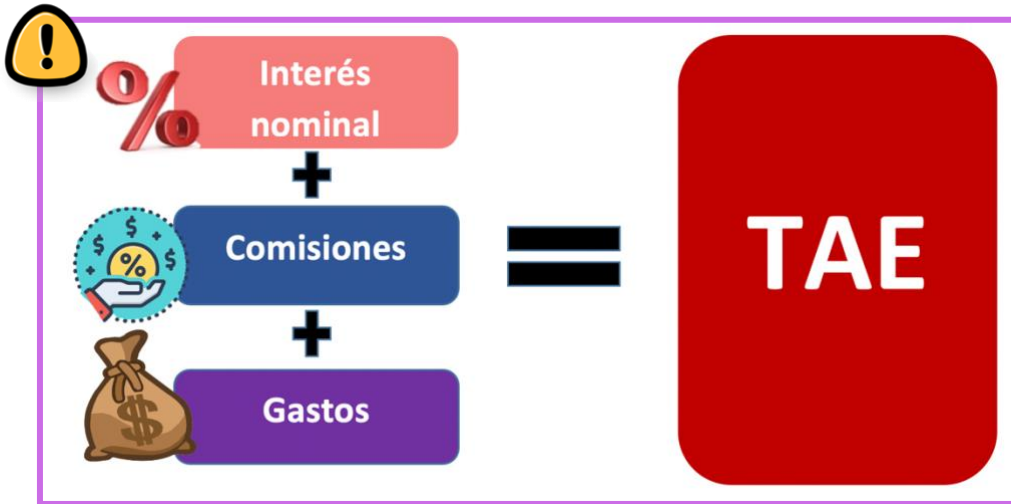
3. Otros gastos. Algunos préstamos como las hipotecas tienen gastos de notaría, de gestión o seguros entre otros.

De esta manera, algunos bancos nos ofrecen préstamos con un determinado porcentaje de tipo de interés (un 4% por ejemplo) y con 2.000 euros en gastos y comisiones. Otro, por ejemplo, nos puede decir que los gastos y comisiones son 5.000 euros, pero que el interés nominal es sólo un 3%. ¿Cuál prefiero? Dependerá del dinero que pida y el tiempo de devolución, pero puede ser complicado de calcular para alguien con pocos conocimientos financieros.

Ya sea fijo o variable, al tipo de interés de un préstamo se le denomina interés nominal, pero este porcentaje no tiene en cuenta que también hay comisiones y gastos que pueden llegar a ser importantes.

Para poder comparar los préstamos se utiliza la Tasa Anual Equivalente (TAE).

La **TAE (TASA ANUAL EQUIVALENTE)** nos mide el porcentaje total que tendremos que devolver sobre la cantidad prestada incluyendo todos los gastos.



Normalmente el préstamo con menor TAE me hará devolver menos dinero, pero cuidado, hay cosas que tener en cuenta.

- 1. El plazo:** si tenemos que devolver dinero durante muchos años, tendré que pagar intereses todo ese tiempo. Por tanto, intenta comparar préstamos del mismo plazo.
- 2. Si una TAE es fija y otra variable, hay que tener cuidado con la segunda.** Ya que este interés puede variar con los años.
- 3. Algunos gastos quedan excluidos de la TAE,** sobre todo en el caso de las hipotecas, donde se excluyen gastos de notaría o seguros obligatorios.

Y es que a veces cuando pedimos prestado, nos cobran hasta por respirar.

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

¿Interés fijo o variable?

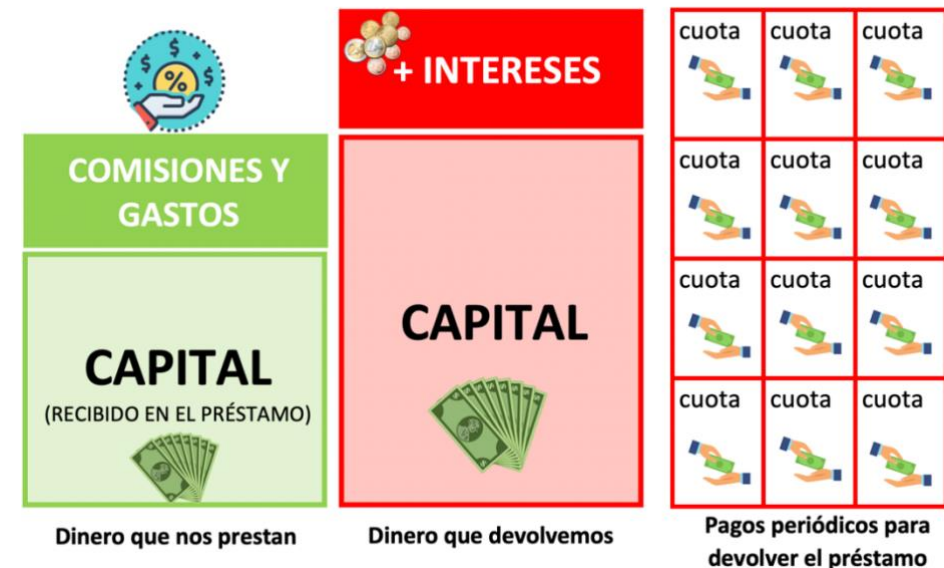
El interés variable suele ser más barato al inicio del préstamo de una hipoteca para comprar una casa, por lo que la mayoría de las personas siempre se habían decantado por él. Por ejemplo, en 2015 apenas había préstamos con tipos fijos.

En los últimos años mucha gente se ha decantado por el interés fijo (hasta un 60% de los préstamos de 2022). La ventaja de los fijos es que eliminan la incertidumbre. Cuando en 2023, los intereses han vuelto a subir, aquellos que firmaron tipos fijos se han beneficiado al pagar mucho menos.

• Los componentes de un préstamo.

Cuando alguien me presta dinero, yo firmo un contrato con el que me comprometo a devolver la cantidad prestada más intereses y una serie de comisiones y gastos. Sin embargo, es interesante saber todos los componentes que tiene un préstamo.

Componentes de un préstamo	
Capital (C)	Es la cantidad que nos están prestando.
Comisiones	Muchos bancos cobran varios tipos de comisiones, como por apertura de un préstamo.
Otros gastos	Algunos préstamos como las hipotecas tienen gastos de notaría, de gestión o seguros entre otros.
Tipo de interés nominal (i) %	Nos indica el porcentaje de dinero que tenemos que pagar en concepto de intereses sobre el capital que nos prestaron.
El plazo de amortización (n)	Es el número de años que tardaré en devolver el préstamo.
Cuota	Es la cantidad que tengo que pagar cada cierto tiempo a quien me presto el dinero.



ACTIVIDAD RESUELTA 5. El dilema hipotecario



Marina acude al banco a pedir una hipoteca de 120.000 euros a devolver en 20 años y el banco le ofrece dos opciones:

A: Tipo de interés nominal anual del 4% y comisión de apertura del 2% del préstamo

B: Tipo de interés nominal anual del 4,5% sin gastos ni comisiones.

1 ¿Qué quiere decir que el tipo de interés anual es el 4%?

Quiere decir que de cada 100 euros prestados tenemos que devolver 4 euros de intereses al año. Además, como sabemos puede haber otros gastos.

2 ¿Con qué opción la TAE será menor?

Para conocer la TAE es muy útil acudir al portal bancario del Banco de España. Allí podemos rellenar los campos.

Capital Inicial: 120000 €

Gastos en origen o constitución: 2400 €

Gastos periódicos: 0 €

Periodicidad de los gastos: -Seleccionar-

Tipo de interés nominal anual: 4 %

Plazo de la Amortización: 20 Años

TAE (%)
4,32 %

Comparar préstamos

Estás en el préstamo 1

Utilice los botones de navegación para cambiar de préstamo o pulse [aquí](#) para eliminar esta comparativa

La opción A acaba teniendo TAE del 4,32%. La opción B tiene un TAE del 4,5% ya que, al no tener gastos ni comisiones, el interés nominal coincidirá con dicha TAE. **En este caso elegiremos la opción A, ya que el TAE de 4,32% es menor que en la B.**

3 ¿Qué cuota mensual pagaremos durante esos 20 años de préstamo?

En la misma página podemos meter la nueva TAE obtenida y meter los datos. En este caso, se acabarán pagando 747,57 al mes durante 20 años.

Es decir, se acabarán devolviendo casi 180.000 euros, de los cuáles casi 60.000 serán de intereses.

Capital inicial: 120000 €

Tipo de interés: 4,32 %

Plazos de Amortización: 20 Años

MENSUALIDAD
747,57 €

El tipo de interés puede sufrir variaciones y, por tanto, la cuota puede subir o bajar

ACTIVIDAD RESUELTA 5. El sangramiento del pago a crédito

Julio pide una tarjeta a crédito con 2000 euros que le permite hacer pagos, aunque no tenga dinero en su cuenta corriente. De esta manera se puede permitir sus caprichitos. El banco le dice que puede ir pagando tranquilamente sin prisa con una cuota de 40 euros al mes. Otra opción es pagar más rápido el doble de la cuota, es decir unos 80 euros al mes. En cualquier caso, el tipo de interés para estas operaciones es el 24%

¿Cuántos intereses pagaría en cada caso?

Si hacemos los cálculos con el portal del Banco de España, con una cuota de 40 € mes, se tardan 360 meses en saldar la deuda. Con una cuota de 80 € solo se tardan 35 meses.

Cuota mensual	Meses a pagar	Interés a pagar
40 €	360 meses	12.562 €
80 €	35 meses	800 €

La diferencia es brutal. Un pago de 40 euros al mes me condena a estar pagando esta deuda durante 30 años y acabar pagando más de 12.000 euros de intereses. Sin embargo, si aumento la cuota a 80 euros, la deuda será pagada en 3 años y los intereses descienden a 800 euros.

6. OPCIONES PARA PEDIR PRESTADO.

Como veremos, hay muchas opciones para pedir prestado, pero los intereses que tendremos que pagar son muy diferentes.

- 1 Préstamo hipotecario.** Este préstamo suelen darlo para comprar una vivienda. Como **en caso de impago siempre podemos vender la casa para devolver el préstamo**, el tipo de interés no suele ser muy elevado.



Puede ser una deuda interesante, ya que me evita pagar mi alquiler.

- 2 Préstamos personales y el consumo.** Son para gastos concretos, como pagarse unos estudios, un coche o unas vacaciones. **El coste es más elevado que el de las hipotecas**, ya que ahora el banco no tiene la garantía de la vivienda.



Esta deuda puede ser asumible siempre y cuando los gastos sean imprescindibles (por ejemplo, necesito un coche para mi día a día) o si es para adquirir formación que me permita ser más productivo y aumentar mis ingresos en el futuro.

- 3 Tarjetas de crédito.** Nos permiten apagar el plazo y pagarlo todo de una vez, normalmente al final de mes o principio del siguiente.



Dentro de estas tarjetas de crédito existe una modalidad, las "revolving". Estas tarjetas nos permiten ir comprando y no pagar en el instante, sino pagar una cuota fija todos los meses para ir pagando poco a poco.

La ventaja de estas tarjetas es que no tengo que ir al banco cada vez que necesito un préstamo ya que automáticamente lo cargo a la tarjeta y lo seguiré pagando con las cuotas fijas. Pero ojo, los tipos de interés que me van a cobrar a cambio son altísimos. Pueden llegar al 20 o 25%. Estas tarjetas deben pagarse lo antes posible, de lo contrario la deuda de la tarjeta "te devora vivo".

- 4 Tarjetas de otros establecimientos.** Son tarjetas propias que nos dan grandes superficies. Funcionan muy parecidas a las tarjetas de crédito. El coste puede variar de unas superficies a otras, pero hay una cosa que queda clara "no pagar hoy supone pagar más mañana". No lo olvidéis.



Vas a un gran establecimiento y una chica te para para ofrecerte una tarjeta.

- Hola, te quiero ofrecer la tarjeta de nuestra tienda con la que podrás aplazar todas tus compras durante 3 meses al 0% de financiación.

- No me interesa gracias.

- Pero ¿por qué no? Si funciona igual que las tarjetas que usted tiene.

- Pues por eso señorita. Por eso.

- 5 Descubierta en cuenta, "números rojos".** Nuestra cuenta corriente del banco se encuentra al descubierto, o en números rojos, **cuando hacemos un pago y no hay suficiente dinero en dicha cuenta**. A veces el banco nos permite pagar hasta una cierta cantidad aunque no tengamos fondos. En ese momento le debemos dinero al banco, y al loro, que los tipos de interés son elevadísimos. Puede que, por tener un descubierto en cuenta de un solo euro, llegues a acumular cientos o miles de euros de deuda en intereses (como lo oyes).



Estate atento, muchas veces esto descubiertos sólo ocurren por despistes tontos que son fácilmente evitables.

Tu amigo Maikel tenía una cuenta que hacía mucho que no usaba porque apenas tenía dinero. Un día le llegó una carta diciéndole que debía 2000 euros. Corrió preocupado a ver qué pasaba. Resulta que el banco le había empezado a cobrar unas comisiones cada cierto tiempo, y cuando se cuenta se puso en negativo, empezaron a cobrarle intereses altísimos porque era una deuda con el banco. Menos mal que el banco fue comprensivo y lo solucionaron.

- 6 Créditos rápidos.** Son préstamos que se conceden por importes bajos y puedes conseguirlos en prácticamente un día. Por ejemplo, esta TV que puedo comprar por sólo 99 euros al mes. Qué guay, todo ventajas ¿no? Pues no, te la han pegado amigo.

crédito rápido en 24 horas
¡sin trámites!
¡sin comisiones de apertura!



PVP 3.000 €

*42 cuotas mensuales

Si hacemos los cálculos, tendríamos que pagar 4.158

euros. Eso son 1.158 euros de intereses en 3 años y medio, es decir una TAE del 21,92%. Resumen: te están desangrando vivo.

DEUDAS	COSTE
PRÉSTAMO HIPOTECARIO	BAJOS
PRÉSTAMO PERSONAL	MEDIOS
TARJETA DE CRÉDITO	ALTOS
TARJETAS DE OTROS ESTABLECIMIENTOS	? DEPENDE
DESCUBIERTOS EN CUENTA "NÚMEROS ROJOS"	MUY ALTO
CRÉDITOS RÁPIDOS	PROHIBITIVOS







• ¿Qué deudas puedo asumir?

Emilio se endeudó mucho para comprar su primera vivienda y un coche. El problema es que estas deudas suponían más de la mitad del dinero que ganaba. Cuando llegó la crisis le bajaron el sueldo, con lo que se le hacía imposible poder pagar estas deudas. Tuvo que seguir pidiendo prestado, no para consumir, sino simplemente para poder pagarlas. Pero claro, al pedir, tendría otra deuda que tendría que devolver en el futuro, aumentando así el problema. Emilio había entrado en un círculo vicioso, pagar sus deudas adquiriendo más deudas. Emilio había entrado en la trampa de la deuda.

La deuda tiene el inconveniente de que hay que devolverla en el futuro con más intereses, pero es cierto que tiene la ventaja de que me permite hacer grandes gastos, como una vivienda o un coche, que serían complicados pagar con sólo dinero ahorrado.

Es importante **clasificar las deudas según nuestra capacidad para asumirlas:**

-  **a) No adquirir deudas que no me puedo permitir.** Como veremos a continuación, mi hipoteca no debe ser superior al 30-35% de mis ingresos, y el resto de deudas no debería llegar al 15%.
-  **b) Debemos evitar las deudas que tengan una TAE muy elevada.** Al final tendremos que pagar muchísimos intereses y no compensa. En esta situación es mejor ahorrar el dinero antes que pedir prestado.
-  **c) Las deudas para comprar productos no necesarios no son recomendables.** ¿De verdad necesito esa prenda de ropa cómo para pagarla a plazos y asumir una deuda? Esta es una regla que deberíamos aplicarnos. Si no es imprescindible, no habría que endeudarse.
-  **d) Las deudas que me permiten ganar dinero pueden ser interesantes.** Por ejemplo, comprar una vivienda me permite ahorrar un alquiler si la quiero para vivir en ella. Si la compro para invertir, puede ser interesante porque podría aumentar su valor con el tiempo. Lo mismo ocurre con los préstamos que pedimos para abrir un negocio que nos permite ganar dinero o si lo usamos para pagar nuestros estudios.

Tipo de deuda	Consejo
TAE muy elevada.	Evitar
Préstamos de consumo para bienes no necesarios.	No recomendables
Las dirigidas a inversiones con posibilidad para aumentar su valor con el paso del tiempo (como por ejemplo una vivienda) o para generar ingresos (un negocio).	Asumibles

Debe quedar claro que lo de asumible o no dependerá de cuánto pidamos prestado.

• • ¿Cómo sé si tengo muchas deudas?



El nivel de deuda recomendable es aquel en el que los pagos mensuales de deudas no llegan al 15% de los ingresos mensuales (sin contar la hipoteca que no debe superar el 30%). Es decir, si nos acercamos al 45% de deudas podemos tener graves problemas.

Es decir, lo primero a tener en cuenta es que la hipoteca no debería ser mayor al 35% de los ingresos de la familia. Luego, el resto de préstamos sería ese 15% que acabamos de decir. Por ejemplo, si ganas 2.000 euros, no sería recomendable tener que pagar más de 300 euros (15% de 2.000) mensuales de deudas diferentes a la hipoteca. Además, la hipoteca no debería ser superior a 600 euros (30% de 2.000)



ACTIVIDAD RESUELTA 6. El enigma de la deuda

Juan tiene una nómina de 1.200 euros al mes, y María cobra 2.000. Por otra parte, tienen las siguientes deudas: hipoteca de 800 euros. Letra mensual del coche de 500 €. Pago a crédito con tarjetas 200 €. ¿Tienen Juan y María muchas deudas? ¿Qué deudas le aconsejarías reducir?

Los ingresos de esta pareja son de 3.200 euros, por tanto, la hipoteca no debería ser más de 960 euros (30%). Aquí la pareja no tiene problema, ya que su hipoteca son 800 euros (25%). Por otro lado, el resto de deudas no debería ser de más del 15%, es decir, 480 euros. Estas deudas son 700 euros (un 21,87%), un nivel excesivo.

Si juntamos todas las deudas, son 1500 euros. Eso supone un 46,8%. Por tanto, Juan y María tienen unas deudas excesivas, ya que siempre que nos acercamos al 45% en total, hay que tener cuidado con la situación.

Como la hipoteca está dentro de los niveles aceptables (25% de sus ingresos), deberían reducir las otras deudas. Puesto que las deudas con las tarjetas tienen un coste alto, deberían ser las primeras en tratar de cortar.



TIPO TEST

1. Si pido prestado

- a) Ya no me hace falta ahorrar en el futuro
- b) Tendré que devolver el dinero con unos intereses
- c) Seré más rico
- d) Ninguna es correcta

2. Se dice que una buena cifra de ahorro es

- a) El 100% de tus ingresos
- b) El 35% de tus ingresos
- c) El 10% de tus ingresos
- d) El 52,8% de tus ingresos

3. Los gastos variables necesarios son

- a) Gastos que no puedo recortar nada
- b) Gastos que podría eliminar por completo
- c) Gastos que necesito hacer, pero podría reducir
- d) Gastos prescindibles

4. Una diferencia entre ahorro e inversión es

- a) Con la inversión se busca una rentabilidad
- b) Con la inversión hay riesgo de perder parte del dinero
- c) Con el ahorro buscamos cubrirnos antes imprevistos
- d) Todas son correctas

5. Si un producto de inversión tiene mucha rentabilidad y mucha liquidez, es muy probable que:

- a. Tenga seguridad.
- b. Tenga riesgo.
- c. Sea difícil de convertir en dinero.
- d. Va a dar pocos beneficios.

6. Si contrato un seguro de vida para que mi hija cobre un dinero en mi muerte

- a) Yo soy el beneficiario
- b) Yo soy el tomador y el beneficiario
- c) Mi hija es la tomadora y beneficiaria
- d) Mi hija es la beneficiaria

7. Una razón para ahorrar es:

- a. Poder hacer grandes gastos futuros.
- b. Tener un colchón para posibles imprevistos.
- c. Invertir mi dinero.
- d. Todas son correctas.

8. Cuando tengo acciones, puedo ganar dinero:

- a. Si las vendo más caras de lo que las compré.
- b. Si la empresa reparte dividendos.
- c. Si las vendo más baratas de lo que las compré.
- d. a y b son correctas.

9. Devolveré menos dinero de un préstamo si:

- a) Tiene una menor TAE y el mismo plazo
- b) Tiene mayor TAE y el mismo plazo
- c) Tiene mayor plazo y la misma TAE
- d) Tiene mayor plazo y mayor TAE

10. Si dejas tu ahorro en depósitos en el banco

- a) Te darán mucha rentabilidad
- b) Tienes el dinero seguro hasta 1 millón de euros
- c) Tienes el dinero seguro hasta 100.000 euros
- d) Ninguna es correcta

SOLUCIONES TIPO TEST.

ACTIVIDADES SITUACIÓN DE APRENDIZAJE 7.

DIAPPOSITIVAS 1º BACHILLERATO

UNIDAD 7. DECISIONES FINANCIERAS Y FINANZAS PERSONALES.

Material elaborado por:



Material editado por:



Videos explicativos de cada clase en www.youtube.com/c/econosublime
Todas las actividades en www.econosublime.com

YouTube

Blooket



UNIDAD 8. La macroeconomía.

2024-2025 (LOMLOE)

Índice

1. La macroeconomía.....	155
¿qué es la macroeconomía?.....	155
2. La situación económica del país.....	156
Objetivos macroeconómicos y sus indicadores económicos.....	156
3. El producto interior bruto (PIB).....	157
¿qué es el PIB?.....	157
4. La medición del PIB.....	159
¿cómo podemos medir el PIB?.....	159
Anexo.....	161
5. La importancia del PIB: el crecimiento.....	164
¿por qué es importante el PIB para un país?.....	164
6. Limitaciones del PIB como indicador de calidad de vida.....	165
¿los países con más pib tienen más calidad de vida?.....	165
7. La demanda agregada.....	167
La curva de demanda agregada.....	167
Cambios en la demanda agregada.....	168
8. La oferta agregada.....	170
La curva de oferta agregada.....	170
Cambios en la oferta agregada.....	171
9. El equilibrio macroeconómico.....	173
¿qué es el equilibrio macroeconómico?.....	173
Cambios en el equilibrio por variaciones de demanda.....	174
Cambios en el equilibrio por variaciones de oferta.....	175



Material elaborado por:

Material editado por:



1. LA MACROECONOMÍA.

En el año 2005 España se encontraba en una gran expansión. Las empresas estaban creciendo sin parar. Acababas la carrera un 30 de junio y el 1 de julio ya tenías trabajo. En ese momento encontrar trabajo para un recién titulado universitario era realmente fácil. “España va bien” había repetido una y otra vez José María Aznar (presidente desde 1996 a 2004). “Estamos en la Champions Lijjjjjj de las economías” presumía José Luis Rodríguez Zapatero (presidente en ese 2005).

¡Pero, ay mi madre!, la que nos vino encima a partir de 2008. El país había entrado en crisis y las empresas despedían y despedían. Los universitarios recién titulados no conseguían encontrar ningún trabajo, y aquellos que perdían el suyo se encontraban con las mismas dificultades. Algún día tú acabarás tus estudios y buscaras trabajo. Siento decirte que, en muchos casos, la facilidad o dificultad dependerá más de la situación del país que de ti mismo.

¡Qué bajón ticher! - ¿Y cómo puedo saber la situación del país? Como la situación del país nos afecta tanto a las personas, verás que los periódicos informan continuamente dando datos. La mayoría de estos datos (el PIB, el desempleo, el IPC, los tipos de interés...) afectan a toda la economía, y son lo que entendemos por **variables macroeconómicas**. A partir de ahora es lo que vamos a estudiar: la macroeconomía.

Hasta ahora nos hemos centrado en la forma en que las familias y las empresas se relacionan entre sí a través de diferentes tipos de mercados. Recuerda que las decisiones económicas de familias, empresas y los mercados, eran campo de estudio de la **MICROECONOMÍA**. Así, en el tema 1 vimos cómo las familias tomaban decisiones en base a unos principios, en el 2 vimos cómo las personas se relacionaban entre sí, y en el 4 y 5 cómo variaba el precio de café según el tipo de mercado.

Pero para poder conocer cómo funciona la economía en su conjunto es preciso estudiar los problemas económicos desde una perspectiva más amplia que la del comportamiento individual de familias y empresas: la **MACROECONOMÍA**.



• ¿Qué es la macroeconomía?

La macroeconomía analiza los problemas económicos en su conjunto, es decir, no se interesa tanto por analizar cómo se comporta una empresa (como la pastelería) o qué pasa en un determinado mercado (como el del café), sino por interpretar la economía de un país una vez que tenemos en cuenta **todos** los comportamientos de todas las empresas y todas las familias. **Es decir, cuando hablemos de macroeconomía sumaremos las decisiones de todos los agentes económicos.**

En la columna izquierda de la tabla, todas las preguntas son sobre decisiones individuales. Si una persona va a un concierto, si una empresa produce más o contrata otro trabajador, o si el precio de un producto sube o baja. **En la columna derecha vemos la macroeconomía, que estudia la suma de muchas decisiones.** El gasto total de un país depende de las decisiones individuales de millones de personas; la cantidad de total de trabajadores dependerá de la suma de millones de decisiones de empresas; al igual que el nivel general de todos los precios o la cantidad total producida en un país.

• • Macroeconomía: el total es lo que cuenta.

Ya no nos interesa si una empresa produce más o menos, sino la suma de la producción de todas las empresas. Por tanto, no haremos un análisis individual de una empresa, sino un análisis del resultado global. **El global es lo que cuenta.** En una sencilla comparación, la microeconomía estudiaría porque un alumno saca un 4, y que podemos hacer para que apruebe. La macroeconomía estudia por qué en una clase hay 12 suspensos y cómo podemos bajar ese número sin importar quién apruebe.

Pero debe quedar claro que hay una gran relación entre macroeconomía y microeconomía. Lo que ocurre en el conjunto de la economía es la suma de los millones de decisiones individuales de las familias y empresas. Cuando las empresas de la construcción dejaron de construir casas (microeconomía, ya que es un mercado), tuvieron que despedir a muchos trabajadores. Ante esta situación, esos trabajadores empezaron a consumir menos bienes, lo que empezó a provocar que muchas empresas empezaran a vender menos y a despedir trabajadores. Como resultado, la producción global bajó y el desempleo subió (macroeconomía).

Preguntas microeconómicas	Preguntas macroeconómicas
¿Me compro un libro o voy a un concierto? 	¿Por qué razón aumenta el gasto total de todas las familias? 
¿Cuántos pasteles le interesa producir a una pastelería para tener más beneficios? 	¿Qué debe suceder para que aumente la producción total de todas las empresas del país? 
¿Debe dar el Estado becas de estudios a algunas personas? 	¿Qué sucede si aumenta el gasto público total que hace el Estado? 
¿Por qué ha subido el precio de la vivienda? 	¿Por qué ahora el total de la cesta de la compra es más cara? 

2. LOS OBJETIVOS MACROECONÓMICOS

Como alumnos no os suelen gustar los temas de macroeconomía. Normalmente veis mucha utilidad a los primeros temas, cuando las personas tomamos decisiones en base al coste de oportunidad. También os resulta interesante analizar cómo las personas se relacionan y cómo los productos suben o bajan de precio. ¿Pero de qué me sirve saber que el PIB ha aumentado un 2,8% o que el IPC ha subido un 3%? Pues porque como dijimos en el apartado anterior, todo esto te influye como ciudadano. ¿Cómo es eso? Sigue leyendo.

La situación económica general interesa mucho a consumidores, empresas y Estado.

FAMILIAS

• En una situación favorable, las familias son optimistas con el futuro y consumen más, lo que beneficia a que las empresas puedan ganar más dinero.



EMPRESAS

• Si la situación es buena, las empresas ampliarán sus negocios y contratarán más trabajadores. Si la situación es mala, ocurrirá lo contrario y las empresas pueden despedir sus trabajadores.



ESTADO

• Las políticas que lleve a cabo el Estado variarán mucho según la economía vaya mejor o peor.



Objetivos macroeconómicos y sus indicadores económicos.

¿Cómo sabemos si la situación de la economía es buena o mala? En general, los economistas consideran que la economía en su conjunto va bien (como decía Aznar), si se cumplen una serie de objetivos macroeconómicos.

Los objetivos macroeconómicos son los niveles que se desean alcanzar en las principales variables macroeconómicas. Para medir estas variables se usan indicadores económicos

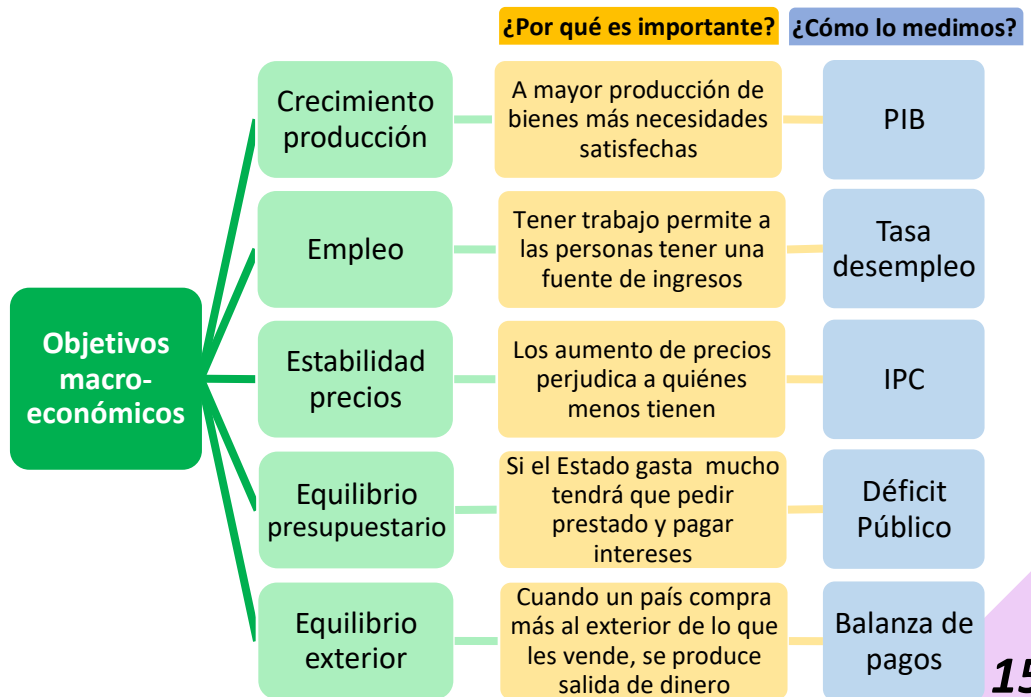
1 Crecimiento de la producción. El crecimiento de la producción de bienes de un país es clave para la economía. **Si hay más producción, podemos satisfacer más necesidades y mejora el nivel de vida de los ciudadanos, se contratan más trabajadores y se recaudan más impuestos que permiten al Estado gastar más dinero.** El indicador que mide el valor de la producción es el **PIB**. El crecimiento del PIB es, por tanto, una obsesión para los gobiernos de los países.

2 Empleo. Sin duda es el objetivo que más nos afecta a todos los ciudadanos. **Cuando las personas no encuentran trabajo, se quedan sin su principal fuente de ingresos y la calidad de vida disminuye.** El indicador que nos muestra la situación de empleo en el país es la **tasa de desempleo**, que indica el porcentaje de personas que buscan trabajo y no lo encuentran. Cuando la tasa de desempleo aumenta, se encienden las alarmas del país. Conseguir una baja tasa de desempleo es prioritario.

3 Estabilidad de precios. Cuando los precios de un país aumentan de manera constante se llama inflación. **El aumento de los precios (que se inflan), hace que las personas perdamos poder adquisitivo, es decir, que podamos comprar menos bienes con nuestros salarios.** Tal y como veremos, la inflación perjudica mucho a los que menos tienen. El indicador que nos mide si los precios aumentan o disminuyen es el **IPC**, y lo veremos en este tema. Controlar los precios para que no suban (ni bajen) mucho es otro objetivo clave de toda economía.

4 Equilibrio presupuestario del estado. Si el Estado gasta más dinero del que ingresa con los impuestos necesitará pedir prestado y hay un **desequilibrio en el presupuesto del Estado**. El indicador que nos muestra este desajuste es lo que se conoce como **déficit público**. Como veremos, **el déficit público tiene muchos efectos negativos en la economía, ya que pedir prestado implica pagar unos intereses** que nos impiden gastar en otras cosas necesarias (como sanidad o educación, por ejemplo). Conseguir que haya un equilibrio entre gastos e ingresos es otra cuestión muy importante para toda economía.

5 Equilibrio exterior. Cuando un país compra más al exterior (importaciones) de lo que les vende (exportaciones), se produce un **desequilibrio exterior**. **Este desequilibrio también tiene efectos negativos, ya que supone que tenemos que estar pidiendo prestado al exterior.** El indicador que nos mide si compramos o vendemos más al exterior es la **balanza de pagos**. Conseguir un equilibrio con el exterior, es por supuesto otro factor importante a tener en cuenta.



3. EL PRODUCTO INTERIOR BRUTO (PIB).

Para poder medir el conjunto de la economía necesitamos estudiar una serie de variables. Por ejemplo, para saber el nivel de la clase de bachillerato, una buena medida puede ser el número de suspensos o el número de sobresalientes. En economía también queremos saber el nivel de nuestro país y, por ello, utilizamos variables macroeconómicas que nos permitan conocer el nivel global. Pues bien, cuando se trata de poner nota a un país, hay una variable que sobresale más que ninguna: el Producto Interior Bruto (PIB).

• ¿Qué es el PIB?

Uno de los principales objetivos macroeconómicos que todo país quiere perseguir es el crecimiento de la producción, ya que esto permite satisfacer un mayor número de necesidades y, en general, permite aumentar la calidad de vida. El principal indicador que nos mostraba este crecimiento de la producción era el PIB.

La **PRODUCTO INTERIOR BRUTO (PIB)** es el valor monetario total de los bienes y servicios finales producidos para el mercado dentro de las fronteras de un país en un periodo de tiempo determinado, generalmente un año.

Analicemos cada uno de los elementos de esta definición paso a paso:

1 “Es el valor monetario total...”



Para calcular el PIB tenemos que saber cuánto vale la producción de todas las empresas de un país. Se suman ordenadores, viviendas, todo tipo de comida, etc. Como ves se suman bienes muy diferentes, pero esto plantea una duda: ¿Cómo se puede sumar bienes tan diferentes como kilos de arroz, litros de agua u ordenadores?



El PIB suma todos los bienes utilizando su precio de mercado, multiplicando las cantidades por su precio. Así lo que se suman son unidades monetarias (euros en España, dólares en USA...)

El PIB mide el valor monetario total de la producción. Es decir, multiplicamos todo lo producido por su precio correspondiente.

CANTIDAD DE BIENES	PRECIO	CONTRIBUCIÓN AL PIB
3 ordenadores	500 euros/ordenador	1.500 euros
500 litros de agua	1 euro/litro	500 euros
200 kilos de arroz	1,50/kilo	300 euros

PIB TOTAL: 2.300 €

2 “...de los bienes y servicios...”



El PIB no tiene en cuenta sólo el valor de los bienes tangibles como el arroz, los ordenadores o el agua, sino que también considera los servicios prestados. Un corte de pelo o el pago a un profesor particular son, por tanto, servicios intangibles que tienen un valor y debemos incorporar al PIB.

El PIB mide el valor de productos tangibles (bienes) e intangibles (servicios).

3 “...finales...”



Solo se tienen en cuenta los bienes finales, es decir, aquellos son vendidos a los consumidores. No se tienen en cuenta los bienes intermedios, es decir, aquellos que las empresas compran para transformarlos y producir el bien final. ¿Complicado? Que va, vamos a verlo con un sencillo ejemplo. Si un concesionario vende un coche a un consumidor, se considera un bien final y cuenta dentro del PIB. Sin embargo, si la empresa que fabrica coches compra acero o los parabrisas necesarios para llegar a producir el coche, está adquiriendo bienes intermedios que le permitirán fabricar el bien final (el coche).



El valor de bienes intermedios producidos no se cuenta en el PIB, se tendrá en cuenta cuando se venda el producto final (coche).

Algo parecido pasa con los servicios. Si por ejemplo contratamos una persona para limpiar nuestra casa, se trata de un servicio final, ya que quien lo adquiere es un consumidor y sí contará dentro del PIB. Sin embargo, si es un hotel el que contrata a esa persona, será un servicio intermedio y no contará dentro del PIB, ya que ese servicio intermedio le permite al hotel ofrecer su servicio final (el alojamiento del hotel). **De nuevo, el valor del servicio intermedio de limpieza se tendrá en cuenta dentro del precio final de la habitación (servicio final), que será cuando cuente para el PIB.**

El PIB mide solo los productos vendidos al consumidor final, no los vendidos entre empresas.

4 “... producidos...”



El PIB incluye solo lo producido en el periodo que estemos estudiando, y no incorpora las transacciones de productos de segunda mano. Imagina que en 2018 una persona vende su coche usado; su valor no se incluye en el PIB de 2018, ya que ya se incluyó en el PIB del año que fue producido.

El PIB solo mide los productos producidos en este año, pero no mide la venta de productos de segunda mano.

5 “... dentro de las fronteras del país...”



En PIB mide el valor de la producción dentro de las fronteras de un país, en nuestro caso lo producido dentro de España, es decir, independientemente de que se hayan producido esos bienes por españoles o por extranjeros. **Se excluye por tanto la producción de españoles en el resto del mundo.** Así, los servicios que Pau Gasol hace en USA entran dentro del PIB de Estados Unidos, mientras que los servicios de Messi en España forman parte del PIB español. Si un español monta una fábrica en Francia, este contará dentro del PIB francés.

El PIB mide la producción vendida en el país, sin importar si es producida por españoles o por extranjeros.

6 “... para el mercado...”



Solo se tienen en cuenta los bienes que se producen para el mercado. Cuando una persona lava su coche o limpia su casa se han producido servicios que no son vendidos a nadie y, por tanto, que no se incluyen en el PIB. Sin embargo, si vamos a un lavadero de coches o contratamos a una persona que nos limpie al hogar, entonces si incluiremos el servicio en el PIB, porque estamos pagando por él. Y es que los amos de casa dan servicios de un gran valor que ni siquiera el PIB tiene en cuenta porque no pasan por el mercado. *No se los digáis a mi madre...*

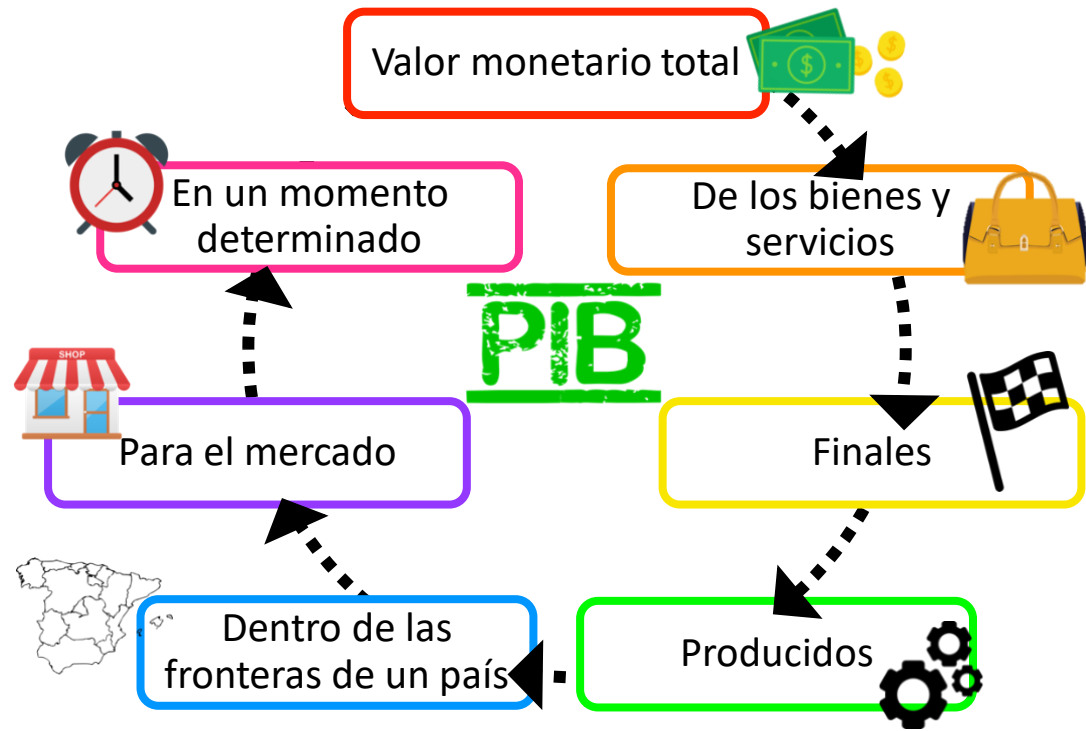
El PIB sólo mide las operaciones que pasan por el mercado.

7 “... en un determinado periodo de tiempo...”



Normalmente cuando hablamos de PIB, hablamos del valor total de lo producido en un año, con la intención de poder hacer comparaciones todos los años. De esta manera podemos comparar cuánto crece o decrece el valor de la producción cada año. En el año 2024, el valor de todo lo producido (PIB) en España fue de más de 1,4 billones de euros.

El PIB mide la producción vendida en un país en un tiempo concreto, normalmente un año.



ACTIVIDAD RESUELTA 1. PIB o no PIB: esa es la cuestión.

Indica si las siguientes actividades forman parte del PIB de nuestro país.

Juana acude a un mecánico a que le arregle el coche, pero este no le emite factura. No forma parte del PIB porque al no emitir factura, esa operación no pasa por el mercado (es economía sumergida), por tanto, no hay manera de contabilizarla



Miguel hace una deliciosa paella en casa. Contará solo los ingredientes que Miguel haya comprado. No importa lo deliciosa que sea, el valor de la producción no se verá aumentado por el esfuerzo de Miguel.

Ana acude a Estados Unidos a dar una charla de economía. No forma parte del PIB porque los servicios se llevan en otro país. Esa actividad será parte del PIB de allí.



Antonio arregla desperfectos de habitaciones de un hotel. Tampoco cuenta, porque el servicio no lo recibe un consumidor final. En este caso, todos los servicios que contrate el hotel no forman parte del PIB, ya que estos son servicios intermedios que el hotel utiliza para ofrecer su servicio final: la habitación del hotel.

4. LA MEDICIÓN DEL PIB.

• ¿Cómo podemos medir el PIB?

Como puedes imaginar, sumar el valor de millones de productos a lo largo de un año es una tarea complicada y llegar al resultado exacto es difícil. Hay tres métodos para calcular el PIB:

1 Método del gasto.

El **PIB POR EL MÉTODO DEL GASTO** es igual a la suma de todos los gastos en bienes y servicios realizados por: familias, empresas, sector público y extranjeros.

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

El primer método para calcular el PIB se consigue al dividir la producción en 4 categorías en función de quién compra los productos. De esta manera, los productos los pueden comprar familias, empresas, el Sector Público y los extranjeros. Vamos a verlo.

• **Consumo (C).** El consumo es el gasto en bienes y servicios realizado por las familias. Es el elemento más importante del PIB, ya que suele ser el 60% del total del mismo. Así, todo lo que compran las familias: alimentos, ropa, gasolina, etc. forma parte del consumo incluido en el PIB.



• **Inversión (I).** Si el consumo es el gasto de las familias, podríamos decir que la inversión es el gasto de las empresas. Dentro de la inversión, podemos diferenciar:

A) Equipos: es el gasto en almacenes, edificios industriales, maquinaria, etc.

B) Viviendas residenciales: es decir, las casas donde habitualmente vivimos, estén estas ocupadas o no, se cuentan también como inversión, aunque no sea un gasto propio de las empresas sino de las familias (es una excepción).



• **Gasto Público (G).** El Gasto Público incluye el gasto en compra de bienes por parte del Estado, los pagos al personal, así como todos los gastos en inversión que realice. Es decir, son gastos por los que el Estado recibe un bien o un servicio a cambio (queremos calcular la producción, y esta eran bienes y servicios).



Sin embargo, no se tienen en cuenta las transferencias del Estado, como el pago de pensiones o el subsidio de desempleo, ya que esto es una redistribución de la renta y no un pago por la producción de un bien o servicio (cuando el Estado paga la pensión no recibe nada a cambio, por tanto, no lo contabilizamos porque no hay producción).

• **Exportaciones e importaciones (X - M).** No hay que olvidar que las economías de diferentes países están relacionadas entre sí. Los extranjeros compran en nuestro país y nosotros en el suyo. De esta manera, si un alemán compra vino en España diremos que es una **exportación (X)** y la tendremos que sumar a nuestro PIB, ya que es un mayor gasto en España. Si un español compra un coche en Alemania diremos que hay una **importación (M)** y la tenemos que restar del PIB español (y sumarlo al de Alemania), ya que es un gasto que sale de nuestro país. **Las importaciones, por tanto, son los gastos de los españoles en el exterior, mientras que las exportaciones son el gasto que hacen los extranjeros en nuestro país.**

2 Método de los ingresos o de las rentas.

El **PIB POR EL MÉTODO DE LA RENTA** será la suma de todos los ingresos o rentas que reciben los agentes económicos. El motivo es que toda la producción (el PIB), una vez que es vendida, se reparte como rentas entre los agentes.

$$\text{PIB} = \text{salarios} + \text{alquileres} + \text{intereses} + \text{beneficios}$$

$$\text{PIB} = \text{RA} + \text{EBE}$$

Otra manera de conocer el PIB es sumando el total de los ingresos o rentas de todos los agentes económicos. La razón es la siguiente: hemos dicho que en España las empresas producen una producción por valor de más de 1 billón de euros. **Pues bien, cuando la producción es vendida, eso supone ingresos para las empresas por ese importe.** Las empresas cogerán esos ingresos y los usarán para pagar a las familias por el uso de los factores productivos. El dinero que le sobra a la empresa una vez que paga a todos sus factores productivos serán beneficios, que serán repartidos entre los dueños de las empresas, que también son familias.

Por tanto, para calcular el PIB por el método renta debemos sumar todas las rentas que reciben los individuos por prestar los factores de producción a las empresas:

• **Salarios o remuneración de asalariados (RA).** Rentas que reciben las familias por prestar su trabajo.



• **Alquileres.** Rentas recibidas por el alquiler de terrenos y otras propiedades de las familias.



• **Intereses.** Otra manera que tienen las familias de obtener rentas es prestando su dinero a otras empresas. A cambio reciben intereses.



• **Beneficios.** Una vez que la empresa ha pagado salarios, alquileres e intereses, el resto serán sus beneficios.



Nota: también debemos incluir las DEPRECIACIONES, que son las rentas que se destinan a cubrir el desgaste de los equipos de las empresas. La suma de alquileres, interese, beneficios y depreciaciones también se llama Excedente Bruto de Explotación (EBE).

3 Método del Valor Añadido o producción.

El **PIB POR EL MÉTODO DE LA PRODUCCIÓN** es la suma del valor añadido de todas las empresas.

En teoría, para conocer el valor de la producción de todo un país (el PIB), obtendríamos el mismo resultado calculando cuánto se ha comprado (método del gasto en bienes y servicios) que calculando cuánto se ha vendido (las cosas se venden porque alguien las compra). Así pues, para saber cuánto vale la producción de bienes y servicios finales (es decir, el PIB) bastaría con preguntar a las empresas cuánto han vendido en el periodo que se estudia ¿NO?

No es tan fácil amigo. **Esto sería posible si todas las empresas produjeran únicamente para el consumidor final, es decir, que no hubiera compras entre empresas.** Decíamos que cuando una empresa vende a otra, en realidad estaba vendiendo un producto intermedio, ya que la empresa que compra utilizará ese bien o servicio para producir otro. *Por ejemplo, algunas empresas producen neumáticos y se los venden a los fabricantes de coches.*

Si sumásemos lo producido por ambos tipos de empresas estaríamos contando dos veces el mismo producto (las ruedas son parte del coche). *Es decir, si contáramos la venta de los neumáticos, y luego la del coche, estaríamos contando dos veces las ruedas.* Vamos a verlo con un ejemplo.

Supongamos que en un país imaginario solo existen 3 empresas. Una empresa que vamos a llamar Minas S.A. se encarga de extraer hierro de una mina y lo vende por 4.000 euros a otra empresa que se llama Aceros S.A. Aceros S.A. se dedica a producir acero (qué casualidad), por lo que coge el hierro, lo transforma y lo vende a una empresa que se llama Coches S.A. por 9.000 euros. La empresa Coches S.A. coge el acero y produce un coche, que vende a una familia por 20.000 euros.

 MINAS SA	 ACEROS SA	 COCHES SA
Valor producción: 4.000	Valor producción: 9.000	Valor producción: 20.000
Valor añadido: 4.000	Valor añadido: 5.000	Valor añadido: 11.000

Si sumáramos el valor de la producción de todas las empresas, diríamos que el PIB de este país es 33.000 euros (4.000 del hierro, 9.000 del acero y 20.000 del coche). ¿Es esto cierto? Claro que no, pues el valor del hierro se ha incorporado al valor del acero, y el valor del acero forma parte del valor del coche. Acero y hierro son bienes intermedios. El único bien final, el que se vende al consumidor, es el coche, que vale 20.000 euros. Si sumásemos el acero lo estaríamos haciendo dos veces. Una cuando lo vendemos a la empresa de coches y otra cuando vendemos el coche final.

PIB = valor añadido de todas las empresas

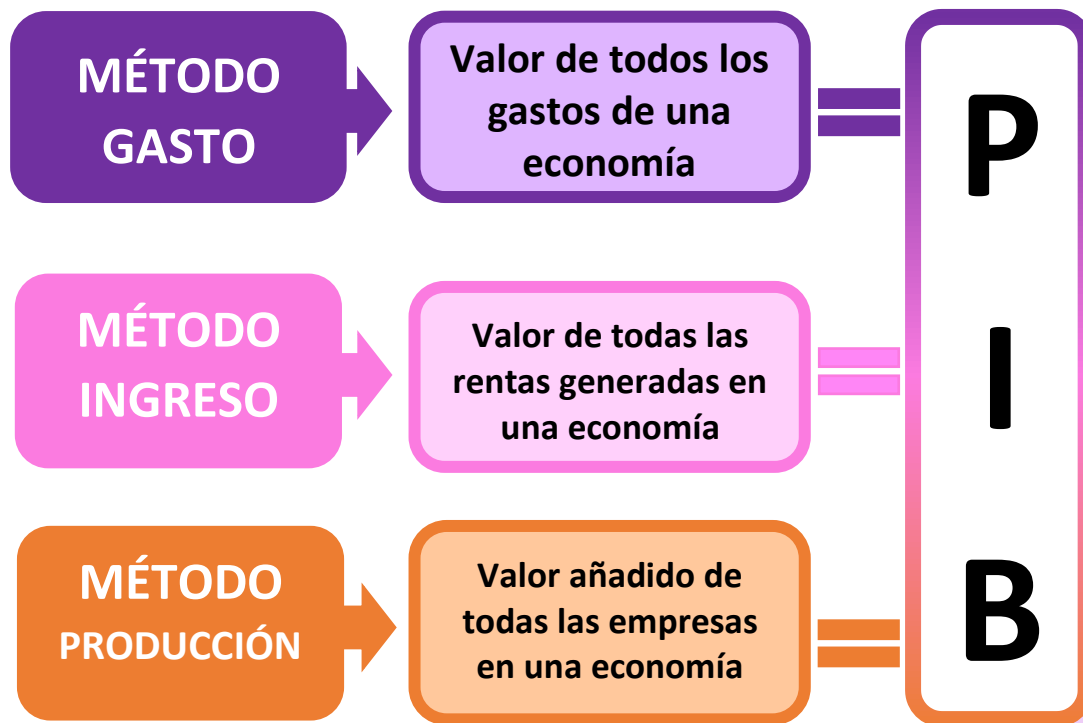
Si contásemos el hierro lo llegaríamos a contar tres veces. Uno al venderlo a la empresa de acero, otro cuando esta empresa lo vende a la de coches (el acero ya cuenta el valor del hierro), y otra cuando el coche se vende a los consumidores (el coche tiene en cuenta el valor del acero, que ya contaba el valor del hierro). No tendría sentido.

Para solucionar este problema de doble contabilización se utiliza el método del valor añadido.



El valor añadido se obtiene restando al valor de la producción de una empresa, el valor de las de otros bienes intermedios (adquiridos a otras empresas) utilizados en su producción.

De esta manera, la empresa que extrae el hierro de las minas genera los primeros 4.000 euros. La segunda empresa que produce acero añade otros 5.000 más, ya que adquiere un producto por 4.000 y crea algo que vale 9.000 (por eso añade valor). La empresa que vende coches añade un valor de 11.000. La suma de estos 3 valores añadidos será el valor de la producción (4.000 + 5.000 + 11.000 = 20.000)



● ANEXO.

● ● Magnitudes que surgen a través del PIB.

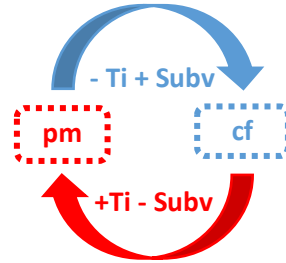
Pasar de precios de mercado a coste factores.

El PIB a precios de mercado nos dice el precio que paga el consumidor (por eso es el que usamos en el método gasto). Sin embargo, el PIB a coste de los factores nos dice cuánto costaba el producto al salir de la fábrica.

Si al coste de los factores le sumamos los impuestos indirectos (Ti), como el IVA, y le restamos las subvenciones (Subv), obtenemos los precios de mercado.

$$\text{PIB}_{\text{pm}} = \text{PIB}_{\text{cf}} + \text{Ti} - \text{Subv}$$

$$\text{PIB}_{\text{cf}} = \text{PIB}_{\text{pm}} - \text{Ti} + \text{Subv}$$



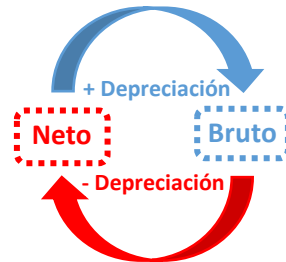
Pasar de bruto a neto.

Igual que tu móvil no vale lo mismo nuevo que usado, las máquinas utilizadas por las empresas tampoco valen lo mismo a medida que se desgastan. El desgaste que sufren todas las máquinas al producir es lo que llamamos depreciación. Mientras que el PIB no me muestra si las máquinas son nuevas o usadas, el PIN (Producto Interior Neto) si tiene en cuenta este desgaste.

Si al PIB le restamos la depreciación obtenemos el PIN.

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

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



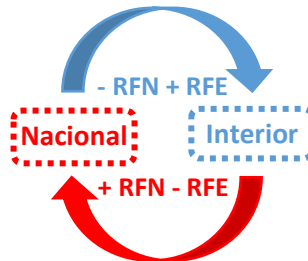
Pasar de interior a nacional.

El PIB nos mide lo que producimos dentro de las fronteras del país, con independencia de que sea producido por nacionales o extranjeros. El PNB (Producto Nacional Bruto) nos mide lo que es producido por nacionales, con independencia de que se produzca dentro o fuera del país.

Para obtener el nacional tendremos que sumar todas las Rentas de los Factores Nacionales en el exterior, RFN (por ejemplo, los servicios que produce Pau Gasol en USA, que antes no contábamos), y restar las Rentas de los Factores Extranjeros en nuestro país, RFE (lo que Messi produce en España, ya que no forman parte de los nacionales).

$$\text{PNB} = \text{PIB} + \text{RFN} - \text{RFE}$$

$$\text{PIB} = \text{PNB} - \text{RFN} + \text{RFE}$$



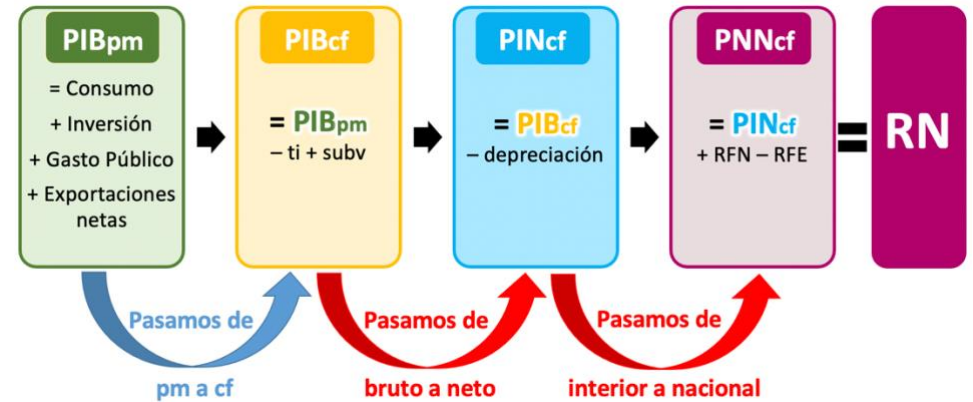
● ● De la Renta Nacional a la renta personal disponible.

Cuando anteriormente vimos las rentas que recibían todos los agentes por el método ingreso, dijimos que estas eran equivalentes al PIB. Sin embargo, esto no es del todo exacto. La renta nacional que vimos es equivalente al producto nacional neto a costes de factores (PNN_{cf}).

$$\text{RN} = \text{Salarios} + \text{Alquileres} + \text{Intereses} + \text{Beneficis} = \text{PNN}_{\text{cf}}$$

Pasar del PIB_{pm} a la Renta Nacional (PNN_{cf}).

Fijate que para pasar del PIB_{pm} al PNN_{cf} tenemos que hacer los 3 cambios de antes.



La **RENTA NACIONAL** nos indica las rentas recibidas por los factores nacionales

La renta personal disponible.

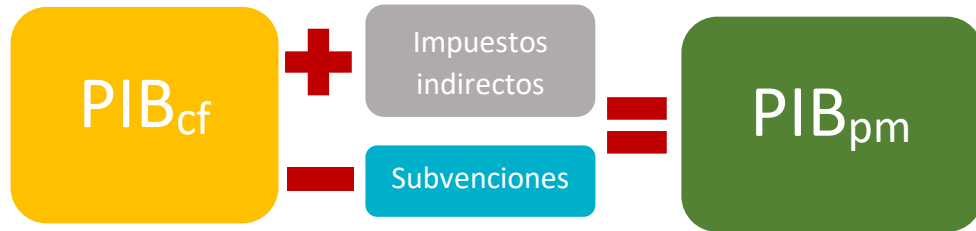
No toda la renta nacional llega a las familias. Parte de esa renta nacional se la quedan las empresas en forma de beneficios. Además, las familias tienen que pagar una serie de impuestos y reciben una serie de ayudas (que llamamos transferencias, Tr).

Para llegar a la renta personal disponible tenemos que restar todas las rentas que NO llegan a las familias: los impuestos personales (Td) y las cotizaciones sociales (CSS) que pagan tanto empresas como familias, y los beneficios no distribuidos por empresas (Bnd). Y sumaremos las transferencias o ayudas (como pensiones, paro, becas...) que las familias reciben del Estado (Tr).

$$\text{Renta personal disponible} = \text{RN} - \text{Td} - \text{Css} - \text{Bnd} + \text{Tr}$$

La **RENTA PERSONAL DISPONIBLE** es la parte de la renta nacional que finalmente llega a las familias. Con esa renta tienen dos posibilidades: consumir o ahorrar.

EQUIVALENCIA DE LOS 3 MÉTODOS DE CÁLCULO DEL PIB



El **método gasto** contabiliza la compra de los productos a su **precio de mercado**. Por eso, nos da el PIB a precios de mercado (PIBpm). Debemos tener en cuenta que estos precios de mercado **INCLUYEN** el pago de impuestos indirectos al comprar el producto (como el IVA).

MÉTODO GASTO

$$PIB_{pm} = C + I + G + (X - M)$$

El **método ingreso** o renta, contabiliza la suma de todas las rentas generadas en un país, es decir, el **coste de todos los factores**. Por eso, este método nos da el PIB a coste de factores (PIBcf). Por tanto, este PIBcf **NO INCLUYE** el pago de impuestos indirectos.

MÉTODO INGRESO

$$PIB_{cf} = RA + EBE$$

El **método producción** contabiliza la suma de todos los valores añadidos de todas las empresas también **a coste de los factores**.

MÉTODO PRODUCCIÓN

$$PIB_{cf} = VA \text{ de todas las empresas}$$

MÉTODO GASTO

CONSUMO
 +
 INVERSIÓN
 +
 GASTO PÚBLICO
 +
 EXPORTACIONES NETAS

= **PIBpm**

MÉTODO INGRESO

SALARIOS
 +
 ALQUILERES
 +
 INTERESES
 +
 BENEFICIOS
 +
 DEPRECIACIÓN

= **PIBcf**

+ Impuestos indirectos

- Subvenciones

MÉTODO PRODUCCIÓN

SUMA DEL VALOR AÑADIDO DE TODAS LAS EMPRESAS

= **PIBcf**

+ Impuestos indirectos

- Subvenciones

Los 3 métodos nos llevan al mismo resultado (el PIB a precios de mercado)

PIBpm

ACTIVIDAD RESUELTA 2. La disolución de la contabilidad nacional.

Un país presenta los siguientes datos.

Consumo: 50	Gasto público: 40	Beneficios: 25	Intereses: 20	Salarios: 45
Alquileres: 2	Inversión: 15	Importaciones: 15	Subvenciones: 5	Exportaciones: 10
Impuestos indirectos: 10	VA del sector primario: 5	VA del sector secundario: 20	VA del sector terciario: 70	Depreciación: 3

Calcula el PIB_{pm} por los 3 métodos conocidos y comprueba que coinciden.

1. PIB método gasto:

$$PIB_{pm} = C + I + Gp + X - M = 50 + 15 + 40 + 10 - 15 = 100 \text{ u.m.}$$

2. PIB método ingreso o renta:

$$PIB_{cf} = \text{salarios} + \text{alquileres} + \text{intereses} + \text{beneficios} + \text{depreciación}$$

$$PIB_{cf} = 45 + 2 + 20 + 25 + 3 = 95 \text{ u.m.}$$

Pero este dato es a coste de factores. Debemos pasarlo a precios de mercado:

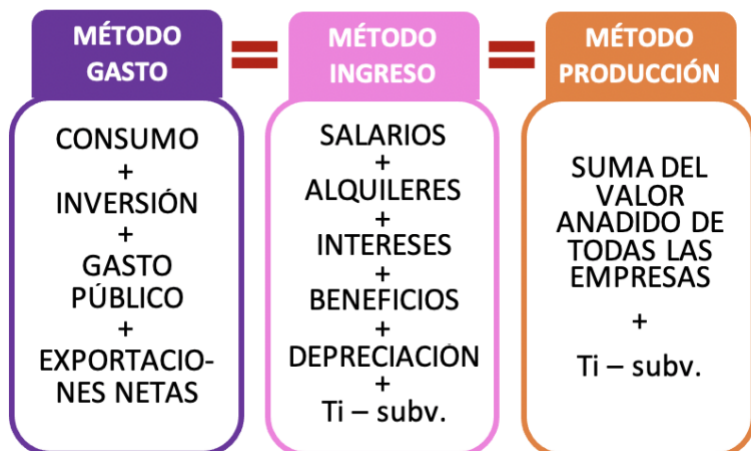
$$PIB_{pm} = PIB_{cf} + Ti - Subv = 95 + 10 - 5 = 100 \text{ u.m.}$$

3. PIB método valor añadido:

$$PIB_{cf} = \text{Suma valor añadido sectores} = 5 + 20 + 70 = 95 \text{ u.m.}$$

Nuevamente hay que pasar precios de mercado:

$$PIB_{pm} = PIB_{cf} + Ti - Subv = 95 + 10 - 5 = 100 \text{ u.m.}$$



ACTIVIDAD RESUELTA 3. La aproximación a la renta personal.

Un país tiene un PIB_{pm} de 200, y presenta los siguientes datos:

Impuestos indirectos: 20	Subvenciones: 15	Depreciación: 30	Renta de los factores extranjeros en el interior: 5	Renta de factores nacionales en el exterior: 10
Transferencias a los ciudadanos: 20	Impuestos directos: 25	Cotizaciones a la Seguridad Social: 10		

Calcula la renta personal disponible.

Lo primero que tenemos que hacer es calcular la Renta Nacional. Sabemos que RN = PNN_{cf} y tenemos el dato del PIB, así debemos empezar a hacer cálculos.

1. Pasamos PIB_{pm} a PIB_{cf}:

$$PIB_{cf} = PIB_{pm} - Ti + Subv = 200 - 20 + 15 = 195 \text{ u.m.}$$

2. Pasamos de PIB_{cf} a PIN_{cf}:

$$PIN_{cf} = PIB_{cf} - \text{depreciación} = 195 - 30 = 165 \text{ u.m.}$$

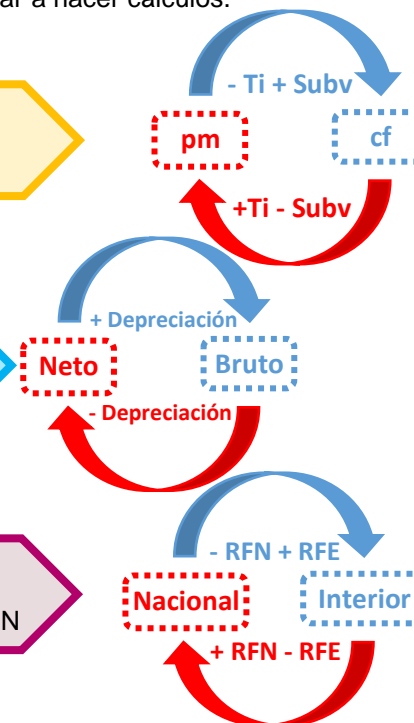
3. Pasamos de PIN_{cf} a PNN_{cf}

$$PNN_{cf} = PIN_{cf} + RFN - RFE = 165 + 10 - 5 = 170 = RN$$

Ahora podemos calcular la renta disponible a partir de la Renta nacional:

$$\text{Renta personal disponible} = RN - Td - C_{ss} + Tr = 170 - 25 - 10 + 20 = 155 \text{ u.m.}$$

La renta que le acabará llegando a los ciudadanos del país será de 155 u.m.



• ¿Por qué es importante el PIB para un país?

Te dan las notas y vas rápido a casa a presumir de lo buenas que son. Y es que es habitual que nos guste presumir cuando tenemos éxito en la vida. Si recuerdas, dijimos que el indicador macroeconómico que los economistas solían usar para poner la nota a un país era el PIB. En los últimos años, España ha visto como aumentaba mucho el PIB, y el antiguo presidente, Mariano Rajoy, sacó mucho pecho. ¿Pero qué pasa con el PIB? ¿Por qué tanto revuelo con él?

El **PIB** nos indica el **CRECIMIENTO ECONÓMICO**, es decir, el aumento de la capacidad de producción de un país de un año a otro.

El aumento del PIB y, por tanto, el crecimiento económico es muy importante para un país por las siguientes razones.

1 Hemos visto que hay una relación total entre producción y renta.

Si aumenta la producción, aumentan las rentas que reciben los individuos (salarios, alquileres, intereses y dividendos). Por eso el Estado está tan interesado en el crecimiento del país y, por tanto, en el aumento del PIB, ya que este genera más renta para los agentes económicos y que, por tanto, **se puedan satisfacer más necesidades. En general, los economistas piensan que los países con más PIB tienen más calidad de vida** (aunque veremos que no es una medida exacta).



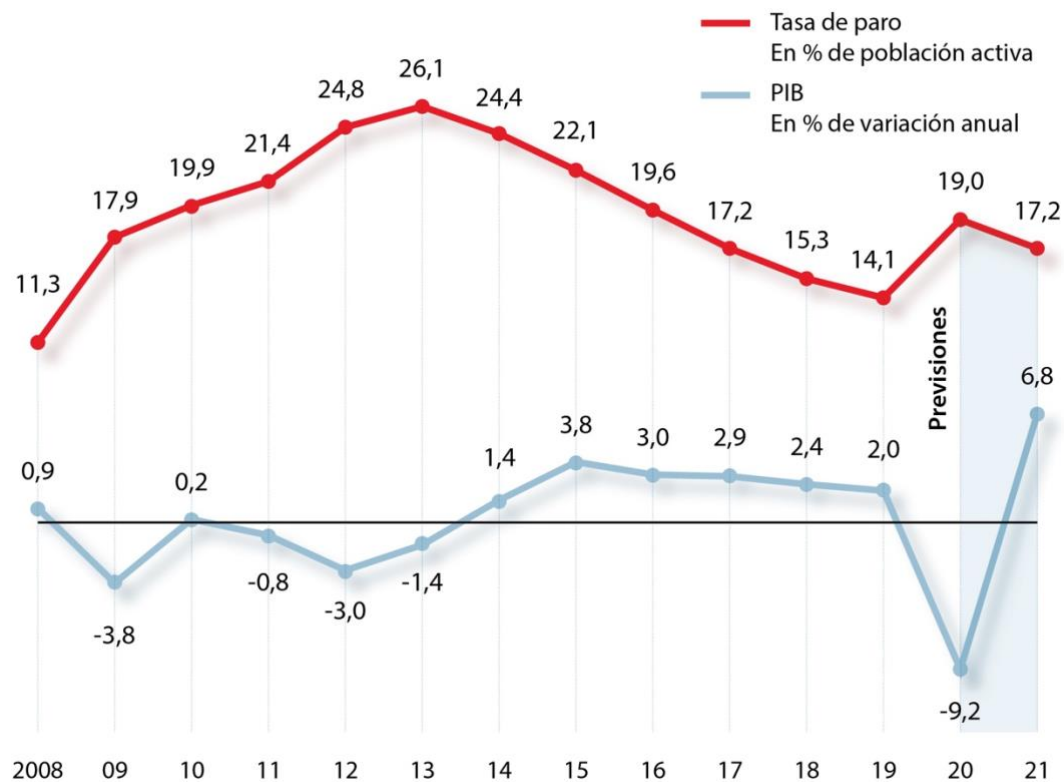
2 También hay una relación entre producción y desempleo.

Como norma general si las empresas producen más bienes y servicios necesitarán contratar más trabajadores para llevar a cabo esta producción (aunque el gran desarrollo de la robótica está poniendo esto en duda). De la misma manera, cuando el PIB disminuye o incluso si crece muy poquito, las empresas ven que no necesitan tantos trabajadores y, por tanto, el desempleo aumenta.

España llegó a un gran desempleo en 1993 (24,55%) pero a partir de ese año el PIB empezó a aumentar mucho (3 - 5% cada año). Como las empresas producen más cada año, contratan más trabajadores cada año, lo que hizo que el desempleo bajara hasta un 8,26% en 2007, tal y como puedes ver en el gráfico. Sin embargo, con la crisis en 2008 el PIB empezó a disminuir (-3,8% en 2009 y -3% en 2012), y la menor producción de las empresas hizo que se despidieran muchos trabajadores. Esto aumentó el desempleo hasta el 26,94% (más de 6 millones de parados) en 2013.



Evolución de la tasa de paro y PIB



Fuente: Gobierno de España

ABC

Nuevamente con el crecimiento del PIB (2 - 3%) desde 2014 el desempleo volvió a bajar hasta el 13,78 % en 2019. Sin embargo, con el confinamiento y la crisis del COVID, el PIB bajó un 10,8% en 2020 y el desempleo volvió a subir. Una vez más, cuando el PIB subió a partir de 2021, el desempleo ha disminuido hasta el 12% actual en 2024.

En efecto, hay una gran relación entre PIB y desempleo. Cuando el PIB crece alrededor de un 2% o más, vemos como el desempleo baja. Por eso el PIB es tan importante para el país.

6. LIMITACIONES DEL PIB COMO INDICADOR DE CALIDAD DE VIDA.

• ¿Los países con más PIB tienen más calidad de vida?

Hemos visto como, cuanto mayor sea el PIB, más se está produciendo y más rentas se generan, por lo que, en un principio, podríamos decir que el PIB podría ser un indicador del nivel de vida de un país. En ocasiones se utiliza el PIB per cápita como indicador de la calidad de vida un país.

• • ¿Qué es el PIB per cápita?

El **PIB PER CÁPITA** nos mide el PIB por habitante. Es decir, si dividimos el total de las rentas generadas en un país (el PIB) entre el número de habitantes de un país, obtenemos la renta que gana cada habitante de media.

$$PIB \text{ CÁPITA} = \frac{PIB \text{ TOTAL}}{n^{\circ} \text{ habitantes}}$$

[En el siguiente enlace](#) podemos ver el PIB per cápita de los países. Según los datos, Luxemburgo sería el país más rico por habitante, con 118.770 € en 2024 de media por habitante. Burundi será el más pobre, con 200 euros de media por habitante (menos de 1 euro al día). En España la media sería de 30.320 euros al año por habitante en 2024.

• • ¿Mide el PIB per cápita el bienestar de los ciudadanos del país?

Muchas personas consideran que el PIB es un buen indicador de la calidad de vida de un país. Al fin y al cabo, el PIB mide las rentas generadas por un país y el gasto de sus ciudadanos y empresas. Como la mayoría de personas prefieren ganar más dinero y así poder gastar más, el PIB podría ser un buen indicador. *Sin embargo, algunas personas piensan diferente. Mira lo que decía un famoso senador de Estados Unidos.*

“Nuestro PIB tiene en cuenta, en sus cálculos, la contaminación atmosférica, la publicidad del tabaco y las ambulancias que van a recoger los heridos en nuestras autopistas. Registra los costes de los sistemas de seguridad que instalamos para proteger nuestros hogares y las cárceles en las que encerramos a los que logran irrumpir en ellos. Conlleva la destrucción de nuestros bosques de secuoyas y su sustitución por urbanizaciones caóticas y descontroladas. Incluye la producción de napalm, armas nucleares y vehículos blindados que utiliza nuestra policía antidisturbios para reprimir los estallidos de descontento urbano. Recoge (...) los programas de televisión que ensalzan la violencia con el fin de vender juguetes a los niños. En cambio, el PIB no refleja la salud de nuestros hijos, la calidad de nuestra educación, ni el grado de diversión de nuestros juegos. No mide la belleza de nuestra poesía, ni la solidez de nuestros matrimonios. No se preocupa de evaluar la calidad de nuestros debates políticos, ni la integridad de nuestros representantes. No toma en consideración nuestro valor, sabiduría o cultura. Nada dice de nuestra compasión ni de la dedicación a nuestro país. En una palabra: el PIB lo mide todo excepto lo que hace que valga la pena vivir la vida”.

Muchos economistas discutieron esta frase. Es cierto que el PIB no mide la calidad de la sanidad, la educación, o la belleza de la poesía. Pero los países con más PIB pueden gastar más dinero en sus colegios, en sus hospitales, o en enseñar a sus ciudadanos a disfrutar de la lectura. Es decir, **el PIB no mide exactamente el bienestar, pero si mide la capacidad de un país para poder conseguirlo.**

• • ¿Qué no mide el PIB? Problemas de medición del PIB.

¿Pero un país con el doble de PIB tiene el doble de bienestar? Por supuesto que no.

Existen ciertas limitaciones en cuanto al uso y la interpretación del PIB para medir el mayor o menor nivel de vida. Vamos a destacar las principales razones por las que el PIB no mide exactamente el bienestar de los ciudadanos de un país.

1 El tiempo de ocio. El PIB no tiene en cuenta el tiempo de ocio que tienen las personas. Si trabajáramos más horas al día y tuviéramos menos vacaciones sin duda que aumentaría nuestra producción, ¿pero tendríamos más bienestar? **El PIB contaría que tenemos más rentas y podríamos comprar más bienes, pero se le olvida restar que tenemos menos horas para disfrutar de ello.**



2 La economía sumergida. El PIB no puede contabilizar con exactitud la totalidad de los bienes y servicios finales producidos en una economía. Muchas actividades no son declaradas al sector público. **El conjunto de actividades ocultas a los ojos del Estado se denomina economía sumergida.**

Estas actividades se realizan “en negro” o “en B”, para evitar pagar impuestos o porque son ilegales (como la droga) y, por tanto, no se conoce su existencia exactamente. En España ya podrían ascender a cerca del 20% del total del PIB (más de 240.000 millones de euros, “casi ná”) que son importantes ingresos para los españoles. **Este dinero a buen seguro que aumenta la calidad de vida de quien lo gana, pero el PIB no lo tiene en cuenta.**



LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL TRATANDO DE MEDIR LO INMEDIBLE.



Desde 2014 se empezó a contabilizar dentro del PIB algunas actividades ilegales como el contrabando de drogas o de tabaco, información que se obtenía a través de encuestas o alijos incautados por la policía. Sin embargo, la economía sumergida es mucho más que este tipo de actividades, y eso hace más difícil la comparación entre países.

Si la economía sumergida fuera proporcional en todos los países, no habría ningún problema en hacer comparaciones. El problema es que es diferente según el país e incluso según el momento. En épocas de elevados impuestos o crisis económicas donde los ciudadanos pasan problemas, es habitual que aumenten estas actividades.

3 La producción del hogar. *Tu amigo Agustín es un gran cocinero. Vas a su casa y te prepara humus casero, guacamole y pollo al curry. El coste total de los ingredientes es menos de 15 euros, pero si hubierais comido algo similar en un restaurante os hubiera costado mucho más. El PIB no cuenta todo ese valor de más por encima de los 15 euros, es decir, no cuenta el esfuerzo de Agustín en cocinar.*

El PIB tampoco mide el valor de las actividades que no pasan por el mercado. Es el caso del trabajo de los amos de casa o el trabajo voluntario. Si un cocinero prepara un delicioso gazpacho manchego y lo vende en su restaurante, formará parte del PIB, pero no si lo cocina en casa para su mujer. De la misma manera, si lavamos el coche en un lavadero contará para el PIB, pero no si lo hacemos nosotros mismos.



A pesar de la importancia de estas actividades para un país, el PIB no las considera, puesto que no pasan por el mercado. *Y qué queréis que os diga, nada aumenta más mi calidad de vida que la paella de mi madre, por mucho que el PIB no la cuente.*

4 El PIB tampoco tiene en cuenta si las actividades que se realizan pueden ser perjudiciales. *En Huelva cada cierto tiempo un profundo olor se hace con toda la ciudad. Ese olor ha provocado muchas enfermedades en la ciudad. ¿De dónde proviene? De las fábricas de los alrededores.*



La apertura de una fábrica puede provocar una gran contaminación. **La producción de dicha fábrica, sin duda, aumentará el PIB del país, y permitirá gastar más a sus ciudadanos, pero será perjudicial para la salud de las familias. Ese empeoramiento de la salud no es tenido en cuenta por el PIB.**

5 El PIB no mide la calidad de los bienes y servicios producidos. *En el año 2000 un ordenador modelo PENTIUM costaba el equivalente a 800 o 900 euros. Hoy en día puedes comprar un modelo muy superior por 500 euros.*



Las cifras del PIB son solo eso, números que no tienen en cuenta si lo que se produce son alimentos, libros, armas, venenos, o cualquier otra cosa. **Esto impide comparar la calidad de la producción entre distintas épocas.** Un sencillo ejemplo: un ordenador sumaba antes mucho más al PIB que hoy, aunque las prestaciones que proporcionaban al principio eran muy limitadas. Si pensáramos que un ordenador de 800 euros en 2000 me da más calidad de vida que uno de 500 en 2019 estaría más que equivocado. Es, por tanto, un error decir que el valor de las cosas es igual a calidad de vida.

6 El PIB no mide la distribución de la riqueza entre los habitantes. *“Recuerdo aquel día que entre Michael Jordan y yo metimos 71 puntos, Michael metió 69” Está genial frase de un compañero de Jordan viene a servirnos de ejemplo para ver como el total no es siempre lo más importante. Dicho en otras palabras, no solo importa el tamaño de la tarta, sino como se reparte.*



Si calculamos el PIB per cápita (esto es, el PIB de un país dividido entre el número total de habitantes) para obtener una medida del bienestar de la población, no conoceremos el reparto real, porque solo obtenemos una media. **Aunque el PIB per cápita fuera relativamente alto, pudiera resultar en la práctica que la distribución fuera muy desigual, es decir, que unos pocos tuvieran mucho y otros muchos muy poco, por lo que no podríamos decir que existe una elevada calidad de vida en el país.** Por ejemplo, el PIB de algunos países árabes es muy alto, pero la riqueza se concentra en unos pocos jeques. La mayoría del país es pobre y sería un error pensar que la calidad de vida es alta porque el PIB es alto.

7 El efecto de los precios. *De vez en cuando el precio de la gasolina sube mucho y puede pasar de 1 euro el litro a 1,50 (o incluso más). El resultado es que una persona que coja mucho el coche pase de gastar 100 euros en gasolina a 150. El valor de la gasolina que compras es mayor porque el precio ha subido, pero os aseguro que la calidad de vida no sube.*



Recordemos que el PIB se obtiene de multiplicar precios por cantidades, y que en ocasiones el aumento del PIB puede deberse únicamente a un aumento de precios. Es decir, en ocasiones el valor de la producción no se debe a que aumente la producción, sino solo a que aumenten los precios.

En definitiva, el PIB es muy importante para un país y, en ocasiones, se convierte en una obsesión para los políticos, pero vemos como no lo es todo. **Y es que el PIB no da la felicidad, aunque ayude a conseguirla.**

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

EL IDH.



La alternativa hasta ahora más difundida para medir la calidad de vida de un país es el Índice de Desarrollo Humano (IDH). Este índice tiene en cuenta, además del PIB per cápita, la esperanza de vida y los años que de media pasan los habitantes en la escuela.

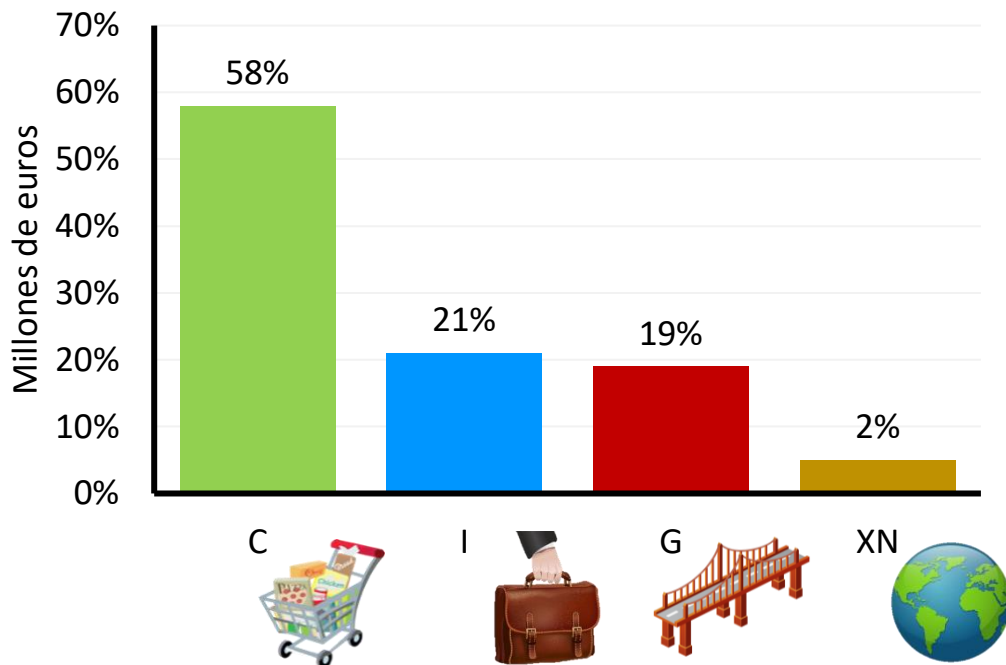
La idea básica del IDH es que, si se tiene una renta suficiente, una buena salud y una buena educación, entonces los habitantes del país tienen más posibilidades de desarrollarse como personas y alcanzar un buen nivel de vida.

7. LA DEMANDA AGREGADA.

En el tema 4 estudiábamos la demanda de un producto, como el café, y veíamos los factores que podían aumentar o descender su demanda. Pero ahora, en macroeconomía, queremos estudiar la demanda en el conjunto de todos los bienes de la economía, es decir, la demanda agregada.

La **DEMANDA AGREGADA (DA)** es la cantidad total que están dispuestos a gastar los consumidores, empresas, extranjeros y Estado en un momento dado. Es la suma del Consumo, Inversión, Gasto público y Exportaciones Netas. **ES EL GASTO TOTAL.**

Componentes de la demanda agregada 2023

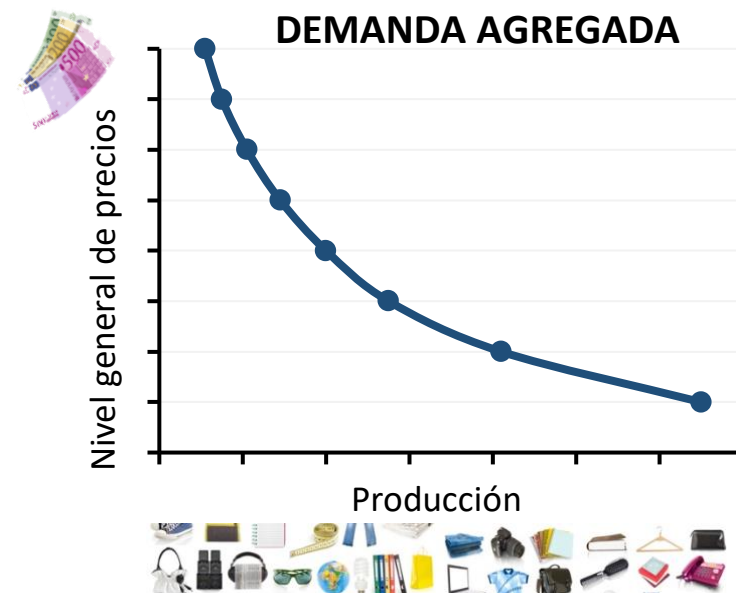


Como puedes ver, la demanda agregada coincide con el PIB. ¿Por qué? Pues porque ya dijimos que el PIB lo podíamos calcular de tres maneras distintas, y una de ellas era el método gasto, es decir, la suma de todo el gasto de los 4 agentes económicos.

El consumo es, como ves en la gráfica, el componente más importante de la DA, que en España supone casi el 60% del total del gasto de los agentes económicos.

• La curva de demanda agregada.

La **CURVA DE DEMANDA AGREGADA** nos indica la cantidad demandada de bienes y servicios por todos los agentes económicos para cada nivel de precios.



Cuando hablamos de DA existen dos diferencias con respecto a la demanda de un bien concreto:

1. **La producción es sobre el conjunto de la economía**, es decir, la demanda de todos los bienes y servicios que se producen (comida, ropa, coches, vivienda, etc.).
2. **Los precios no se refieren a un único bien sino al nivel medio de precios**, es decir, al precio medio de todos los bienes que se intercambian en una economía.

• • ¿Por qué la demanda agregada tiene pendiente negativa?

Como vemos la **curva de DA tiene pendiente negativa** ya que el gasto de los agentes económicos aumenta cuando desciende el nivel general de precios. Esto ocurre siempre y cuando supongamos que todos los demás factores (que veremos en el apartado siguiente) permanecen constantes (condición ceteris paribus) ¿Por qué?

Esta respuesta podría ser mucho más larga, pero resumiendo, **si baja el nivel medio de los precios de la economía, los agentes económicos verán como tienen un mayor poder adquisitivo ya que ahora pueden comprar más cosas con su renta.** Por tanto, si desciende el nivel general de precios, la demanda agregada será mayor. ¿Y hay más factores que pueden provocar cambios en la demanda agregada a parte del nivel de precios? Pues claro.

● Cambios en la demanda agregada.

La **demanda agregada** cambiará siempre que se produzca una variación en alguno de sus 4 componentes: **consumo, inversión, gasto público y exportaciones netas.**

Los principales factores que pueden hacer que haya cambios en la DA son:

1 El nivel general de precios. Como acabamos de explicar, si **baja el nivel medio de los precios de la economía, los agentes económicos verán como tienen un mayor poder adquisitivo, ya que ahora pueden comprar más cosas con su renta.**



2 Las expectativas. Ya dijimos que era un factor determinante tanto para el consumo como para la inversión. **Si las empresas consideran que la economía va a ir bien y que van a vender más,** comprarán nuevas máquinas y equipos, por lo que **aumentarán su inversión.** De la misma manera, **si los ciudadanos piensan que en el futuro ganarán más dinero o simplemente son optimistas,** aumentarán su consumo. Ambas situaciones desplazarán la demanda agregada a la derecha.



Por supuesto, una situación de pesimismo bajará el consumo y la inversión y, con ellos, la demanda agregada se desplazará a la izquierda.

3 Cambios en la riqueza. La riqueza nos mostraba las **propiedades o activos que tienen las personas** (como viviendas o acciones). Cuando el valor de estos aumenta, **las personas se sienten más ricas, por lo que normalmente aumentan el consumo, lo que desplaza la curva de demanda agregada a la derecha.** Pero cuando cae la bolsa (como en el famoso crack del 29), todo el mundo se siente mucho más pobre, por lo que disminuyen drásticamente el consumo, desplazando así la curva de demanda agregada a la izquierda y pudiendo provocar una crisis.



4 Los tipos de interés (la política monetaria). Recuerda que **el tipo de interés es el coste de pedir prestado.** Como muchas compras de familias e inversiones de las empresas se realizan con dinero prestado, **al disminuir los tipos de interés estos se animan a gastar y aumentan consumo e inversión, desplazando la curva de demanda agregada a la derecha.** Una subida del tipo de interés provocará el efecto contrario.



El tipo de interés de referencia era controlado por el BCE y, a partir de ahí, los bancos fijaban el tipo de interés de los préstamos. Por tanto, el BCE puede influir en la demanda agregada. **Estos cambios en los tipos de interés es lo que llamamos política monetaria.**

5 El gasto público (la política fiscal). Es el gasto que realiza el Estado en infraestructuras (como carreteras o aeropuertos), en comprar bienes y servicios (como las mesas u ordenadores del instituto), y en el pago a los funcionarios (como el sueldo de tu profe).



El gasto del Estado es otro componente de la demanda agregada. Si el gobierno decide aumentar sus gastos, la curva de demanda agregada se desplazará a la derecha. La disminución del gasto público provocará justo lo contrario.

6 Los impuestos y las transferencias (la política fiscal). La política fiscal del Estado no es solo el gasto público, sino también los impuestos y las transferencias (ayudas). Si las familias y las empresas pagan menos impuestos y reciben más ayudas, tendrán más dinero en sus bolsillos para poder comprar. Por tanto, **si el Estado decide bajar los impuestos y aumentar las transferencias, las familias aumentarán su consumo y las empresas su inversión.** En caso de disminuir las ayudas y subir los impuestos, empresas y familias tendrán menos dinero, bajarán el consumo y la inversión y la demanda agregada se desplazará a la izquierda.



Como vemos, el Estado puede influir en la demanda agregada a través de su política fiscal, a través del gasto público, las transferencias e impuestos.

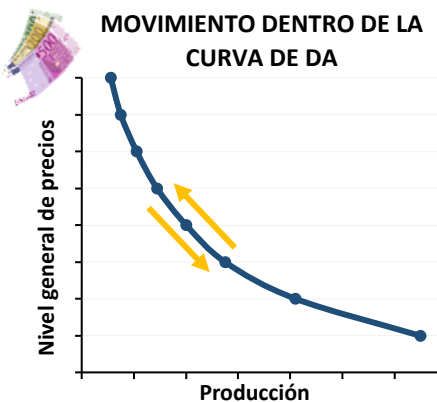
7 Las exportaciones netas. Son el último componente de la DA.

Si aumentan las ventas al exterior (exportaciones), habrá un mayor gasto de dentro del país, por lo que aumenta la DA. Lo mismo ocurre si descienden las importaciones, es decir si compramos menos en el exterior, ya que, al gastar menos en otros países, el dinero se queda aquí. **Por tanto, si aumenta la diferencia entre exportaciones e importaciones (exportaciones netas), habrá un aumento de la demanda agregada.**



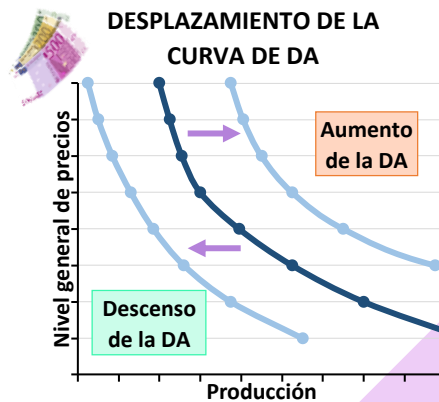
MOVIMIENTO DENTRO DE LA CURVA (DA)

Si lo que varía es el nivel de precios, se produce una variación en la cantidad demandada y hay un movimiento dentro de la curva. No hay cambio en la curva de DA.



DESPLAZAMIENTO DE LA CURVA (DA)

Si lo que varía son: expectativas, riqueza, tipos de interés, gasto público, impuestos, transferencias o exportaciones netas; se produce un desplazamiento de la curva de DA.



RESUMEN: CAMBIOS EN LA DEMANDA AGREGADA.

Si se producen...:

CAMBIOS EN EL NIVEL GENERAL DE PRECIOS:

Si hay un aumento o descenso del nivel de precios.



CAMBIOS EN LAS EXPECTATIVAS:

Si las familias y empresas son más optimistas.

CAMBIOS EN LA RIQUEZA:

Si aumenta el valor de los activos de las familias.

POLÍTICA MONETARIA EXPANSIVA:

Si bajan los tipos de interés.

POLÍTICA FISCAL EXPANSIVA:

Si el Estado aumenta el gasto público.
Si el Estado sube las transferencias o baja los impuestos.

CAMBIOS EN LAS EXPORTACIONES NETAS:

Si aumentan las exportaciones.
Si bajan las importaciones.

CAMBIOS EN LAS EXPECTATIVAS:

Si las familias y empresas son más pesimistas.

CAMBIOS EN LA RIQUEZA:

Si disminuye el valor de los activos de las familias.

POLÍTICA MONETARIA CONTRACTIVA:

Si suben los tipos de interés.

POLÍTICA FISCAL CONTRACTIVA:

Si el Estado baja el gasto público.
Si el Estado baja las transferencias o sube los impuestos.

CAMBIOS EN LAS EXPORTACIONES NETAS:

Si bajan las exportaciones.
Si suben las importaciones.

...provoca un:

Movimiento dentro de la curva
(cambio en la cantidad de DA)



Desplazamiento a la derecha de la curva de DA
(aumento de la demanda agregada)



Desplazamiento a la izquierda de la curva de DA
(descenso de la demanda agregada)



ACTIVIDAD RESUELTA 4. La translación de la demanda agregada.

Explica si los siguientes hechos provocan un movimiento de la curva de DA (permanecemos dentro de la curva), o si se trata de un desplazamiento de la curva (a la izquierda o la derecha).

1. Se produce una elevada inflación.
2. Hay previsiones de que el desempleo del país va a aumentar.
3. Disminuyen los impuestos a familias y empresas.
4. Hay menos ventas de productos al exterior.

Recordemos que la DA es la suma de 4 componentes: consumo, inversión, gasto público y exportaciones netas. Si varía uno de estos, habrá una modificación de la DA.

Para resolver este ejercicio puedes seguir 3 pasos:

- I. Detectar qué factor está variando.
- II. Deducir a cuáles de los 4 componentes afecta.
- III. Explicar cómo varía el gasto total y qué ocurre con la curva de DA.

Solución:

1. Hay inflación.

Es un aumento del nivel general de precios, lo que provoca un **movimiento dentro de la curva**. Como ahora los productos son más caros, habrá un menos gasto en la economía.



2. Previsiones de desempleo.

I. Es un cambio en las expectativas a peor. II. Si familias y empresas temen la llegada de una crisis, disminuirán consumo e inversión, III. lo que disminuye el gasto total y provoca un **desplazamiento a la izquierda de la curva de DA**.



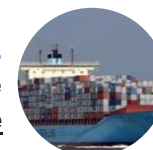
3. Bajan los impuestos.

I. Se trata de una política fiscal expansiva. II. Las familias y las empresas tendrán más dinero para consumir e invertir, III. lo que aumentará el gasto total de la economía y habrá un **desplazamiento de la curva de DA a la derecha**.



4. Menores ventas al exterior.

I. Supone un descenso en las exportaciones netas del país, II. concretamente bajan las exportaciones del país, III. por lo que disminuye el gasto total de la economía y **hay un desplazamiento de la curva de DA a la izquierda**.



8. LA OFERTA AGREGADA.

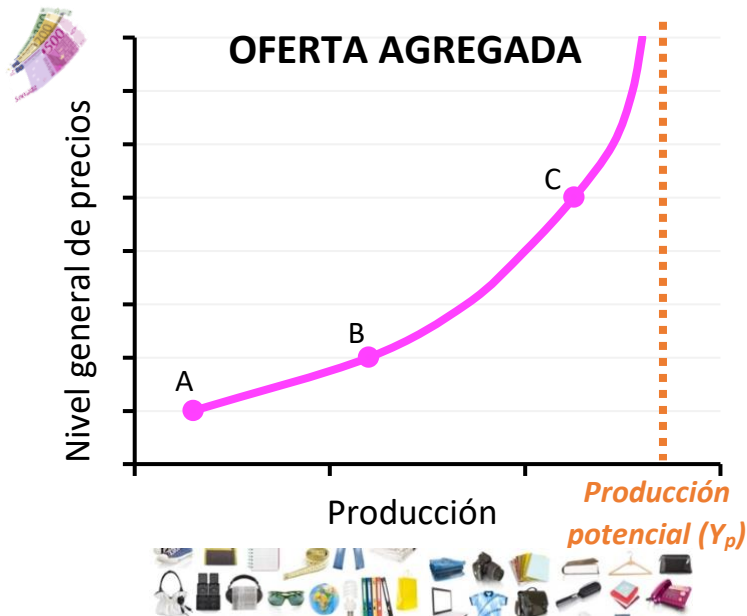
Cuando hablábamos de la oferta de un determinado bien, nos fijábamos en cuánto deseaban ofrecer las empresas dentro de un determinado mercado. Al estudiar la oferta agregada tenemos que pensar siempre en el **total de las empresas del país**.

La **OFERTA AGREGADA (OA)** es la cantidad total de bienes que las empresas de un país están dispuestas a producir y vender para cada nivel de precios.

• La curva de oferta agregada.

La **CURVA DE OFERTA AGREGADA** nos indica la cantidad ofertada de bienes y servicios para cada uno de los niveles de precios de la economía.

Como vemos, tiene pendiente positiva, lo que quiere decir que a medida que los precios suben, las empresas desean ofrecer más productos.



• ¿Por qué la oferta agregada tiene pendiente positiva?

La oferta agregada tiene pendiente positiva porque hay una clara relación **entre los costes y los precios**. Si los precios bajan, muchas empresas no podrán cubrir sus costes y, por tanto, cerrarán, con lo que la producción bajará.

Sin embargo, al subir los precios las empresas ven como pueden conseguir más beneficios, lo que hace que se creen nuevas empresas y que aumente la producción.

• ¿Y por qué la curva es cada vez más vertical?

Es una pregunta bastante buena y, **de nuevo, la relación está en los costes**. Cuando un país produce muy lejos de sus posibilidades (por ejemplo, en el punto A de la gráfica), tiene muchos trabajadores desempleados y muchas fábricas vacías. Por tanto, al aumentar la producción puede contratar a esos desempleados y alquilar esas fábricas muy baratas. Así, pueden producir muy barato y mantener los precios bajos (como al pasar del punto A al B).

Pero cuando el país empieza a usar a todos sus trabajadores y todas las fábricas están funcionando, los pocos que quedan libre exigirán un precio muy elevado. Esto hace que aumentar la producción ahora sea mucho más costoso y, por tanto, los precios suban mucho más (como el paso de B a C en la gráfica).

• La producción potencial.

Por supuesto cuando el país tenga todos los factores usados no podrá producir más. En este gráfico el país no podría pasar de Y_p , ya que no tiene más trabajadores o máquinas. **Esta situación se llama producción potencial o de pleno empleo.**

Entonces, ¿nunca podremos pasar de la producción potencial? Claro que sí. Tenemos que ver los factores que permiten desplazar la oferta agregada.

EL ALUMNO Y LA ECONOMÍA

EL POTENCIAL DEL ALUMNO.

Tu amigo Álvaro estaba teniendo problemas con 4º de la ESO. En economía no había aprobado ningún examen del curso. Desmotivado, no hacía ninguna de las actividades ni proyectos. Sin embargo, todos pensabais que lo podía hacer mucho mejor. En otras palabras, su potencial era mucho mayor.

A un profesor se le ocurrió ponerle una "alumna ayudante", Lucía, que le ayudaría a hacer todas las actividades. El problema serían los exámenes ¿cómo motivarle para estudiar? Le propusieron una apuesta. – Álvaro, estoy seguro de que aprobarás el examen de la siguiente semana ¿qué quieres que te apueste? - Le preguntó el profesor. Tras mucho pensar, Álvaro lo tenía. - Profe, si apruebo el examen me invitas a desayunar. – Álvaro, si apruebas el examen, invitaré a desayunar a toda la clase. La clase explotó en júbilo.

Durante toda la semana el examen de Álvaro se convirtió en una cuestión de Estado. En juego estaba sacarle un desayuno de 30 personas al fanfarrón del profe. Álvaro, anteriormente desmotivado, había encontrado algo que le diera un empujón, sentirse importante. Álvaro aprobaría ese examen con un 5 raspado. Su motivación y la ayuda de Lucía le llevo a acabar con un 7 de media, demostrando que su potencial era mucho mayor que el mostrado al inicio del curso.

En ocasiones a la economía, como la española, le pasa lo mismo y produce por debajo de su verdadero potencial. ¿Y tú, podrías producir en los estudios más?

● Cambios en la oferta agregada.

Te debo admitir que el tema de la curva de oferta agregada es complicado, y que ni siquiera los economistas se ponen de acuerdo. Pero oye, es la primera vez en tu vida que alguien te habla de la oferta agregada, así que vamos a intentar mantenerlo simple, sin explicaciones demasiado complejas.

Lo que debe quedar claro es que, cuando hay cambios en la oferta agregada, se están produciendo variaciones en las posibilidades de producción del país.

De manera general, los factores que influyen la oferta agregada son:

1 El nivel general de precios. Como acabamos de ver, un mayor nivel general de precios permitirá a un mayor número de empresas producir, ya que cuando los precios son muy bajos, muchas no podrán cubrir sus costes. **Por tanto, a mayor nivel general de precios, mayor cantidad de oferta agregada. Y al contrario, a menor nivel de precios, menor cantidad de oferta agregada.**

2 La cantidad de factores disponibles. Cuantos más recursos tenga un país, mayor será la cantidad de producción que pueda llegar a ofrecer. **Recuerda que los factores productivos son los recursos naturales, el trabajo y el capital.** Por tanto, una manera de desplazar la curva de oferta agregada a la derecha sería:

A) Descubrimiento de nuevos recursos naturales. Si el país encuentra nuevos recursos naturales la producción será mayor. *Aunque parece difícil que en pleno siglo XXI haya descubrimientos de recursos naturales, la investigación no para de sorprendernos. Un ejemplo lo vemos con el grafeno, que aunque es conocido desde 1930, en 2010 fue redescubierto por 2 científicos, lo que les valió el Nobel de física. El grafeno es el material más delgado que se pueda conocer, pero también el más fuerte, y está siendo utilizado en móviles, la robótica, y como conductor de la electricidad, por citar unos pocos ejemplos.*

B) Aumento de la fuerza de trabajo. Si hay más personas dentro de nuestro país que deseen trabajar (población activa), también podemos aumentar la oferta agregada. *Por ello el aumento de la inmigración de principio de siglo en España fue una de las claves del gran aumento del PIB.*

C) Aumentando el capital. La construcción de fábricas y máquinas aumentarían las posibilidades de producción. Es obvio que si disponemos de más medios de producción eso permitiría una mayor oferta agregada.

Un descenso de los factores productivos (menos recursos naturales, trabajadores o capital), **hará que la oferta agregada se desplace a la izquierda.**

3 La productividad (calidad de los factores). Una sociedad puede producir más incluso aunque tenga los mismos factores productivos. ¿Cómo es esto posible? Porque los factores productivos están produciendo mejor que antes, es decir, hay mayor calidad de nuestros factores.

Un aumento de la productividad se puede conseguir a través de:

A) La formación de los trabajadores. Si los trabajadores tienen más formación o experiencia podrán producir más. *Por ejemplo, haciendo un curso de ofimática los trabajadores de una oficina podrían trabajar con el ordenador mucho más rápido y así producir más. O bien, conseguirían el mismo trabajo en menos horas. En cualquier caso, serían más productivos.*

B) Progreso técnico. Es decir, con la **mejora de las técnicas o la tecnología utilizada.** No cabe duda de que una mejor tecnología aumentará nuestras posibilidades de producción. *Si recuerdas, con la introducción del lector de los códigos de barras las cajas de los supermercados ganaron en velocidad en el cobro de producto, pudiendo producir mucho más.*

Un aumento de la productividad desplazará la curva de oferta agregada a la derecha. Un descenso de la productividad desplazará la curva a la izquierda.

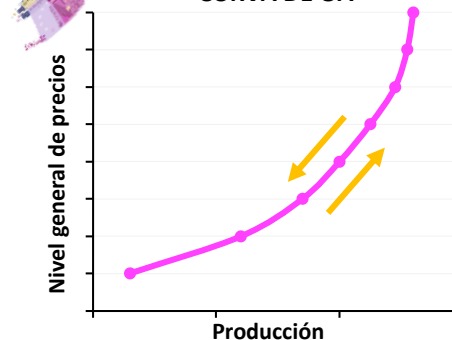
4 El precio de los factores productivos. Cuantos más bajos sean los salarios o los precios del resto de factores, las empresas tendrán menos costes y les será más rentable producir, provocando una mayor producción. Así, el bajo precio del petróleo hace que muchas empresas vean reducidos sus costes y, por tanto, produce un aumento de la oferta agregada del país. De la misma manera, muchos países trataron de contener los salarios de los trabajadores durante la crisis para que no disminuyera la oferta agregada del país y, por tanto, evitar un nuevo aumento del desempleo.

Por tanto, si el precio de los factores productivos baja, la oferta agregada se desplaza a la derecha y si sube se desplaza a la izquierda.

MOVIMIENTO DENTRO DE LA CURVA (OA)

Si lo que varía es el nivel de precios de los bienes, se produce una variación en la cantidad ofertada y hay un movimiento dentro de la curva. No hay cambio en la curva de OA.

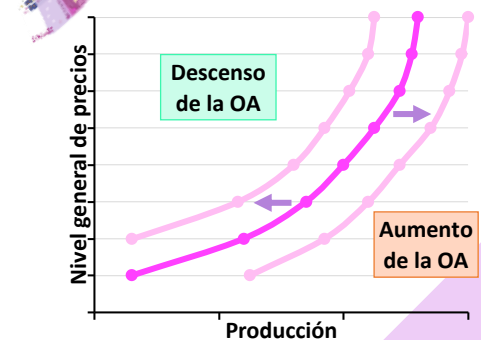
MOVIMIENTO DENTRO DE LA CURVA DE OA



DESPLAZAMIENTO DE LA CURVA (OA)

Si lo que varía son: cantidad de factores disponibles, productividad o el precio de los factores productivos; se produce un desplazamiento de la curva de OA

DESPLAZAMIENTO DE LA CURVA DE OA



RESUMEN: CAMBIOS EN LA OFERTA AGREGADA.

Si se producen...:	...provoca un:
<p>CAMBIOS EN EL NIVEL GENERAL DE PRECIOS:</p> <p>Si hay un aumento o descenso del nivel de precios.</p> 	<p>Movimiento dentro de la curva</p> <p>(cambio en la cantidad de OA)</p>
<p>CAMBIOS EN LA CANTIDAD DE FACTORES:</p> <p>Más trabajadores.</p> <p>Nuevos recursos naturales.</p> <p>Más capital.</p> <p>CAMBIOS EN LA PRODUCTIVIDAD:</p> <p>Mejor formación.</p> <p>Progreso técnico.</p> 	<p>Desplazamiento a la derecha de la curva de OA</p> <p>(más posibilidades de producción)</p>
<p>CAMBIOS EN PRECIOS DE LOS FACTORES:</p> <p>Factores más baratos.</p>	<p>Desplazamiento a la izquierda de la curva de OA</p> <p>(menos posibilidades de producción)</p>
<p>CAMBIOS EN LA CANTIDAD DE FACTORES:</p> <p>Menos trabajadores.</p> <p>Menos recursos naturales.</p> <p>Menos capital.</p>  <p>CAMBIOS EN LA PRODUCTIVIDAD:</p> <p>Peor formación.</p> <p>Peor tecnología.</p> <p>CAMBIOS EN PRECIOS DE LOS FACTORES:</p> <p>Factores más caros.</p> 	

Explica si los siguientes hechos provocan un movimiento de la curva de OA (permanecemos dentro de la curva) o si se trata de un desplazamiento de la curva (a la izquierda o a la derecha).

1. Se produce una deflación en el país.
2. Hay una mejora de la tecnología.
3. Se producen recortes en educación.

Recuerda que un cambio en la oferta agregada provocaría una variación en las posibilidades de producción del país .

Para resolver este ejercicio puedes seguir 3 pasos:

- I. Detectar qué factor está variando.
- II. Deducir cómo afecta a las posibilidades de producción.
- III. Explicar qué ocurre con la curva de oferta agregada.

Solución:

1. Hay deflación.

- I. Es una variación del nivel general de precios. II. Como los precios son más bajos, muchas empresas no podrán cubrir sus costes por lo que habrá una menor cantidad de oferta agregada, produciéndose menos.
- III. En este caso, al variar los precios, se trata de un **movimiento dentro de la curva.**



2. Mejora tecnológica.

- I. La mejora tecnológica nos permite producir más con los mismos factores, es decir, hay un aumento de la productividad. II. Esto lleva a una mayor posibilidad de producción III. que **desplazará la curva de OA a la derecha.**



3. Recortes en educación.

- I. Una peor educación hará que nuestros trabajadores estén menos formados. La peor formación nos llevará a una menor productividad y, por tanto, II. disminuyan nuestras posibilidades de producción. III. El resultado final será un **desplazamiento a la izquierda de la curva de OA.**



9. EL EQUILIBRIO MACROECONÓMICO.

Desde el año 1995 hasta el 2007 España vivió una época dorada en donde el desempleo no paraba de bajar y bajar. Sin embargo, los precios también sufrieron un gran aumento (ya hemos visto qué pasó con la vivienda). Desde la crisis del 2007, sin embargo, los precios se han mantenido estables o incluso algunos años han bajado. El desempleo, por el contrario, llegó a un trágico 27% en 2013.

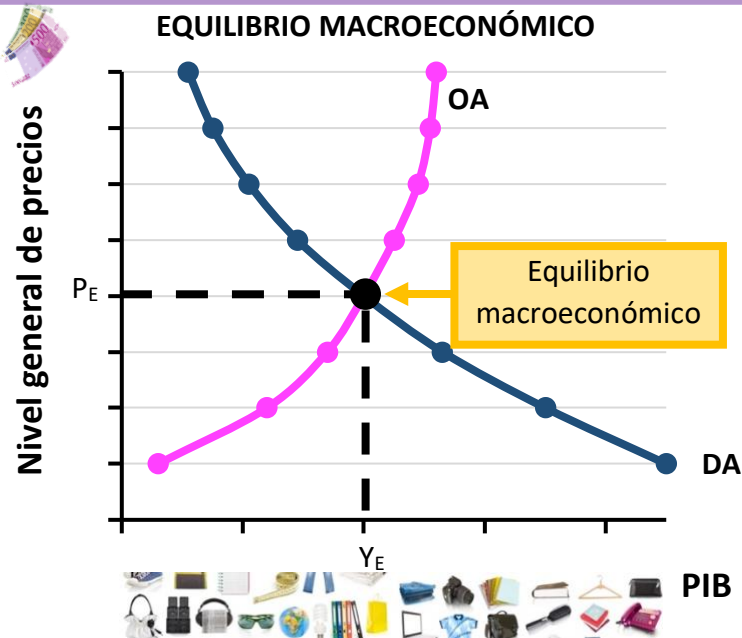
Mucho antes, en 1973, la mayoría de países exportadores de petróleo se pusieron de acuerdo para poner los precios muy altos y así ganar más dinero. Como el petróleo es una materia prima muy importante para muchas empresas, los precios de la economía se dispararon, muchas empresas cerraron ante sus elevados costes y el desempleo aumentó.

Como vemos la crisis de 2007 y la 1973 se parecen en que provocaron mucho desempleo, pero mientras los precios crecieron mucho en 1973, no ocurrió así en 2007. Para entender por qué paso esto tenemos que saber qué es el equilibrio macroeconómico y por qué puede variar.

• ¿Qué es el equilibrio macroeconómico?

Para llegar al equilibrio macroeconómico tenemos que juntar las curvas de demanda agregada y de oferta agregada.

El **EQUILIBRIO MACROECONÓMICO** es el punto en donde la cantidad de producción que ofrecen todas las empresas es igual a la cantidad de producción demandada por los consumidores, las empresas, el Estado y el sector exterior.



Cuando estudiamos el equilibrio de mercado de un bien como el café vimos que el precio se fijaba en el equilibrio. La misma lógica se aplica para el global de la economía. Ahora el **precio de equilibrio será el nivel general de precios (medido por el IPC)**, mientras que **la producción de equilibrio será la producción del total del país (medida por el PIB)**.



La economía siempre tenderá al equilibrio macroeconómico, es decir, aquel nivel general de precios (P_e) donde oferta agregada y demanda agregada se igualan.

- Si el nivel de precios fuera superior a P_e las empresas estarían dispuestas a ofrecer más bienes de los que se demandan; habría un **exceso de oferta** de bienes y las empresas, para poder vender los productos, tendrán que disminuir los precios.
- Si el nivel de precios fuera inferior a P_e la situación sería de **exceso de demanda**, lo que provocaría un aumento del nivel de precios, ya que habría más compradores que vendedores y se produciría escasez.

Ambas circunstancias nos llevan hasta la situación de equilibrio (P_e , Y_e).

• • ¿Por qué un país se encuentra debajo de su potencial?

Como ves en el gráfico, el nivel de producción de equilibrio Y_e puede ser menor que el nivel de producción potencial. **Es decir, el país tiene más capacidad para producir (podría tener un mayor PIB)**. ¿Por qué no producimos más si podemos hacerlo? Esto puede deberse a dos motivos:

1

El país no está usando todos sus factores productivos.

Hay trabajadores en paro, fábricas sin utilizar, tierras sin cultivar, etc.



2

No se están usando los factores de manera eficiente.

La productividad de los factores no está siendo buena.



¿Y cómo podemos acercarnos a nuestro potencial ticher?

Gran pregunta, se nota que vamos por el tema 8. Para eso, tenemos que ver qué ocurre cuando se desplazan la oferta agregada y la demanda agregada.

● Cambios en el equilibrio por variaciones de demanda.

Cuando hablamos de la demanda agregada vimos una serie de factores que podían provocar un desplazamiento de la curva. Estos factores eran:

- Las expectativas.
- La riqueza.
- Los tipos de interés (política monetaria).
- Gasto público, transferencias e impuestos (política fiscal).
- Exportaciones netas.

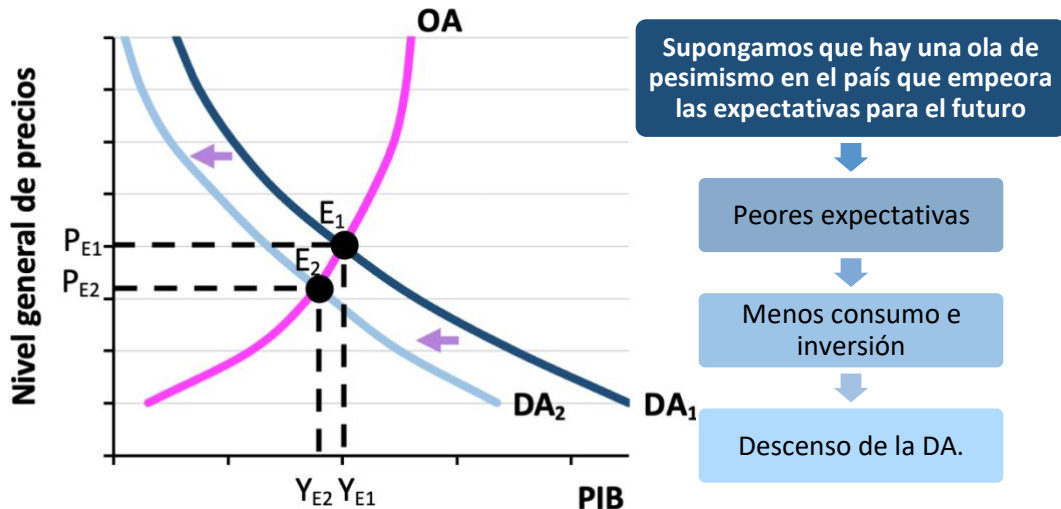
Las crisis de demanda.



Una economía tendrá una época de recesión siempre que la demanda agregada se desplace a la izquierda.

Supongamos que hay una ola de pesimismo en el país que empeora las expectativas para el futuro. Ante esta situación, las empresas invertirán menos dinero y los consumidores, ante los malos presagios, decidirán disminuir su consumo. Ambas circunstancias desplazan la demanda agregada a la izquierda.

Como vemos en la gráfica, en la situación inicial la economía se encuentra en E_1 . Si de repente una se produce el descenso de la DA (la nueva curva sería DA_2), al desplazarse la curva a la izquierda, llegaremos a nuevo punto de equilibrio, E_2 , en donde **el nivel general de precios es inferior y también lo será el PIB de la economía**.



Como los consumidores no compran, se provoca una escasez de demanda, las empresas se verán obligadas a bajar los precios para poder vender (pasamos de P_1 a P_2), además, muchas de ellas tendrán que cerrar, lo que provoca la bajada del PIB (de Y_1 a Y_2). Aunque en la gráfica no se refleja, la disminución de la producción también provoca un mayor desempleo. **El país acaba de entrar en recesión.**

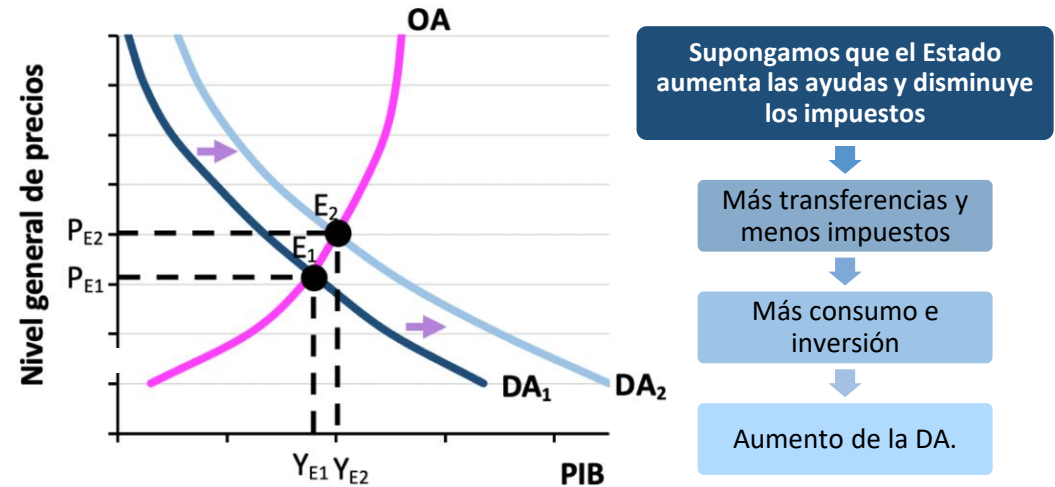
Las expansiones de demanda.



Una economía tendrá una época de expansión siempre que la demanda agregada se desplace a la derecha.

El Estado puede contribuir a una época de expansión a través de, por ejemplo, su **política fiscal**. Si aumenta las ayudas a familias y empresas y disminuye los impuestos, estos tendrán más dinero para consumir e invertir. Este mayor consumo e inversión provocará el desplazamiento a la derecha de la curva de demanda agregada.

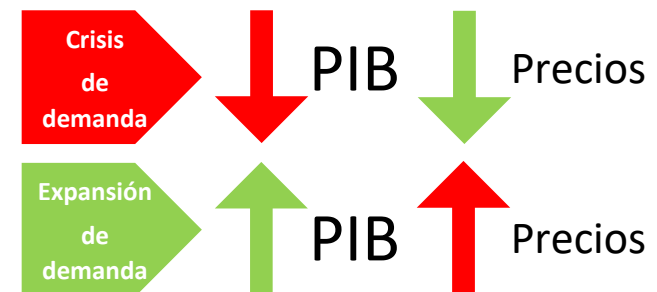
Con el aumento de la demanda agregada (la nueva es DA_2), se provoca un **exceso de demanda**, lo que hará que las empresas aprovechen para **subir los precios** (de P_1 a P_2). Además las empresas, viendo como la economía mejora, aumentarán su producción para satisfacer a los consumidores, lo que provocará un **aumento del PIB** (de Y_1 a Y_2).



Con el aumento de demanda, se produce un aumento del PIB, pero también de los precios (inflación). En la gráfica no se ve, pero si el aumento del PIB es significativo, el desempleo disminuirá. **Acaba de ocurrir una expansión de demanda.**



En resumen, los desplazamientos en la demanda agregada provocan que el PIB y el nivel general de precios vayan en la misma dirección.



● Cambios en el equilibrio por variaciones de oferta.

Cuando hablamos de la oferta agregada vimos una serie de factores que podían provocar un desplazamiento de la curva. Estos factores eran:

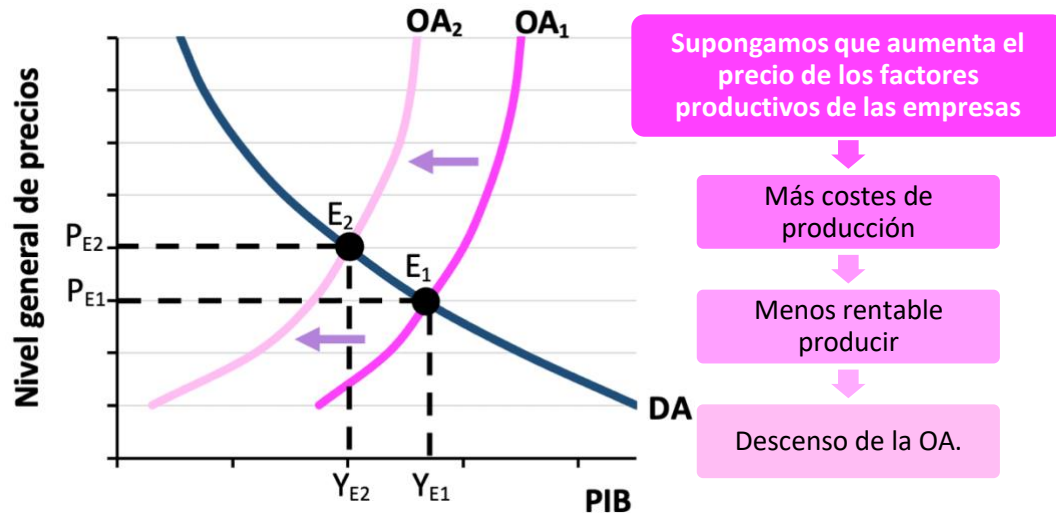
- Cantidad de factores productivos
- Productividad (calidad de los factores)
- Precio de los factores productivos

Las crisis de oferta.

Una economía tendrá una época de recesión siempre que la oferta agregada se desplace a la izquierda.

En 1973, se produjo la crisis del petróleo. Los países que lo exportaban subieron los precios a la vez. Como gran cantidad de productos y servicios necesitan petróleo para producir, **aumentó el precio de los factores productivos de las empresas**. El resultado fue una menor oferta agregada que desplazó su curva a la izquierda.

En la gráfica vemos que en la situación inicial la economía se encuentra en el equilibrio E_1 . Si se produce el descenso de la oferta agregada (la nueva curva sería OA_2), al desplazarse la curva a la izquierda, llegaremos a nuevo punto de equilibrio E_2 , en donde el **nivel general de precios es mayor, pero hay un descenso del PIB de la economía**.



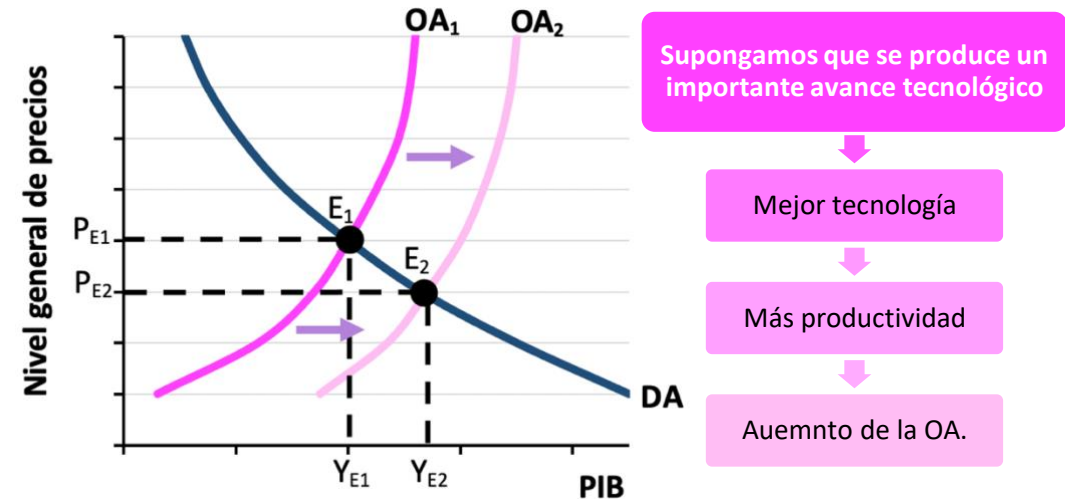
Como hay mayores costes y muchas empresas cierran, se provoca una **escasez de oferta**, las empresas **subirán los precios para poder sobrevivir** (pasamos de P_1 a P_2), pero por supuesto **la producción será menor y el PIB baja** (de Y_1 a Y_2). Aunque en la gráfica no se refleja, la disminución de la producción **provoca un mayor desempleo**. **El país ha entrado en recesión, y peor que la anterior**. No solo hay mayor desempleo y menos producción, sino que los precios están subiendo (inflación).

Las expansiones de oferta.

Una economía tendrá una época de expansión siempre que la oferta agregada se desplace a la derecha.

¿Cómo pudimos salir de una crisis tan importante como la de 1973?

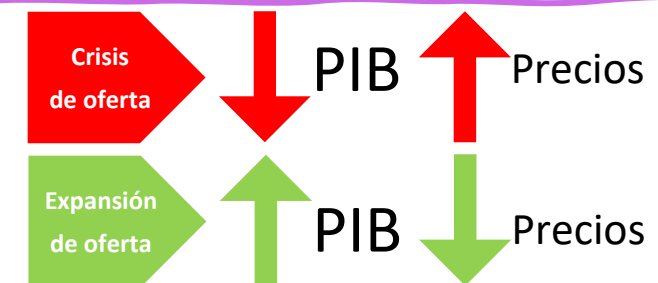
A partir de 1980 hubo un gran boom tecnológico. Primero los ordenadores y luego internet permitieron conseguir un gran progreso técnico que aumentó la productividad de las empresas. Como **las empresas podían producir cada vez más rápido y a menos costes**, aumentaron su producción al mismo tiempo que podían bajar los precios (al producir más barato). El resultado es que la oferta agregada se desplazó a la derecha.



En el gráfico vemos que este aumento de la oferta agregada (la nueva es OA_2), provoca un **exceso de oferta**, lo que hará que las empresas compitan entre sí y **bajarán los precios** (pasamos de P_1 a P_2). Las empresas están produciendo cada vez más gracias a las mejoras en tecnología, lo que provocará un **aumento del PIB** (de Y_1 a Y_2).

Con la expansión de oferta conseguimos todos nuestros objetivos. **Se produce un aumento del PIB**, y disminuye el **nivel general de precios (no hay inflación)**. Además, el **desempleo disminuirá**. **Una expansión de oferta es maravillosa**.

En resumen, los desplazamientos en la oferta agregada provocan que el PIB y el nivel general de precios vayan en diferente dirección.



ACTIVIDAD RESUELTA 6. El efecto burbuja.

Utilizando el equilibrio macroeconómico, explicar qué ocurriría con la producción y los precios en el siguiente caso.

Para solucionarlo es muy útil seguir unos sencillos pasos:

- I. Detectar qué factor está variando.
- II. Deducir si es un movimiento/desplazamiento que afecta a la DA/OA.
- III. Explicar que ocurre con el equilibrio macroeconómico.

CASO 1. Se produce el pinchazo de una burbuja inmobiliaria, lo que disminuye la riqueza de las familias.



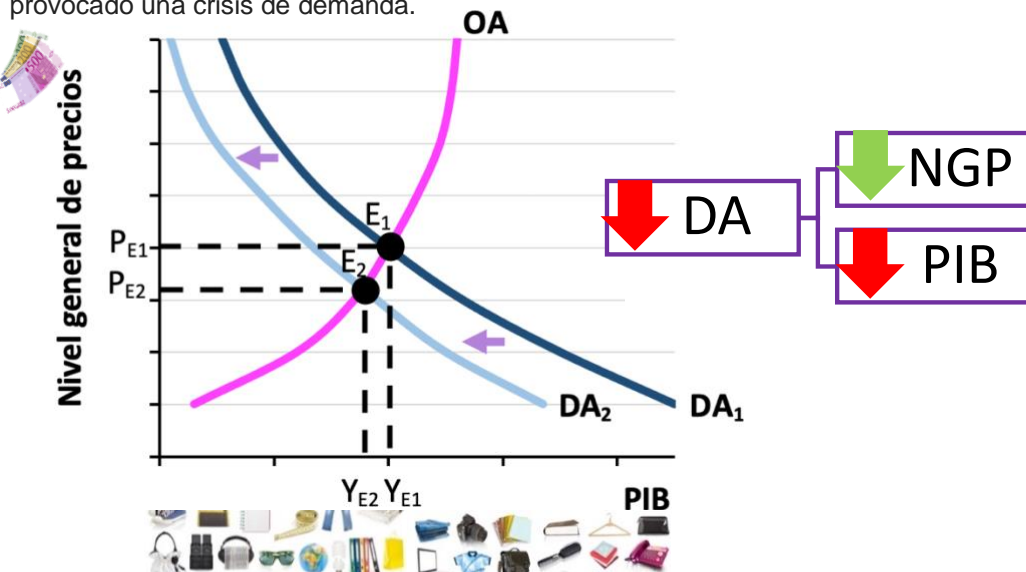
I. La **riqueza** es uno de los factores que influyen a al **consumo**. Por riqueza nos referimos a todo tipo de propiedades que pueda tener una persona (viviendas, tierras, acciones, etc.).

El pinchazo de la burbuja inmobiliaria provoca que los precios de las viviendas empiezan a bajar y, por tanto, los propietarios ven como sus propiedades cada vez valen menos. Esto provoca que las familias se sientan más pobres y **disminuyan su consumo**.

II. El consumo es un componente de la **demanda agregada**, por tanto, un descenso del consumo nos lleva a un **descenso de la DA**, que se **desplazará a la izquierda**.

III. El descenso de la DA provoca un **exceso de oferta**. Las empresas tendrán que **bajar los precios** si quieren poder vender. Como el consumo es menor, las empresas también **bajarán la producción**. Por tanto, tanto los precios como el PIB bajan.

Como ves, la menor riqueza de las familias ha llevado a un menor consumo, lo que ha provocado una crisis de demanda.



ACTIVIDAD RESUELTA 7. La implementación de la educación.

Resuelve el siguiente caso siguiendo los pasos de la actividad resuelta 3.

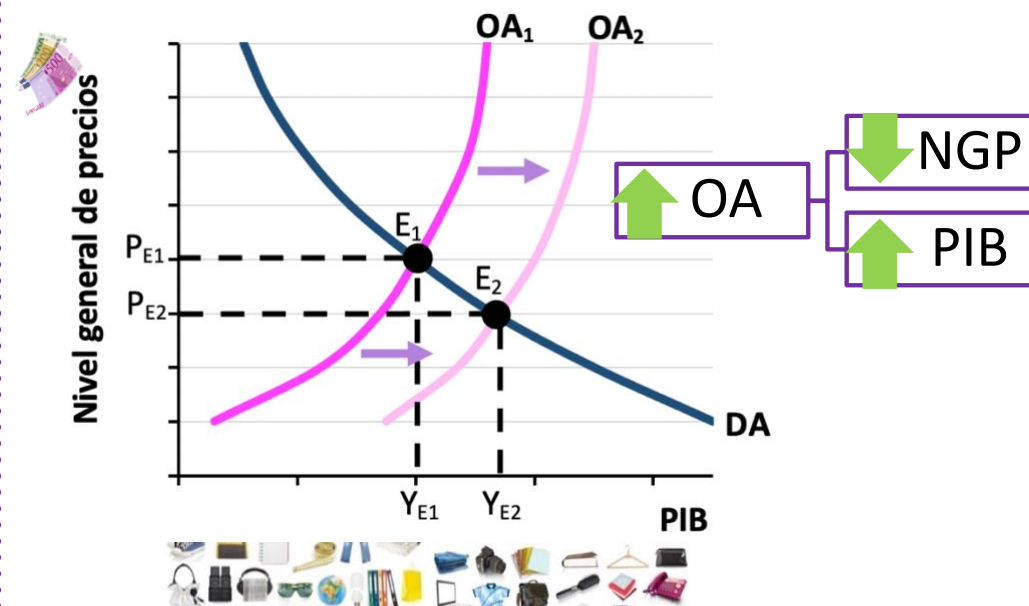
CASO 2. Hay una mejora del sistema educativo que lleva a una mejor formación de los trabajadores.



I. Al mejorar el sistema educativo, las personas llegan mejor formadas al mundo laboral por lo que serán mucho **más productivos**, es decir, serán capaz de producir más.

II. La productividad afecta a la **oferta agregada**. Que haya trabajadores más productivos implica que aumentan las posibilidades de producción del país. La **OA se desplazará a la derecha**.

III. Este desplazamiento de la OA a la derecha es provocado porque las empresas están produciendo cada vez mejor lo que **aumenta el PIB**. Se vuelve a provocar un **exceso de oferta**, por lo que si las empresas quieren vender tendrán que **bajar los precios**. Por tanto, sube el PIB y bajan los precios.



CONCLUSIÓN.



Es importante ver la diferencia en cada exceso de oferta. En el caso 1, viene provocado por una disminución de la DA que provoca que baje el PIB. En el caso 2, viene debido a un aumento de OA que aumenta el PIB.

ACTIVIDAD RESUELTA 8. La retroalimentación del crédito barato.

Resuelve el siguiente caso siguiendo los pasos de la actividad resuelta 3.

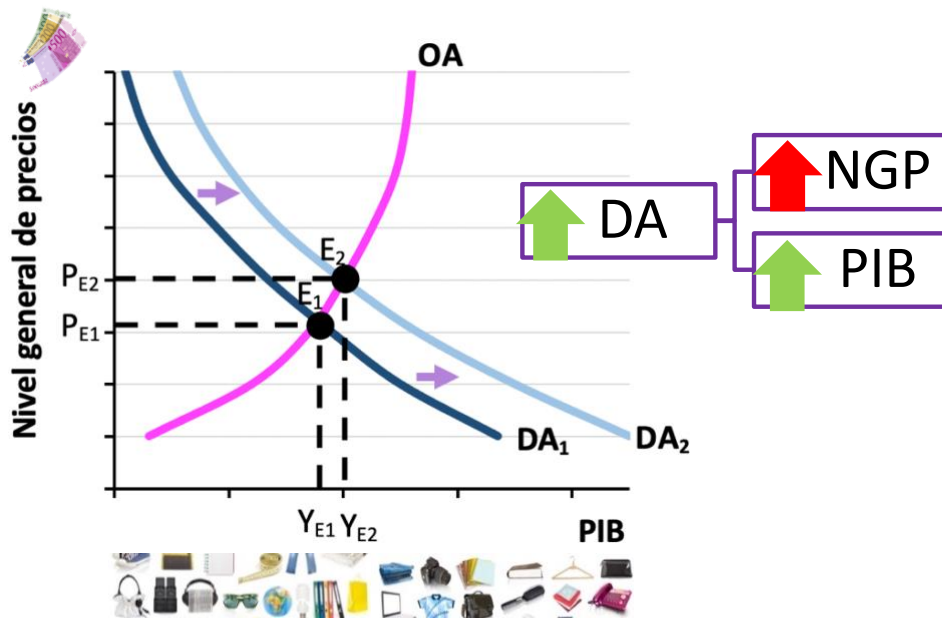
CASO 3. Se produce un descenso en los tipos de interés.



I. Un descenso de los tipos de interés es una **política monetaria expansiva** llevada a cabo por el Estado (en Europa por el BCE). El **tipo de interés** es uno de los factores que influye en el **consumo** y la **inversión**. Como pedir prestado es más barato, se pedirán los préstamos, lo que aumentará el gasto de las familias (consumo) y de las empresas (inversión).

II. Como consumo e inversión son componentes de la **demanda agregada**, un aumento de los mismos lleva a un **desplazamiento de la curva de DA a la derecha** y, por tanto, a un mayor gasto total en la economía.

III. El aumento de la DA provoca un **exceso de demanda**. Esta mayor demanda llevará una **mayor producción**. Además, como las empresas saben que tendrán clientes de sobra, ante el empuje de la demanda, podrán **subir los precios**. En este escenario, el PIB aumenta y el nivel general de precios también.



ACTIVIDAD RESUELTA 9. La fragmentación de la materia prima.

Resuelve el siguiente caso siguiendo los pasos de la actividad resuelta 3.

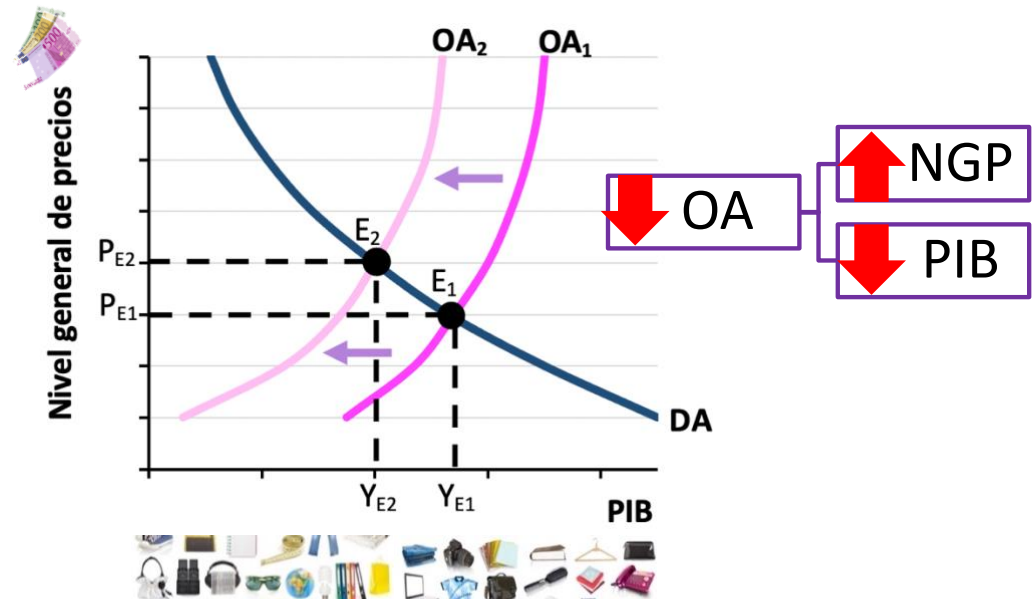
CASO 4. Disminuye la cantidad de recursos naturales de un país.



I. La menor cantidad de recursos naturales supone que dentro del país va a haber una **menor cantidad de factores productivos**.

II. La cantidad de factores productivos es uno de los factores que influyen en las posibilidades de producción de un país, es decir, en la **oferta agregada**. Si el país cuenta con menos factores productivos, **la OA se desplazará a la izquierda**.

III. El desplazamiento a la izquierda de la OA supone que hay **menor producción**, y muchas empresas cerrarán, pero como la demanda es la misma, habrá un **exceso de demanda**. Esta menor oferta hará que **baje la producción**. Además, como las empresas ven este exceso de demanda, saben que podrán **subir los precios**. El resultado es un menor PIB, pero un mayor nivel general de precios.



CONCLUSIÓN.

Es importante ver la diferencia en cada exceso de demanda. En el caso 3, viene provocado por un aumento de la DA que provoca que suba el PIB. En el caso 4, viene debido a un descenso de OA que baja el PIB.

TIPO TEST

<p>1. La macroeconomía estudia:</p> <ul style="list-style-type: none">a. Por qué el precio de los tomates sube o baja.b. Si una familia manda a su hijo a estudiar fuera.c. Por qué desempleo de un país sube o baja.d. Los costes de una empresa.	<p>2. Se suma al PIB español:</p> <ul style="list-style-type: none">a. Si un español da una charla en Francia.b. Lo que una empresa española compra a una italiana.c. Lo que produce un inglés en España.d. Todas son correctas.
<p>3. El gasto en vivienda forma parte de:</p> <ul style="list-style-type: none">a. Consumo.b. Inversión.c. Gasto público.d. Exportaciones netas.	<p>4. Una empresa obtiene madera del bosque y la vende por 5.000 euros a otra. Esta produce armarios y los vende otra por 9.000. Esta última hace unas transformaciones y vende las mesas a sus clientes por 12.000. El PIB subirá en:</p> <ul style="list-style-type: none">a. 12.000 euros.b. 26.000 euros.c. 7.000 euros.d. El PIB no sube por ninguna de estas operaciones.
<p>5. Si el PIB sube una cantidad importante, normalmente:</p> <ul style="list-style-type: none">a. El desempleo baja.b. El desempleo sube.c. Los precios bajand. El PIB nunca sube.	<p>6. El PIB no mide:</p> <ul style="list-style-type: none">a. El tiempo de ocio.b. El trabajo de los amos de casa.c. Si la producción es contaminante.d. Todas son correctas.
<p>7. Se produce un aumento en la demanda agregada si:</p> <ul style="list-style-type: none">a. Hay más gasto público del gobierno.b. Bajan los tipos de interés.c. Aumentan las importaciones.d. a y b son correctas.	<p>8. La oferta agregada disminuye si:</p> <ul style="list-style-type: none">a. Baja el precio de los factores productivosb. Disminuye la productividad.c. Aumentan los precios.d. Ninguna es correcta.
<p>9. Si hay una crisis de demanda:</p> <ul style="list-style-type: none">a. Sube el PIB y suben los precios.b. Baja el PIB y bajan los precios.c. Sube el PIB y bajan los precios.d. Baja el PIB y suben los precios.	<p>10. Si hay una expansión de oferta:</p> <ul style="list-style-type: none">a. Sube el PIB y suben los precios.b. Baja el PIB y bajan los precios.c. Sube el PIB y bajan los precios.d. Baja el PIB y suben los precios.

ACTIVIDADES SITUACIÓN DE APRENDIZAJE 8.

DIPOSITIVAS 1º BACHILLERATO

UNIDAD 8. LA MACROECONOMÍA.

Material elaborado por:



@econosublime



Material editado por:



Economarina @economarina



Economyriam @economyriam

Videos explicativos de cada clase en www.youtube.com/c/econosublime

Todas las actividades en www.econosublime.com



Blooket



UNIDAD 9.

Índice

1. El dinero.	180
2. El tipo de interés: el precio del dinero.....	183
3. La demanda de dinero.....	185
4. La oferta monetaria.	186
5. El proceso de creación de dinero.	187
6. El sistema financiero.	189
7. Los intermediarios financieros.....	190
8. El nivel de precios y el poder adquisitivo.	192
9. La inflación y sus consecuencias.	193
10. Las causas de la inflación.....	195
11. La deflación.....	196
12. La medición de la inflación.	197
13. Desempleo e inflación: dos hermanos gemelos malvados.	198
14. El BCE y el eurosistema.....	199
15. La política monetaria.....	199

www.econosublime.com

2024-2025 (LOMLOE) Dinero, inflación y política monetaria.



Material elaborado por:

Material editado por:



 @Econosublime



@Economarina



@Economyriam



 Vídeos explicativos de cada clase en
www.youtube.com/c/econosublime

1. EL DINERO.

Tu amigo Antonio llega a clase sorprendido con la noticia de que Amancio Ortega era el hombre más rico del mundo y que tenía 70.000 millones de euros. – “**Pero profe ¿hay espacio en el banco para guardar todo ese dinero?**”. A mí la verdad que la pregunta me parece genial. Pero en realidad, el señor Ortega no tenía sus 70.000 millones en billetes y monedas. Ni siquiera lo tenía en cuentas corrientes en el banco. Es decir, estos 70.000 millones es su riqueza, y eso incluye todas las propiedades que tiene. Dentro de la riqueza incluimos todas las acciones, las viviendas, los coches y demás propiedades que el bueno de Amancio tenga, además de sus bils y sus cuentas corrientes. En economía, no toda la riqueza de la una persona es considerada como dinero.

• ¿Qué es el dinero y por qué surgió? Del trueque al dinero.

Imagina que no existiera el dinero y que quisieras un vaso de leche. Como probablemente no tienes una vaca a mano, tendrías que bajar a comprar una botella a la tienda. Pero, ¿cómo le vas a pagar? No pasa nada. Tú que eres panadero, le vas a dar unas cuantas barras de pan a cambio y todos contentos. Tiene sentido ¿no?

• El trueque: contigo empezó todo.

Hace muchos, muchos años, no existía el dinero, y cuando los seres humanos querían un bien que no tenían, recurrían al trueque.

Una **ECONOMÍA DE TRUEQUE** es aquella en la que los bienes se intercambian directamente por otros bienes.



Este intercambio, sin dinero, resulta muy difícil porque el trueque plantea, principalmente, **dos problemas:**

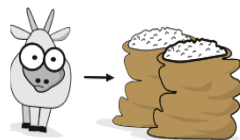
1 Dificultad de mutua coincidencia de necesidades.

Llega el panadero a comprar leche con barras de pan, pero el señor lechero no quiere lo que le están ofreciendo. Para que haya trueque, es necesario que ambos quieran exactamente lo que el otro ofrece, y esto no es tan fácil siempre. Puede hacer falta mucho tiempo para encontrar a alguien que necesite realizar ese intercambio en concreto.



2 Dificultad de valorar los bienes que se van a intercambiar.

¿Cuántas barras de pan vale un litro de leche? Y si los bienes no se pueden dividir, ¿Cómo puedo comprar leche si yo construyo viviendas? ¿Me van a dar 100.000 litros de leche? Pues no, aunque hubiera coincidencia de necesidades, es muy complicado medir exactamente cuánto vale cada bien comparado con el otro.



• El dinero: el aceite de la economía.



El uso del dinero en los intercambios evita los inconvenientes que acabamos de mencionar. Se intercambia un bien por dinero y no por otro bien, como todo el mundo necesita dinero, **se elimina el problema de la mutua coincidencia de intereses**. El dinero, por supuesto, **permite dar un valor a cada bien, solucionando también el segundo problema**.

El **DINERO** es todo medio de cambio de pago generalmente aceptado. Es decir, para que algo pueda ser considerado dinero, todo el mundo tiene que reconocerlo como algo de valor que le permitirá comprar otros bienes.

La clave del dinero, por tanto, está en la confianza. El señor que nos vende la leche acepta nuestro dinero con mucho gusto porque sabe que podrá utilizarlo para hacer sus pagos. Con ese dinero puede pagar la nómina al dependiente de su tienda. El dependiente cogerá el dinero de la nómina y pagará la guardería de su hijo. La guardería pagará con ese dinero a su profesor, y el profesor podrá comprar leche. Como ves, el dinero posibilita muchos intercambios y satisfacer muchas necesidades. Por eso, **el dinero es el aceite que pone en marcha el motor de la economía**.



Por ejemplo, hemos visto en películas que, en las cárceles, ante la ausencia de monedas y billetes, los presos adoptan los cigarros como una manera de hacer sus pagos. En este contexto los cigarros SON DINERO, ya que todo el mundo sabe que los otros presos (fumen o no) aceptarán el tabaco como medio de pago, y rápidamente podrán venderlos por otros bienes que les interesen. **La clave es la confianza**.

Entonces, ¿por qué las acciones y otras propiedades no son dinero? Porque no puedes pagar con ellas. Si vas al supermercado y ofreces pagar la cesta de la compra con unas cuantas acciones de Zara, te van a decir que no. **El dinero es solo aquello que TODO el mundo aceptará como medio de pago**.

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL EL TRUEQUE Y EL COVID-19.

Si piensas que el trueque es cosa del pasado estás muy equivocado. Hoy en día existen todo tipo de páginas web en donde se producen trueques a diario. Los intercambios van desde productos del día a día hasta viviendas que se intercambian personas de diferentes ciudades para pasar las vacaciones. Además con el COVID el trueque se ha hecho más fuerte en países como México donde, por ejemplo, pescadores ofrecían cambiar lo que habían capturado a cambio de otros alimentos.

El desarrollo de internet está propiciando además el desarrollo de una economía mucho más colaborativa, donde muchas personas comparten todo tipo de materiales digitales. Este libro es de libre acceso para cualquiera en internet, algo que os sorprende. Y es que compartir es vivir ¿no crees?



La historia del dinero ¿El dinero ha sido siempre como hoy?

Entre el trueque y el uso actual el dinero ha habido diversas formas de cambio generalmente aceptadas, es decir, muchos tipos de dinero. Vamos a verlos.

A El dinero mercancía.

El **DINERO MERCANCIA** son aquellos bienes que tienen valor por sí mismos. Eran productos que podíamos utilizar para satisfacer necesidades (como la sal, las especias o el ganado) o como “medio de cambio” para comprar otros bienes. *Las especias podíamos echarlas a la comida o cambiarlas por otros bienes.*

Pero no todos los productos sirven para ser dinero mercancía. La mercancía elegida como dinero debe reunir las cualidades siguientes:

DURADERA. La gente no aceptará como dinero algo que se deteriore en poco tiempo, ya que sabe que no lo podría usar como dinero en el futuro.

TRANSPORTABLE. La mercancía utilizada debe tener un valor elevado respecto a su peso, de forma que se pueda trasladar con facilidad.

DIVISIBLE. El bien elegido debe poderse subdividir en pequeñas partes con facilidad sin pérdida de valor, de forma que se puedan realizar pagos pequeños.

HOMOGÉNEA. Cualquier unidad del bien en cuestión debe ser exactamente igual a las demás, ya que, si no, los intercambios serían muy difíciles.

DE OFERTA LIMITADA. Cualquier mercancía que no tenga una oferta limitada no tendrá un valor económico. Si el producto es muy abundante, carecerá de valor.

Teniendo en cuenta esto, los metales preciosos, como el oro y la plata fueron, con frecuencia, las mercancías elegidas como dinero.

PROBLEMAS. Los metales preciosos presentaban la dificultad de que hay diferencias de calidad, pureza y peso y, en ocasiones, la gente era estafada con metales de poca calidad. Que las personas tuvieran mucho oro y plata en sus casas también entrañaba un riesgo. Otro problema era que utilizar oro y plata como dinero implicaba un coste de oportunidad, es decir, no poder usar estos materiales para, por ejemplo, producir joyería.

B El dinero papel.

La aparición del dinero papel vino a solucionar estos problemas. No tenía sentido usar recursos valiosos como el oro y la plata como dinero, si podíamos usar algo que apenas valiera y todo el mundo aceptara como medio de pago.

El dinero papel tuvo su origen en los orfebres en la Edad Media (una especie de joyeros). Estos disponían de cajas de seguridad en las que guardaban sus joyas.

Amablemente se las ofrecieron al público, para guardar los metales preciosos y demás objetos de valor (a cambio de un módico precio claro).

El orfebre extendía un recibo y cuando alguien quería retirar sus metales de las cajas de seguridad solo tenían que presentar este recibo. Cuando efectuaban una compra, las personas podían retirar sus metales de las cajas de seguridad y pagar con ellos. Luego, la persona que recibía el oro podría llevarlo a las cajas de seguridad y le daban otro recibo. Pero esto entrañaba un problema, había que ir demasiadas veces tanto a entregar como a recoger dinero de las cajas de los orfebres. Los orfebres pensaron que lo mejor era que se pudiera pagar directamente con sus recibos (unos papelitos). De esta manera si algo valía 5 monedas de oro, las personas solo tenían que entregar un recibo de 5 monedas de oro que estaban depositados en las cajas de los orfebres.



El **DINERO PAPEL** era convertible en oro. Es decir, todos los recibos equivalían a todo el oro que existía en esa sociedad. Cuando una economía utiliza oro como moneda, o papel que es convertible en oro, se dice que utiliza el **PATRÓN ORO**.

Con el paso del tiempo, los orfebres se dieron cuenta de que apenas nadie retiraba el oro de sus cajas de seguridad y que la gente compraba y vendía con los recibos de papel. A los orfebres se les ocurrió el negocio del siglo. Si apenas nadie reclama el oro, podían prestar oro a quién lo deseaba. Sin embargo, no le daban los metales preciosos (que eran de otra persona), sino un certificado de papel que les “aseguraba” una cantidad en oro. **Los orfebres se habían convertido en banqueros.**

PROBLEMAS. Los orfebres empezaron a crear dinero no respaldado por oro. En la economía había más recibos de papel que oro. Si todos hubieran querido retirar el oro que según sus recibos tenían, no hubieran podido. Esto provocó que el Estado concediese la emisión de billetes a un solo banco. Así nacieron los bancos centrales.

C El dinero fiduciario.

El control del dinero por parte de los bancos centrales da lugar al dinero fiduciario.

El **DINERO FIDUCIARIO** es aquel que se basa en la confianza de la sociedad. Está formado por el dinero legal (monedas y billetes) y el dinero bancario (cuentas bancarias)



El dinero fiduciario no tiene valor como mercancía (dinero mercancía) ni tampoco es convertible en metales preciosos (como el dinero papel). Un euro vale un euro porque confiamos en que los demás lo aceptarán. **Lo realmente importante del dinero fiduciario es la confianza** que tenemos en poder utilizarlo como un medio de cambio aceptado por todos.

• • El control y la emisión del dinero fiduciario.

El dinero fiduciario está controlado y emitido por los bancos centrales de cada país que tratan de asegurar que sea auténtico y dar confianza a los ciudadanos. En otros temas veremos cómo los Bancos Centrales pueden controlar la cantidad de dinero en circulación.

Como el dinero fiduciario se basa en la confianza, algunos economistas dicen que el dinero fiduciario requiere fe en la eternidad: fe en que mañana, pasado, el siguiente y el siguiente, los ciudadanos aceptarán los billetes que hoy poseemos como medio de pago. De hecho, el dólar estadounidense lleva esa confianza hasta el punto de lo divino "In God we Trust" ("confiamos en Dios")



• • El dinero electrónico

Junto al dinero en efectivo y los depósitos está el dinero electrónico, aunque no podemos decir que sea exactamente dinero ya que parte del dinero legal (efectivo en monedas y billetes) y el dinero bancario (cuentas bancarias)

El dinero electrónico es un instrumento financiero que permite realizar pagos y transferencias con un dispositivo electrónico (una tarjeta, un teléfono, un ordenador etc.)

D Las criptomonedas

En los últimos años han aparecido lo que conocemos como criptomonedas



Las **CRIPATOMONEDAS** son un medio digital de intercambio. Cumple la función de una moneda, y de ahí que se las conozca con ese nombre. Sin embargo, son totalmente digitales y utiliza métodos criptográficos para asegurar sus transacciones, controlar la creación de nuevas unidades y verificar la transferencia.



De todas las criptomonedas la más famosa es el **Bitcoin**. El Bitcoin fue creado en 2009 por un experto o un grupo de ellos bajo el seudónimo de Satoshi Nakamoto. Los bitcoins se crean por un proceso llamado minería, que consiste en la solución de un complejísimo problema matemático en el que compiten muchos ordenadores. El ordenador que lo resuelve obtiene bitcoins como recompensa.

Su principal característica es la descentralización, es decir, es independiente de cualquier Banco Central o gobierno, ya que, a diferencia del dinero fiduciario, el Bitcoin no es creado por ningún organismo oficial. El precio se fija en el mercado, a través del libre juego de la oferta y la demanda. Si mucha gente quiere comprar, el precio de Bitcoin sube, y si de repente muchos quieren vender, el precio baja.

• • ¿Por qué se ha hecho tan popular esta criptomoneda?

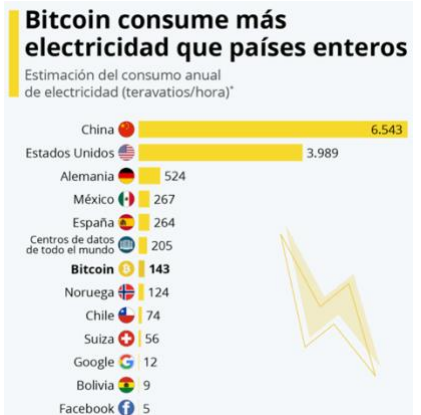
- 1 Porque es descentralizada y no es controlada por ningún Banco Central o gobierno. Y que nadie tenga control, les gusta a algunas personas.
- 2 Porque en un mundo digital permite hacer operaciones instantáneas y anónimas en todo el mundo. Y permanecer anónimo también les gusta a muchos.

Junto al Bitcoin existen muchas más criptomonedas (en 2024 más de 10.000)

• • Debilidades de las criptomonedas para poder ser usadas como medio de pago.

Para que algo pueda poder ser considerado dinero tiene que ser generalmente aceptado como medio de pago. Así, las criptomonedas presentan 4 problemas principales.

- 1 **La gran volatilidad.** Las criptomonedas cambian mucho de precio y muy rápido. Esto es debido a que hay mucha especulación. Muchas personas compran Bitcoin con el objetivo de venderlo a un precio mayor. Esto provoca muchos cambios de precio que hace complicado que los precios de los productos puedan establecerse en Bitcoins.
- 2 **Su uso para actividades ilegales.** Puesto que no se conoce quién realiza las transacciones, el pago en criptomonedas se puede utilizar para actividades ilegales como drogas, tráfico de armas etc.
- 3 **Riesgos de protección de las criptomonedas.** En los últimos años se han sucedido muchos robos de criptomonedas como Bitcoin, y no se ha podido hacer mucho para poder recuperarlos. Por ejemplo, en 2011 se robaron de una plataforma más de 744.000 bitcoins.
- 4 **El consumo de energía eléctrica.** Para poder minar Bitcoins y hacer operaciones se necesita una gran cantidad de consumo energético (el Bitcoin consume en un año más de la mitad de electricidad que utilizamos en toda España). Además, el uso de criptomonedas no es muy eficiente en comparación con VISA o Mastercard. Mientras que con VISA se pueden hacer 3.500 operaciones por segundo, apenas se pueden hacer 3 operaciones con Bitcoin. El Bitcoin requiere un consumo de energía equivalente a 280.000 transacciones con VISA.



La combinación de estos 4 factores nos lleva precisamente a FALTA DE CONFIANZA. Otra opción es que los propios Bancos Centrales de los países emitan su propia moneda digital ¿Cuál es el futuro de las monedas digitales? Tendremos que esperar para verlo.

2. EL TIPO DE INTERÉS: EL PRECIO DEL DINERO.

Hay muchas operaciones que involucran la presencia de un tipo de interés. Si una persona pide un préstamo para comprarse un coche, una casa, o irse de vacaciones, tiene que pagar un tipo de interés. De la misma manera, si nosotros dejamos el ahorro en el banco, o invertimos nuestro dinero, también podemos recibir un tipo de interés. A veces sorprende lo poco informada que está mucha gente. Muchos no entienden las implicaciones de pagar un tipo de interés mensual en lugar de uno anual. Ni que la diferencia entre un 3% o 5% puede llegar a ser de miles de euros. Estate atento porque este apartado va a ser muy importante para tu dinero.

• ¿Qué es el tipo de interés?

Cuando uno pide una cantidad de dinero prestado se le indica cuánto tiempo tiene que tardar en devolverla más unos intereses en compensación por el préstamo. Normalmente para saber cuántos intereses tengo que pagar en total, nos indican que hay que pagar un porcentaje de la cantidad prestada todos los años.

El **TIPO DE INTERÉS** es el porcentaje que tiene que pagar de intereses sobre la cantidad prestada la persona que pidió el préstamo (prestatario), y que, por tanto, recibirá el que prestó el dinero (prestamista).

Imagina que pedimos prestados 10.000 euros y nos dicen que tenemos que devolverlos en 3 años pagando un 5% de tipo de interés anual. El 5% de 10.000 es 500 euros que serán los intereses que tendremos que pagar cada año. Es decir, cada año pagamos 500 euros y al final devolvemos los 10.000€. Pero, **¿y si nos dicen que el tipo de interés es mensual?** Ojo que ahora la película cambia. Tendremos que pagar un 5% al mes, es decir 500 euros todos los meses (lo cuál sería 6.000 euros al año). Como ves un interés mensual del 5% me va a hacer pagar muchísimo más dinero que un 5% al año.

• • El tipo de interés es el precio del dinero.

Resulta que comprar dinero cuesta dinero, ¿cómooooo? Muy fácil, cuando necesitamos un coche, un apartamento para ir de vacaciones o una bicicleta, pero solo por un tiempo determinado, entramos en una tienda y podemos pedirlos prestados (alquilarlos) pagando su precio con dinero. Pero ¿qué pasa si Ana y Juan necesitan 10.000 € durante un tiempo? Es decir, necesitan dinero que no tienen y quieren conseguirlo de alguna manera. Para ello entrarán a una tienda que “alquile” dinero (un banco) y se lo pedirán prestado durante un tiempo. El banco te “alquilará” (prestará) muy gustosamente su dinero a cambio de un tipo de interés de, por ejemplo, el 5% anual, lo cual acabamos de ver que quiere decir que cada año que tengas su dinero te va a cobrar el 5% de esa cantidad (en el caso de 10.000 € te cobrarán 500 € al año). Esos 500 € al año es el precio de pedir 10.000 € prestados.



El tipo de interés es el precio del dinero, lo que nos va a costar que nos presten dinero o lo que recibiremos si los prestamos nosotros.

• • ¿Por qué pedimos un tipo de interés a cambio de prestar dinero?

Quien presta dinero exige una compensación en forma de intereses por diversas razones:

1 Por renunciar al dinero durante un tiempo. Cuando prestamos dinero a otra persona, estamos renunciando a usar ese dinero durante los meses o años que tarde en devolvérselo, por tanto, pedimos algo a cambio que nos compense.



2 Por asumir un riesgo. Siempre existe la posibilidad de no recuperar el dinero prestado. Un banco, por ejemplo, presta mucho dinero a empresas y personas, pero a veces estos no pueden devolverle el dinero, con lo cual el banco acaba perdiendo lo prestado. Así, el banco se asegura que, si pierde dinero con una persona, lo puede recuperar con los intereses que le cobra a todos a los que les presta dinero.



3 Por la posible pérdida de valor del dinero producida por la inflación. ¿Recuerdas que dijimos que si había inflación los que prestan dinero salen perdiendo? Vamos a recordarlo. Imagina que en 2018 le das un préstamo a tu hermano a devolvértelo en 10 años. Te pide 20.000 euros y con ello se compra un coche. Pero resulta que en esos 10 años los precios se doblan y ahora comprar un coche costaría 40.000 euros. Cuando en 2028 tu hermano te devuelve los 20.000 euros, puedes comprar muchas menos cosas (porque los precios son el doble). Por ello le pides unos intereses que compensen esa subida de precios que hace que el dinero pierda valor.



Por estos tres motivos existe el tipo de interés. Una pregunta ticher, ¿Hay alguien que fije este interés?

EL ALUMNO Y LA ECONOMÍA

EL TIPO DE INTERÉS DE MAMÁ.

Acaban de terminar de explicar en clase qué es el tipo de interés y cómo calcular cuánto se paga al pedir prestado. Los alumnos ven como un alto tipo de interés puede llevar a pagar cada mes muchísimo dinero al banco. Tu amiga Laura se levanta.

- Oye profe, mi madre tiene un préstamo por el que paga el 18%, acabo de hacer los cálculos y es una locura lo que al final acabaremos pagando. ¿He hecho bien los cálculos?

- La verdad es que sí, los cálculos están perfectos, y sí, un 18% es bastante alto. Dice el profe.

Laura tuerce el morro – Menos mal que estoy estudiando economía, voy a hablar con mi madre para informarle de que no haga esto más. Ya sé que carrera voy a estudiar.

• ¿Quién dice cuánto es el tipo de interés?

En julio de 2012 España tenía un grave problema. Estaba ingresando muy poco dinero con impuestos y necesitaba dinero para sus gastos (pensiones, desempleo, sanidad, educación, etc.). Como cualquiera que necesite dinero, acudió a pedir prestado. El tipo de interés que le exigieron fue el 7,5% para un préstamo a devolver a 10 años (una locura en el caso de un país). Para que veas la diferencia, en julio de 2024 a España le exigían solo un 3 % por el mismo préstamo a 10 años. ¿Y quién marca eso?

En realidad, cada uno puede exigir el tipo de interés que quiera por el dinero que quiere prestar, al igual que un panadero puede poner el precio que desee al pan. Pero obviamente, de la misma manera que deseamos comprar el pan lo más barato posible, el que pide dinero prestado va a buscar el menor tipo de interés (el precio del dinero).



Es una cuestión de oferta y demanda. Yo ofrezco mi dinero pidiendo un tipo de interés, y si nadie lo quiere prestado, tendré que pedir menos a cambio. Los bancos, por tanto, si quieren ganar clientes tendrán que ofrecer el tipo de interés más barato.



• • ¿De qué depende que los bancos pongan el tipo de interés alto o bajo?



En los países que tienen el euro como moneda, el Banco Central Europeo (BCE) toma una decisión muy importante. El BCE presta dinero a los demás bancos de la zona euro a un tipo de interés de referencia.



Cuando un banco necesita dinero se lo pide al BCE, que le cobra este el tipo de interés de referencia de manera que, si los bancos consiguen dinero pagando por él un 2%, cuando nos lo presten a nosotros nos cobrarán más de un 2% (para así ganar dinero). Pero ¿cuánto más? Los bancos compiten entre sí. Si ellos obtienen dinero pagando al BCE un 2% y nos los quieren prestar a nosotros al 18%, es fácil que venga otro banco y nos ofrezca el 15%, y luego otro el 12%. Por eso, el tipo de interés suele estar algo por encima del tipo de referencia, suficiente alto para ganar dinero, pero no demasiado para no perder clientes con otros bancos.

En realidad, un banco no funciona de manera tan diferente a otra empresa. El banco le compra el dinero al BCE (también lo obtiene de los ahorros de familias y empresas) a un tipo de interés de referencia, y luego nos lo vende más caro a familias, empresas y Estado. Para tratar de robar clientes a otros bancos, tratarán de ofrecernos el tipo de interés más bajo siempre que sigan ganando dinero.

• • ¿Nos prestan el dinero a todo el mundo al mismo tipo de interés?

Si cualquiera de nosotros va a la panadería, la barra de pan cuesta igual. En el banco no va a pasar lo mismo. Los bancos suben el tipo de interés de referencia que fija el BCE y cobran diferente según quién venga a pedir dinero prestado.



De manera general podemos decir que el tipo de interés irá en aumento con el riesgo y con el plazo.

1 El plazo. Cuánto más tiempo le diga yo al banco que voy a tardar en devolver el dinero, más me va a pedir a cambio. Si recuerdas dijimos que quien presta exige una compensación porque está renunciando a usar el dinero ese tiempo. **A mayor plazo de devolución, más tiempo renuncia al dinero el que presta y más intereses exige en compensación.**



Por tanto, un préstamo a 10 años es lógico que tenga un tipo de interés mayor que un préstamo a 5 años.

2 El riesgo. Como hemos dicho, cuando prestamos dinero corremos el riesgo que no nos devuelvan el dinero, por eso, a mayor riesgo de que no nos paguen, más intereses exigimos a cambio. Si normalmente pedimos el 2%, a una persona con riesgo le pediremos más. **Este aumento de los tipos de interés que pedimos cuando no nos fiamos de alguien es lo que se conoce como la PRIMA DE RIESGO.**



Por eso, si pedimos una hipoteca el tipo de interés va a ser más bajo que si pedimos un préstamo para un coche. ¿Por qué? Porque el banco sabe que si no puedes pagar la casa te la pueden quitar, y la casa en una situación normal valdrá lo mismo o incluso más y el banco recupera su dinero. Sin embargo, si te tienen que quitar el coche porque no pagas, saben que el coche habrá perdido valor con los años y pueden perder dinero. *Este fue el problema en España de 2012. Estábamos teniendo muchos problemas y cada vez teníamos que pedir más prestado. Los bancos empezaron a no fiarse de España, y cada vez le exigía más y más. Es curioso esto del tipo de interés. Cuánto más necesitas el dinero, más problemas te ponen para conseguirlo.*

BCE

El BCE fija el tipo de interés de referencia

Presta dinero a ese tipo de interés a bancos...



...que lo prestan a un tipo de interés superior a...

Familias
Empresas
Estado



• ¿Por qué la gente usa el dinero? Las funciones del dinero.

Hoy en día mucha gente mayor sigue guardando gran parte de su dinero en casa, ya que creen que ahí es donde está más seguro. Por supuesto, también tienen algo en el banco, aunque muchos hacen varias visitas mensuales para asegurarse de que "todo está bien". Como sabes, el efectivo y los depósitos es lo que conocemos como dinero fiduciario. Las personas mayores en España, que vivieron la dictadura de Franco y unas cuantas crisis económicas, a menudo piensan que mantener su riqueza en dinero (efectivo y depósitos) es lo mejor. Lo que no saben, es que esto tiene un coste.

Para comprender cuáles son los motivos por los que el dinero es necesario, debemos estudiar sus funciones. Ya hemos visto que la principal es la de servir de medio de cambio y pago. Sin embargo, no es la única función que cumple. **Las funciones del dinero son:**

1 Medio de cambio. El dinero es, sobre todo, un medio de cambio que **facilita el comercio y elimina el trueque, ya que no es necesaria la coincidencia de intereses.** Para cumplir esta función, el dinero debe ser generalmente aceptado, es decir, todo el mundo lo admite porque sabe que los demás lo aceptarán en el intercambio. **Esto permite que se realicen intercambios de manera más fácil.**



2 Depósito de valor. El comerciante que admite nuestro dinero a cambio de pan no tiene que gastarlo inmediatamente, sino que puede guardarlo para cuando lo necesite. Eso no ocurriría si le dábamos tomates a cambio, ya que se tienen que consumir en poco tiempo. Por lo tanto, **el dinero también es un útil depósito de valor, es decir, un medio para mantener la riqueza y que nos permite ahorrar y poder gastarlo en un futuro.** El dinero no es la única manera de mantener la riqueza, aparte de dinero podemos mantener nuestra riqueza a través de viviendas, acciones u otras propiedades.



3 Unidad de cuenta. Así como utilizamos el metro para medir la longitud de los objetos, **el dinero nos permite medir el valor de los bienes y servicios. El dinero permite hacer comparaciones entre bienes diferentes.** El requisito es que admita múltiplos y divisores: múltiplos para poder valorar objetos muy valiosos, y divisores para los de muy poco valor. De esta manera se soluciona el problema de valorar los bienes que establecía el trueque (¿cuántas barras de pan valía un litro de leche?). El dinero nos permite decir que una barra de pan vale 0,40 euros y un litro de leche un euro. De esta manera nos evitamos expresar los precios diciendo "un litro de leche vale dos barras de pan y media". El dinero nos permite medir los bienes de manera más fácil.



• ¿Cuesta algo tener dinero en efectivo o en depósitos?

Las 3 funciones que acabamos de ver son tan importantes para las personas, que están dispuestas a asumir un coste de tener dinero en efectivo o depósitos. Entonces ¿tener dinero en efectivo o depósitos supone un coste?

Pues sí, tener dinero cuesta dinero. ¿Cómooooooor? Te cuento. Acabamos de ver que mantener dinero (ya sea en billetes o en depósitos en bancos) nos sirve como manera de mantener riqueza, es decir, depósito de valor. Pero esta no es la única opción. Otra manera sería invertir en activos reales o financieros.

A) Los activos reales. Son bienes materiales que compramos con el objetivo de obtener una rentabilidad, como por ejemplo viviendas u obras de arte. En España, mucha gente compra vivienda no para vivir en ella, sino para venderla en un futuro más cara, o para alquilarla e ir sacando un beneficio mes a mes.

B) Los activos financieros. Los veremos más detenidamente en el apartado siguiente, pero un activo financiero es un contrato por el cual prestamos nuestros ahorros a otros agentes y, a cambio, recibimos un tipo de interés.



Al mantener el dinero en efectivo o en depósitos estamos renunciando a poder realizar inversiones en activos reales y financieros que nos darían una rentabilidad. Es decir, **el coste de oportunidad de mantener dinero, será la rentabilidad que no recibimos al no invertir ese dinero.**

Es decir, si mantengo 10.000 euros en el banco en un depósito, dentro de 1 año seguiré teniendo 10.000€, pero si los hubiera invertido y obtenido un 4% de interés, ahora tendría 10.400 € (10.000 más el 4% de 10.000). Por tanto, el coste de oportunidad de mantener 10.000 euros en un depósito ha sido de 400 euros de intereses no recibidos.

• ¿Qué es la demanda de dinero y de qué depende?

La **DEMANDA DE DINERO** es la cantidad de dinero que las personas desean tener en efectivo y depósitos en lugar de invertirlo en otros activos reales o financieros.

Los principales factores que hacen que queramos demandar dinero son:

1. La renta. Cuanto mayor sea la renta de las personas, mayores serán sus compras y más dinero necesitarán mantener en depósitos y efectivo.

2. El tipo de interés. Si es el interés es bajo, no nos importará mantener una gran cantidad de dinero en efectivo o en bancos; en cambio, si el interés sube, será más atractivo comprar activos reales o financieros, ya que podremos ganar rentabilidad.

3. La incertidumbre. Invertir tú dinero te permite obtener una rentabilidad todos los años, pero también existe la posibilidad de perderlo (siempre hay un riesgo). Cuanto mayor sea la incertidumbre, más dinero preferiremos mantener en efectivo y depósitos.

4. LA OFERTA MONETARIA.

• ¿Cuánto dinero hay en una economía?

La **OFERTA MONETARIA** es la cantidad de dinero que circula en una economía: la suma del efectivo (billetes y monedas) y los depósitos bancarios.

El problema es que existen varios tipos de depósitos (a la vista, de ahorro y a plazo), y no podemos disponer de estos con la misma facilidad, además hay otros elementos como letras del tesoro que son fácilmente convertibles en dinero. Por ello, pueden distinguirse diferentes definiciones de oferta monetaria, de menor a mayor amplitud.

1 La oferta monetaria básica o M1. Solo tiene en cuenta el dinero en efectivo más los depósitos a la vista y los depósitos de ahorro. **Los tres son lo que consideramos como dinero en circulación de una economía.**

Efectivo. Son las monedas y los billetes con los que realizamos pagos.

Depósitos a la vista. Son las cuentas corrientes más habituales, de las que tenemos total disponibilidad para pagar con tarjetas o cheques.

M1

Efectivo + Depósitos a la vista

2 La oferta monetaria en sentido amplio o M2. Se obtiene si añadimos a M1 los depósitos de ahorro y los depósitos a plazo de hasta dos años.

Depósito a plazo. Supone un compromiso con el banco de que dejaremos allí el dinero un plazo a cambio de recibir más intereses. No podemos recuperar nuestro dinero salvo pagando una penalización. **Es, por lo tanto, una cantidad de dinero que podrá estar en circulación en la economía a muy corto plazo.**

Depósitos con preaviso hasta 3 meses (depósitos de ahorro). Son cuentas en el banco que utilizamos para ahorrar y suelen tener algunas limitaciones para hacer pagos (no permiten usar tarjetas).

M2

M1 + Depósitos a plazo (< 2 años) + depósitos con preaviso (< 3 meses)

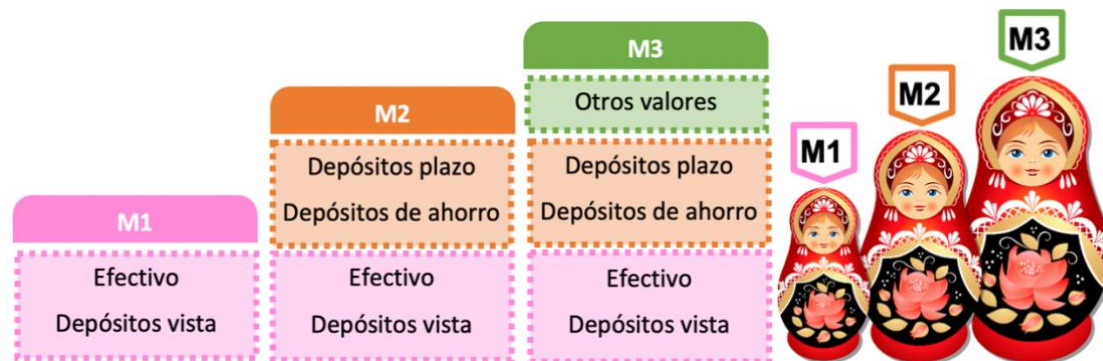
3 Disponibilidades líquidas o M3. Resulta de añadir a M2 otros valores.

Otros valores y activos. Hay que tener en cuenta que las personas pueden invertir sus ahorros en bonos del Estado o valores de renta fija. Una característica de estos valores es que se pueden vender rápidamente sin riesgo alguno, pero no nos permiten hacer ningún pago con ellos. Por tanto, **se tienen en cuenta por que a corto plazo puede formar parte de la cantidad de dinero en circulación.**

M3

M2 + otros valores y activos

Si te das cuenta, los agregados monetarios son como las muñecas rusas, en donde los agregados más grandes van incluyendo los más pequeños.



El agregado monetario 3 (M3) es el que actualmente se considera más fiable para medir la cantidad de dinero que hay en circulación en una economía. Es decir, no solo el dinero en sí, sino todo lo que puede llegar a ser dinero a corto plazo.

ACTIVIDAD RESUELTA 1. La acumulación de la oferta monetaria

Indica cómo afectan las siguientes operaciones a la M1 y a la M2 (aumento, descenso o se mantiene).

1. Ingresas 50 euros que tienes en la hucha en un depósito a plazo.

La M1 baja al disminuir el dinero en efectivo y no ingresarlo a depósitos a la vista (si lo hubiéramos hecho nos mantendríamos con la misma M1). La M2 se mantiene, ya que tanto efectivo como el depósito a plazo forman parte de él, es decir, restamos efectivo, pero sumamos un depósito a plazo en la misma cantidad.



2. Sacas 20 euros de tu cuenta corriente para irte de fiesta con los amigos.

La M1 se mantiene, ya que restamos disminuyendo los depósitos a la vista, pero subiendo el efectivo en la misma cantidad. La M2, por tanto, también se mantiene.



5. EL PROCESO DE CREACIÓN DE DINERO.

De todo lo mucho que vemos en economía en este año, el proceso por el que se crea el dinero es posiblemente uno de los temas que más os sorprende a los alumnos. En este punto vas a aprender algo que probablemente no sabías, y que tampoco sabe o entiende gran parte de la población. Los bancos crean un dinero que no existe, de hecho, si una parte importante de la población quisiera hoy sacar su dinero del banco, no se podría, porque ese dinero no existe de manera física. Agárrate que vienen curvas.

• ¿Cómo se crea el dinero? La creación del dinero bancario.

En España, los billetes y monedas que tenemos en nuestras carteras los emite el Banco de España por orden del Banco Central Europeo. Este dinero, sin embargo, es una parte pequeña del total del dinero que tenemos las personas o las empresas, ya que como sabes, la mayoría mantenemos nuestro dinero en el banco en forma de depósitos, y no en efectivo.



El banco, a través de este dinero que dejamos en depósitos, es capaz de crear lo que llamamos dinero bancario. Es decir, los bancos son capaces de multiplicar el dinero de los depósitos de las familias.

¿Pero este dinero de los depósitos de los bancos no es el dinero que nosotros dejamos allí en monedas y billetes? ¿Cómo pueden multiplicar depósitos si nadie deja los billetes y las monedas allí? Pues aquí empieza el lío, my friend.

Todo comienza cuando las personas dejan sus ahorros en los bancos. Lo que ocurre es que los ahorradores no retiran sus depósitos de una sola vez ni todos al mismo tiempo. Es decir, **rara vez una persona retira todo su dinero del banco, y por supuesto nunca ocurre que TODO el mundo quiera TODO su dinero en efectivo al mismo tiempo.** Además, las retiradas de dinero de unos suelen compensarse con nuevos depósitos de dinero de otras personas.



El banco sabe esto y no guarda TODO tu dinero en una caja fuerte con tu nombre. Lo que hace es guardar solo una pequeña parte de tu dinero y la de todos los demás ahorradores, y el resto lo presta a otras personas.

¿Entonces qué pasa si yo voy a sacar todo mi dinero?

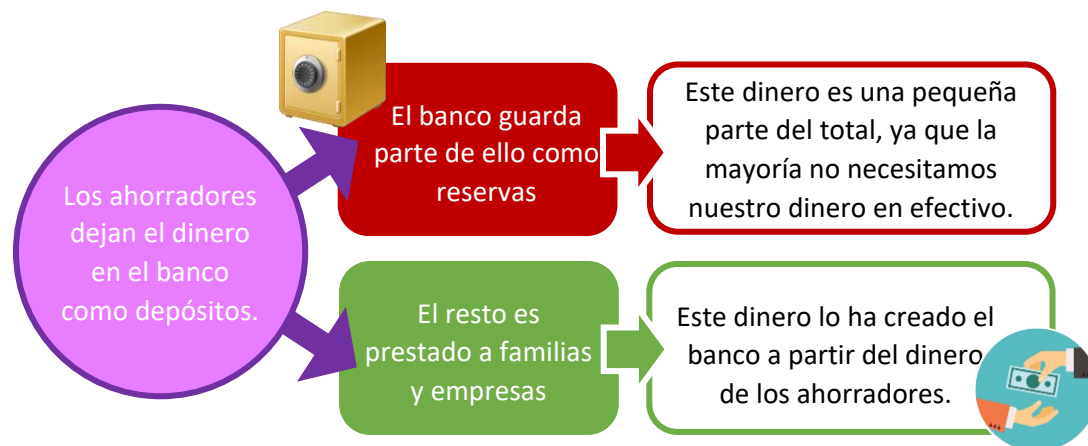
En realidad, no pasa nada, el banco confía en que no todos los ahorradores van a ir al mismo tiempo a sacar su dinero (si lo piensas, la mayoría de nosotros tenemos muy poca cantidad en efectivo y casi todo lo pagamos con tarjeta a través de la cuenta), por tanto, al guardar un poco de dinero de cada cliente, el banco tiene suficiente para poder cubrir esas retiradas de dinero.

Es decir, los billetes de los bancos “no tienen nombre”, no guardan tu dinero esperando a que tú llegues. Simplemente tienen una pequeña parte de los ahorros de todas las personas.

¿Es este dinero que se guarda de verdad suficiente?

Para nuestra seguridad, el Banco Central obliga a los bancos a mantener un porcentaje mínimo de reservas, llamado coeficiente de caja o coeficiente legal de reservas. Actualmente es del 1%, es decir, si las personas tienen depósitos por valor de 100 millones de euros, el banco debe guardar en monedas y billetes 1 millón como mínimo (puede guardar más por seguridad).

Por tanto, ese dinero que el Banco guarda como efectivo (monedas y billetes) se llama **RESERVAS. El resto del dinero, el banco lo puede prestar a otros. Aquí está la clave, el banco presta dinero con los ahorros de las personas, pero esas mismas personas pueden seguir disponiendo de su dinero. Si todos podemos disponer de nuestros ahorros cuando queramos y el banco hace préstamos, se empieza a crear dinero bancario.** Vamos a verlo en la siguiente página con un ejemplo.



LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

EL CIERRE DEL GRIFO DEL CRÉDITO.

Durante la última crisis los bancos dejaron de prestar dinero porque no se fiaban de familias y empresas. Ante esta situación se dejó de crear dinero bancario. Es lo que se conoce como el cierre del grifo del crédito bancario o “CREDIT CRUNCH”

Esto tuvo graves repercusiones para la economía. Si los bancos dejan de prestar dinero, las familias y las empresas tendrán problemas para llevar a cabo sus planes de inversión. En esta situación, muchas empresas cerraron por falta de dinero y muchas familias pasaron por graves problemas. Y es que los bancos juegan un papel clave en la economía.



● Ejemplo: el proceso de creación del dinero bancario.

Supongamos que hemos ahorrado 1.000 € y los depositamos en el Banco Unicaja. Unicaja no guarda el dinero para nuestra comodidad, sino que quiere obtener beneficios con él, y le dará un préstamo a aquellas personas que estén dispuestas a pagarle intereses. Si el Banco Central le obliga a tener unas reservas del 20%, Unicaja podrá prestar 800 €, ya que debe mantener como reservas 200 € en billetes dentro de su banco (el 20% de nuestro depósito). Supongamos que Unicaja presta nuestro dinero a Juan para comprarse una moto. Con este sencillo procedimiento, Unicaja está creando dinero, ya que una vez concedido el préstamo, nosotros seguimos teniendo 1.000 € en nuestra cuenta y Juan puede disponer de sus 800 €. **Los bancos no imprimen billetes, pero conceden préstamos que tienen el mismo efecto, sirven como medio de pago, es decir, son dinero.** ¿Qué ocurrirá con el dinero entregado por Juan? La tienda que le vende la moto lo recibirá y lo depositará en la cuenta que tiene en otro banco, el banco Santander, por ejemplo. El Banco Santander tendrá entonces un nuevo depósito de 800 €, de los cuales deberá mantener 160 € como reserva en billetes (el 20% de 800), con lo que le quedan 640 € para conceder préstamos. Cuando el Santander conceda un préstamo a Antonio que quiere comprarse un ordenador, el Banco habrá añadido más dinero al sistema. En ese momento, tú tienes 1.000 € en el banco, la tienda que le vendió la moto a Juan tiene 800 € y Antonio tiene 640 € que pronto irán a la tienda de ordenadores.



El proceso de creación del dinero dando lugar a nuevo dinero con cada movimiento como vemos en la tabla.

ETAPAS	NUEVOS DEPÓSITOS	RESERVAS	NUEVOS PRÉSTAMOS
1	1000€	200€	800€
2	800€	160€	640€
3	640€	128€	512€
4	512€	102,4€	409,6€
5	409,6€	81,92€	327,68€
...
TOTALES	5000	1000	4000

Así, a partir de los 1.000 € depositados en el banco, estos han sido capaces de crear otros 4.000 € nuevos que antes, simplemente, no existían. El dinero total es de 5.000 euros, pero solo 1.000 euros son billetes y monedas. El banco confía en que las personas solo quieren una pequeña parte de su dinero en efectivo.

El sistema funciona mientras las personas confíen en que su dinero está a salvo en los bancos. Mientras las personas mantengan una parte pequeña de su dinero en efectivo, los bancos podrán prestar más y más dinero y seguir creando dinero bancario. Si un banco tiene problemas en un momento dado, siempre puede pedir prestado billetes a otro. La clave está, por tanto, en la CONFIANZA.

● ● ¿Cuánto dinero se puede crear? El multiplicador bancario.

La proporción en la que se crea el dinero viene determinada por el multiplicador bancario, que se obtiene al dividir 1 entre el coeficiente de caja:

$$\text{Multiplicador bancario} = \frac{1}{\text{coeficiente de caja}} = \frac{1}{0,2} = 5$$

El dinero depositado se multiplica por 5

Al multiplicar dicho multiplicador por el depósito inicial, se obtiene el dinero total depositado gracias al primer depósito:

$$\text{Depósitos totales} = \text{depósito inicial} \times \text{multiplicador} = 1000 \times 5 = 5000 \text{ €}$$

En este ejemplo el multiplicador bancario sería 5, ya que $1/0,2 = 5$. Por lo tanto, el dinero total depositado se multiplica por 5 y sería 5.000 €, ya que $1.000€ \cdot 5 = 5.000 \text{ €}$. Por supuesto este proceso no es exacto y depende de que los bancos quieran prestar el dinero y de que las personas lo depositen en el banco.

● ● Conclusiones: ¿de qué depende la creación de dinero?

Como resumen final, la creación del dinero depende del BCE, de los bancos y del comportamiento de las personas.

A) El banco central de cada país. El BCE en nuestro caso pone en circulación una cantidad determinada de dinero legal en forma de monedas y billetes. Cuánto más imprima, más dinero habrá en la economía.

B) El sistema bancario. Al conceder préstamos, se multiplica el dinero legal recibido. Cuánto más dinero preste y menos mantenga como reservas, más dinero se crea

C) Las personas. Deciden si dejar su dinero en los depósitos o mantenerlo en efectivo. Cuánto más dinero queramos las personas dejar en los bancos, estos más podrán prestar y más dinero se creará.




6. EL SISTEMA FINANCIERO.


Como seguro que sabes, los bancos tienen bastante mala fama. Es habitual que alguien entre gritando al banco y diga unos cuantos insultos a los empleados. “Sois unos ladrones”, “me voy a llevar todo mi dinero”, “sois unos sin vergüenzas” son unas de las centenas de perlas que los clientes pueden decir. Y los empleados allí, detrás de un triste escritorio, sin saber que decir, porque que ellos sepan, no han cogido dinero de nadie. Tampoco nos vamos a poner melodramáticos, los bancos hacen muchas operaciones de carácter poco ético (y no, no las hace al que le gritan los clientes), de hecho, año tras año acumulan una gran cantidad de denuncias de los consumidores. Pero a donde quiero llegar es a que, a pesar de que los bancos puedan tener una merecida mala fama, también cumplen con una función muy importante en la sociedad. A veces, aunque te sorprenda, hacen que los sueños se hagan realidad. Y a veces, “once in a blue moon” un cliente da las gracias. Y es que los bancos son una parte del sistema financiero.

• ¿Qué es el sistema financiero?

En algunas ocasiones, las personas ahorran un dinero para luego hacer una inversión como comprar una vivienda, un coche, pagarse unos estudios o montar un negocio. Sin embargo, en otras ocasiones, las personas no tienen dinero suficiente para realizar estas inversiones, y necesitan recurrir a pedir prestado a otras personas que tienen dinero ahorrado y por el momento no lo necesitan.

Cuando hablamos de financiación tenemos que diferenciar dos agentes:

 **Ahorradores.** Son personas que tienen más ingresos que gastos y pueden prestar estos ahorros si tienen la seguridad de que podrán recuperarlo con intereses cuando lo necesiten.

 **Deudores.** Son personas que tienen más gastos que ingresos y necesitan dinero para llevar a cabo sus actividades. Buscan a alguien que les preste el dinero en unas condiciones de plazos y garantías que puedan cumplir, sabiendo que tendrán que devolverlo con intereses en el plazo fijado.

El préstamo directo de un ahorrador a un deudor plantea dos problemas: 

1. Si un ahorrador se planteara prestar su dinero directamente a otra persona, le costaría bastante encontrar a alguien que le inspirara la suficiente confianza.
2. Puede que una persona necesite el dinero durante 10 años y yo solo se lo quiera prestar durante 2 años. Para solucionar este problema surgió el sistema financiero.

El **SISTEMA FINANCIERO** es el conjunto de intermediarios, mercados y activos financieros que llevan el ahorro de los ahorradores hasta los deudores para que estos puedan llevar a cabo sus actividades.

• • Cómo el sistema financiero lleva el ahorro de ahorradores a inversores.

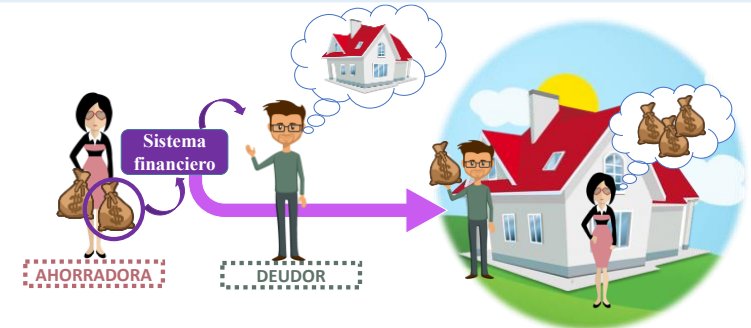
Para conseguir trasladar el ahorro de ahorradores a deudores, el sistema financiero satisface las necesidades de ambos a través de dos maneras:

1

DEMANDA DIRECTA. Poniendo en contacto directo a ahorradores y deudores a través de los mercados de capitales

2

CON INTERMEDIARIOS FINANCIEROS. Además de ayudar a este contacto, crean productos financieros que puedan satisfacer tanto a ahorradores como a deudores.



• Los elementos del sistema financiero .

Como hemos visto en la definición, el sistema financiero está compuesto por activos, intermediarios y mercados financieros.

- **Los activos financieros.** Un activo financiero es un contrato por el cual ahorradores o intermediarios se comprometen a prestar una cantidad de dinero al vendedor de ese activo (deudores), a cambio de recibir una cantidad mayor de dinero en el futuro. Estos activos son los productos de inversión (valores de renta variable, renta fija etc.) que hemos visto.

Así, quien compra un activo financiero renuncia a sus ahorros presentes, pero adquiere un derecho de cobrar más dinero en el futuro. El vendedor del activo adquiere su dinero en el presente, pero tiene la obligación de devolverlo con unos intereses. De esta manera la riqueza de una persona no es solo su dinero en el banco o sus propiedades (activos reales), sino que también es todos estos derechos de cobro (activos financieros).

- **Los intermediarios financieros.** Son agentes especializados en poner en contacto a ahorradores y deudores (ya que el contacto directo entre ellos es muy complicado). Además, como veremos tienen capacidad de crear nuevos activos financieros.

- **Mercados financieros.** Es el lugar donde se compran y venden los diferentes activos financieros y se fijan sus precios. Podemos destacar:

Mercados primarios. Son los mercados donde el vendedor del activo financiero lo ofrece por primera vez, como cuando una empresa quiere vender nuevas acciones.

Mercados secundarios. Se negocian activos financieros que ya existen. Por ejemplo, cuando una persona que ya compró una acción desea venderla en la bolsa.

7. LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.

• ¿Qué hacen los intermediarios financieros?

Los **INTERMEDIARIOS FINANCIEROS** son agentes especializados en poner en contacto a ahorradores y deudores.

Los intermediarios financieros tienen principalmente dos funciones:

- 1 Ponen en contacto a las personas que necesitan el dinero y a los que tienen dinero ahorrado dispuesto a prestarlo.** Es complicado que una persona encuentre a otra a la que prestar su dinero en exactamente las condiciones que quiere y que, además, confíe en dicha persona.
- 2 Tienen la capacidad de transformar los activos financieros.** Los intermediarios financieros transforman los activos para que sean del agrado de inversores y ahorradores en liquidez, riesgo y rentabilidad. Por ejemplo, sería complicado que un ahorrador dejara su dinero durante 30 años a una persona para que pudiera comprar una casa. Sin embargo, el banco actúa como intermediario, coge los ahorros de las familias y le ofrece a cambio depósitos a la vista, de ahorro o a plazo, que las familias pueden retirar en un plazo muy reducido si lo desean. Luego con ese dinero el banco crea una hipoteca y le presta el dinero a quien quiera comprar una vivienda y devolver el dinero en 20 o 30 años. Como ves, los pequeños ahorradores reciben lo que quieren, tener sus depósitos disponibles, y el inversor también, su hipoteca que le permite pagar su casa en 30 años.



• ¿Cuántos intermediarios financieros hay?

Distinguimos dos tipos de intermediarios financieros:

- 1. Bancarios.** Los activos financieros que ofrecen (cómo los depósitos de los bancos) sirven como medio de pago. Además, **tienen capacidad para crear dinero.**
- 2. No bancarios.** No pueden ofrecer activos financieros válidos como dinero o medio de cambio. **No tienen capacidad para crear dinero.**

Intermediarios financieros bancarios.

En España, los intermediarios financieros bancarios son el Banco de España, la banca privada, las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito.

- A El Banco de España.** Es un intermediario financiero atípico en cuanto a que no presta dinero a empresas o familias, sino que **es el banco de los bancos (presta a los bancos españoles).** Más adelante veremos que el Banco de España tiene muchas más funciones y que dependen del Banco Central Europeo.



- B Los bancos privados, cajas de ahorro y cooperativas de crédito.** Hay pequeñas diferencias entre los tres, pero vamos a centrarnos en los bancos privados, pues tras las crisis han quedado solo dos cajas de ahorros. Como hemos estudiado los bancos, para obtener recursos, captan fondos a través de depósitos (que pueden ser en cuentas corrientes, de ahorro y fijos). Posteriormente, prestan dinero a familias, empresas y Estado, manteniendo una parte de sus fondos en efectivo (RESERVAS) para cubrir una posible retirada de depósitos. **Es decir, cogen el ahorro de las familias y empresas y se lo prestan, con unas condiciones, a quien lo necesite. Como vimos, cuando prestan, están creando dinero.**



Los intermediarios financieros no bancarios.

Hay muchos intermediarios financieros no bancarios. Vamos a explicar los siguientes:

- A Instituto de crédito oficial (ICO).** Es un banco público que depende del Ministerio de Economía y Hacienda. **Al igual que el Banco de España es un intermediario financiero atípico, pues no capta recursos del público en general.** Sin embargo, tampoco recibe ingresos del Estado, por lo que tiene que autofinanciarse. Para ello, el ICO pide prestado y, como el Estado español garantiza sus pagos, el tipo de interés que tiene que devolver por estos préstamos va a ser pequeño. Posteriormente prestará este dinero también a un tipo de interés pequeño. **El ICO busca ayudar a empresas que contribuyan al crecimiento, al desarrollo del país y a la mejora de la distribución de la riqueza. Por eso se centra en empresas que puedan innovar, ecológicas y que tengan importancia cultural y social.**



B Compañías aseguradoras. Venden un activo financiero específico, la póliza de seguros. Cuando la compañía de seguros vende las pólizas obtienen un pago todos los años (o meses, según se contrate), pero se comprometen a indemnizar, dentro de los límites pactados, un daño que sufra el asegurado

Las compañías acumulan mucho dinero de todos los pagos de los clientes. Las aseguradoras cogen todo este dinero y lo invierten en comprar títulos de renta fija o variable; de esta manera están prestando dinero a aquellos que lo necesitan.



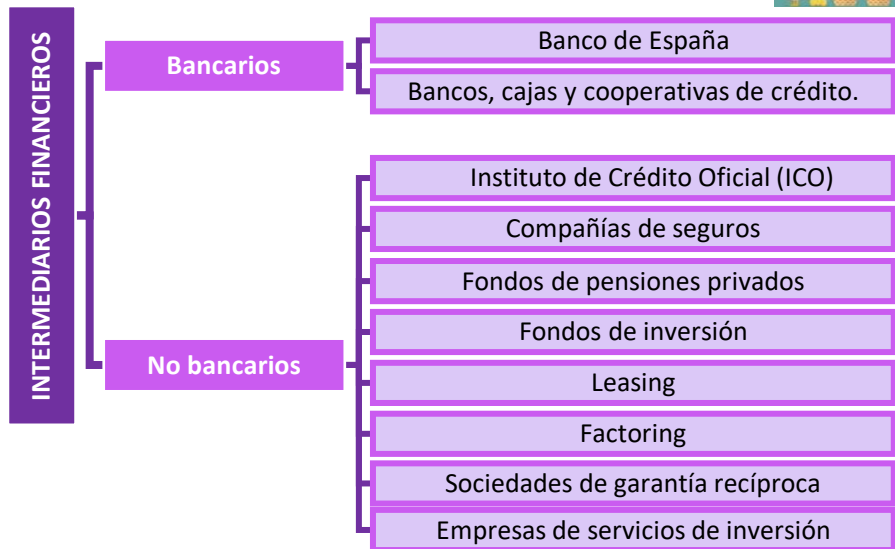
C Fondos de pensiones privados. Complementan las pensiones públicas de jubilación que paga la Seguridad Social. Es decir, algunas personas que consideren que no van a recibir una pensión suficiente o que no dispondrán de ahorros al jubilarse, pueden contratar este activo financiero. Se aporta una cantidad todos los meses durante muchos años hasta que llegue la jubilación. Este dinero se acumula, junto con intereses, en un fondo que se recibirá al jubilarse.

Como el tiempo que transcurre desde que el ahorrador empieza a depositar dinero hasta que lo recibe es mucho, estas empresas que manejan los fondos invierten en títulos de renta fija o variable, prestándoles así dinero a aquellos que lo necesitan.



D Sociedades y fondos de inversión. Cuando los pequeños ahorradores quieren invertir su dinero se encuentran con que, a veces, pueden comprar solo unas pocas acciones, de manera que “se juegan todo a unas pocas cartas”. Por supuesto, mucha gente no quiere asumir estos riesgos.

Los fondos de inversión cogen el dinero de muchos ahorradores y los invierten en “paquetes” que contienen muchos valores. Así, el riesgo es menor, ya que si pierdo dinero con unos valores lo puedo recuperar con otros.



E Empresas de leasing. El leasing es un alquiler con opción de compra al final del contrato. Imagina que una empresa necesita comprar un bien de capital (una máquina, por ejemplo) que cuesta mucho, pero no tienen el dinero suficiente. La empresa de leasing comprará esa máquina a la empresa que lo fabrica, y se lo dejará en alquiler a la empresa que lo necesita, que le irá pagando una cuota todos los años (o meses). Cuando termina el periodo de alquiler, se puede devolver la máquina a la empresa leasing, o bien, comprarlo según el precio fijado en el contrato.

F Empresas de factoring. El factoring es otra forma en la que la empresa puede conseguir el dinero que necesita sin tener que acudir a un banco. Las empresas, a menudo, tienen una serie de derechos pendientes de cobro (gente que le debe dinero a pagar en un tiempo determinado). **El factoring consiste en la venta de todos los derechos pendientes de cobro a una empresa denominada factor.**

Imagina que Isa necesita comprar una máquina de 100.000 € para su empresa. Tiene muchos clientes que le han comprado y que le van a pagar dentro de unos meses. Un cliente le pagará 60.000 € en 6 meses, otro le pagará 50.000 € en 1 año, y otro 30.000 € en 3 meses. Ahora Isa necesita 100.000 € para la máquina y no tienen esa cantidad. Sin embargo, vemos que tienen 3 clientes que le deben 140.000 € en total. La empresa de factoring nos paga un importe menor al total de la deuda por intereses y posible riesgo de impago. Es decir, la empresa de factoring puede ofrecer pagarnos 120.000 € y nos compra el derecho de cobro de esos 140.000 €. Así los dos ganamos. La empresa de factoring gana 20.000 € y yo puedo conseguir el dinero ya. Además, en caso de impago es la entidad de factoring la que corre con las pérdidas, puesto que la empresa vendió estos derechos de cobro con el posible riesgo de impago.

G Sociedades de garantía recíproca (SGR). Ayudan a sus socios, normalmente pequeñas o medianas empresas, a que consigan dinero para poder invertir. Actúan como avalistas de los préstamos que éstas obtengan, es decir, en caso de que el empresario no pueda pagar, la SGR se compromete a pagar en su lugar.

H Empresas de servicios de inversión. Se dedican a la compra-venta de activos financieros, pero no hacen ninguna transformación como hacían otros intermediarios (recuerda: los bancos, por ejemplo, nos ofrecen depósitos y con nuestro dinero prestan hipotecas; las aseguradoras nos ofrecen seguros y con nuestro dinero compran valores de renta fija o variable). En este caso, los brokers y dealers compran y venden sin más. **Explicamos estos dos tipos:**

BROKERS. Se limitan a poner en contacto a compradores y vendedores (no compran el activo). Los brokers simplemente cobran comisiones por poner en contacto y, por tanto, no sufren riesgo.

DEALERS. Compran los activos y luego los venden. Lógicamente tienen un mayor riesgo, ya que es posible que compren y, si no encuentran vendedores, tienen que vender más barato y perder dinero.

8. EL NIVEL DE PRECIOS Y EL PODER ADQUISITIVO.

Vas a Malasia de vacaciones con tus padres y salís a cenar. Te preguntan si los precios serán altos o bajos. Tu padre pide una cerveza que cuesta 5 ringgit. ¿Son 5 ringgit caro para una cerveza? No lo puedes saber, porque el nivel de precios en sí no te dice nada. ¿Lo transformas a euros? Bueno, en realidad a todos los malayos y demás extranjeros no europeos les da igual el tipo cambio con el euro, eso no iba a hacer la cerveza más o menos cara. Pero por si tienes curiosidad, 5 ringgit son 1 euro.

- Ah bueno, entonces la cerveza no es cara ¿no? - Siento decirte que seguimos sin saberlo. La pregunta aquí es ¿puede comprar un malayo más cerveza que, por ejemplo, un español? En efecto, lo que necesitas saber es cuánto gana un malayo. Un malayo gana unos 300 euros de media. La cena os cuesta 3 euros por persona, 2 euros por la comida y 1 euro por la bebida.

Con 300 euros un malayo podría elegir entre comer fuera 150 veces (sin bebida) o tomar 300 bebidas en un mes. Un español que gane 1000 euros probablemente pueda comer fuera menos de 150 veces, aunque seguro que podría tomar más de 300 bebidas. **Esto es lo que llamamos capacidad de compra o poder adquisitivo.**

En efecto, la cerveza en Malasia es bastante cara, mientras que comer fuera no lo es. Malasia es un país musulmán y el consumo de alcohol no está bien visto. Como has comprobado el nivel de precios (los 5 ringgit o 1 euro al cambio) no nos dicen nada, la clave es el poder adquisitivo, la clave es cuánto podemos comprar.

• El nivel de precios y el poder adquisitivo ¿en qué se diferencian?

El **NIVEL DE PRECIOS** de una economía me indica cuánto cuesta comprar un producto o una cesta de la compra.

Una de las principales quejas de que los precios suban es que hace que todo el mundo sea más pobre, después de todo, si los bienes son más caros podemos comprar menos cosas.

Pero en realidad, **el nivel de precios en sí mismo no importa, lo que importa es la cantidad de bienes que podemos comprar a esos precios con el salario que tenemos. Lo importante es el poder adquisitivo.**



El **PODER ADQUISITIVO** me dice cuántos bienes podemos comprar teniendo en cuenta mis ingresos y el nivel de precios. Si los precios suben podré comprar menos bienes solo si mi salario no sube o sube menos que los precios.

Para entender mejor como el nivel de precios no importa, podemos volver a España en el año 2002. El 1 de enero de ese año se cambió de la peseta al euro. Desde ese momento 166 pesetas se cambiaban por un euro. Así, si tu salario era de 200.000 pesetas al mes pasaba a 1.200 euros. Si una coca cola valía 100 pesetas pasaba a valer 60 céntimos. Lo mismo pasaba con los ahorros o con las deudas. Si teníamos 30.000 pesetas en el banco estas se cambiaban por 180 euros y si la hipoteca era de 7 millones de pesetas pasaba a ser de 42.000 euros.



En realidad, el nivel de precios se dividió por 166, pero lo importante es que el poder adquisitivo era el mismo. Si dividimos todo (precios de los bienes, salarios, ahorros y deudas) por el mismo número, el nivel de precios será menor pero la capacidad adquisitiva será la misma. **Es decir, podremos comprar las mismas cosas con nuestro dinero, ya sea medido en pesetas o euros.**

Por tanto, el nivel de precios cambiado en 2002 no fue importante porque no nos hacía perder poder adquisitivo, una coca cola a 100 pesetas era igual de cara que 0,60€. Pero espera, avancemos en el tiempo. Y cuidado, que esta es una historia de miedo.

• • La pérdida del poder adquisitivo: suben los precios y no los salarios.

En 2002 cuando cambiamos el euro por pesetas, una coca cola podría valer 60 céntimos en un bar. Ibas al cine por 2 euros y si salías de casa con los amigos a cenar y tomar algo con 15 euros, volvías con dinero de sobra a casa (qué tiempos aquellos).

Pero si preguntas en casa te dirán que justo con el cambio al euro, los precios empezaron a subir y a subir. Cada año que pasaba los precios eran mayores. La casa que valía 120.000 euros en 2002 podía valer 150.000 en 2004, 180.000 en 2006 y más de 200.000 euros en 2008. Eso pasaba con la mayoría los productos. El cine era cada vez más caro, lo mismo que la gasolina, los coches o la comida.

Desde 2002 a 2008 los precios aumentaron a un ritmo de un 5% cada año. Por ejemplo, supongamos que el precio del cine sube el 5% todos los años.



2002. Precio= 2 euros

2003. Precio= 2 euros+ (0,05 x 2) = 2,10

2004. Precio= 2,10 + (0,05 x 2,10) = 2,205

2005: Precio= 2,205 + (0,05 x 2,205) = 2,315

2006: precio= 2,31525 + (0,05 x 2,315) =2,431

2007: Precio= 2,431 + (0,05 x 2,431) = 2,552

2008: precio= 2,55 + (0,05 x 2,55) = 2,68

Si siguiéramos con el cálculo en 2024 tendríamos un precio de 5,84 euros. Es decir, un simple aumento del 5%, que parece poco a priori (solo 10 céntimos el primer año), lleva a un precio de casi el triple en 20 años (me temo que el cine ha aumentado incluso más).

Por tanto, aunque el nivel de precios no es importante, si lo es la tasa a la que aumentan los precios cada año. Este porcentaje al que aumentan los precios, es lo que conocemos como la tasa de inflación.

9. LA INFLACIÓN Y SUS CONSECUENCIAS.

¿Qué es la inflación? El ladrón invisible.

Tómate un descansito y ve a hablar un rato con tus padres. Pregúntales cuánto valía hace 20 años los productos o servicios que se te ocurran. ¿Ya lo has hecho? Bien. Seguro que has flipado en colores con algunas respuestas. El fenómeno por el que los precios suben es lo que se llama inflación.

La **INFLACIÓN** es el crecimiento generalizado y sostenido (continuo) de los precios de los bienes y servicios de una economía.

Es decir, para que consideremos que hay inflación, **el aumento de precios debe ser:**

1 Generalizado. Quiere decir que no aumenta solo el precio de un bien, sino de un buen número de ellos. Por ejemplo, si se produjera un aumento solo en el precio de las hamburguesas o de la Coca-Cola, no diríamos que hay inflación. Es necesario que aumente el precio de gran cantidad de bienes y servicios.



2 Sostenido (continuo). Es necesario que el aumento de precios se mantenga en el tiempo. Si el precio de la mayoría de bienes crece, pero luego se mantienen, tampoco podemos decir que haya inflación.



En España, la mayoría de bienes aumentaron su precio desde 2000 hasta 2008 a un ritmo del 3 - 4%. Como hemos visto, varios años de aumentos continuos provoca unos precios mucho más altos. Por lo tanto, en esa época tuvimos inflación, ya que cumple las dos características, generalizado a la mayoría de bienes y sostenido en el tiempo. Pero a partir de 2009, con la crisis, los precios han estado muchos meses bajando (así pasó en 2009, 2014, 2015 y 2016). Desde 2021, debido a la crisis de suministros tras los confinamientos por el COVID-19 y a la guerra de Ucrania (con las subidas del petróleo y el gas, la inflación vuelve a subir hasta el 8%, aunque en 2023 empezó a reducirse.

Inflación media	Inflación	Inflación media	Inflación
IPC España 2024	3,30% (hasta julio)	IPC España 2014	-0,15 %
IPC España 2023	3,56%	IPC España 2013	1,42 %
IPC España 2022	8,40%	IPC España 2012	2,44 %
IPC España 2021	3,10%	IPC España 2011	3,20 %
IPC España 2020	-0,32 %	IPC España 2010	1,80 %
IPC España 2019	0,70 %	IPC España 2009	-0,28 %
IPC España 2018	1,67 %	IPC España 2008	4,09 %
IPC España 2017	1,96 %	IPC España 2007	2,78 %
IPC España 2016	-0,20 %	IPC España 2006	3,52 %
IPC España 2015	-0,50 %	IPC España 2005	3,37 %

YouTube [¿Qué es la inflación?](#)

¿Por qué es mala la inflación? Las consecuencias de la inflación.

En épocas de inflación hemos visto que los precios aumentan mucho. Vamos a ver las consecuencias y los costes de esta situación.

1 Hay pérdida de poder adquisitivo.

Cuando los precios suben mucho, como en los primeros años del 2000, los trabajadores piden que les aumenten el sueldo. En principio, si los precios suben al doble y nuestro sueldo también, podremos comprar las mismas cosas. **El problema es que los salarios nunca suben tanto como los precios.** De hecho, los sueldos en España aumentaron muy muy por debajo de lo que lo hicieron los precios.



Obviamente si los precios son muchos más altos y nuestro salario sube solo un poco, podemos comprar muchas menos cosas. De hecho, se estima que antes del año 2000 necesitábamos 5 años enteros de nuestro salario completo para poder comprar una casa. Ahora, sin embargo, son necesarios 8 años para poder comprarla.



Si podemos comprar menos cosas con nuestro salario, perdemos poder adquisitivo. Aunque nadie nos quite dinero de los bolsillos, en realidad, estamos perdiendo dinero. Por eso la inflación es el ladrón invisible.

2 Hay incertidumbre. El problema del aumento de los precios es que no se sabe exactamente cuándo y cuánto van a aumentar los precios de los productos. Imagina que vas a comprar una casa y que no tienes claro cuánto valdrá el mes que viene o dentro de un año. Tampoco sabes cuál será tu salario, porque en épocas de inflación este sube, pero no sabes cuánto. De la misma manera la comida no sabes si será más cara, o la ropa, la luz, o el agua. Si no tienes claros tus gastos del futuro, es complicado que hagas un gasto muy grande como una casa, porque no sabes ni cuánto vas a ganar ni cuáles serán tus gastos.

Lo mismo les pasa a las empresas. Imagina que tienes una empresa que vende armarios. Tienes que hacer una inversión muy grande, pero no sabes a cuánto podrás vender en el futuro, cuánto les pagarás a tus trabajadores, o cuánto costará la madera o el alquiler de tu local. En definitiva, **es muy difícil que sepas si tu empresa ganará o perderá dinero, por lo que lo normal es que no hagas la inversión.**



Cuando los precios suben de manera imprevisible, se genera incertidumbre, lo que hace que familias y empresas no se atrevan a invertir porque no saben si esas inversiones serán rentables. Todo esto puede llevar al cierre de empresas.



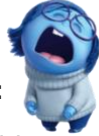
[Consecuencias de la inflación.](#)

• Ganadores y perdedores con la inflación.

Hemos visto que la inflación es muy mala para la economía, pero ¿es mala para todo el mundo? La respuesta es no, y es que, habitualmente, cuando alguien pierde casi siempre hay alguien que gana. Y sí, casi siempre pierden los mismos.

• Los perdedores de la inflación.

Los principales perjudicados de la inflación son:



• **Ahorradores.** ¿Recuerdas que dijimos que si los precios eran el doble y el salario también, en principio no pasaba nada? Bueno, en principio si gano 2.000 euros al mes y quiero comprar un coche que vale 20.000 necesito 10 meses de salario. Si todo se dobla y paso a ganar 4.000 euros al mes y el coche vale 40.000 (todo el doble) sigo necesitando 10 meses de salario. Mi poder adquisitivo en ese caso sigue intacto.

¿Pero qué pasa con mis ahorros? Imagina que tengo 40.000 euros en el banco ahorrados. Antes, cuando el precio del coche era de 20.000 me podía comprar 2 coches. Ahora si todo se dobla, el coche pasa a valer 40.000, ¿se doblan mis ahorros también? Me temo que no amigo mío, seguiré teniendo 40.000 euros en el banco y solo me podré comprar un coche a ese precio.

La inflación perjudica a las personas que tienen ahorros. Por ello, en grandes épocas de inflación, la gente no quiere tener dinero ahorrado y se apresura en invertir y comprar viviendas, tierras, o acciones de empresas. La razón es clara: antes podía comprar dos coches, ahora uno, si los precios siguen subiendo, pronto no podré comprar ninguno. **En épocas de inflación, ahorrar no es interesante y la gente compra bienes en cuanto les llega el dinero, porque si esperan, no podrán.**



• **Prestamistas.** Imagina que tu hermano te pide 20.000 euros para comprarse un coche y te dice que te los devolverá en 2 años. Con una inflación como la del ejemplo anterior, el coche pasará a valer 40.000 euros, y los productos se doblarán. En esos dos años tu hermano te devuelve los 20.000 euros, pero como todos los precios son el doble ahora tú puedes comprar muchas menos cosas. De hecho, con ese dinero no te podrías comprar el coche que sí se compró tu hermano, ya que ahora vale el doble.

Aquellos que prestan dinero, salen perjudicados, ya que cuando les devuelvan el dinero podrán comprar mucho menos.

• **Pensionistas y trabajadores.** En general, los salarios y pensiones suelen subir mucho más lento que los precios. Por tanto, si los precios son el doble, los salarios o las pensiones no van a aumentar el doble y, por tanto, pensionistas y trabajadores perderán poder adquisitivo (con su salario pueden comprar menos). **Esta ley siempre se cumple: en épocas de inflación, los más pobres siempre son los más perjudicados, ya que sus salarios serán siempre los que menos suban.**



• Los ganadores de la inflación.

Como hemos dicho, también hay gente beneficiada por la inflación.



• **El Estado.** El gran beneficiado por la inflación. El motivo es que el Estado tiene muchos pagos fijos que hacer o que van a subir poco (salario de funcionarios, pensiones, o devolver deuda de años anteriores), por tanto, sus gastos van a subir muy poco. Sin embargo, los impuestos van a ser mucho mayores. Fíjate en que pagamos un 21% de IVA; si un coche vale 20.000 euros, el IVA será 4.200 euros, pero si el coche por la inflación pasa a valer 40.000 euros, el IVA será 8.400. Lo mismo pasa con los impuestos de los trabajadores (IRPF y cotizaciones sociales), que al ganar más dinero tendrán que pagar más impuestos. **Por tanto, el Estado ve por arte de magia aumentada la cantidad que obtiene por los impuestos, mientras que los gastos aumentan, pero no tanto.**



• **Los que piden prestado.** ¿Recuerdas que tu hermano te pidió prestado 20.000 euros? Pues resulta que en 2 años todos los precios se han doblado. Por lo tanto, ahora esos 20.000 euros valen mucho menos (porque se pueden comprar menos cosas). Él sale beneficiado porque tú le prestaste 20.000 euros cuando con este dinero podía comprar muchas más cosas que ahora.

Además, cuando los precios suben mucho, normalmente los trabajadores ven como los salarios aumentan (no tanto como el doble, pero aumentan). Por tanto, ahora él se ve beneficiado. ¿Por qué? Muy sencillo, ahora esos 20.000 euros los va a poder ganar mucho más rápido que antes. Es decir, los precios suben, los salarios suben, pero el dinero que él debe es el mismo y, por tanto, sale ganando. **Dicho de otra manera, esos 20.000 euros valen mucho menos ahora, ya que como todo es más caro, se pueden comprar menos cosas.**



LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL LA REBELIÓN DE LOS PENSIONISTAS.



En 2017 las pensiones aumentaron solo el 0,25% (2 o 3 euros al mes para muchas pensiones), pero los precios aumentaron a casi el 2% (8 veces más). Los pensionistas perdieron poder adquisitivo y se lanzaron a la calle a protestar.

Antiguamente las pensiones subían en la misma cantidad que los precios (el IPC), y su capacidad adquisitiva se mantenía. El problema es que en los últimos años se aprobó una reforma que permitía las subidas tan bajas.



10. LAS CAUSAS DE LA INFLACIÓN.

Después de la primera guerra mundial Alemania fue duramente sancionada por los países vencedores. Para poder pagar sus deudas Alemania empezó a imprimir dinero, lo que provocó una brutal inflación. Una onza de oro valía 170 marcos alemanes en enero de 1919. En enero de 1923 la misma onza valía 87.000.000.000.000. Es como si un café que hoy vale un euro, dentro de 4 años valiera 511 millones de euros.

• ¿Por qué se produce la inflación?

Podemos resumir las múltiples causas en principalmente dos:

1 Inflación de demanda.

La **inflación de demanda** ocurre cuando los consumidores empiezan a demandar más bienes. Como hemos visto al estudiar el mercado, ante un exceso de demanda, los vendedores suben los precios. **Esta inflación de demanda a su vez se puede deber a dos razones. Vamos a ver estas dos razones.**

La **INFLACIÓN DE DEMANDA** ocurre cuando hay un exceso de demanda de bienes. Esto sucede a) cuando un país está usando casi todos sus factores y ya no puede crecer, y b) cuando se imprime demasiado dinero.

A) La inflación sucede cuando la economía está usando casi todos sus factores productivos (pleno empleo). Cuando en un país las cosas van muy bien, se crean muchas empresas y se contratan nuevos trabajadores. En general se desata una oleada de optimismo, ya que todo el mundo se ve con más dinero. Por ejemplo, España en 1997 salía de una situación de crisis, muchas personas volvieron a encontrar trabajo y se abrieron nuevas empresas, lo que permitió que mucha gente pudiera empezar a comprarse una vivienda, un coche, o lo que necesitara.

Pero si la demanda aumenta mucho y la oferta no puede crecer al mismo ritmo porque las empresas ya están usando todos los factores productivos, **suben los precios, porque las empresas saben que van a vender igual y así ganan más dinero.**

Como las empresas están vendiendo más caro todo (viviendas, coches, comida...) la ola de optimismo continúa, lo que hace que la demanda siga aumentando y los precios sigan aumentando. **Se dice que la economía se está recalentando.**

B) La inflación sucede cuando se imprime demasiado dinero. No es necesario que la economía vaya muy bien para que haya inflación. Si un país imprime mucho dinero, como pasó en Alemania o como pasa en Venezuela ahora, también aumentan los precios. **El motivo es que como todo el mundo tiene más dinero, la gente está dispuesta a pagar más por los mismos bienes.** En esta situación, de nuevo, las empresas suben los precios porque hay exceso de demanda.

2 Inflación de costes.

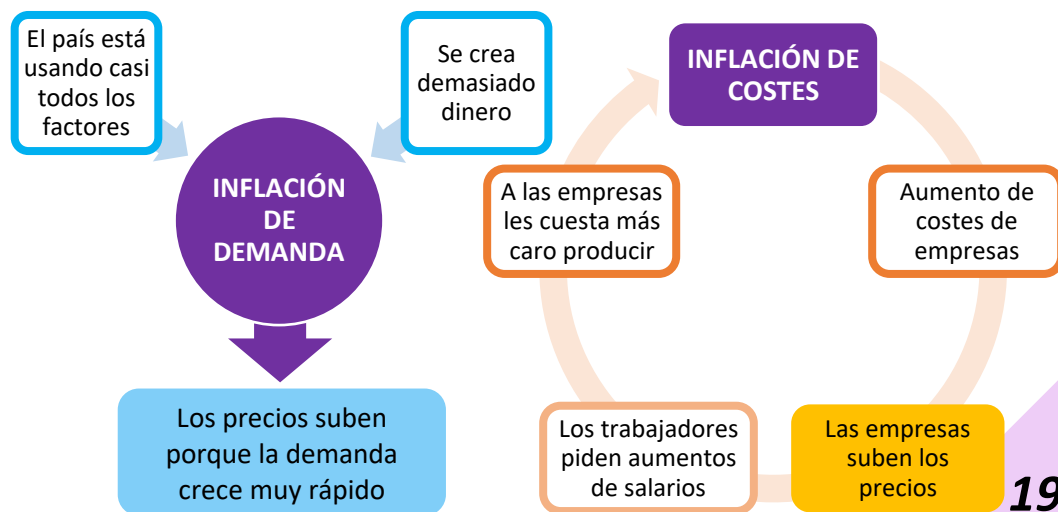
Ocurre cuando **no es la demanda lo que aumenta, sino los costes de las empresas (es lo que ocurrió en 2022 y 2023).** Si aumenta el precio del petróleo, la luz o el gas (como ocurrió tras la guerra de Ucrania) esto provocará que aumenten los precios de las industrias (que lo necesitan para producir), de los transportes, todo tipo de plásticos y un larguísimo etcétera de productos afectados por la energía.

Ante esta situación, la producción de muchos bienes se hace más cara y, por tanto, las empresas, si quieren sobrevivir, tendrán que subir los precios. **El problema es que una vez que los precios aumentan son muy difíciles de parar.** Si tú, por ejemplo, tienes una empresa de transportes y te aumentan el precio de la gasolina, aumentarás el precio de tu servicio de transporte. Transportar la madera, el cemento, o todos los productos de alimentación será más caro, por lo que aumentará el precio de los muebles, de la vivienda o de los alimentos en general. Podría aumentar también el precio de los camiones o furgonetas que tú usas para transportar. Como todo es más caro, tu empresa tendrá que subir sus precios de nuevo y se reactiva el proceso.

En todo este proceso **los trabajadores piden aumentos de sueldo** porque ven como pierden poder adquisitivo al subir la inflación. **Esto hace que las empresas tengan más costes y nuevamente tienen que subir los precios.**

El proceso se retroalimenta una y otra vez, a medida que todo es más caro de producir, los precios suben (materias primas y máquinas incluidas), lo que provoca mayores costes para las empresas y que los precios vuelvan a subir. Este círculo vicioso puede ser muy difícil de parar.

La **INFLACIÓN DE COSTES** ocurre cuando aumentan los costes de las empresas, lo que hace que estas suban los precios.



11. LA DEFLACIÓN.

¿Y si los precios bajan?

Hasta ahora solo hemos hablado de la subida de precios. Pero ¿y si los precios bajan?

La **DEFLACIÓN** es la bajada generalizada y sostenida de los precios de los productos. Es decir, de nuevo, deben bajar el precio de la mayoría de los productos y debe hacerlo de manera continua.

¡Qué bien que bajen los precios! ¿no?

Pues me temo que no, **la deflación (bajada continua de precios) puede ser tan mala como la inflación**. Imagina que te vas a comprar una casa o un coche y que sabes que van a bajar los precios el mes que viene. Habrá personas que lo compren igualmente, pero a muchos otros no les importará esperar a que bajen los precios. El mes siguiente volverá a pasar lo mismo, ya que esperarán que sigan bajando.



El problema entonces es que muchas empresas y familias pospondrán sus decisiones de hacer grandes gastos y, por tanto, las empresas venderán menos, muchas tendrán que cerrar y habrá trabajadores que se queden sin trabajo.

En definitiva, **no deseamos ni un gran aumento de precios continuo, ni una gran disminución de precios. Inflación y deflación pueden ser muy perjudiciales para la economía.**

Con deflación los precios bajan de manera continua



Las familias y empresas esperarán para hacer compras importantes



Las empresas venden menos y despiden a sus trabajadores



¿Es buena la deflación?

No. Si bajan los precios de manera continua, empresas y familias posponen sus decisiones de hacer grandes gastos y las empresas venden menos. Muchas tendrán que cerrar y habrá trabajadores que se queden sin trabajo.

¿Y la inflación?

Tampoco, ya que si suben los precios de manera continua perdemos poder adquisitivo. Los que menos tienen salen muy desfavorecidos.

¿Entonces?

Ni inflación ni deflación son positivas. Por eso, siempre deseamos que los precios permanezcan más o menos estables.



LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

JAPÓN: LA GENERACIÓN DE LA DEFLACIÓN.



Los jóvenes nacidos en Japón hace 20 años tienen el dudoso honor de ser la primera generación de un país en haber vivido toda su vida en deflación. Y es que esos son los años que en Japón llevan cayendo los precios. Como lo oyes.

La deflación enseña a los japoneses que el mes que viene las cosas serán más baratas. Así, estos jóvenes son menos ambiciosos. Tienen menos prisa por comprarse un coche, por independizarse, por casarse o por tener hijos. Para estos jóvenes la seguridad es lo más importante, y por eso el ahorro es realmente grande en este país.



Sin embargo, en los últimos dos años está habiendo un pequeño repunte, y poco a poco los japoneses empiezan a pensar que un mundo sin deflación es posible.

12. LA MEDICIÓN DE LA INFLACIÓN.

El índice de precios del consumo (IPC).

Entre otros indicadores de precios, el más empleado para medir el nivel general de precios de un país es el IPC, el Índice de Precios al Consumo. Para obtener el IPC se estudian los hábitos de consumo de los españoles mediante una Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF), donde se estima qué consume cada familia.

Con los datos obtenidos en la EPF, el INE elabora la llamada “cesta de la compra”, una selección de productos representativos de cada grupo de consumo. **En 2024**, este índice se elabora con cerca de 210.000 precios de 955 artículos, de los cuales informan más de 29.000 establecimientos en 177 municipios de España.

Grupo	Sectores	Ponderaciones (%)
1	Alimentación y bebidas no alcohólicas	19,2 
2	Bebidas alcohólicas y tabaco	3,8 
3	Vestido y calzado	3,9 
4	Vivienda	12,0 
5	Menaje	5,3 
6	Medicina	5,8 
7	Transporte	14,4 
8	Comunicaciones	3,3 
9	Ocio y cultura	8,6 
10	Enseñanza	1,9 
11	Hoteles, cafés y restaurantes	13,9 
12	Otros	7,8

Estos datos quieren decir que cada 100 euros que gasta una familia representativa en España, 19,6 son para alimentos o 13,8 sería para transporte, además de todos los demás datos que puedes ver. Por supuesto, estos datos se actualizan todos los años.

De esta manera, si una cesta de la compra representativa vale 100 euros en 2021, y esa misma cesta vale 110 en 2022, decimos que los precios han aumentado el 10%. En este caso diremos que la tasa de inflación es del 10%.

La fórmula que utilizamos para calcular una tasa es siempre igual. Restamos el año más actual (2022) del año más antiguo (2021) y lo dividimos entre el más antiguo (2021). Como siempre, para llegar a un porcentaje multiplicamos por 100. Easy peasy.

$$\text{Tasa inflación 2022} = \frac{\text{IPC 2022} - \text{IPC 2021}}{\text{IPC 2021}} \times 100 = \frac{110 - 100}{100} \times 100 = 10\%$$

FASE 1. ENCUESTAS

Para obtener el IPC se estudian los hábitos de consumo de los españoles mediante una Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF), donde se estima qué consume cada familia.



FASE 2. CESTA DE LA COMPRA

Con los datos de la EPF, el INE elabora la llamada “cesta de la compra”, donde podemos ver cuánto se consume de cada grupo de productos.

955 artículos



FASE 2. COSTE DE LA CESTA

Se estudian los precios de cada uno de los artículos de la cesta de la compra para saber cuál es el coste de comprar dicha cesta.



13. DESEMPLEO E INFLACIÓN: DOS HERMANOS GEMELOS MALVADOS.

Tienes dos primos gemelos pequeños durmiendo en la misma habitación. Como cualquier niño pequeño, muchas noches uno empieza a llorar. Vas rápidamente a la habitación a relajarlo hasta que pare, pero justo cuando te vas el otro empieza. Vuelves, y la jugada se repite, el niño deja de llorar y empieza el otro. No te lo vas a creer, pero el comportamiento de los gemelos no es muy diferente al de desempleo e inflación: dos gemelos malvados.

• ¿Qué relación hay entre desempleo e inflación?

A lo largo del tema hemos visto que desempleo e inflación pueden tener efectos muy negativos para cualquier país. Es por esto que **son 2 de los principales objetivos macroeconómicos de cualquier país.**

El problema que surge muy a menudo es que, para reducir el desempleo, tenemos que aumentar la inflación; y si queremos disminuir la inflación tendremos que aceptar un mayor desempleo. Es importante que diferenciamos cuando la economía va bien o mal. Vamos a explicar por qué.

Cuando la economía va bien.



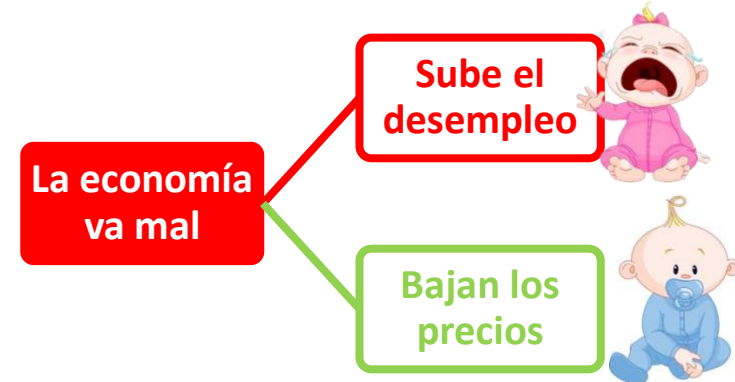
Cuando un país se encuentra en una buena situación, se crean nuevas empresas y las que ya existen ven como aumentan su producción y sus ventas. Todo esto hace que se necesiten, más trabajadores y el desempleo baja. Como hay mucha más gente trabajando el consumo aumenta, lo que anima a la creación de nuevas empresas y provoca que el desempleo siga bajando. **Sin embargo, cuando el consumo aumenta mucho, los precios suben.** Piensa en qué pasa con los hoteles en verano. Como todo el mundo quiere ir de vacaciones en esas fechas, los hoteles aprovechan para vender más caro porque saben que venderán igualmente. Por tanto, cuando en un país las cosas van bien, el desempleo baja y esto hace que los precios tiendan a subir, provocando inflación. *Entre 1999 y 2008 el desempleo bajó mucho (en 2007 tuvimos nuestro mínimo histórico desde que tenemos datos), y esto aumentó mucho el consumo produciendo una inflación entre el 3% y el 5% cada año. En efecto, en 2007, uno de los dos gemelos (el desempleo) dormía plácidamente, mientras que el otro (la inflación) llevaba un rato llorando.*



Cuando la economía va mal.



Sin embargo, cuando las cosas van mal y entramos en crisis, empiezan a desaparecer empresas y muchos trabajadores pierden su puesto de trabajo, aumentando así el desempleo. Como ahora hay menos dinero en general en manos de las familias, el consumo disminuye y las empresas ven que cada vez venden menos. En esta situación **las empresas para intentar vender bajarán los precios** y la inflación desaparecerá. *Con las crisis en 2008, el desempleo aumentó mucho (más de 6 millones de parados en 2013), esto hizo que como la gente no podía consumir tanto, la inflación bajara hasta un 1% o incluso llegáramos a deflación. Lo mismo ocurrió en 2020 con la crisis del COVID; el paro subió y los precios bajaron.*



Inflación y desempleo se convierten así en 2 gemelos malvados ya que, cuando conseguimos uno, tenemos problemas con el otro. Si queremos bajar el desempleo, las mayores rentas de las familias provocará un aumento del consumo y esto llevará a inflación (como desde 1997 a 2007). Por contra, si queremos bajar los precios porque hay mucha inflación, podemos conseguirlo quitando ayudas a las familias o subiendo impuestos, que provocará que consuman menos. Sin embargo, el menor consumo hará que algunas empresas vendan menos y despidan algunos trabajadores. *La crisis desde 2007 provocó precisamente esto, es decir, una buena situación en inflación, pero una muy mala con el desempleo (ahora era el desempleo el que lloraba, y mucho).*



Por tanto, en muchas ocasiones para conseguir el objetivo de bajar la inflación, tenemos que aceptar un mayor desempleo; y para disminuir el desempleo, tenemos que aceptar una mayor inflación.

Para acabar, hay que aclarar que esta relación se ve de manera más clara a corto plazo. Es decir, cuando queremos conseguir algún objetivo de manera más inmediata. A largo plazo, sin embargo, hay países con muchos problemas que pueden convivir años con elevada inflación y desempleo (lo que se conoce como **estanflación**).

14. EL BCE Y EL EUROSISTEMA.

Enchufas la radio del coche y el señor de las noticias dice que una tal Christine Lagarde (que suena a delantera del PSG) ha sugerido que va a haber un cambio en la orientación de la política monetaria del BCE y que se espera a corto plazo y que, poco a poco, se elevarán los tipos de referencia del mercado. Tu padre sigue conduciendo como si nada y tú empiezas a torcer el morro. - ¿Qué te pasa, por qué pones esa cara? - Es por lo que ha dicho Lagarde, la presidenta del BCE, no necesitamos estas malas noticias en la situación que estamos ahora mismo. Tu padre no entiende nada, ¿por qué lo que diga una señora italiana os va a afectar a vuestra familia? - Papá no te enteras, al subir los tipos de interés de referencia, subirá el Euribor y eso hará que nuestra hipoteca sea más cara, por lo que tendremos muchos más gastos -. Tu padre sigue poniendo cara de no entender nada. - Desde luego papá, lo mejor será que te lo explique desde el principio ¿sabes lo que es el Banco Central Europeo?



• ¿Qué es el Eurosistema?

Mira, te acuerdas que antes solo teníamos pesetas ¿no?, pues el 1 de enero de 1999 se creó el Banco Central Europeo, en donde se decidió que desde 2002, una serie de países iban a tener la misma moneda. Eso dio paso al Eurosistema.

El **EUROSISTEMA** está formado por el Banco Central Europeo (BCE) y los bancos centrales nacionales de los países de la eurozona, es decir, aquellos que han adoptado el euro. En España el Banco Central nacional es el Banco de España.



EUROSISTEMA

BCE

Bancos Centrales de los países con el Euro

• • ¿Qué funciones tiene el Eurosistema y el BCE?

Tiene bastantes funciones, pero vamos a destacar estas cuatro:

1. Son los encargados de emitir todos los billetes y monedas en la zona euro.
2. Se encargan de gestionar las monedas extranjeras (dólares, libras, yenes, etc.).
3. Supervisan todo el sistema financiero, de manera que los bancos y otros intermediarios financieros funcionen de manera adecuada.
4. Llevan a cabo la política monetaria única de todos los países de la eurozona.



Esta última función, la política monetaria, es de vital importancia para todos los ciudadanos y por eso se oye tanto en la radio y las noticias.

15. LA POLÍTICA MONETARIA.

• ¿Qué es la política monetaria?

La **POLÍTICA MONETARIA** es el conjunto de medidas que toma el BCE para controlar la cantidad de dinero en circulación y los tipos de interés, y así influir en la demanda agregada para conseguir los diferentes objetivos macroeconómicos (crecimiento, empleo, estabilidad de precios, equilibrio presupuestario y equilibrio exterior).

• • Objetivos del BCE.

En la zona euro el objetivo primordial del BCE es la estabilidad de precios. El BCE considera cumplido este objetivo cuando la subida anual de los precios es inferior, aunque cercana al 2%. El BCE considera que la inflación es muy perjudicial para la economía y que, a partir del 2%, puede haber problemas. **Conseguir crecimiento económico y un bajo desempleo son objetivos más secundarios para el BCE.**



¿Y por qué no una inflación del 0%?

Porque existiría riesgo de deflación. Además, que los precios crezcan un poquito puede ayudar a las empresas a ganar más dinero y eso anima a invertir y crear más puestos de trabajo. Por eso es interesante una inflación cercana, pero por debajo del 2%.

• • Variables intermedias.

¿Cómo se puede conseguir el objetivo de una inflación cercana al 2%?

Para poder conseguir los objetivos macroeconómicos (como la inflación), la política monetaria tiene que influir primero en unas variables intermedias: la cantidad de dinero en circulación de la economía (oferta monetaria) y los tipos de interés.

- **Cantidad de dinero en circulación (oferta monetaria).** Cuando se crea más dinero del necesario todo el mundo tiene una mayor capacidad de gasto. Sin embargo, si todos podemos gastar más (porque hay más dinero en la economía) pero los productos son los mismos, los precios tienden a subir. Es como si todos nos peleáramos por los mismos bienes. Por tanto, **controlar la cantidad de dinero en circulación es clave para controlar la inflación.**
- **El tipo de interés.** Influye en el gasto total de una economía. Si los tipos de interés son muy bajos, los préstamos serán más baratos y las familias y las empresas podrán pedir más y aumentar la demanda. Como ya sabemos un aumento de la demanda lleva a una mayor producción, más empleo, pero también a unos mayores precios.



Para conseguir los objetivos macroeconómicos (producción, empleo, precios), la política monetaria debe influir en variables intermedias como la cantidad de dinero en circulación y el tipo de interés.

• • Los instrumentos de la política monetaria.

¿Cómo influir en estas variables intermedias (oferta monetaria y tipos de interés)?

Para poder influir en la cantidad de dinero en circulación y los tipos de interés, el BCE cuenta con los siguientes instrumentos.

- 1 Las operaciones de mercado abierto.** Son el principal instrumento del BCE. **Consiste en préstamos del BCE a los bancos de los diferentes países.** El tipo de interés que fija el BCE para estos préstamos se convierte en la referencia oficial para el conjunto de la economía, de tal forma que cuando los bancos prestan el dinero a sus clientes, exigen un tipo de interés por encima del de referencia del BCE.

Si el tipo de interés de referencia es muy bajo, los bancos consiguen dinero muy barato y podrán competir entre ellos también bajando el tipo de interés de los préstamos a empresas y familias. Si hay mayor cantidad de préstamos, se crea más dinero y, por tanto, **umenta la cantidad de dinero en circulación.**

- 2 El coeficiente legal de reservas o coeficiente de caja.** Como dijimos, el BCE obliga a los bancos a mantener dinero como reservas por si los depositantes quieren retirar su dinero. Actualmente es del 1%. Es decir, los bancos deben guardar como reservas solo el 1% de sus depósitos, y el resto lo pueden prestar.

Si aumenta este coeficiente, los bancos deberán tener más reservas, lo que disminuye su capacidad de prestar y **se reduce la cantidad de dinero en circulación.**

- 3 Las facilidades permanentes.** En ocasiones, a los bancos les falta o les sobra dinero a lo largo de un día para cumplir al mínimo de reservas. El BCE les da la oportunidad a los bancos de que ajusten sus reservas de dos maneras diferentes.

A) La facilidad marginal de crédito. Si los bancos se han quedado cortos con sus reservas pueden pedir prestado al BCE a cambio de un tipo de interés. Si el tipo de interés es muy bajo, los bancos no tendrán miedo a prestar mucho dinero y quedarse sin reservas, ya que saben que pueden recurrir al BCE y conseguir esas reservas a un módico precio. Al prestar mucho dinero, la cantidad de dinero en circulación aumentará.

B) La facilidad de depósito. Si los bancos han sido muy cautelosos y les sobran reservas se les da la oportunidad de depositarlo en el propio BCE. De esta manera el BCE paga a los bancos un tipo de interés por ese dinero que no han usado.

Cuántas más facilidades les dé el BCE a los bancos para poder cumplir las reservas, menos miedo tendrán estos para prestar más dinero, ya saben que, si prestan demasiado, el BCE les ayudará. **Esto hará que aumente la cantidad en circulación.**

INSTRUMENTOS

DEL BCE

Operaciones de mercado abierto
Coeficiente legal de reservas
Facilidades permanentes

Con los instrumentos se influye en las variables intermedias

VARIABLES INTERMEDIAS

Cantidad de dinero en circulación
Tipos de interés

Al influir en variables intermedias se buscan los objetivos

OBJETIVO ÚLTIMO DEL BCE

Inflación cercana pero inferior al 2%.

OTROS OBJETIVOS

Crecimiento económico y empleo

Ves que fácil. El BCE utiliza estos instrumentos para influir en la cantidad de dinero en circulación de la economía y en los tipos de interés y, con ello, puede intentar conseguir mantener la inflación debajo al 2% y otros objetivos como el crecimiento y el empleo.

RECUERDA: El BCE intenta controlar la cantidad de dinero en circulación y los tipos de interés a través de sus instrumentos, para mantener la inflación por debajo, pero cercana al 2% (objetivo último). Crecimiento económico y empleo son objetivos secundarios para el BCE.

- Vale ticher, esto ha quedado bastante clarinete ¿Y por qué es importante el cambio de política monetaria que dice Christine Lagarde? -Tranquilo, que ya llegamos ahí. Lo primero que tienes que saber es que hay dos tipos de política monetaria.

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL MEDIDAS POCO CONVENCIONALES DEL BCE PARA TIEMPOS POCO CONVENCIONALES.

Debido a la pasada crisis y a la del COVID-19, los precios han permanecido muy bajos (casi deflación) durante muchos años. En esta situación, el BCE llevó al límite todos sus instrumentos para influir en la cantidad de dinero y el tipo de interés, pero aun así no llegaba a cumplir su objetivo de inflación. Por eso desde 2013 se pusieron en marcha una serie de medidas poco convencionales, como que el BCE empezó a comprar todo tipo de activos financieros (deuda pública, bonos, obligaciones, etc.). Con la crisis del COVID-19, el BCE anunció una compra de estos activos de 750.000 millones de euros.

Cuando el BCE compra activos del sector privado, el aumento de la demanda de esos activos hace que sus precios suban. Esto anima a los bancos a conceder nuevos préstamos, que pueden utilizar para crear y vender más bonos. El aumento de la oferta de préstamos tiende a reducir los tipos de interés que las entidades aplican a las empresas y a los hogares, lo que mejora las condiciones financieras generales.

• Los tipos de política monetaria.

Estas en el coche oyendo la radio sobre el cambio de política monetaria del BCE y le explicabas a tu padre como esto os podía influir en vuestras vidas.

En el apartado anterior dijimos que la política monetaria está constituida por las decisiones que la autoridad monetaria (BCE en la zona euro) lleva a cabo sobre el precio del dinero (el tipo de interés) y la cantidad de dinero en circulación (la oferta monetaria). Esto podía influir en el gasto de familias y empresas (es decir, en la demanda agregada) y con ello se podía facilitar la consecución de objetivos macroeconómicos tales como el crecimiento económico, el empleo y la estabilidad de precios.

Pues bien, tenemos dos tipos de políticas monetarias.

TIPO 1. Política monetaria expansiva.

La **POLÍTICA MONETARIA EXPANSIVA** busca un aumento del gasto en la economía, es decir, un desplazamiento a la derecha de la curva de demanda agregada a través de un aumento de la cantidad de dinero en circulación y de un menor tipo de interés.

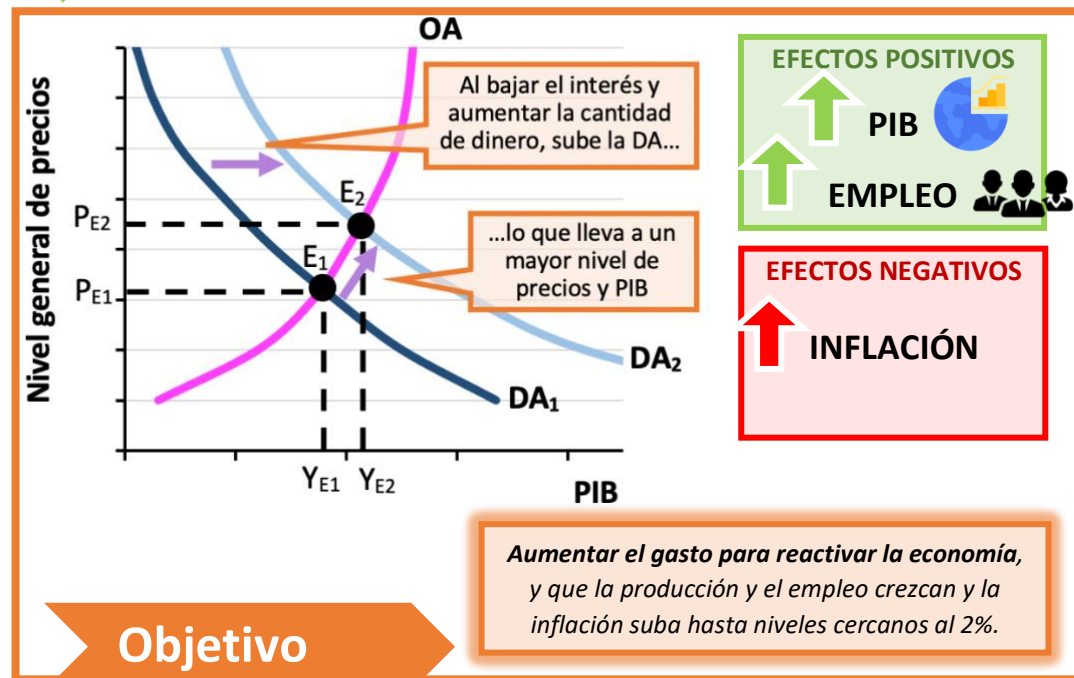
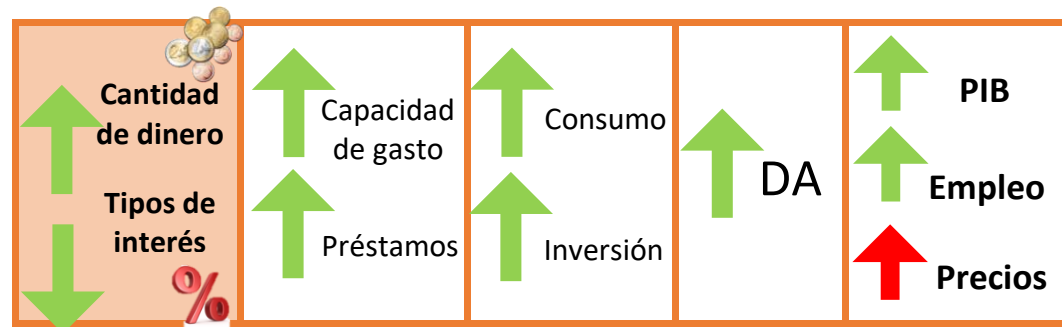
1 Aumento de la cantidad de dinero en circulación. Cuando el BCE presta más a los bancos (con operaciones de mercado abierto, por ejemplo) estos tienen más capacidad para prestar a particulares y empresas. Si los bancos conceden más préstamos, aumenta la cantidad de dinero existente para comprar coches, viviendas, equipos para empresas y otros productos, por lo que aumenta el gasto total (la DA).

2 Descenso del tipo de interés. Si el BCE baja los tipos de interés de referencia, los bancos de manera general bajarán sus tipos de interés a los préstamos de las familias y empresas. Nuevamente lo lógico es que, al ser más baratos, las familias y empresas pidan más préstamos para comprar bienes, aumentando el gasto de la economía. *Recuerda que el gasto de las familias lo llamamos Consumo, y el de las empresas, Inversión. Ambos, forman parte de la DA ($C + I + G_p + X - M$) que era el gasto total de la economía.*

•• ¿Qué provoca la política monetaria expansiva al aumentar el gasto?

Ambas medidas (aumentar la cantidad de dinero en circulación y bajar el tipo de interés) contribuyen a aumentar el consumo y la inversión, lo que supone un aumento de la demanda agregada (por ello, en el gráfico, la DA se desplaza hacia la derecha). Al haber un mayor gasto, las empresas **aumentarán la producción y contratarán más trabajadores (aumenta el empleo)**. Como la demanda está subiendo, **las empresas aprovechan para subir los precios**.

Por tanto, aumentará PIB y empleo (positivo para la economía), pero habrá una mayor inflación (negativo).



•• ¿Cuándo se usa principalmente una política monetaria expansiva?

Tradicionalmente se han usado en épocas de crisis para reactivar la economía, es decir, para conseguir mayor crecimiento económico y reducir el desempleo. El coste es, por supuesto, una mayor inflación. Esta ha sido la política monetaria llevada por el BCE desde 2009, cuando los tipos de interés estaban al 4,25% y se bajaron progresivamente hasta el 0% en 2016. **El objetivo es claro: reactivar la economía, para que tanto la producción y el empleo crezcan y la inflación suba hasta niveles cercanos al 2%.**

Como el objetivo del BCE es controlar la inflación, estas medidas se realizan cuando los precios son muy bajos y hay riesgo de deflación.

TIPO 2. Política monetaria contractiva.

La **POLÍTICA MONETARIA CONTRACTIVA** busca un descenso del gasto en la economía y el desplazamiento a la izquierda de la curva de demanda agregada a través de un descenso de la cantidad de dinero en circulación y de un mayor tipo de interés.

1 Descenso de la cantidad de dinero en circulación. Si el BCE da menos préstamos a los bancos, estos tendrán menos dinero para prestar. Así, los consumidores no pueden conseguir todo el dinero que necesitan, por lo que su renta disponible disminuye. Por otra parte, a las empresas les sucede lo mismo. De ahí que tanto el consumo como la inversión desciendan, lo que supone una disminución de la demanda agregada.

2 Aumento del tipo de interés. Si el BCE sube los tipos de interés de referencia, los bancos subirán sus tipos de interés a los préstamos de las familias y empresas. De esta manera, estos no pedirán tantos préstamos y su consumo e inversión bajará.

• • ¿Qué provoca la política monetaria contractiva al disminuir el gasto?

Ambas medidas, **disminuir la cantidad de dinero en circulación y subir el tipo de interés**, disminuyen (contraen) la DA al bajar el consumo y la inversión. Al disminuir la DA, habrá un menor gasto en la economía y **las empresas producirán menos**, por lo que **muchos trabajadores serán despedidos**. Además **las empresas, intentando vender ante la poca demandan, bajarán los precios**.

! Por tanto, disminuirá el PIB y el empleo (negativo para la economía), pero a cambio los precios ya no suben (positivo).

🕒 • • ¿Cuándo se usa principalmente una política monetaria contractiva?

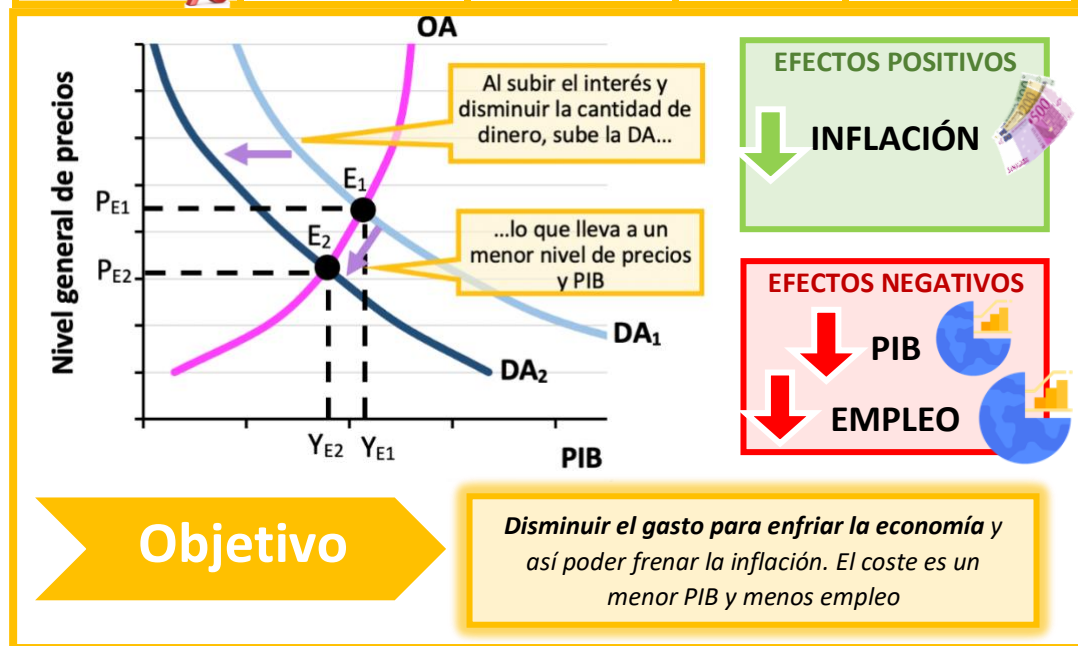
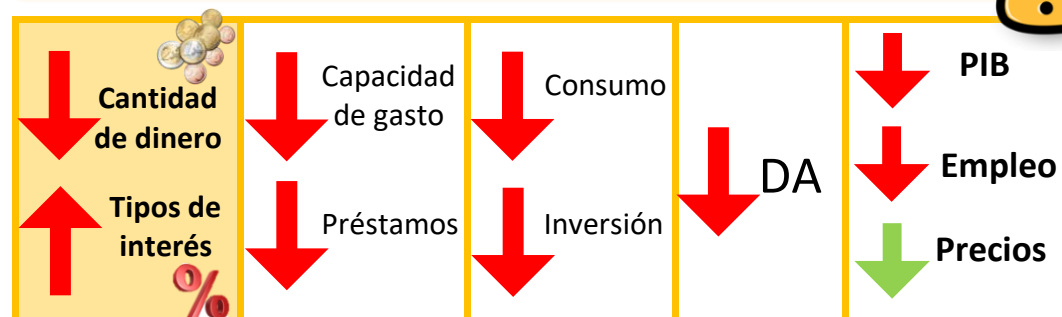
Tradicionalmente se **han usado en épocas de grandes expansiones para enfriar la economía**, es decir, cuando los precios están subiendo mucho y se quieren reducir. El coste por supuesto que es perjudicial para el crecimiento (PIB) y el empleo.

! Como el objetivo del BCE es controlar la inflación, estas medidas se realizan siempre que la inflación empiece a subir peligrosamente del 2%.

Esta política monetaria contractiva es la que llevó el BCE en 2022 y 2023, cuando los tipos de interés de referencia empezaron a subir desde el 0% a más del 4%. El motivo era que la inflación de la zona euro se encontraba en niveles peligrosos cercanos al 10%, por encima del objetivo último del BCE.

YouTube [Tipos de política monetaria.](#)

POLÍTICA MONETARIA CONTRACTIVA



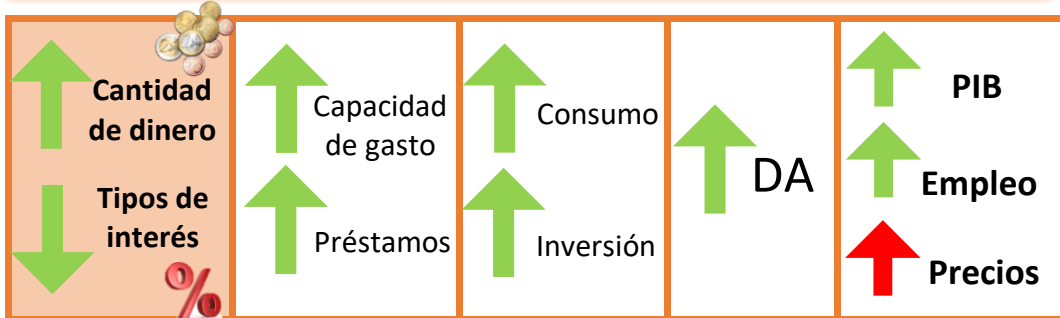
LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

EL EURIBOR.

El Euribor es el tipo de interés al que se prestan dinero los bancos. Si el BCE empieza a poner las cosas muy difíciles, los bancos se tendrán que pedir dinero entre ellos. Obviamente, si la cantidad de dinero en circulación está bajando los bancos no querrán prestar el dinero, y pedirán más intereses a cambio. Es decir, el Euribor subirá. Resulta que la mayoría de las hipotecas pagan un tipo de interés más el Euribor. Es decir, si tu padre firmó un tipo de interés del 1% más el Euribor, y este es ahora mismo el 0,5, al final pagará el 1,5%. Pero si de repente el Euribor sube a 3%, empezará a pagar un 3,5% de intereses, lo cual podría significar varios cientos de euros más al año. Como ves, el hecho de que Christine Lagarde diga que va a cambiar la política monetaria de expansiva a contractiva hará que aumenten los intereses y tengamos que pagar más por las hipotecas. Menos mal que estás en casa para explicárselo a papá y mamá.

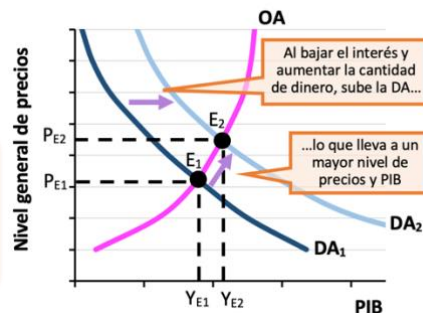
RESUMEN: POLÍTICAS MONETARIAS.

POLÍTICA MONETARIA EXPANSIVA



Objetivo

Aumentar el gasto para reactivar la economía, y que la producción y el empleo crezcan y la inflación suba hasta niveles cercanos al 2%.



MEDIDAS:

Aumento de oferta monetaria

Descenso del tipo de interés

AUMENTA LA CAPACIDAD DE GASTO

AUMENTAN LOS PRÉSTAMOS

CONSECUENCIAS

AUMENTO CONSUMO E INVERSIÓN → AUMENTO DEMANDA AGREGADA

EFFECTOS POSITIVOS

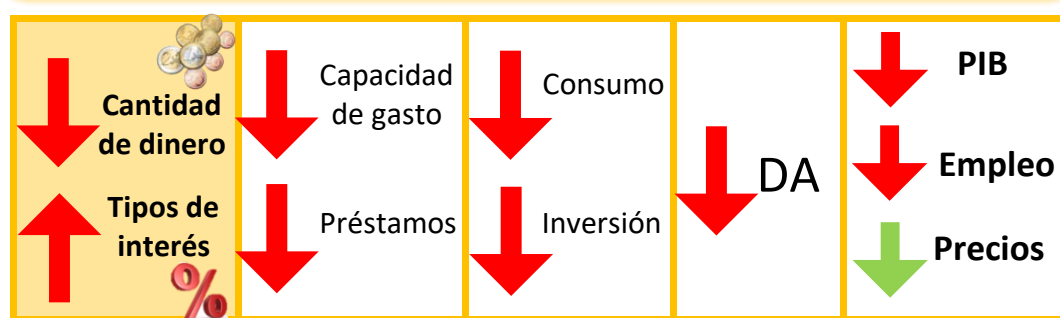
↑ PIB

↑ EMPLEO

EFFECTOS NEGATIVOS

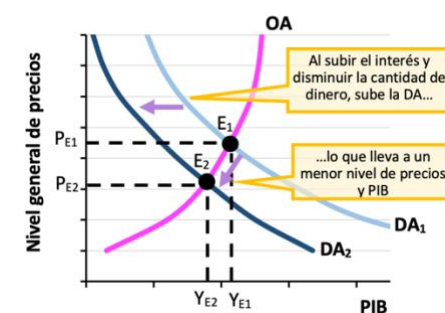
↑ INFLACIÓN

POLÍTICA MONETARIA CONTRACTIVA



Objetivo

Disminuir el gasto para enfriar la economía y así poder frenar la inflación. El coste es un menor PIB y menos empleo



MEDIDAS:

Descenso de oferta monetaria

Aumento del tipo de interés

DISMINUYE LA CAPACIDAD DE GASTO

DISMINUYEN LOS PRÉSTAMOS

CONSECUENCIAS

DESCENSO CONSUMO E INVERSIÓN → DESCENSO DEMANDA AGREGADA

EFFECTOS POSITIVOS

↓ INFLACIÓN

EFFECTOS NEGATIVOS

↓ PIB

↓ EMPLEO

TIPO TEST

1. El trueque tiene el inconveniente de:

- a. Los intereses de las dos personas deben coincidir.
- b. Es complicado valorar los bienes
- c. No permite cambiar bienes.
- d. a y b son correctas.

2. El dinero es:

- a. Todas las propiedades que tengas.
- b. La riqueza de una persona.
- c. Aquello que todo el mundo acepte como medio de pago.
- d. Todo lo que tenga valor.

3. Si elijo demandar más dinero:

- a. Invertiré menos en viviendas, acciones y otros activos.
- b. Ganaré una mayor rentabilidad.
- c. Tendré un coste de intereses que no gano.
- d. a y c son correctas.

4. Si una empresa necesita una máquina para alquilar con opción a compra, puede recurrir a un:

- a. Factoring.
- b. Fondo de inversión.
- c. Dealer o bróker.
- d. Leasing.

5. Si el BCE desea reducir la inflación:

- a. Llevará a cabo una política monetaria expansiva.
- b. Realizará una política monetaria contractiva.
- c. Bajará el tipo de interés
- a. Bajará el coeficiente de caja.

6. Si el BCE sube los tipos de interés:

- e. Intenta bajar la inflación.
- f. Busca bajar el desempleo.
- g. Quiere que haya más préstamos.
- h. Todas son correctas.

7. El poder adquisitivo me dice:

- a. El nivel de precios de un país.
- b. Cuántos bienes se pueden comprar con un nivel de renta.
- c. Si hay incertidumbre en un país.
- d. Ninguna es correcta.

8. Decimos que hay inflación si:

- a. Sube el precio de todos los cafés del país.
- b. Aumenta el precio de la mayoría de los bienes de manera continua.
- c. Aumentan los precios de la mayoría de los bienes en un mes en concreto.
- d. Las respuestas b y c son correctas.

9. La deflación:

- a. Es positiva para el país.
- b. No tiene efectos para el país
- c. Tiene efectos negativos para el país.
- d. Se produce cuando los precios son estables.

10. Si en un país está habiendo una gran expansión, lo normal es que:

- a. El desempleo y los precios suban.
- b. El desempleo suba y los precios bajen.
- c. El desempleo y los precios bajen.
- d. El desempleo baje y los precios suban.

ACTIVIDADES SITUACIÓN DE APRENDIZAJE 9.

DIAPOSITIVAS 1º BACHILLERATO

UNIDAD 9. DINERO, INFLACIÓN Y POLÍTICA MONETARIA.

Material elaborado por:



Material editado por:



Videos explicativos de cada clase en www.youtube.com/c/econosublime

Todas las actividades en www.econosublime.com

YouTube

Blooket



UNIDAD 10.

2024-2025 (LOMLOE)

La intervención del Estado.

Índice

1. Los fallos del mercado y la intervención del Estado.	206
2. La competencia imperfecta.....	207
3. Intervención del Estado con la competencia imperfecta: limitar el poder de las empresas.....	207
4. Las externalidades.....	208
5. Intervención del Estado con las externalidades: fomentar las positivas y corregir las negativas.....	209
6. Los bienes públicos.....	210
7. Intervención del Estado con bienes públicos: proveer bienes públicos y regular los recursos comunes.....	211
8. La desigualdad en la distribución de la renta.....	212
9. Intervención del Estado con la desigualdad en la distribución de la renta: las políticas distributivas.....	214
10. Los gastos e ingresos públicos.....	216
11. Los presupuestos generales del Estado.....	218
12. La política fiscal.....	220
13. Los ciclos económicos.....	224
14. Intervención del Estado con los ciclos económicos: políticas macroeconómicas de estabilización.....	226



Material elaborado por: Material editado por:



Econosublime

@Econosublime



Economarina

@Economarina



Economyriam

@Economyriam

www.econosublime.com

YouTube Vídeos explicativos de cada clase en www.youtube.com/c/econosublime

1. LOS FALLOS DEL MERCADO Y LA INTERVENCIÓN DEL ESTADO.

Muchos americanos que vienen a España están encantados con el estilo de vida español, pero hay muchas cosas que les sorprenden. Normalmente no entienden porque la sanidad en España es gratuita y universal para todos, ya que ellos, si tienen una gripe, tienen que pagar unos 200 dólares solo para que el médico les vea. Les suele extrañar que las tasas universitarias sean unos pocos miles de euros en toda la carrera mientras que ellos tienen que pagar más de 50.000 dólares en muchos casos. Tampoco comprenden que, si una persona está enferma y no va a trabajar, el Estado le paga su salario esos días. Les hace explotar su cerebro el hecho de que una persona pueda estar cobrando el paro hasta 2 años sin trabajar. **Lo que no comprenden es por qué interviene el Estado.** Entre tú y yo se lo vamos a explicar. Lo primero que debes entender es que hay fallos de mercado.

• Los fallos del mercado.

Según establecía Adam Smith, si las empresas y las familias actuaban de una manera egoísta, el mercado funcionaba como una mano invisible que llevaba al bienestar general de la sociedad. Por ejemplo, si una empresa vende un producto y los consumidores no están contentos con las prestaciones de este o con su precio, dejarían de comprarlo. Entonces a la empresa solo le quedaría o bien bajar el precio, o mejorar su producto para poder recuperar sus clientes. En este sentido, **el mercado obliga a la empresa a mejorar** (disminuyendo costes o mejorando el producto) **si quiere obtener mayores beneficios.** Así, **el mercado obliga a las empresas a aprovechar los recursos de la mejor manera posible y lleva a la eficiencia**, ya que las familias consiguen los bienes que desean y las empresas ganan dinero con ello, aumentando así el bienestar de toda la sociedad. Con la eficiencia todos ganan, nadie sale perjudicado.



Lamentablemente lo que acabamos de explicar no ocurre siempre, ¿y si esa empresa es un monopolio? Entonces la empresa puede mantener los precios altos, sabiendo que no hay más empresas que ofrezcan ese producto. **El problema es que en ocasiones las empresas tienen actuaciones que en las que algunos salen perjudicados**, o que se podrían considerar injustas. **El mercado entonces no sería eficiente.**

! Si todos buscamos nuestro interés, se pueden dar situaciones de desigualdades sociales, abusos de empresas, contaminación o crisis que dejen a millones de personas sin trabajo. En estos casos no estaríamos llegando al bienestar general que decía Adam Smith y, por tanto, el mercado está fallando. Es decir, **existen una serie de fallos de mercado que no nos llevan a la situación más eficiente o deseada.**

Un **FALLO DE MERCADO** es cualquier situación en la que el mercado no lleva a un resultado eficiente o deseado. Los fallos del mercado justifican la intervención del Estado

Los 5 fallos de mercado son los siguientes:

- 1. Competencia imperfecta.** Algunas empresas tienen poder para subir los precios, lo que perjudica a los consumidores.
- 2. Externalidades.** Algunas empresas o personas pueden perjudicar a otros con sus acciones, como ocurre con la contaminación.
- 3. Bienes públicos.** Hay bienes que la sociedad desea, pero no son rentables de producir.
- 4. Desigualdad en la distribución de la renta.** El reparto de la renta puede ser muy desigual y los bienes no se distribuyen de manera equitativa entre los ciudadanos.
- 5. Ciclos económicos.** Hay fases con mucho desempleo y otras con mucha inflación.

• ¿Por qué interviene el Estado? Las funciones del Estado.

El Estado interviene para corregir estos 5 fallos de mercado en donde algunas personas salen perjudicadas. Por tanto, podemos hablar de una triple función del Estado:

El Estado interviene realizando 3 funciones...	... para corregir cinco fallos de mercado...	... que llevan a situaciones que no desea la sociedad.
FUNCIÓN ASIGNATIVA: FOMENTAR LA EFICIENCIA ECONÓMICA	1. Competencia imperfecta 2. Externalidades 3. Bienes públicos	Los bienes no se producen en las cantidades que desean la sociedad.
FUNCIÓN DISTRIBUTIVA: PROCURAR LA EQUIDAD	4. Desigualdad en la distribución de la renta	Los bienes no se distribuyen de una manera equitativa entre los ciudadanos.
FUNCIÓN ESTABILIZADORA: ESTABILIZAR LA ECONOMÍA	5. Ciclos económicos	Se combinan fases de mucho desempleo con otras de precios muy altos con efectos negativos para todos.

- 1 FUNCIÓN ASIGNATIVA.** Fomentar la **EFICIENCIA** económica para que se produzcan los bienes en las cantidades que desea la sociedad, algo que no ocurre por la competencia imperfecta, los bienes públicos y las externalidades.
- 2 FUNCIÓN DISTRIBUIDORA.** Procurar la **EQUIDAD** mejorando la distribución de la renta y asegurando un mínimo de bienestar a todos los ciudadanos para solucionar el problema de la desigualdad de la renta.
- 3 FUNCIÓN ESTABILIZADORA.** **ESTABILIZAR** la economía y propiciar el desarrollo económico, para disminuir los efectos de los ciclos económicos.

En el resto del tema vamos a ver los fallos del mercado uno a uno con más detalle para ver cómo interviene el Estado en cada caso.

2. LA COMPETENCIA IMPERFECTA.

Tienes un problema con Vodafone. Tremendamente enfadado vas a buscar otra compañía y preguntas a tus amigos. Tu sorpresa es cuando la mayoría de ellos te expresan sus cabreos con otras compañías como Movistar y Orange. Digamos que la calidad del servicio no destaca en las compañías de teléfono. Además, hace poco [Vodafone, Orange y Movistar subían todas sus tarifas](#) en muy poco espacio de tiempo y prácticamente a la vez. Entre los tres, tienen el 80% de los clientes del mercado, lo que nos deja con precios más altos y cabreados con sus servicios. Estamos sin duda ante uno de los efectos de la competencia imperfecta.

• ¿Qué es la competencia imperfecta?

Un mercado tiene **COMPETENCIA IMPERFECTA** cuando sus empresas pueden subir los precios. Por tanto, la demanda y la producción serán menores de lo que la sociedad desearía en un mercado perfecto.

• ¿Qué efectos negativos provoca la competencia imperfecta?

La falta de competencia tiene muchos efectos negativos en un país, pero los podemos agrupar en cuatro.

1. Los precios son más altos. Cuando hay pocas empresas, las empresas pueden subir sus precios a la vez. Así los consumidores nos quedamos indefensos y salimos claramente perjudicados.



2. La calidad de los bienes es menor. Como hay pocas empresas saben que, si su servicio no es muy bueno, seguirán teniendo clientes. La falta de competencia hace que los consumidores disfrutemos de peores bienes y servicios.



3. Hay menos innovación. Las empresas, al no tener competencia, no se ven forzadas a crear innovaciones de las que disfrutaríamos toda la sociedad.



4. Hay menos empleo. Obviamente si hay menos empresas, estas necesitarán menos trabajadores. Además, como los precios son más altos, la demanda y la producción también es más baja. Por tanto, en los mercados de competencia imperfecta se necesitarán menos trabajadores.



La **competencia imperfecta** está llevando a un **resultado no deseado por la sociedad**. El mercado está siendo **INEFICIENTE**. El Estado debe intervenir.

3. INTERVENCIÓN DEL ESTADO CON LA COMPETENCIA IMPERFECTA: LIMITAR EL PODER DE LAS EMPRESAS.

La competencia imperfecta y sus efectos hacen necesario que intervenga el Estado. Para ello nos preguntamos ¿qué objetivo busca el Estado? ¿qué instrumentos usa?

• ¿Qué objetivo busca el Estado?

El principal objetivo que se marca el Estado para reducir los efectos negativos de la competencia imperfecta es **limitar el poder de las empresas** para que no puedan realizarse abusos con los consumidores y para fomentar la competencia.



• Instrumentos del Estado para limitar el poder de las empresas.

Para poder limitar el poder de las empresas el principal instrumento es la **regulación**. En España existe la Comisión Nacional de Mercados y la Competencia que encarga de velar por la competencia en España. **Esta regulación se basa en:**

A. Sancionar empresas que vulneran la competencia llegando a acuerdos, ya sean estos sobre precios o para repartirse el mercado. Por ejemplo, la empresa [Prosegur y Loomis Spain, se repartieron el mercado de transporte](#) y fueron sancionadas.

B. Impedir que algunas empresas abusen de su posición dominante e impidan la competencia de otras empresas. Por ejemplo, la empresa Qualcomm vende lo que se conoce como chipsets en el mercado de los móviles. Durante años, esta empresa le pagó a Apple mucho dinero para que no le comprara nada a sus rivales y así estos no pudieran competir con ellos. [Le ha caído una multa de 1.000 millones de euros](#).

C. Vigilar las uniones entre empresas para que no haya riesgos de que se elimine la competencia con estas fusiones. Hace poco, los cajeros de las redes [Servired, Euro6000 y 4B se unieron](#) y la CNMC ha dado el visto bueno, aunque estudiará unos años si esto puede perjudicar a los consumidores.

D. Eliminar barreras de entrada a las empresas, y que los mercados sean libres para que cualquiera pueda entrar. En España, hasta 2021 teníamos el monopolio de RENFE, pero ya han empezado a entrar nuevas compañías a competir.

FALLO DE MERCADO	PROBLEMAS QUE PROVOCA	¿QUÉ BUSCA EL ESTADO?	INSTRUMENTO DE INTERVENCIÓN DEL ESTADO
1. Competencia imperfecta	No se produce lo deseado debido a: -Precios más altos. -Menos calidad. -Menos innovación. -Menos empleo.	Limitar el poder de las empresas	REGULACIÓN a través de: -Sanciones a acuerdos. -Impedir el abuso de posición. -Vigilar fusiones. -Eliminar barreras de entrada.

4. LAS EXTERNALIDADES.

Huelva es una provincia increíble: su gente, sus paradisíacas playas, su maravillosa gastronomía, etc. Pero hay un factor que uno no puede obviar, la capital está rodeada de fábricas altamente contaminantes. Estas fábricas sueltan gases que tienen todo tipo de efectos. El olor se te mete entre ceja y ceja, no te deja respirar e incluso te duele la cabeza "huele a Huelva dicen por allí". Pero no es solo el olor. Huelva está a la cabeza en casos de cáncer de pulmón. ¿De verdad es esta la mano invisible de la que nos hablaba Adam Smith? ¿El egoísmo de estas fábricas llevan al bienestar general de la sociedad? Por supuesto que no. Estamos en presencia de un fallo de mercado: las externalidades.

• ¿Qué es una externalidad?

Una **EXTERNALIDAD** surge cuando la actividad de una persona o empresa produce efectos externos en otros que no participan en la compra o venta del producto.

Podemos hablar de externalidades negativas y positivas.

A Externalidades negativas.

Una externalidad negativa se produce cuando una empresa o una persona producen efectos externos negativos en otros y no pagan por estos costes.

Las externalidades negativas pueden serlo en la producción o en el consumo:

- **En la producción.** Cuando una empresa perjudica a otros al producir, como el caso de la contaminación, que daña nuestro aire, agua y medio ambiente.
- **En el consumo.** Cuando una persona al consumir perjudica a otras, como con el tabaco, que causa malos olores y enfermedades en otras personas.



¿Entonces deberíamos cerrar las fábricas que contaminen? No exactamente. Las fábricas también producen muchos bienes que disfrutamos, crean puestos de trabajo, desarrollo y riqueza. **La clave es que los consumidores puedan comparar los beneficios de esos bienes con todos los costes que de verdad provocan.**

El problema es que **la contaminación de fábricas como las de Huelva producen efectos negativos en personas que no tienen nada que ver con esas fábricas.** Los pescadores no pueden capturar peces cerca de las fábricas, tienen que irse mucho más lejos, y sufren mayores costes. Igual las personas, sufren malos olores y enfermedades con costes médicos de gran cuantía y de calidad de vida.

Si las fábricas de Huelva pagarán los costes ocasionados a los pescadores y a las personas, tendrían que poner precios muchos más elevados para poder ganar dinero. Muchos consumidores considerarían que no están dispuestos a pagar esos precios y la producción sería menor.



El mercado no puede obligar a las empresas a que paguen a los perjudicados por su producción. Así, las fábricas producen más barato y venden mucho más de lo que la sociedad desearía si tuviéramos en cuenta todos los costes. **El mercado acaba de producir una INEFICIENCIA, ya que se producen mucho más de lo que la sociedad desearía.**

B Externalidades positivas.

La investigación para la cura del cáncer es el santo grial de la medicina (aunque ahora mismo es la vacuna del COVID). Un número incalculable de personas llevan décadas buscándola. Cuando se consiga, el beneficio para la sociedad será incuantificable. Es imposible medir cuánto vale salvar una vida ¿Recibirán algún beneficio las personas que investigaron hace 15 años? ¿Y los que la hacen ahora? Puede que reciban algo, pero seguro que será mucho menor al increíble beneficio para el resto de la humanidad.

Una externalidad positiva se produce cuando una empresa o una persona producen efectos externos positivos en otros y no reciben compensación por todos estos beneficios.

Las externalidades positivas pueden serlo en la producción o en el consumo:

- **En la producción.** La producción de una empresa beneficia a otros. Por ejemplo, el Smartphone ha dado mucho dinero a Apple o Samsung, pero también suponen grandes beneficios para toda la sociedad.
- **En el consumo.** Cuando una persona al consumir beneficia a otros. Si alguien gasta en educación, no solo él se beneficia, una población más educada permite empresas más productivas y una sociedad con más calidad de vida.



Un ejemplo claro de externalidad positiva lo tenemos en la investigación y desarrollo (I+D). ¿Le interesa a una empresa privada gastar en I+D para crear nuevas tecnologías? Por supuesto, las empresas gastan dinero en investigadores, equipos y estudios que les permitan crear nuevas tecnologías que le proporcionarían muchos beneficios. Pero **al generar inventos e innovaciones, también beneficia al resto de la sociedad.** Por ejemplo, gracias al invento del ordenador, ha aumentado la calidad de vida de las personas (que pueden hacer muchas cosas con esos aparatos) y las empresas han mejorado su productividad y han podido producir más y mejores bienes y servicios. **El inventor del ordenador seguro que tuvo sus beneficios con su creación, pero ni de lejos recibió todo que se está beneficiando la humanidad.**



Si las empresas recibieran todos los beneficios externos que provocan en los demás, estarían interesados en producir más, ya que ganarían más dinero. **Como el mercado no les da estos beneficios, producen mucho menos de lo que la sociedad desearía, generando una INEFICIENCIA.**

5. INTERVENCIÓN DEL ESTADO CON LAS EXTERNALIDADES: FOMENTAR LAS POSITIVAS Y CORREGIR LAS NEGATIVAS.

Como las externalidades hacen que se produzca más de lo eficiente y deseado (en las negativas) o menos de lo eficiente (en las positivas), la producción no es la que desea la sociedad. El Estado interviene para tratar de fomentar esta eficiencia económica. Obviamente, los instrumentos utilizados serán diferentes según se trata de una externalidad positiva o negativa. Para ello volveremos a plantearnos dos preguntas: ¿Qué objetivo busca el Estado? y ¿qué instrumentos usa para conseguirlo?

• • ¿Qué objetivo busca el Estado?

El Estado quiere reducir o eliminar las externalidades negativas porque se produce mucho más de lo que la sociedad quiere (como la contaminación o el tabaco). Por otro lado, busca fomentar las externalidades positivas que se producen menos de lo que la sociedad desearía, como la educación o la investigación.

• • Instrumentos del Estado para corregir externalidades negativas

Si una empresa está imponiendo costes en otras personas, como con la contaminación, lo ideal es que pague por todos estos costes. Lo que ocurre es que a veces es complicado medir el coste en euros, ¿cuánto me perjudica en euros que fume alguien delante mía? ¿Y los problemas de tráfico de los coches? ¿Y el ruido de un bar debajo de mi casa?

Por eso, el Estado emplea varios **INSTRUMENTOS** dependiendo del daño producido.

1 Regulación. Es decir, establecer una serie de leyes que ayuden a reducir las externalidades negativas. Dentro de esta regulación distinguimos:

A) Prohibición o restricción de la producción o consumo del bien. De esta manera se reducen los efectos negativos, por ejemplo, prohibiendo a los coches pasar por el centro a determinadas horas, restricciones de fumar en cada vez más sitios o las limitaciones a las discotecas en cuanto a ruido o horarios.



B) Establecer unos límites máximos. Se utiliza mucho para la contaminación, en donde se establece unos límites que las empresas no pueden sobrepasar. En ocasiones incluso el Estado concede unas licencias limitadas de contaminación. Si una empresa se pasa de contaminación, tiene que comprar licencias a otras, por lo que sus costes y los precios suben, bajando así la producción.



2 Fijar impuestos. Poner impuestos al bien que provoca la externalidad. Por ejemplo, el 80% del dinero que vale un paquete de tabaco son impuestos. La gasolina (muy contaminante) también tiene elevados impuestos. Las licencias de las discotecas que abren tarde son mucho más costosas. El resultado es que las empresas tienen más costes, tendrán que subir los precios y la producción baja.

• • Instrumentos del Estado para fomentar las externalidades positivas.

En las externalidades positivas la producción y el consumo de un bien genera beneficios al resto de la sociedad. La investigación y la educación eran dos claros ejemplos de ello. Como las empresas o las personas no recibían todos estos beneficios, la producción era menor a la eficiente, por ello **es necesario que el Estado intente incentivar que se lleven a cabo estas actividades.**

Los principales **INSTRUMENTOS** son:

1 Subvenciones y ayudas. En este caso la solución parece sencilla, el Estado tiene que dar subvenciones y ayudas para que empresas y familias quieran producir o consumir esos bienes que producen tantos efectos externos positivos. Por eso, el Estado da muchas subvenciones para investigación (en España mucho menos que la media de Europa) e importantes ayudas como becas para la educación.



2 Regulación. Otra manera es también a través de la regulación. Los inventos están protegidos por patentes, de manera que los inventores pueden vender durante 20 años sus productos en condiciones de monopolio y obtener cuantiosos beneficios.



FALLO DE MERCADO	PROBLEMAS QUE PROVOCA	¿QUÉ BUSCA EL ESTADO?	INSTRUMENTO DE INTERVENCIÓN DEL ESTADO
2. Externalidades	No se produce lo que la sociedad desea debido a: - Externalidades negativas: Se producen efectos negativos en la sociedad (se produce demasiado)	Reducir o eliminar las externalidades negativas	Para externalidades negativas: - Prohibiciones o restricciones. - Establecer máximos. - Impuestos.
	- Externalidades positivas: Se generan efectos positivos en la sociedad (no se produce suficiente)	Fomentar las externalidades positivas	Para externalidades positivas: - Subvenciones y ayudas. - Regulación.

EL ALUMNO Y LA ECONOMÍA LA EXTERNALIDAD CREADA POR CÉSAR.

Tu compañero César estaba todo el día hablando en clase. Sin embargo, era un alumno especialmente inteligente capaz de aprobar todas las asignaturas sin prestar apenas atención en clase. Los profesores le echaban la bronca, pero como sus notas en los exámenes no bajaban, César no tenía ninguna intención de dejar de molestar en clase.

El problema es que Carlos, tu compañero, no era tan espabilado. Como no prestaba atención al hablar con César, suspendía todos los exámenes. César había creado una externalidad. Había que intervenir. ¿Y tú, creas externalidades en clase?

6. LOS BIENES PÚBLICOS.

Málaga es una de las ciudades de España donde menos llueve, solo 43 días al año, amazing. Pero el problema de ciudades que no están acostumbradas a la lluvia es que no suelen estar preparadas para ella. Cada vez que viene una tormenta, el sistema de alcantarillado de la ciudad no da abasto, las calles se desbordan y la situación es especialmente peligrosa en algunas zonas, como en el paseo marítimo, donde el agua inunda varios carriles por donde circulan los coches. ¿Y por qué no hay una empresa que ofrezca a los habitantes crear un sistema de alcantarillado genial y gane un montón de dinero? Por la misma razón por la que una empresa no construiría un puente o un parque. No puede ganar dinero con ellos. Es decir, todos ellos son bienes públicos.

Las características de los bienes.

Los bienes privados.

La mayoría de bienes que conocemos, y que nos ofrecen las empresas, son bienes privados. Los bienes privados tienen dos características.

1 Son rivales. Si una persona lo consume, hay otro que ya no puede consumirlo. Si yo compro un billete de avión, nadie más podrá ir en ese asiento. Lo mismo ocurre con la ropa o con cualquier alimento, si yo me como un trozo de pan, otra persona no se lo va a poder comer ya (no pienses en gorrinadas que te veo).



2 Son excluibles. Una empresa puede impedir a una persona que lo consuma si no paga por él. Obviamente, son la mayoría de bienes que conoces. Si quieres una Coca-Cola, el vendedor no te la dará sino pagas por ella. Lo mismo pasa con una camiseta, una moto y casi cualquier bien o servicio que puedas imaginar.



No todos los bienes son privados.

Sin embargo, no todos los bienes cumplen estas dos características.

No todos son rivales, es decir, en ocasiones, que una persona consuma o bien o servicio no impide que otro pueda hacerlo. Que yo cruce un puente no impide que otra persona lo cruce. Lo mismo ocurre con el servicio que proporciona la policía. Que me protejan a mí de delincuentes, no hace que otra persona esté menos protegida.



Un caso particular son los bienes parcialmente rivales, bienes que, a partir de un cierto número de consumidores, los beneficios disminuyen o desaparecen. Por ejemplo, el número de alumnos en clase o de pasajeros en el autobús. Que tú estés aquí aprendiendo economía de una manera sublime no impide que otros también lo hagan, pero a partir de un cierto número de alumnos por clase, la calidad de la educación sí se ve afectada. Lo mismo ocurre con el autobús, que tú lo cojas no impide que otro lo haga, hasta un cierto número de pasajeros donde, o iremos más incómodos o incluso no nos podremos subir.

Tampoco todos los bienes son excluibles, por ejemplo, los bomberos. Un bien es no es excluible cuando no puedo impedir a una persona que lo consuma, aunque no pague. Si hay un incendio en mi barrio, los bomberos van a apagar el fuego igual, tanto si yo les hubiera pagado como si no. Lo mismo ocurre con el alumbrado de una urbanización, por mucho que yo no pague la comunidad, no hay manera de que una farola se apague justo cuando yo paso.



De esta manera podemos clasificar los bienes en cuatro tipos:

- 1 Bienes privados.** Son excluibles y rivales en el consumo, como una camiseta, hay que pagar por ella y si la uso yo, no la puede usar otra persona.
- 2 Bienes públicos.** No son excluibles ni rivales, como los bomberos, el alumbrado o un puente. Aunque la gente no pague, puede seguir usándolo y lo pueden disfrutar muchas personas a la vez.
- 3 Recursos comunes.** No son excluibles, pero si son rivales, como el agua limpia de un río, los pastos comunes o los bancos de peces. Como no son propiedad de nadie, no puedes hacer que nadie pague por ellos, pero un uso excesivo del mismo acabará provocando que se ensucie el agua, que nos quedemos sin pastos o que se reduzcan las especies de peces.
- 4 Bienes artificialmente escasos o de pago.** Son excluibles, pero no rivales, como las autopistas de peaje o la televisión de pago. Evidentemente si no pago un peaje o Netflix, no voy a poder disfrutar sus servicios, pero el que yo lo haga no se lo impide a otro al mismo tiempo ni reduce su disfrute.

Los bienes parcialmente rivales estarían entre medias de los bienes públicos y los recursos comunes. Por ejemplo, una carretera cuando hay pocos coches es un bien público, ya que no se puede excluir a nadie y el hecho de que entre un coche más no perjudica a nadie. Pero cuando empieza a congestionarse pasa a ser un recurso común, ya que ahora la entrada de un coche sí que perjudica a los demás.

TIPOS DE BIENES	RIVALES	NO RIVALES
EXCLUIBLES	BIENES PRIVADOS  Ropa Comida	BIENES ARTIFICIALMENTE ESCASOS O DE PAGO  Peajes TV de pago
NO EXCLUIBLES	RECURSOS COMUNES  Agua limpia de un río Pastos de ganado Animales salvajes	BIENES PÚBLICOS  Puentes Alumbrado Policía

• ¿Qué son los bienes públicos?

Por tanto, ya nos queda claro la definición de bien público. Vamos a repetirla.

Un **BIEN PÚBLICO** es aquel que pueden consumir varias personas a la vez sin reducir su disfrute, y no podemos evitar que lo consuma aquel que no haya pagado por él.

• • ¿Por qué el mercado no ofrece bienes públicos y sí privados?

El mercado no tiene problemas para ofrecer bienes que cumplan la característica de ser **excluibles**. Siempre que pueda cobrarlos por ello y sus costes sean inferiores, las empresas privadas estarán encantadas de ofrecernos un bien privado o un bien artificialmente escaso o de pago.

El problema viene con los bienes públicos. En un bien público una persona puede utilizarlo sin pagar. Si los habitantes de una ciudad deciden pagar por un bien público como el alcantarillado, el alumbrado, un puente o la policía, los que no pagaron pueden disfrutar igual de ellos.

El consumidor parásito.

Surge así el problema del consumidor parásito, también llamado polizón o free rider. Imagina que una empresa privada decidiera ofrecer a los malagueños un mejor sistema de alcantarillado a cambio de un precio. **Muchos de los consumidores, aunque desearan ese alcantarillado, no pagarían, esperando que los demás sí lo hicieran y poder disfrutar de ello gratis.** Como muy pocas personas aceptarían pagar por ese servicio, al final sería demasiado costoso para esos pocos y lo normal es que el bien nunca se produzca.

Los bienes públicos son no rentables para las empresas porque no pueden cobrar por ellos: así, no los producirán. **Se está produciendo una INEFICIENCIA,** porque los ciudadanos de una sociedad sí que desean estos bienes públicos, pero el mercado no los está ofreciendo al no ser rentables.

FALLO DE MERCADO	PROBLEMAS QUE PROVOCA	¿QUÉ BUSCA EL ESTADO?	INSTRUMENTO DE INTERVENCIÓN DEL ESTADO
3. Bienes públicos	No se produce lo que la sociedad desea debido a: Los bienes no son rentables para las empresas.	Proporcionar estos bienes públicos y regular los comunes	Para bienes públicos: 1. Producción pública. 2. Encargar la producción a empresas. Para recursos comunes: 1. Regulación. 2. Otorgar la propiedad a empresas.

7. INTERVENCIÓN DEL ESTADO CON BIENES PÚBLICOS: PROVEER BIENES PÚBLICOS Y REGULAR LOS RECURSOS COMUNES.

El mercado ofrecerá bienes privados y artificialmente escasos o de pago, ya que puede excluir a aquellos que no pagan por él. El problema viene con los bienes públicos y los recursos comunes. Como siempre vamos a ver qué busca el Estado y como interviene.

• • ¿Qué objetivo busca el Estado?

El Estado busca producir esos bienes no rentables (públicos) que la sociedad desea pero que el mercado no proporciona. Además, debe tratar de regular los recursos comunes para que no haya sobreexplotación y todo el mundo pueda disfrutar de ellos.

• • Instrumentos del Estado con los bienes públicos.

Hay total unanimidad entre los economistas de que **el Estado debe proveer estos bienes públicos**. Por ello la producción de carreteras, puentes, aeropuertos, o servicios como la justicia o la seguridad es llevada por las diferentes administraciones del Estado. Para ello tiene dos **INSTRUMENTOS**.

1 Producción pública. En ocasiones el Estado proporciona el bien o servicio produciéndolo el mismo. Es el caso de la educación, la sanidad o la justicia, donde el Estado contrata sus propios trabajadores y proporciona el servicio.



2 Encargo a una empresa privada. A veces, el Estado paga a una empresa para que produzca estos bienes, como las infraestructuras (puentes o carreteras).

• • Instrumentos del Estado con los recursos comunes.

Hoy en día hay más cerdos que personas en España, sin embargo, el elefante se encuentra en riesgo de extinción en el mundo. ¿Te has preguntado por qué? La respuesta es fácil: los cerdos son bienes privados y los elefantes son recursos comunes. El problema de los recursos comunes es que no son propiedad de nadie. Por ello, como cualquiera los puede utilizar, muchas personas abusan de ellos y, al final, eso acaba perjudicando el consumo de otras personas. Eso ocurre con el agua limpia de los ríos, con los pastos o la caza de animales como elefantes, que empiezan a correr riesgo de extinción. Para preservarlos, el Estado usa dos **INSTRUMENTOS**:

1 Regulación. La primera opción es prohibir que se haga un mal uso de estos bienes. El gobierno puede multar a quien cace elefantes de manera ilegal o contamine el agua de un río. El problema, es que siempre hay gente dispuesta a infringir la ley.

2 Otorgar la propiedad del bien a una empresa. Así, los bienes se convierten en privados. Las empresas no estarán interesadas en que el elefante se extinga, o en sobreexplotar un pasto que impida que las vacas vayan allí. De hecho, muchos países africanos están dando la propiedad de los elefantes a empresas privadas.

8. LA DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA.

Hoy en día la riqueza está repartida de manera muy desigual. Muchos jóvenes ganan unos 800 euros al mes por estar trabajando durante horas, mientras los cargos directivos están ganando miles y miles de euros. No te quiero desanimar, pero en España, solo 20 personas tienen el mismo dinero que otros 13 millones de españoles juntos (el 30% de la población). Y en entre las 4 millones de personas que ganan más dinero, tienen lo mismo que las otras 40 millones de personas juntas. No sé tú qué piensas de esto mientras lo lees, pero a mí se me ponen los pelos de punta mientras lo escribo. No cabe duda que ese mercado todopoderoso del que hablaba Smith reparte la renta de manera desigual.



Aunque el mercado fuera eficiente y produjera todo lo que quiere la sociedad, esto no garantiza que se reparta la producción de una manera

- Vale ticher, ante eso me vienen dos preguntas: 1. ¿cómo reparte el mercado la renta? y 2. ¿qué es eso de equitativa? - Pues no te preocupes pequeño, que vamos a verlo.

• ¿Cómo reparte el mercado la renta?

El mercado reparte la renta según la cantidad de factores productivos que poseemos, según como sean de escasos y su contribución a la producción.

A. La cantidad de factores que posea: tierra, trabajo y capital.

Casi todo el mundo nace con la posibilidad de trabajar, pero ese no es el único factor productivo que podemos tener. Es decir, mi renta no viene solo de mi **trabajo**, sino que también puede venir del alquiler de unas **tierras** que posea o bien de las inversiones que haya hecho con **capital** (beneficios en empresas que invierta, por ejemplo).



B. La escasez de esos factores. Un reponedor de un supermercado no gana mucho dinero porque ese trabajo lo puede hacer prácticamente cualquiera. Un programador de la empresa Google va a ganar mucho más dinero, no solo porque contribuya mucho a la producción y haga ganar mucho dinero a Google, sino porque pocas personas pueden hacer eso.



C. El mercado reparte la renta según la contribución a la producción. Aquellas personas que produzcan más cantidad de bienes o servicios y de más valor recibirán una mayor renta. Si le hago a mi empresa ganar mucho dinero, mi empresa me podrá pagar mucho a mí. Esto explica porque Messi cobra más de 40 millones al año. Si quieres ganar más dinero, tienes que ser productivo.



Por esta razón, los trabajos más cualificados están mejor remunerados. El mercado premia a aquellos que estudian y se esfuerzan, ya que se convierten en trabajadores más valiosos.

Pero está bien que el mercado premie el esfuerzo y la cualificación ¿no?

Claro que está bien, y vas a encontrar a pocos economistas que te digan que no es justo que los que más se esfuerzan o estén más cualificados ganen más dinero. Pero hay dos problemas.

1. Hay personas a las que el mercado excluye y no reciben nada de renta.

2. No todos nacemos con las mismas oportunidades para conseguir una buena cualificación que nos dé un buen nivel de renta.

1 El mercado excluye a determinadas personas.

Muchas madres han dedicado prácticamente toda su vida a su familia ¿Cuánto le ha pagado el mercado por ello? Sabes la respuesta.

Hemos dicho que las personas que contribuyen más a la producción ganan más. El problema es que hay tres grupos de personas que son excluidas por el mercado:

A. Aquellos que no pueden trabajar. Es el caso de los niños y de los ancianos, que si el Estado no les ayudara se encontrarían sin ingresos. Lo mismo ocurre con las mujeres cuando acaban de dar a luz y con los incapacitados.



B. Los que no encuentran trabajo en general, o relacionado con su cualificación. En un mundo en el que la robótica cada vez está ganando más peso (Amazon ya ha abierto una tienda sin dependientes) hay mucha gente que está empezando a tener problemas para encontrar un trabajo que requiera su cualificación. Otros, no pueden encontrar ningún trabajo en general, como los parados de larga duración, **que en España son un millón de personas**.



C. Aquellos cuyo trabajo no recibe ingresos. Es el caso de los amos y amas de casa, que producen valiosos servicios para la sociedad (limpian, cocinan, llevan a los niños al colegio, cuidan y una lista interminable de tareas) pero que, sin embargo, no reciben ingresos por parte del mercado.



El mercado falla cuando no asegura una renta a estos tres grupos de personas.

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL EL PROBLEMA DE LA DISCRIMINACIÓN.



La discriminación es otro grave problema del mercado. En España, las mujeres ganan de media un 20-25% menos que los hombres. La discriminación por raza es otro problema. En España no hay tantos datos al respecto, pero en Estados Unidos, un hombre blanco puede llegar a ganar 15.000 dólares al año más que uno de raza negra.

2 La desigualdad de oportunidades.

Muchos de vosotros venís de familias humildes y trabajadoras. Cuando llegue el momento de ir a la universidad y conseguir una buena educación para obtener un trabajo que os guste y esté bien pagado, algunos tendréis la suerte de que el Estado os dará una beca que os permita estudiar. Ya en la carrera, os encontraréis con muchos hijos de familias más adineradas, que pueden centrarse sin prisa por trabajar, en sacarse sus estudios. Por suerte, vuestras familias estarán recibiendo unas ayudas para pagar vuestros estudios, lo que os permitirá centraros también solo en estudiar. Sin esas ayudas algunos tendríais que poner os a trabajar, pero al recibir la ayuda el Estado estará igualando las oportunidades.

No todos nacemos con las mismas oportunidades para ganar dinero. Hay tres factores que pueden determinar que unos ganen más dinero que otros y que no tienen nada que ver con el esfuerzo: la herencia, la capacidad y la suerte.

A. La herencia. Aquellas personas que nacen dentro de una familia con más riqueza, suelen **heredar factores productivos como tierras o capital.**

Por ello pueden tener dinero no solo con su trabajo, y parten con ventaja.

Pero, además, en lo que se refiere al trabajo, suelen tener muchas más oportunidades para obtener una buena cualificación y ganar dinero. Imagina que la educación no la pagara el Estado y que no hubiera becas. Todos tendríamos que pagar nuestros estudios. Un alumno de bachillerato cuesta unos 6.000 euros al año. [Estudiar una carrera universitaria costaría unos 64.000 euros](#) en España, según la OCDE. De manera que aquellos que nacieran en familias con menos recursos, podrían tener complicado estudiar en la universidad, o incluso en el bachillerato ([8 de cada 10 personas cuyos padres no acabaron primaria, no completaron la secundaria](#)). Mientras, las familias con más posibilidades podrían pagar caras universidades, másteres y estudios en el extranjero a sus hijos, que serán mucho más cualificados y ganarán más dinero.



En ocasiones, conseguir una buena cualificación es cuestión de esfuerzo, en otras es una cuestión de herencia. El mercado suele reproducir la desigualdad de padres a hijos. Los hijos de padres ricos tendrán más posibilidades de ser ricos, y los hijos de padres pobres tendrán más posibilidades de ser pobres. ¿Justo?

B. La capacidad. No te descubro nada nuevo si te digo que algunas personas tienen más capacidades que otras. **Hay personas que nacen con habilidades altamente valoradas por el mercado.** Futbolistas millonarios que apenas entrenan 2 horas personas con un don para las ciencias o las matemáticas que ganan altos salarios mundo tan dominado por la tecnología.



Pero seguro que tienes compañeros que se matan a estudiar y apenas consiguen un 5, mientras el típico listillo de turno se lo lee y saca un 8. ¿Quién se está esforzando más? En ocasiones conseguir una buena cualificación no es solo cuestión de esfuerzo, sino que influye mucho las habilidades con las que nacemos. ¿Es esto justo?

C. La suerte. Otras veces, la suerte juega un papel muy importante. Hay personas que pueden nacer con problemas de salud que le pueden impedir realizar determinados trabajos, o tal vez tienen que cuidar a algún familiar. Algunos pueden quedar huérfanos al nacer, o tener la mala suerte de tener que empezar a trabajar demasiado pronto y no poder seguir formándose. En ocasiones nuestra empresa quiebra y nos quedamos sin trabajo.



Lamentablemente, en esta vida no todo es cuestión de esfuerzo. No todos nacemos con las mismas oportunidades y el mercado excluye a ciertas personas. Eso contribuye a una mayor desigualdad en la distribución de la renta.

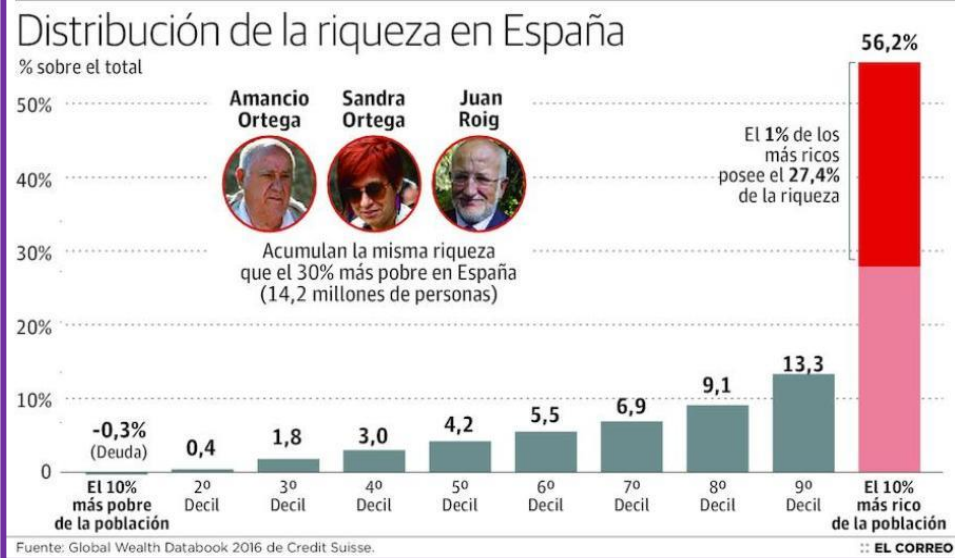
LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL LA DESIGUALDAD DE LA RENTA EN ESPAÑA.



En el siguiente gráfico podemos ver como se distribuye la renta en España

Tal y como vemos, el 10% más rico de la población tiene un 56% de toda la riqueza. Es decir, entre 4 millones de personas tienen más riqueza que las otras 40 millones.

La situación es especialmente sangrante entre los más pobres. Según el gráfico de abajo, el 20% más pobre solo tiene un 0,1% de la riqueza del país, ya que muchos de ellos deben dinero. Si miramos a los más ricos, las 3 personas más ricas del país, tienen el mismo dinero que los 14 millones más pobres.



9. INTERVENCIÓN DEL ESTADO CON LA DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA: LAS POLÍTICAS DISTRIBUTIVAS.

El mercado excluye a ciertas personas a las que les deja sin ningún tipo de ingresos. Además, a veces las diferencias de renta se deben a desigualdad de oportunidades al nacer. Vamos a ver los objetivos que se marca el Estado y cómo interviene.

• • ¿Qué objetivos busca el Estado?

El Estado interviene para conseguir una distribución más equitativa o justa de la renta. Para conseguir ello el Estado se marca estos objetivos.

1 Dar seguridad económica. Es decir, proteger a los individuos ante ciertos sucesos que le pueden dejar sin ingresos un cierto tiempo, como: desempleo, invalidez, vejez, maternidad, etc. Este objetivo es realmente importante para reducir el efecto del “factor suerte” que te puede dejar sin ingresos un tiempo.



2 Garantizar un nivel mínimo de bienestar a todos los ciudadanos. De manera que todos tengan unos ingresos mínimos para alcanzar un nivel de vida digno. No es de recibo que un país tenga millones de personas que no pueden cubrir sus necesidades básicas.



3 Reducir la pobreza. La existencia de pobreza es algo que no desea nadie, ya que lleva a muchos conflictos sociales. En España se considera que una persona se encuentra bajo pobreza relativa si gana menos de 10.990 € anuales. En el caso de las familias se sumaría 5.495 por la otra pareja y un 30% (3.297 euros) por cada hijo. Así, una familia con padre, madre, y dos hijos, estarían en pobreza relativa si ganan menos de 23.079 euros al año (10.990 + 5.495 + 3.297 + 3.297). Se estima que en España el 20% de la población están en esta situación de pobreza relativa.



4 Promover la igualdad de oportunidades a todos los ciudadanos. De esta manera se busca que una persona no “quede marcada” por venir de una familia con menos recursos y que tenga las mismas posibilidades que otros. Además, cuestiones como la raza o procedencia no pueden ser causa de discriminación.



LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL ¿QUÉ ES EXACTAMENTE SER POBRE?

Llegar a una definición de pobreza es realmente complicado. La ONU determina el umbral de la pobreza, entendido como el mínimo de renta que debe ganar una familia para no sentirse excluido por la sociedad. Como has visto, este umbral depende de la cantidad de miembros de la familia, establecido en 10.990 euros al año para una persona.

Tal vez cuando te hablan de pobres pienses solo en gente que está en la calle. Pero según la definición, hay un 20% de personas en esta situación, y la mayoría de ellas no son el estereotipo de pobre que tienes en la cabeza.

• • Intervención del Estado: las políticas distributivas

El Estado dispone de principalmente **3 POLÍTICAS DISTRIBUTIVAS** buscando la equidad para así conseguir los 4 objetivos que hemos visto ahora mismo: Impuestos, gasto público y transferencias y la intervención directa en el mercado.

1 Los impuestos. Obviamente si queremos ayudar a los más desfavorecidos y dar ayudas para igualar las oportunidades, tenemos que pagar impuestos, ya que el dinero tiene que salir de algún sitio. Para ello tenemos dos tipos de impuestos:

A) Indirectos. Los pagan las personas por consumir, como por ejemplo el IVA que actualmente es un 21% (hay algunos productos que se gravan al 10 y al 4%). También hay impuestos especiales para productos como el alcohol, el tabaco o la gasolina.



Algunos economistas consideran que este tipo de impuesto aumentan la desigualdad de la renta, ya que aquellas personas que menos dinero tienen prácticamente deben gastar toda su renta para el consumo y, por tanto, el Estado estaría llevándose el 21% de su renta en forma de impuestos.

B) Directos. Los pagan las personas y las empresas por el dinero que ganan. **El IRPF lo pagan las personas** y, a medida que ganan más, el porcentaje a pagar aumenta. **Las empresas pagan el impuesto de sociedades** por los beneficios que ganan.

Los impuestos directos son los que más contribuyen a redistribuir la riqueza, ya que los que más ganan pagarán más.

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

LA IMPORTANCIA DEL IRPF.



El IRPF es el impuesto más importante del país y lo tienen que pagar todos los que obtengan ingresos. Todas las personas deben pagar un porcentaje de la renta que ganan. Así, las empresas todos los meses descuentan de las nóminas la cantidad de impuesto a pagar y lo transfieren al Estado. Aquí te dejo los tramos que debes pagar según cuanto ganes, aunque hay deducciones que hacen que al final paguemos menos.

Cantidad que gana al año	Porcentaje a pagar
Hasta 12.450 euros	19%
Los siguientes 7.750	24%
Los siguientes 15.000	30%
Los siguientes 24.800	37%
Los siguientes 25.200	45%
A partir de 300.000 euros	47%

Una persona soltera sin hijos que gana 2.400 € al mes debe pagar en torno al 16%. Por tanto, se le descontarán 384 € de la nómina. Para que lo veas más fácil, [te dejo esta calculadora del IRPF](#). Ahí pones el salario al año y te dice la cantidad a pagar.

2 Gasto público y transferencias. Mientras que los impuestos buscan recaudar dinero e indirectamente ayudan a igualar la renta (los que más ganan, pagan más), **el gasto público y las transferencias (ayudas) buscan claramente reducir desigualdades y asegurar un nivel de bienestar a todos los ciudadanos.** Dentro de este gasto destacamos:

A) Gasto para la igualdad de oportunidades. Incluyen los servicios universales de educación obligatoria, los programas de formación profesional o las becas de estudios. **Poder acceder a educación y sanidad es, sin duda, lo que más contribuye a igualar las oportunidades de las personas.** Si recibimos educación y estamos sanos, es más fácil llegar a donde nuestras capacidades y esfuerzo nos permitan.



B) Programas de seguridad social. Son claves para dar seguridad a las personas de que van a poder seguir teniendo unos ingresos mínimos. Además del gasto en sanidad, son realmente importante las pensiones públicas, las ayudas de invalidez o la protección contra el desempleo. Se trata de un gasto muy importante en España. En 2023 el gasto en seguridad social fue de más de 350.000 millones de euros.

C) Políticas de vivienda. Son aquellas que se dirigen a la adquisición de vivienda de protección oficial para determinados sectores de la población que tienen dificultades.

3 Intervención directa en el mercado. Se trata de fijar una serie de leyes para que todo el mundo pueda acceder a un mínimo de bienestar. Un ejemplo es el salario mínimo, que en 2024 es de 1.134 euros al mes. En otras ocasiones también puede fijar precios máximos para bienes o servicios necesarios como la luz o el agua.



• • **El debate de las políticas distributivas: el conflicto eficiencia-equidad.**

Llevamos varias páginas hablando de la necesidad de que haya políticas distributivas que busquen una mayor igualdad de oportunidades y de renta. Sin embargo, no todo el mundo está a favor de este tipo de políticas.

Los críticos de las políticas distributivas dan principalmente dos argumentos en contra:

El primer argumento se debe a razones ideológicas. Para muchos el Estado no debería distribuir de la renta y se debe mantener la distribución que hace el mercado.

La segunda razón se debe a lo que se conoce como el conflicto eficiencia-equidad. Como has visto, las políticas distributivas gastan mucho dinero en ayudas, seguridad social, educación, etc., y esto requiere unos mayores impuestos.

El **CONFLICTO EFICIENCIA-EQUIDAD** ocurre cuando la búsqueda de mayor equidad puede cambiar comportamientos en los ciudadanos que los haga menos eficientes.

Pero ticher, ¿estas ayudas las reciben las personas que las necesitan, cómo les van a hacer menos eficientes? Imagina que para recibir becas de estudios una familia debe ganar menos de 23.000 euros. Supongamos que una familia gana 22.500 euros al año, y sus hijos reciben becas de estudios por valor de 4.000 euros. Ahora imagina que a un miembro de la familia le ofrecen trabajar más horas y ganar al año 2.000 euros más. Como puedes ver, aceptar ese trabajo le deja a la familia en una peor situación, al darle a la familia 2.000 euros más, pero quitarle 4.000 en ayudas.

Otro ejemplo puede ser la ayuda del paro. Si una persona está cobrando 1.000 euros en el paro, puede rechazar puestos de trabajo de, por ejemplo, 1.200 euros, porque considera que no le compensa la diferencia y trabajar 8 horas al día. *¿Y tú que piensas?*

FALLO DE MERCADO	PROBLEMAS QUE PROVOCA	¿QUÉ BUSCA EL ESTADO?	INSTRUMENTO DE INTERVENCIÓN DEL ESTADO
4. Desigualdad en la distribución de la renta	La renta no se reparte de manera equitativa debido: a) El mercado reparte según la contribución a la producción y la escasez. b) El mercado excluye a personas (no pueden trabajar por edad, no encuentran trabajo o no reciben ingresos). c) No hay igualdad de oportunidades. Influye la herencia, la suerte y la capacidad.	1. Dar seguridad económica. 2. Garantizar un nivel de vida digno. 3. Reducir la pobreza. 4. Igualar las oportunidades.	<u>POLÍTICAS DISTRIBUTIVAS:</u> 1. IMPUESTOS (directos e indirectos). 2. GASTO PÚBLICO Y TRANSFERENCIAS: - Gasto en igualdad de oportunidades. - Seguridad social. - Política de vivienda. 3. INTERVENCIÓN EN EL MERCADO.

Okun explicó las políticas distributivas como un cubo que gotea. Llenamos el cubo con el dinero de los que más ganan para llevarlo a los más desfavorecidos. Pero el cubo tiene un agujero que hace que parte del dinero se pierda en el camino. Este agujero se debe a la pérdida de incentivos que hace que algunas personas vean menos interesante trabajar más y a los costes administrativos de papeleo del Estado.



10. LOS GASTOS E INGRESOS PÚBLICOS.

¿Cómo lleva el Estado estas funciones?

Tal y como hemos visto en el primer punto del tema, la Administración Local, Autonómica y Central proveen una gran cantidad de servicios a los ciudadanos para aumentar su bienestar. Para poder llevar a cabo gran parte de esta función, el Estado necesita llevar a cabo unos gastos públicos y obtener unos ingresos públicos.

• Los gastos públicos.

El gasto público es el gasto del Estado, una de las principales herramientas que tiene un Estado para intervenir, ya con este gasto puede producir bienes públicos, dar ayudas a los desfavorecidos o a aquellos que pasen un mal momento.

En 2023 ascendieron a más de 583.000 millones de euros en España Si lo que queremos saber es el destino del dinero, vemos que:



Más de 350.000 millones se dedican a **protección social**, es decir, el pago de las pensiones, ayudas por desempleo, becas etc. Es gasto por tanto para igualar las oportunidades y **con mucha diferencia en lo que más gasta el Estado**. Sólo las pensiones son 190.000 millones de euros y el desempleo son 21.000 millones más.

El gasto en sanidad es unos de 85.000 millones de euros. Este gasto se debe a construcción y mantenimiento de hospitales, adquisición de aparatos médicos, medicamentos, salarios del personal sanitario etc.

En educación el gasto es de 50.000 millones. Estos gastos son debidos a la construcción de centros escolares, material escolar, muebles, sueldo de profesores etc.



• Los ingresos públicos.

• ¿De dónde obtiene el dinero el Estado?

Los ingresos públicos son los ingresos del Estado. El Estado obtiene el dinero que necesita principalmente de dos vías: tributos y cotizaciones sociales.

1 Los tributos. Son todas las obligaciones de pago de los ciudadanos hacia el Estado. Cuando hablamos de tributos podemos destacar los impuestos, las tasas y las contribuciones especiales.

A) Impuestos. Es el primer tipo de tributo y el más importante. Son pagos que se exigen por ley y son obligatorios sin que el ciudadano reciba ningún beneficio directo en el momento del pago. Diferenciamos entre directos e indirectos.

- **Directos.** Los pagan las personas y empresas por su renta o por su riqueza.

- **Indirectos.** Se pagan cuando se consume algún bien.

B) Tasas. Se pagan por algún servicio que realiza el Estado. Por tanto, se recibe algo a cambio en el momento del pago. Se pagan tasas por recibir una educación en la universidad, por tener el carné de identidad o de conducir o por la recogida de basuras entre otros. *Por ejemplo, para renovar el DNI hay que pagar unos 10€.*

C) Contribuciones especiales. Lo pagan aquellos que se benefician de manera muy concreta de un servicio, por ejemplo, un grupo de vecinos. Algunos casos pueden ser, la pavimentación de una calle o la construcción de una acera, que beneficia especialmente a los vecinos que la habitan.

2 Cotizaciones sociales. En el apartado 1, vimos que la seguridad social era la acción protectora del Estado con sus ciudadanos, y que nos cubría cuando estábamos enfermos, cuando teníamos un accidente, cuando nos quedábamos en paro o cuando nos hacíamos mayores y nos pagaban una pensión.

LAS COTIZACIONES SOCIALES son las cantidades que los trabajadores y las empresas pagan al Estado para poder cubrir la seguridad social.

Para poder realizar el gasto de la seguridad social (la mayoría pensiones) es necesario ingresar dinero de estas cotizaciones sociales. **Distinguimos 2 tipos:**

a) Las cotizaciones de los trabajadores. En España los trabajadores tienen que pagar el 6,4% de su salario. Es decir, si un trabajador gana 1.000 euros al mes, 64 (el 6,4 % de 1000) van para cotizaciones sociales. Este dinero se les descuenta directamente de la nómina a los trabajadores. La empresa descuenta el dinero y se lo da al Estado.

b) Las cotizaciones de las empresas por los trabajadores. Las empresas aportan otro 30% del salario del trabajador. Si el trabajador gana 1.000 euros, la empresa debe aportar otros 300 euros más (el 30% de 1.000).

YouTube [Los ingresos públicos.](#)



• ¿Quién paga los impuestos y por qué?

Mucha gente está totalmente en contra de que los que más dinero ganan tengan que pagar más impuestos para ayudar a los más desfavorecidos. En su opinión, si una persona gana más dinero eso se debe a su esfuerzo, y por tanto al quitarle más impuestos, se está castigando ese esfuerzo. Pero a veces ganar más dinero no es cuestión de esfuerzo y está bien que los que más dinero ayuden a los que tienen menos. Lo que necesitamos es saber en qué consiste **el principio de capacidad económica y el principio de solidaridad**. Vamos a ver si lo entendemos.

Antes hemos visto que las cotizaciones sociales las pagábamos para tener derecho a seguridad social (asistencia sanitaria, pensión cuando nos jubilemos, baja pagada por enfermedad etc). Pero también hemos visto que aparte de las cotizaciones sociales teníamos que pagar una serie de tributos, y que dentro de ellos los más importantes eran los impuestos.

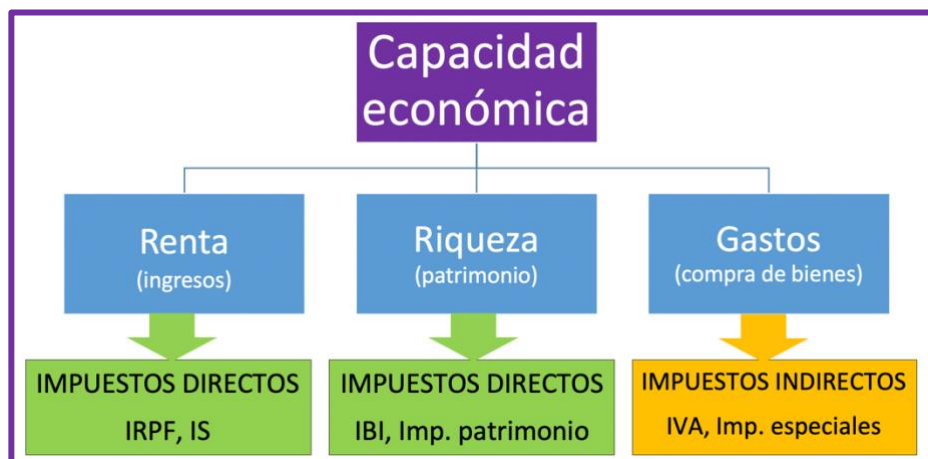
• • ¿Por qué se pagan impuestos?

Los impuestos se pagan porque además de la seguridad social tenemos muchos otros gastos comunes en la sociedad. Hay que pagar la educación, la policía, bomberos, hay que construir carreteras, parques, etc.

Entonces, si todos nos aprovechamos de esto, ¿pagamos lo mismo?

No. No todos pagamos lo mismo. Los ciudadanos **pagamos según nuestra capacidad económica**. La capacidad económica de una persona depende de sus ingresos (renta), de su riqueza (patrimonio) o de sus gastos (consumo de bienes).

Por ello cuanto mayor sea nuestra renta, nuestro patrimonio o nuestros gastos, más impuestos vamos a pagar. **A esto se le llama, el principio de capacidad económica.**



• • Si yo gano más dinero, ¿es justo que yo pague más? Al fin y al cabo, mi trabajo me cuesta ¿no?

Si recuerdas dijimos que es justo que haya gente que gane más si hace mejor su trabajo. También hay trabajos que se pagan más, no porque sean más difíciles sino porque se ha establecido así en el mercado (por ejemplo, los futbolistas). ¿De verdad se esfuerza más un futbolista que un albañil que va 8 horas a la obra con el frío? ¿merece un profesor ganar más? La respuesta de mucha gente es que aquellos que han estudiado una carrera merecen ganar más. Podríamos hablar horas sobre el hecho de que tenemos miles y miles de personas con carreras y másteres cobrando menos de 1000 € en España, pero es cierto que muchos pensamos que si una persona está más preparada es justo que gane más. Pero el debate no acaba aquí.

El problema es que muchas veces que no todo el mundo tiene las mismas oportunidades si nace en una familia con poco dinero que no le puede pagar estudios caros, o si simplemente es bueno realizando un trabajo que no se paga muy bien (puedo ser muy bueno de cajero de supermercado, pero difícilmente voy a ganar mucho dinero, y si soy bueno en la banca voy a ganar mucho). Se da la casualidad de que algunas personas tienen padres con empresas que les han colocado en puestos importantes y están ganando mucho dinero, otros sin embargo tuvieron que empezar desde más abajo y cobran bastante menos. ¿Es de verdad sólo una cuestión de esfuerzo ganar más dinero? En el próximo tema hablaremos mucho sobre la desigualdad de oportunidades



En ocasiones por lo tanto uno puede ganar menos, no porque haga mal su trabajo, sino porque por alguna razón ese trabajo está peor pagado o porque ha tenido menos oportunidades del resto. Entonces parece justo que aquellos que tienen más, paguen más impuestos para así intentar ayudar a aquellos que no tienen la fortuna de ganar tanto. **Se aplica aquí el principio de solidaridad.**

Afortunadamente, la mayoría de las personas creen en estos dos principios, de capacidad económica y solidaridad. El debate no es si es justo que los que más tienen paguen más, el debate cómo casi siempre es: ¿Cuánto más?

Principio de capacidad económica

Las personas pagan según su renta, riqueza o gastos

Principio de solidaridad

Aquellos que ganen más deben pagar más

11. LOS PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO.

En los apartados anteriores hemos visto que el Estado tiene una serie de gastos y de ingresos públicos. En este sentido **el Estado no funciona muy diferente a una familia, necesita elaborar una lista de todos los gastos que va a tener para llevar a cabo, y otra lista en la que se establece de dónde se va a sacar el dinero.**

Los **PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO (PGE)** es la planificación de ingresos y gastos públicos en un año determinado

• El saldo presupuestario.

Si a los ingresos públicos les restamos los gastos públicos podemos obtener el saldo de los Presupuestos generales del estado. Hay 3 posibilidades.



1. Si los ingresos son superiores a los gastos tenemos un superávit público. Es decir, el Estado puede ahorrar dinero para gastar más en el futuro.



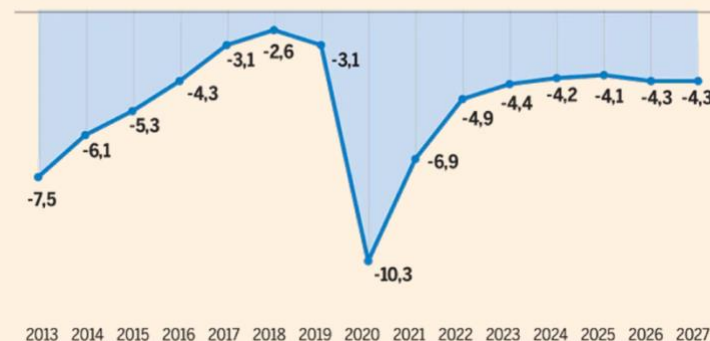
2. Si los gastos son superiores a los ingresos del Estado, hay de déficit público. En este caso el Estado tendrá que pedir prestado y podrá gastar menos en el futuro.



3. Cuando los ingresos son iguales a los gastos entonces estamos ante un equilibrio presupuestario

Desde 2009, los gastos públicos de España han sido mucho más grandes que los ingresos públicos. Es decir, tenemos déficit público. Aunque la situación mejoró bastante en 2017-2019, con el COVID-19 el déficit ha vuelto a empeorar.

La evolución del déficit público
En porcentaje de PIB.



DÉFICIT PÚBLICO ESPAÑA

• El déficit público

El **DÉFICIT PÚBLICO** ocurre cuando los gastos públicos son mayores que los ingresos públicos.

Como vemos, desde 2009 hemos tenido graves problemas con el déficit. El déficit suele compararse con el PIB (el total del valor de la producción de un país). Así, en 2011 el déficit era del 9,7% del PIB lo que significó que tuvimos que pedir muchísimo dinero (más de 90.000 millones de euros) y que algún día habrá que devolver. Los siguientes años también hemos tenido pedir prestado, pero el déficit ha ido bajando hasta el 2,8% de 2019. Con el Covid, el déficit volvió a subir al 4,8% de 2022 y en 2023 fue del 3,66%.

• ¿Por qué un país tiene déficit público tantos años?

- En ocasiones el mayor o menor déficit puede depender de las **decisiones de los partidos políticos.** Es decir, hay partidos que están a favor de una mayor intervención para corregir desigualdades y otros fallos y gastan más dinero. Si un partido político decide aumentar mucho los gastos sociales u otro tipo de gastos para los ciudadanos, es posible que, si los ingresos no suben, haya que pedir prestado.

- En otras ocasiones el problema es que llega una gran crisis, como la sucedida en 2008 y en 2020. Cuando hay una crisis **los gastos de Estado se disparan**, ya que hay más gente en necesidad. Por otro lado, los ingresos se reducen, ya que como la gente gana menos dinero pagan menos IRPF y cotizaciones sociales. Si consumen menos, se pagará menos IVA. Y si las empresas ganan menos dinero también pagaran menos impuesto de sociedades. Como vemos, al final se ingresan menos impuestos.

Como ves, cuando hay una crisis disminuyen los ingresos y aumentan los gastos, lo que se traduce en déficit público.



Cuando hay una crisis

Aumentan los gastos públicos al ser necesarias más ayudas y disminuyen los ingresos ya que se recauda menos dinero

MAYOR DÉFICIT PÚBLICO

Cuando la economía va bien

Disminuyen los gastos al ser necesarias menos ayudas. Como la gente gana y consume más, se recaudan más impuestos.

MENOS DÉFICIT PÚBLICO (o más SUPERÁVIT)



● La deuda pública.

Cuando en el año 2011 comenzó el gobierno de Mariano Rajoy, su partido político indicó que reducir el alarmante déficit público era el objetivo número uno. Esto sorprendió a algunos, ya que España se encontraba con alrededor de 6 millones de desempleados. ¿Por qué era tan importante el déficit público? En general, porque el déficit público nos lleva a la deuda pública, y esta tiene efectos muy negativos.



Si una familia tiene unos gastos mayores que sus ingresos, tendrá que pedir prestado. El Estado hace lo mismo. **La opción más normal cuando tenemos unos gastos mayores que los ingresos es que el Estado pida prestado comprometiéndose a devolver esta cantidad más unos intereses en un periodo determinado.**

DEUDA PÚBLICA: cantidad total de dinero que debe un Estado, consecuencia de haber tenido déficit público un año tras otro y tener que pedir prestado.

● ● Problemas con la deuda pública.

La deuda pública presenta el problema de la gran cantidad de intereses que se deben pagar por ella. Así, cuando se produce un déficit público por un gran aumento de los gastos y nos endeudamos, estamos provocando que en un futuro tengamos unos mayores gastos (al tener que pagar intereses) y que tengamos que seguir endeudándonos y así sucesivamente. **Esto hace que no podamos gastar dinero en lo que desearíamos.** Por ejemplo, en 2017 tuvimos que pagar más de 30.000 millones de euros en intereses. Ese dinero lo podríamos haber aprovechado en mejora nuestra sanidad o educación.



Si cada vez tenemos que devolver más dinero no podemos dedicar nuestro gasto público a sanidad, educación u otros servicios, sino que tendremos que pagar intereses.

● ● ¡OJO! No es lo mismo deuda pública que déficit público.



No hay que confundir la deuda pública con el déficit público. **El déficit público dijimos que era cuando los gastos públicos de un año son mayores que los ingresos públicos.** Así, cuando hablamos de déficit público, tenemos que aclarar el año del que hablamos. En 2023 el déficit público de España ha sido de 53.000 millones. Decimos que se suele comparar con el PIB (el valor de todo lo producido en un año). Estos 53.000 millones equivalen al 3,66% del PIB. **Cuando tenemos déficit público solemos recurrir a pedir prestado, es decir a deuda pública.**

 [La deuda pública.](#)

La deuda pública sin embargo va a ser todo el dinero que hemos pedido prestado en los últimos años, más los intereses que tenemos que devolver. Por tanto, si tenemos déficit público vamos acumulando deuda pública.

Podemos ver la diferencia como si fuera un grifo que llena una bañera. El déficit público sería el grifo abierto. Como hemos gastado más dinero del que ingresamos, tenemos que pedir prestado. Cada año que tenemos déficit pedimos prestado y abrimos el grifo. Todo ese dinero se acumula en la bañera, que es la totalidad de lo que tenemos que devolver, es decir, la deuda pública. ¿Y alguna vez la bañera se vacía? Claro, pero para ello es necesario que paguemos la deuda. Cuando pagamos la deuda la bañera se vacía.



Debido a los enormes déficits que hemos tenido los últimos años, hemos tenido que pedir mucho prestado. En 2024 la deuda es más del 108% del PIB, lo que equivale a 1,6 BILLONES de euros que España tiene que devolver.

● ● ¿Es justo que tengamos que pagar la deuda del pasado? ¿y que hagamos a generaciones futuras pagar la deuda presente?

En principio podríamos pensar que no, aunque es cierto que nosotros nos aprovechamos de muchos gastos del pasado. Por ejemplo, si piensas en nuestra ciudad, podemos disfrutar de parques, pabellones de deportes, alumbrado público etc, gracias a esfuerzos que hicieron nuestros antepasados, que decidieron gastar el dinero ahí en lugar de disfrutar de otras cosas. De la misma manera, el gasto de hacer un metro o arreglar una ciudad lleva años de sacrificios que disfrutarán nuestros descendientes. A esto se conoce como **LA REGLA DE ORO DE LA HACIENDA.**

Como casi siempre, la clave no es “deuda sí o deuda no”, sino “cuánta deuda”. Está bien una cierta cantidad de deuda, que permita hacer buenas inversiones al país, como carreteras o aeropuertos de los que se beneficiarían las siguientes generaciones. Pero hemos visto que una deuda excesiva puede llevar a una situación que perjudique mucho en años siguientes, obligando a devolver una gran cantidad de dinero e impidiendo así gastar dinero en otras cosas más necesarias.

• ¿Qué es la política fiscal?

La **POLÍTICA FISCAL** es el conjunto de medidas del Estado sobre el gasto público, las transferencias y los impuestos para así influir en el gasto de la economía (la demanda agregada) y conseguir los diferentes objetivos macroeconómicos: crecimiento, empleo, estabilidad de precios, equilibrio presupuestario y equilibrio exterior.

• • Instrumentos de la política fiscal

Para entender como la política fiscal puede influir en el gasto de la economía partimos de la ecuación básica de la macroeconomía. Sabemos que el gasto de una economía (la demanda agregada) se divide en 4 componentes: consumo, inversión, gasto público y exportaciones netas.

$$DA = PIB = C + I + G + (X-M)$$

La política fiscal busca influir en la demanda agregada (el gasto de la economía) a través de una serie de instrumentos: el gasto público, las transferencias y los impuestos.

1 Gasto público (influencia directa en la DA). El Estado controla de manera directa un componente del gasto: el **gasto público**. El gasto público de la demanda agregada (la G) solo tiene en cuenta aquellos gastos que suponen una demanda de bienes o servicios por parte del estado. Por tanto, incluye la compra directa de bienes (como una pizarra para el instituto), los gastos de personal (salarios de funcionarios y empleados públicos) y la inversión en obras públicas (como la construcción de un puente). Por tanto, si el Estado quiere variar el gasto de la economía basta con modificar este gasto público.



Nota: las transferencias del Estado (ayudas como el desempleo o las pensiones), no forman parte del gasto público de la demanda agregada, ya que con estos gastos no se está demandando ningún bien o servicio.

2 Transferencias e impuestos (influencia indirecta en la DA). El Estado puede influir de manera indirecta en otros dos componentes: **consumo e inversión**.



- **Las transferencias** son ayudas del Estado a las familias o empresas que permiten que estas puedan tener una mayor renta disponible.

- **Los impuestos** son pagos que deben hacer las familias y empresas al Estado que hacen que tengan una menor renta disponible.

Aunque las transferencias e impuestos no influyen en la demanda de manera directa, sí que pueden hacerlo de manera indirecta). **Los cambios en las transferencias e impuestos a familias y empresas cambian su renta disponible, lo que modifica su consumo e inversión y, con ello, el gasto de la economía.**

• • La importancia de los presupuestos en la política fiscal.

Los presupuestos generales del Estado suelen ser motivo de conflicto, ya que tienen que ser aprobados por mayoría en el congreso.



- **Por un lado, hay que decidir cuánto y en qué vamos a gastar, y ya sabes que es complicado llegar a un acuerdo sobre esto.** Unos partidos políticos prefieren gastar más y otros menos. Más gastos supone que se puede ayudar a más gente, construir más escuelas o tener una mejor sanidad, pero eso hará que haya más impuestos (el dinero debe salir de algún lado) o más déficit público. Con menos gastos podremos cobrar menos impuestos y tendremos menos déficit, pero podremos ayudar a menos gente,

Tampoco hay acuerdo en si gastar más en educación, en sanidad, en defensa o en protección social.

- **Otro motivo por el que los presupuestos son importantes es porque nos puede mostrar la orientación de la política fiscal.** Si el Estado decide aumentar mucho los gastos o bajar los impuestos de un año a otro, estará llevando a cabo una política expansiva. Lo contrario nos mostrará una política contractiva. Como veremos en el siguiente apartado, los efectos de llevar una política expansiva o contractiva son muy diferentes.



EL DESACUERDO CON LOS PGE Y LA POLÍTICA FISCAL



En los últimos años está habiendo complicaciones para aprobar los presupuestos generales, ya que hay mucho desacuerdo sobre en qué debería gastar España y cuánto debería gastar. ¿Y es que antes había acuerdo? Pues no, pero como los partidos que gobernaban tenían muchos más votos, les era más fácil aprobar los presupuestos. Aquí [te dejo el enlace para ver todos los datos](#) de en qué gastamos alrededor de 500.000 millones de euros de gastos del Estado.

• Los tipos de política fiscal.

TIPO 1. Política fiscal expansiva.

La **POLÍTICA FISCAL EXPANSIVA** busca un aumento del gasto en la economía, es decir, un desplazamiento a la derecha de la curva de demanda agregada a través de un aumento del gasto público y las transferencias y una disminución de impuestos.

1 **Aumento del gasto público.** El gasto público es un componente de la DA, ya que supone la demanda de bienes y servicios por parte del Estado (compra de bienes, pagos de personal y gasto en infraestructuras). Si el Estado decide aumentar el gasto público, estará aumentando su demanda de bienes y, por tanto, aumenta el gasto total del país (la demanda agregada).

2 **Aumento de transferencias y disminución de impuestos.** Las transferencias (ayudas) y los impuestos no son un componente de la DA, ya que no suponen la demanda de ningún tipo de bien, sin embargo, indirectamente también influyen en la DA. Si el Estado aumenta sus transferencias, (becas a familias, subvenciones a empresas etc.) o baja los impuestos, se aumenta la renta disponible de familias y empresas, y por tanto estos aumentan su consumo e inversión, lo que aumenta la DA. Es decir, aumenta el gasto del país.



Esta política fiscal expansiva fue muy utilizada por el Estado español tras la crisis del COVID-19, cuando el gasto público alcanzó un máximo histórico del 52% del PIB

• • ¿Qué provoca la política fiscal expansiva al aumentar el gasto?

Al haber un mayor gasto, las empresas **aumentarán la producción y contratarán más trabajadores (aumenta el empleo)**. Como la demanda sube, **las empresas aprovechan para subir los precios**. Pero además, otro efecto negativo es que el mayor gasto público y menores impuestos provoca déficit público que hace que haya que pagar más intereses.



Por tanto, aumentará PIB y empleo (positivo para la economía), pero habrá una mayor inflación y más déficit público (negativo).

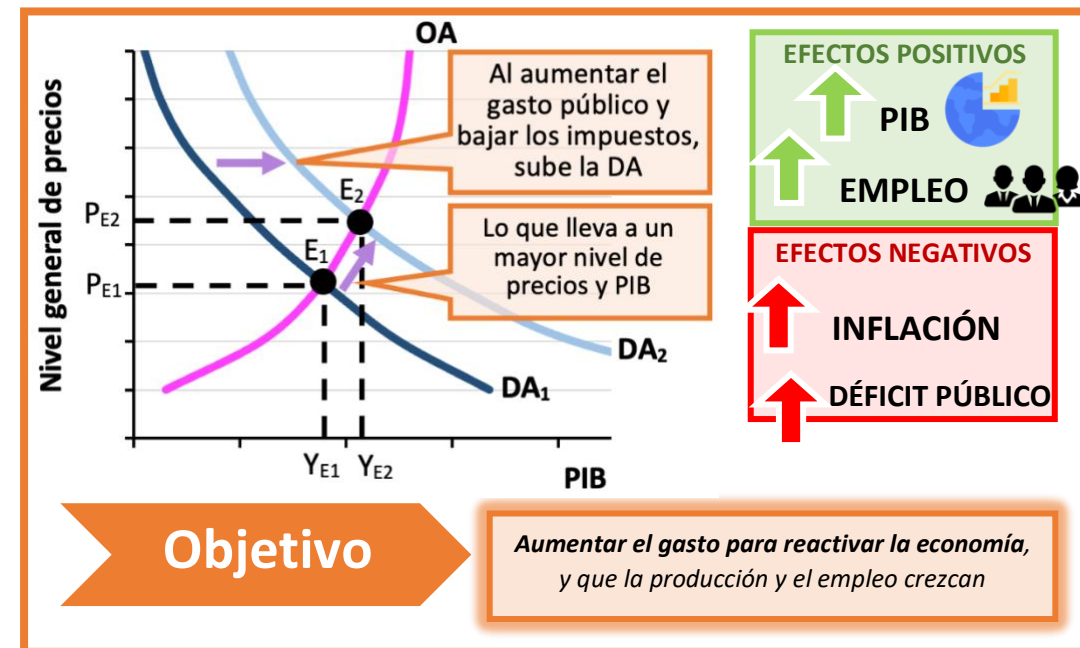
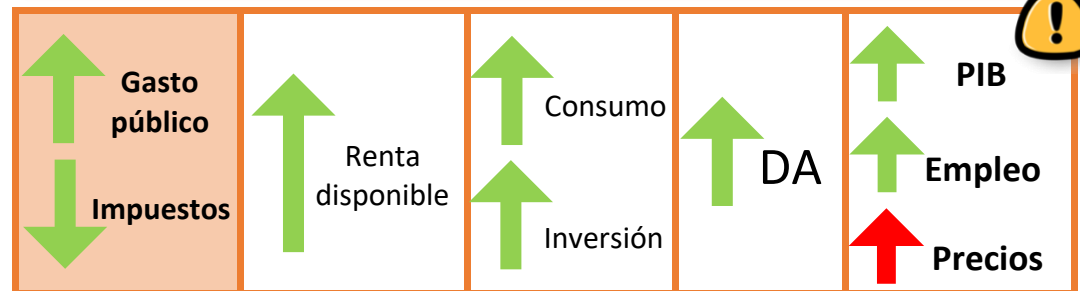


• • ¿Cuándo se usa principalmente una política fiscal expansiva?

Tradicionalmente se **han usado en épocas de crisis para reactivar la economía**, es decir, para conseguir **mayor crecimiento económico (PIB) y reducir el desempleo**.



POLÍTICA FISCAL EXPANSIVA



• • La política fiscal expansiva y el efecto multiplicador.

El aumento del gasto público puede causar un efecto multiplicador en la demanda agregada. La idea básica es que, **al aumentar el gasto público, se generan efectos multiplicadores, como ocurría con la inversión**, que harán que la demanda siga aumentando. Imagina que el Estado aumenta su gasto y ayuda con dinero a empresas para que puedan mantener el negocio abierto. Estas empresas contratarán trabajadores que, al tener más dinero, podrán aumentar su consumo. Lo mismo ocurre si se dan ayudas a las familias en apuros económicos, que podrán seguir consumiendo.

Aquí empiezan los efectos multiplicadores, como hay mayor consumo, muchas empresas aumentarán su producción contratarán más trabajadores que vuelven a aumentar su consumo. El proceso se repite una y otra vez y, con ello, aumenta la producción y el empleo del país, lo que puede ser muy importante en una crisis.

TIPO 2. Política fiscal contractiva.

La **POLÍTICA FISCAL CONTRACTIVA** busca un descenso del gasto en la economía y el desplazamiento a la izquierda de la curva de demanda agregada a través de un descenso del gasto público y las transferencias y un aumento de impuestos.

1 Descenso de gasto público. Si el Estado disminuye su gasto público, y demanda menos bienes y servicios, bajará el gasto del país (la demanda agregada).



2 Descenso de transferencias y aumento de impuestos. Provoca que las familias y las empresas tengan una menor renta disponible y que por lo tanto disminuyan su consumo y su inversión. Esto provoca un descenso del gasto de la economía, es decir una menor demanda agregada.



• • **¿Qué provoca la política fiscal contractiva al disminuir el gasto?**

El descenso del **gasto público** y transferencias y el aumento de los impuestos disminuyen (contraen) la DA. Al disminuir la DA, habrá un menor gasto en la economía y **las empresas producirán menos**, por lo que **muchos trabajadores serán despedidos**. Además, **las empresas, intentando vender ante la poca demanda, bajarán los precios**. La parte positiva es que el menor gasto y mayores impuestos permiten reducir el déficit público.



Por tanto, disminuirá el PIB y el empleo (negativo para la economía), pero a cambio los precios y el déficit público bajan (positivo).

• • **¿Cuándo se usa principalmente una política monetaria contractiva?**

Se pueden usar por dos motivos:

1. Si hay una gran expansión y se quiere enfriar la economía, es decir, cuando los precios están subiendo mucho y se quieren reducir.
2. Si el país tiene un gran déficit público y se desea disminuir.

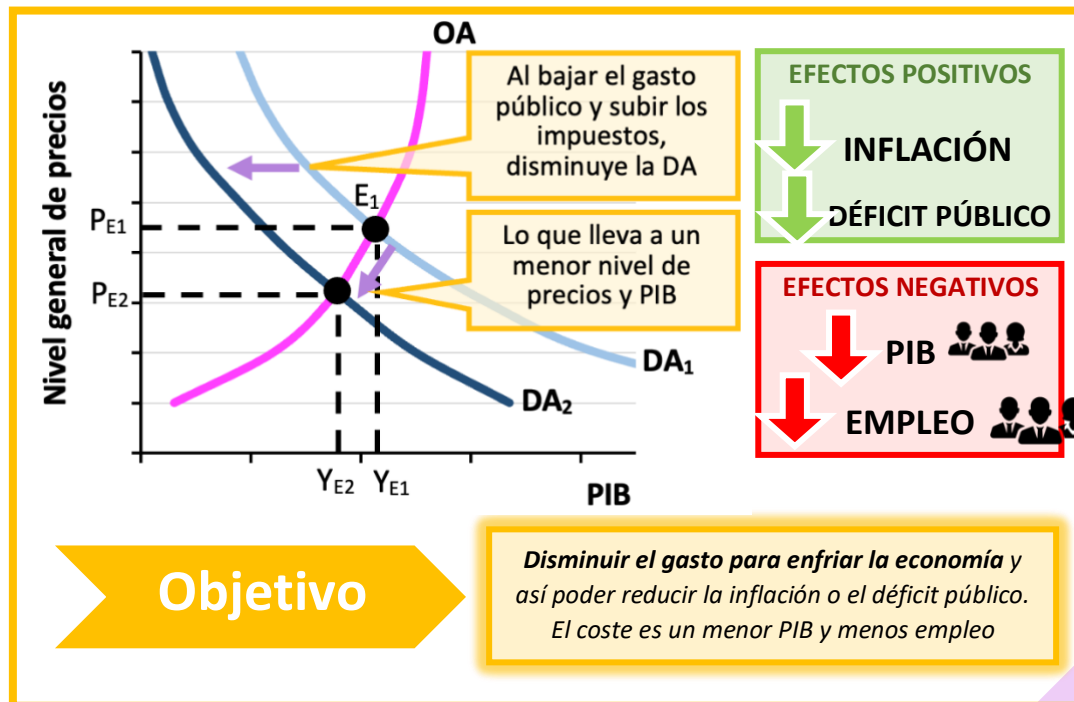
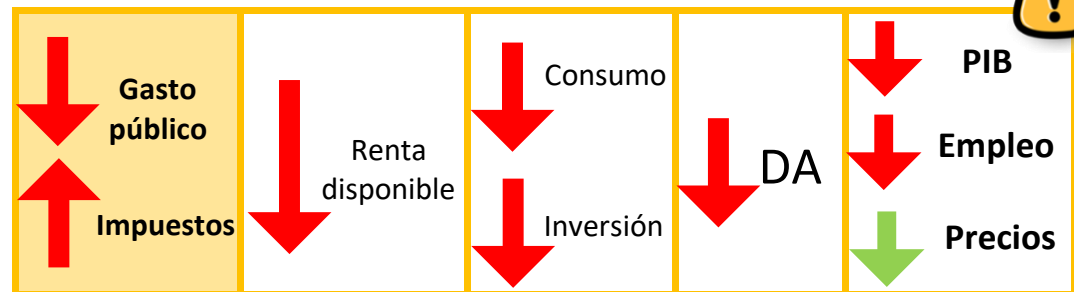


Como el coste de esta política es que baja la producción y se pierden puestos de trabajo, a los políticos les cuesta llevar este tipo de medidas, aunque sean necesarias para reducir los precios o el déficit público.



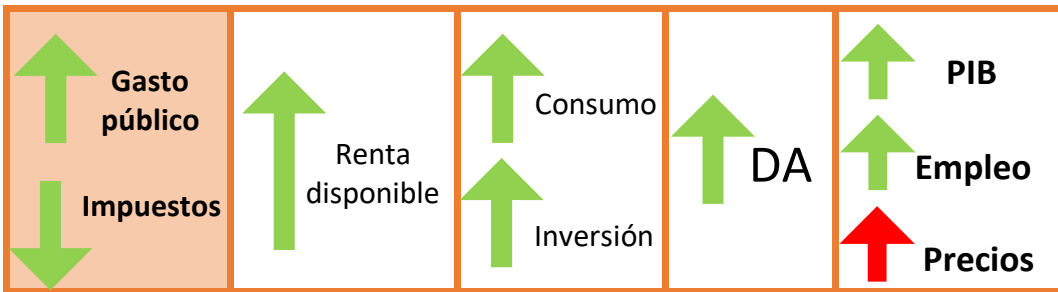
Esta política fiscal contractiva fue llevada por el **Estado desde 2010**, cuando el déficit público era muy elevado y se estaban pagando gran cantidad de intereses. En los años siguientes se hicieron subidas de impuestos y grandes recortes de gasto público. El déficit acabó bajando, pero el menor gasto en la economía llevó al cierre de muchas empresas, el PIB disminuyó y el desempleo llegó a un máximo del 27%.

POLÍTICA FISCAL CONTRACTIVA



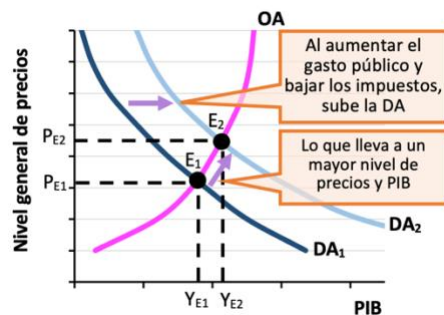
RESUMEN: POLÍTICAS FISCALES.

POLÍTICA FISCAL EXPANSIVA

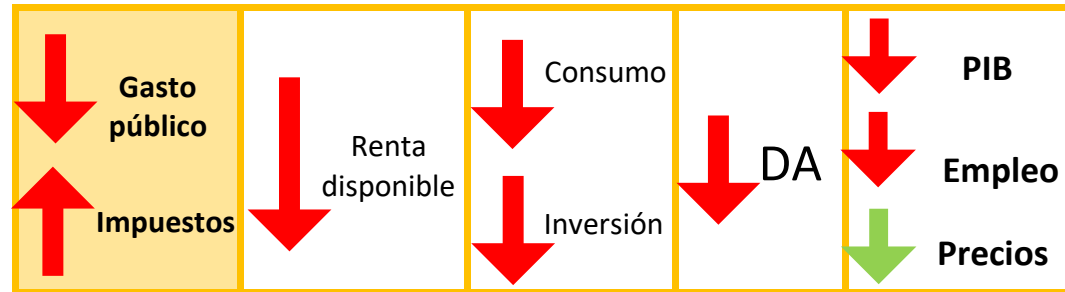


Objetivo

Aumentar el gasto para reactivar la economía, y que la producción y el empleo crezcan

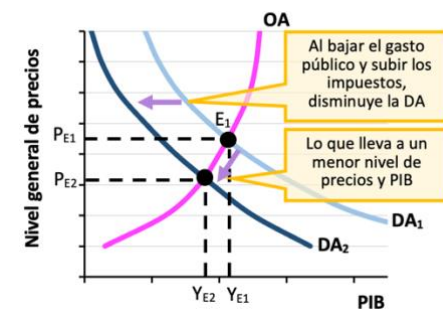


POLÍTICA FISCAL CONTRACTIVA



Objetivo

Disminuir el gasto para enfriar la economía y así poder reducir la inflación o el déficit público. El coste es un menor PIB y menos empleo



MEDIDAS:

Aumento de gasto público

Aumento de transferencias o Descenso de impuestos

AUMENTO DIRECTO DEL GASTO

AUMENTO DE RENTA DISPONIBLE

CONSECUENCIAS

AUMENTO GASTO PÚBLICO, CONSUMO E INVERSIÓN → AUMENTO DEMANDA AGREGADA

EFFECTOS POSITIVOS



EFFECTOS NEGATIVOS



MEDIDAS:

Descenso de gasto público

Descenso de transferencias o aumento de impuestos

DISMINUCIÓN DIRECTA DEL GASTO

DESCENSO DE LA RENTA DISPONIBLE

CONSECUENCIAS

DESCENSO GASTO PÚBLICO, CONSUMO E INVERSIÓN → DESCENSO DEMANDA AGREGADA

EFFECTOS POSITIVOS



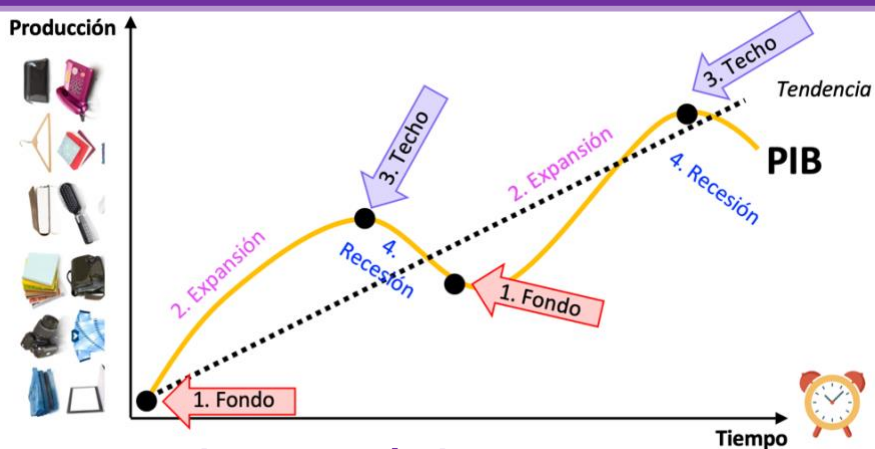
EFFECTOS NEGATIVOS



13. LOS CICLOS ECONÓMICOS.

La mayoría de países suelen tener un crecimiento de la producción a lo largo de los años. Así, la producción de España en 2019 era mayor que en el año 2000, al igual que en el 2000 era mayor que en 1980, y la de este año mayor que 1960. **El problema es que la producción no crece de manera lineal**, es decir, hay fases donde la producción crece, seguida de otros años donde esta se estanca o disminuye.

Los **CICLOS ECONÓMICOS** son las fases sucesivas de expansión y recesión que tiene toda economía. En estas fases las principales variables suelen ir de la mano. Así, en las expansiones suele aumentar la producción, los precios, el empleo, el consumo y la inversión. Lo contrario pasa en las recesiones o crisis.



• Fases de los ciclos económicos.

Vamos a ver las 4 fases que se repiten en todo ciclo.

1 Fondo. Es el momento más bajo del ciclo. La demanda es muy baja y hay muchos factores sin utilizar (trabajadores en paro, fábricas vacías...) y muchos productos sin vender. **En esta fase el desempleo es alto, la producción ya ha sufrido un gran descenso y el consumo e inversión permanecen muy bajos.** Podemos decir que el año 2013 fue el año que el país tocó suelo, con un desempleo de hasta un 26%.

2 Expansión. Es la fase ascendente del ciclo. **El cambio hacia una expansión muchas veces viene por un aumento de la inversión.** Este aumento de la inversión suele llevar a un mayor consumo. La razón es que la mayor inversión lleva a una mayor producción y a una mayor contratación de trabajadores. Estos trabajadores, al disponer de más renta, aumentarán su consumo. El aumento del consumo mejorará las expectativas de beneficio de las empresas que aumentarán su inversión, reactivándose el proceso y entrando en una espiral de crecimiento (el efecto multiplicador de la inversión). *Desde 1995 a 2007 España vivió una gran expansión. El PIB y los precios subieron en torno al 4% anual y el desempleo bajó al 7,9%.*

Las burbujas en las expansiones.

Una burbuja ocurre cuando muchas personas y empresas hacen inversiones en activos (como viviendas o acciones) no para producir, sino solo para venderlos más caros. La burbuja empieza a crecer, llegando los precios de estos activos a niveles desorbitados. Fue el caso de España con la burbuja inmobiliaria, donde se compraban viviendas no para vivir en ellas, sino para venderlas más caras. Esto hizo que los precios se multiplicaran por 2, por 3, o por 4, dependiendo de las zonas.



Las burbujas suelen ser la semilla que provoca la llegada de la recesión.

3 Techo. Es el punto máximo del ciclo. **A este máximo se puede llegar porque habrá un momento en el que todos los recursos estén utilizados**, lo que nos hará llegar a nuestra producción potencial. En esta fase el desempleo será únicamente el friccional, ya que todo el mundo estará trabajando. En otras ocasiones **una recesión llega antes de que estemos usando todos nuestros recursos porque una burbuja explota**, como paso en España en 2008, con aún un 7,9% de desempleo.

4 Recesión. Es la fase descendente del ciclo. **El motivo de que no permanezcamos en el techo es que porque se ha llegado a un momento en el que la demanda se ha saturado y ya no se puede producir más.** Por ejemplo, no podemos producir cada año más viviendas que el anterior, hay un límite. **Otro motivo puede ser el pinchazo de una burbuja generada en la expansión.**

Esto hace que las empresas vean que ya no pueden seguir aumentando sus ventas, por lo que **se frena la inversión.** Esta disminución de la inversión genera los efectos multiplicativos contrarios a los explicados en la expansión. Algunos de los trabajadores serán despedidos. Estos trabajadores al disponer de una menor renta descenderán su consumo. El descenso del consumo empeorará las expectativas de beneficio de las empresas que disminuirán su inversión, reactivándose el proceso y entrando en una espiral negativa de destrucción de empleo. *Esta es la situación que hemos vivido desde 2008 a 2013 en España, donde el desempleo llegó al 26%.*

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

LA BURBUJA DE LOS TULIPANES.



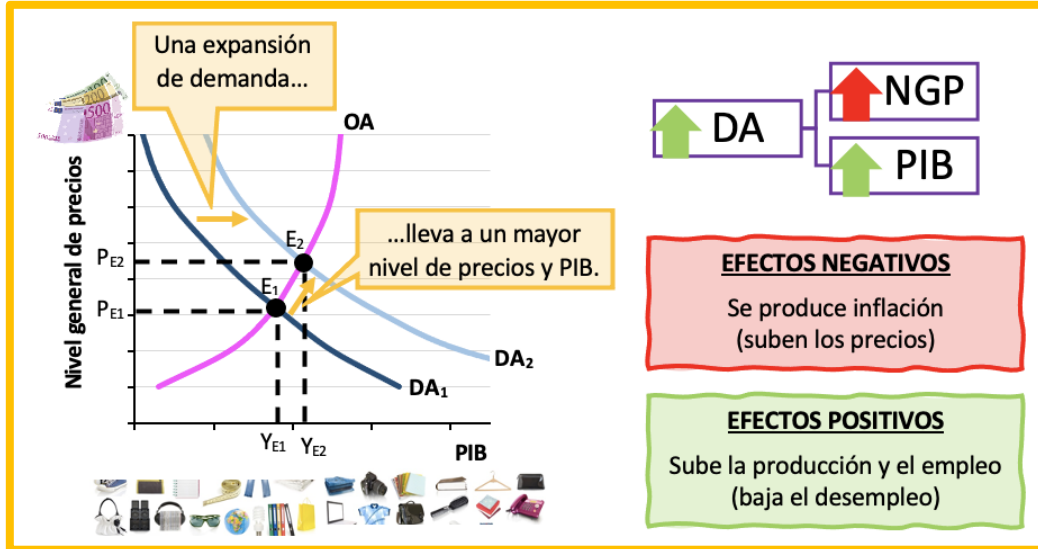
En el siglo XVII en Holanda se empezó a popularizar la compra y venta de tulipanes. Mucha gente empezó a comprarlos para especular (para venderlos más caros). A partir del 1620, se empezaron a comprar directamente los bulbos de tulipán. Los bulbos que se compraban en verano por 50 florines se vendían por 100 en otoño y por 150 en invierno, pero el precio nunca bajaba. El 5 de febrero de 1637, noventa y nueve tulipanes se vendieron por 90.000 florines (el valor de una casa). El 6 de febrero, medio kilo de tulipanes trató de venderse por 1.250 florines, pero nadie los compró. La burbuja acababa de explotar.

• Los efectos de los ciclos.

Los ciclos económicos tienen efectos muy negativos tanto en sus fases de expansión como las de recesión.

1 Los efectos de los ciclos en las expansiones.

Cuando la economía crece mucho ante una **expansión de demanda**, la producción es muy alta y, por tanto, hay mucho más trabajo para todos, **algo deseado por la sociedad, pero corremos el riesgo de que haya un recalentamiento de la economía**. La economía se calienta cuando la producción y la demanda empiezan a subir mucho, lo que lleva a **aumentar mucho los precios (inflación)**, algo no deseado.



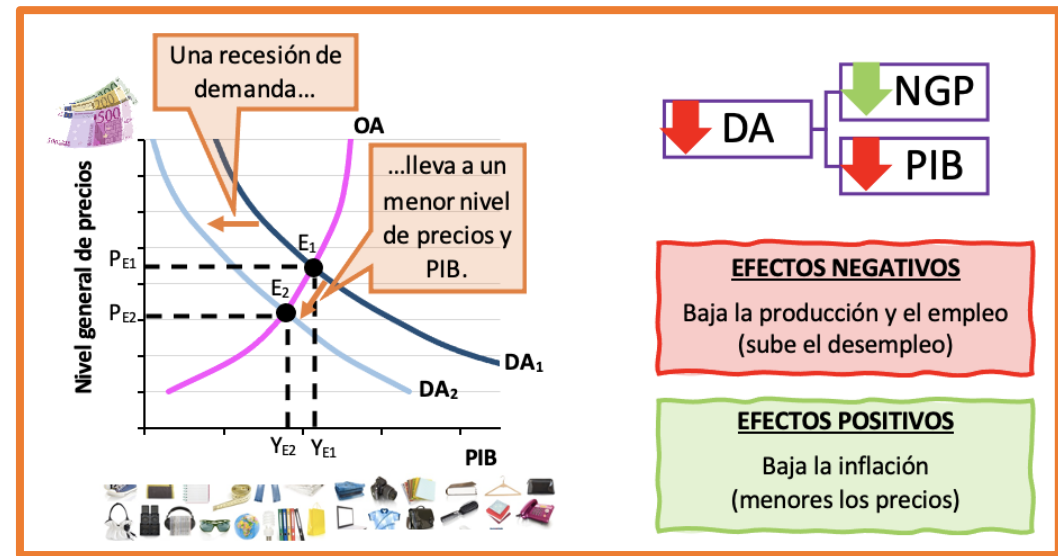
Como vemos la expansión de demanda tiene un efecto negativo, la inflación, pero si recordamos en el tema 8 vimos que las expansiones también pueden producirse por un **aumento de la oferta agregada**; sin embargo, dicho aumento provocaba un incremento del PIB y del empleo, y una reducción de los precios, ¡todo perfecto!

Por lo tanto, una expansión de oferta no tiene efectos negativos, por lo que el Estado no tiene que intervenir. Como no es un fallo de mercado, no nos centraremos en ello.

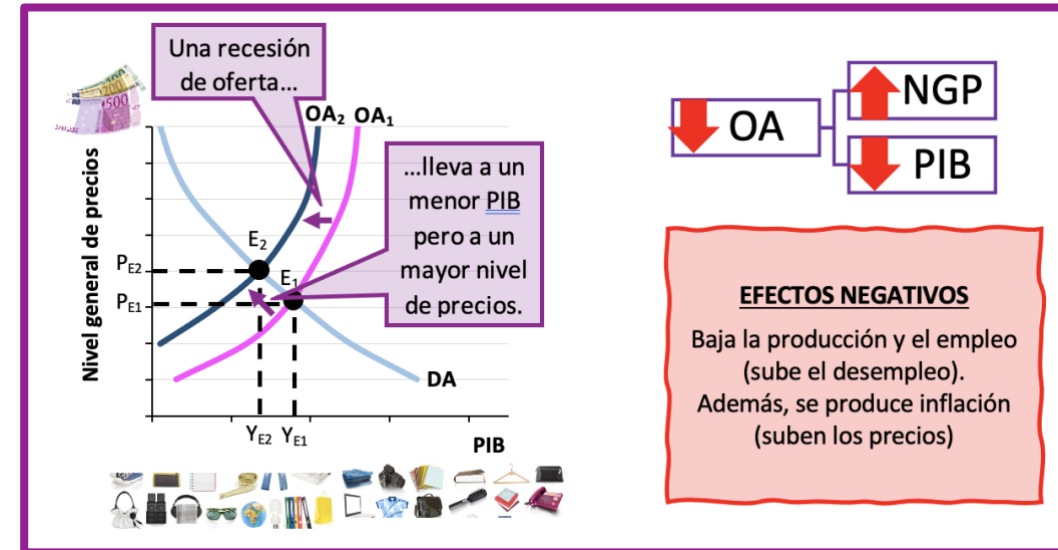
2 Los efectos de los ciclos en las recesiones.

Sin embargo, cuando la economía entra en el ciclo recesivo se destruye gran cantidad de empleo y baja mucho la producción. Por consiguiente, baja nuestra calidad de vida. Debemos diferenciar 2 tipos de recesiones:

A. Recesiones de demanda. Ante la escasez de demanda, la producción y el empleo bajan. Además, ante las pocas ventas, los precios bajarán (lo que podría ser positivo si hemos vivido grandes aumentos anteriormente).



B. Recesiones de oferta. Suelen producirse cuando aumentan muchos los costes de las empresas (como la crisis del petróleo). En esta situación, no solo baja la producción y el empleo, sino que ante los mayores costes las empresas suben los precios.



Cuando una economía tiene una crisis de oferta, tiene al mismo tiempo un **elevado desempleo e inflación**, fenómeno que se conoce como **ESTANFLACIÓN** (la producción se estanca y hay inflación).

Estas situaciones no deseadas por la sociedad pueden llevar a la intervención del Estado ante los ciclos económicos.

14. INTERVENCIÓN DEL ESTADO CON LOS CICLOS ECONÓMICOS: POLÍTICAS MACROECONÓMICAS DE ESTABILIZACIÓN.

Los ciclos económicos tienen efectos muy negativos en la economía. Por ello, el Estado va a marcarse unos objetivos, que llamamos macroeconómicos y, como siempre, utilizará unos instrumentos para conseguirlo.

• • ¿Qué busca el Estado?

El Estado interviene para conseguir estabilidad y reducir los efectos de los ciclos económicos. Lo que se pretende es evitar los drásticos aumentos en el nivel de desempleo que se originan en las crisis, así como los bruscos crecimientos de los precios en las expansiones. Pero tener una economía estable no es solo empleo y precios. **Hay más objetivos.**

Llegar a tener una economía estable supone conseguir al menos estos 5 objetivos:

1 Crecimiento sostenido. Es decir, aumentar la cantidad de bienes y servicios que produce un país, ya que al crecer se crea empleo, mejora el nivel de vida de la población que pueden consumir más y mejores bienes, se recaudan más impuestos y el Estado tiene más posibilidades de ofrecer mejores servicios públicos.



2 Alto Empleo. El desempleo deja sin ingresos a las personas que lo sufren y provoca efectos negativos, tanto psicológicos como económicos, en la sociedad. Es el objetivo que tiene por tanto una repercusión más cercana a las personas.



3 Estabilidad de precios. Si los precios suben significativamente (inflación), los principales perjudicados suelen ser aquellas personas que tienen rentas más bajas. Además, una elevada inflación puede perjudicar el crecimiento de un país al provocar incertidumbre.



4 Equilibrio presupuestario. Si el Estado gasta más dinero que el ingresa, debe pedir prestado. El endeudamiento del Estado (deuda pública) puede generar otros problemas que estudiaremos en el apartado siguiente. *Así recientemente hemos visto como el elevado déficit del Estado ha provocado medidas que resultan perjudiciales para muchos ciudadanos (recorte de salarios a funcionarios, eliminación de ayudas, elevación de la edad de jubilación, etc.).*



5 Equilibrio exterior. Si un país compra a otros países (importaciones) más de lo que vende (exportaciones), se produce un desequilibrio ya que se puede llegar a deber mucho dinero a otros países. Pagar esta deuda externa es un problema que tienen muchos países subdesarrollados para salir de su situación de pobreza.



• • Instrumentos del Estado para estabilizar la economía.

Para poder conseguir estos objetivos macroeconómicos que nos lleven a una economía estable, el Estado usa políticas macroeconómicas de estabilización.

Las **POLÍTICAS MACROECONÓMICAS DE ESTABILIZACIÓN** son aquellas medidas del gobierno que buscan reducir los efectos negativos de las crisis y frenar las expansiones demasiado fuertes.

¿Pueden ayudarnos estas políticas a mejorar la situación de la economía? En principio parece que sí, pero el éxito no está 100% garantizado. Va a depender mucho del momento y del tipo de ciclo económico en el que nos encontremos.

A Políticas estabilizadoras con una recesión de demanda.

Cuando hay una recesión de demanda disminuyen el consumo y la inversión del país y con ello el gasto total. Esto hace que estén bajando la producción, el empleo y los precios. La solución parece fácil: aumentar el gasto total para combatir la crisis.

Las dos principales políticas de demanda son la política monetaria y la política fiscal. Si se busca aumentar el gasto de la economía, estas políticas deben ser expansivas.

1. La política monetaria. Puede influir en la demanda variando los tipos de interés y la cantidad de dinero en circulación, ya que estos eran claves para consumo e inversión.

Cuando hay una recesión de demanda, se puede aplicar una política monetaria expansiva, bajar los tipos de interés, con lo que al ser más barato pedir prestado, aumenta el consumo y la inversión, y con ello la DA. El aumento de la demanda provoca que las empresas aumenten la producción y los precios y se contraten más trabajadores.

2. La política fiscal. Puede influir en la demanda a través de gasto público, transferencias (ayudas) e impuestos.

Durante una crisis, el Estado puede llevar una política fiscal expansiva: aumentar el gasto público y las ayudas o bajar los impuestos. Así las familias y empresas tendrán más dinero para consumir o invertir, lo que aumentará la DA, ayudará a subir la producción y el empleo.

Cuando hay una recesión de demanda la producción, el empleo y los precios bajan. El Estado puede actuar con políticas de expansivas de demanda (fiscal y monetaria) que busquen aumentar el gasto total y estimular la economía. Esto puede acabar con la recesión al aumentar producción, empleo y precios.

B Políticas estabilizadoras con una expansión de demanda.

- ¿También tenemos que intervenir cuando hay una expansión? Esto no lo veo claro ticher. Cuando hay una expansión de demanda la producción y el empleo suben, ¿de verdad queremos frenar esto? Pues sí. El problema es que las expansiones suelen llevar consigo una subida de precios (inflación) que puede llevar a la creación de burbujas. Si alimentamos estas burbujas seguro que la producción y el empleo seguirán creciendo en el corto plazo, pero a la larga lo lamentaremos por las grandes subidas de precios.

Para reducir el gasto total el Estado puede utilizar de nuevo la política monetaria y la fiscal.

1. Política monetaria. Un aumento de los tipos de interés (política monetaria contractiva), hará más caro pedir prestado y disminuirá el consumo y la inversión y, con ello, el gasto de la economía. El descenso de la demanda hará que bajen los precios, pero el coste será una menor producción de las empresas y menos trabajadores contratados.

2. Política fiscal. Un descenso del gasto público y de las ayudas o un aumento de los impuestos (política fiscal contractiva) provocará un menor gasto y el mismo efecto.

La mayoría de los economistas consideran que también hay que tratar de frenar las expansiones de demanda ya que aunque suba la producción y el empleo, también suben los precios. El Estado puede intervenir a través de políticas de demanda contractivas que busquen **reducir el gasto total de la economía para enfriar la economía y que los precios bajen. El coste es que baja la producción y el empleo**

C Políticas estabilizadoras con una recesión de oferta.

Cuando hay una recesión de oferta se produce una caída de la producción y un aumento de los precios que nos lleva a inflación.

Como acabamos de ver, ante una recesión de demanda podemos aplicar políticas fiscales y monetarias expansivas que devuelvan la demanda agregada a su sitio. ¿No podemos hacer políticas de oferta que lleven la oferta agregada a su sitio? No es tan sencillo. **A diferencia de las políticas de demanda, no hay políticas de oferta que tengan efectos a corto plazo.** Es decir, no hay medidas que de repente hagan a las empresas más competitivas para poder aumentar la oferta.

¿Y si usamos las políticas de demanda, fiscal y monetaria, para contrarrestar la crisis? Están pasando dos cosas negativas al mismo tiempo: caída de la producción y, con ello, aumento del desempleo y subida de los precios. **Cualquier política que desplace la demanda ayudará a conseguir uno de los objetivos, pero empeorará el otro** (medidas expansivas mejoran la producción y el empleo, pero empeoran la inflación; medidas contractivas bajan los precios, pero empeoran la producción y empleo).

En esta situación los políticos se encuentran ante la difícil situación de elegir qué objetivo quieren conseguir

D La alternativa a largo plazo: las políticas de oferta.

Como acabamos de ver, en ocasiones la política económica tiene complicado la salida de la crisis en el corto plazo. Por eso, muchos economistas aconsejan llevar a cabo medidas que mejoren la situación en el largo plazo a través del aumento de oferta.

Las **POLÍTICAS DE OFERTA** son aquellas que aumentan de la oferta agregada a largo plazo a través de una mayor competencia o mejoras de la productividad.

Las **políticas de oferta** permiten hacer a las empresas **más competitivas** y se puede conseguir al mismo tiempo **crecimiento de la producción sin inflación.**

Podemos destacar las siguientes medidas de políticas de oferta:

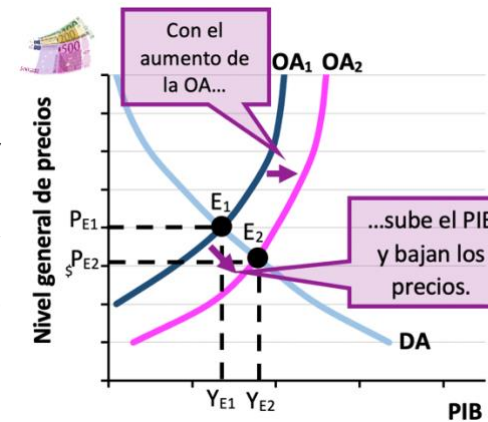
1. Reducción de impuestos a empresas.

Si las empresas pagan menos impuestos, podrán invertir una mayor parte de sus beneficios. Como sabes, aumentar la inversión en máquinas e instalaciones permite aumentar la productividad de trabajadores y empresas.

2. Gastos en educación. Es, sin duda, una de las grandes claves para aumentar la productividad de los trabajadores. Si recibimos una buena educación, llegaremos en mejores condiciones a las empresas y, a la larga, seremos mucho más productivos.

3. Gasto en I+D. Si las empresas tienen ayudas para la investigación, les permite desarrollar nuevas tecnologías que, a su vez, permiten obtener más y mejores productos. La investigación es clave para mejorar la tecnología y conseguir un mayor progreso.

4. Inversión en infraestructuras. Si el Estado mejora las carreteras, los aeropuertos y demás infraestructuras, las empresas y personas se podrán comunicar mejor, con lo que las empresas podrán aumentar su producción.



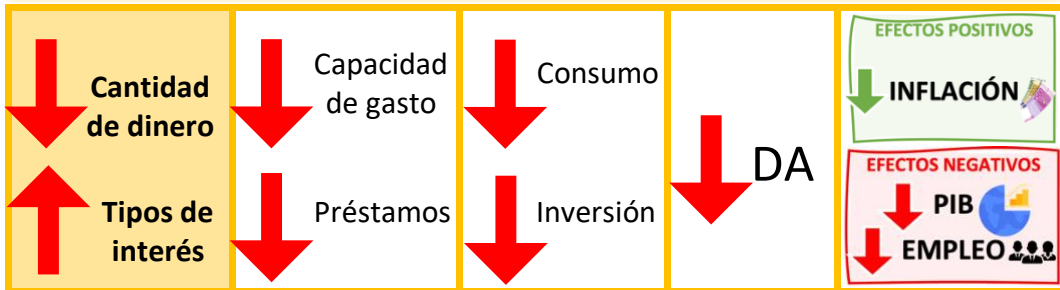
FALLO DE MERCADO	PROBLEMAS QUE PROVOCA	¿QUÉ BUSCA EL ESTADO?	INSTRUMENTO DE INTERVENCIÓN DEL ESTADO
5. Ciclos económicos	Los ciclos crean inestabilidad debido a:		POLÍTICAS MACROECONÓMICAS:
	- En las expansiones la economía se sobrecalienta y los precios suben mucho.	1. Crecimiento.	POLÍTICA FISCAL
	- En la crisis se destruye mucho empleo y la producción baja.	2. Pleno empleo.	POLÍTICA MONETARIA
		3. Estabilidad de precios.	POLÍTICAS DE OFERTA
		4. Equilibrio presupuestario.	
		5. Equilibrio exterior.	

RESUMEN: POLÍTICAS MACROECONÓMICAS DE ESTABILIZACIÓN.

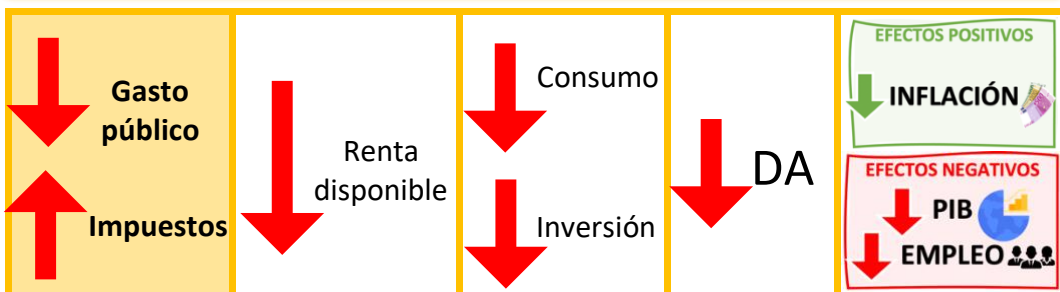
1 En expansiones de demanda. Las políticas contractivas son una buena receta para enfriar la economía y tratar de bajar un poco los precios. Cuando la demanda agregada de un país está subiendo mucho, la economía se sobrecalienta y empiezan a surgir burbujas económicas. En este momento el gasto y la producción están subiendo, pero también lo hacen los precios. Un aumento de los tipos de interés (política monetaria contractiva) o un descenso del gasto del Estado y aumento de los impuestos (política fiscal contractiva) conseguirán el objetivo de disminuir la DA y, con ello, disminuir los precios.

Las **políticas contractivas, fiscales y monetarias**, las llevamos a cabo cuando queremos **bajar los precios**. El coste es menor producción y empleo.

POLÍTICA MONETARIA CONTRACTIVA



POLÍTICA FISCAL CONTRACTIVA

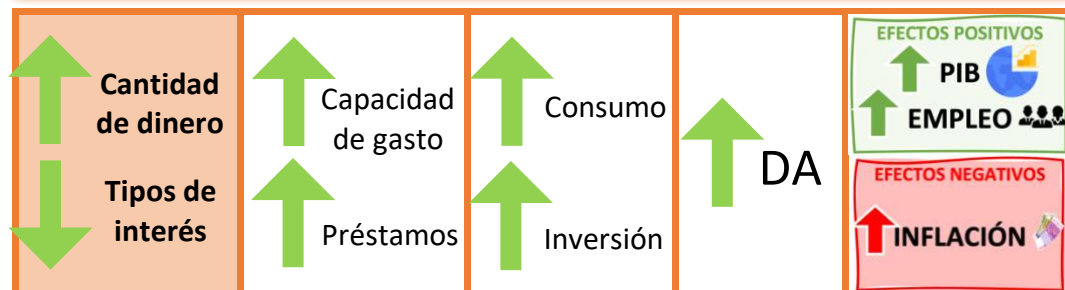


2 En recesiones de demanda. Las políticas expansivas son ideales cuando el país entra en crisis y la producción desciende a la par que el desempleo aumenta. Un descenso del tipo de interés (política monetaria expansiva) o un aumento del gasto del Estado o descenso de los impuestos (política fiscal expansiva) permitirá aumentar el gasto del país y combatir los efectos de la crisis.

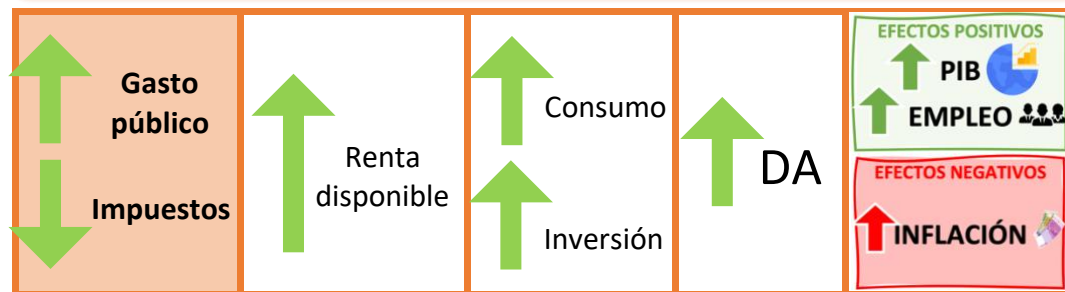
Las **políticas expansivas, fiscales y monetarias**, las llevamos a cabo cuando queremos estimular la economía **para aumentar la producción y el empleo**. El coste son mayores precios y déficit público.

Hay que tener en cuenta que estas medidas fiscales expansivas suponen gastar más dinero por parte del Estado e ingresar menos (por los menores impuestos), por tanto hacen que el Estado se quede sin fondos y tenga que pedir prestado. Esta situación donde el Sector Público gasta más de lo que ingresa se llama **DÉFICIT PÚBLICO** y tiene efectos negativos para un país que veremos a continuación.

POLÍTICA MONETARIA EXPANSIVA



POLÍTICA FISCAL EXPANSIVA



3 En recesiones de oferta. Tenemos al mismo tiempo desempleo e inflación. No hay medidas que permitan aumentar a corto plazo la oferta y solucionarlo. Si usamos políticas fiscales o monetarias expansivas podemos generar empleo, pero empeoramos la inflación (y generamos déficit público). Si usamos medidas contractivas podemos frenar la inflación, pero aumentará todavía más el desempleo.

Por ello es recomendable llevar siempre políticas de oferta a largo plazo, ya que permiten aumentar la producción sin provocar inflación.

TIPO TEST

1. El mercado falla cuando:

- a. Llegamos al bienestar general de todos los ciudadanos.
- b. No se llega al resultado deseado por la sociedad.
- c. Se provoca eficiencia.
- d. El mercado se vacía.

2. El Estado interviene:

- a. Buscando la eficiencia en el uso de los recursos.
- b. Intentando que haya estabilidad.
- c. Para conseguir mayor igualdad en la distribución de la renta.
- d. Todas son correctas.

3. En competencia imperfecta:

- a. La calidad de los productos es mayor.
- b. Las empresas pueden influir en los precios.
- c. Hay mucha más innovación que con competencia.
- d. b y c son correctas.

4. La contaminación de una fábrica es:

- a. Una externalidad negativa en la producción.
- b. Una externalidad positiva en la producción.
- c. Una externalidad negativa en el consumo.
- d. Una externalidad positiva en el consumo.

5. El mercado no ofrece bienes públicos porque:

- a. Son no rivales y no excluibles.
- b. Existen los llamados consumidores parásitos.
- c. No son beneficiosos para las empresas.
- d. Todas son correctas.

6. En el mercado ganan más dinero aquellos que:

- a. Contribuyen mucho a la producción de su empresa.
- b. Son un factor productivo abundante.
- c. a y b son correctas.
- d. Ninguna es correcta.

7. Uno de los problemas de redistribuir la renta es:

- a. Que los pobres deben ser siempre pobres.
- b. Que ayudar a los demás no sirve de nada.
- c. Que las ayudas pueden desincentivar a algunas personas.
- d. Todas son correctas.

8. En 2018 el PIB sube un 3,2%. En 2019 el PIB sólo sube un 1,2%. El país se encuentra en:

- a. Recesión.
- b. Fondo.
- c. Expansión
- d. Crisis.

9. Cuando el Estado lleva a cabo una política fiscal contractiva:

- a. Se puede producir un descenso del PIB y subir el desempleo.
- b. El BCE sube los tipos de interés.
- c. Provoca inflación en el país
- d. Aumentará las ayudas y bajará impuestos.

10. Las políticas de oferta:

- a. Buscan influir en la producción de las empresas.
- b. Permiten conseguir los objetivos de crecimiento, empleo y estabilidad de precios.
- c. Son las más positivas a largo plazo.
- d. Todas son correctas.

ACTIVIDADES SITUACIÓN DE APRENDIZAJE 10.

DIAPPOSITIVAS 1º BACHILLERATO

UNIDAD 10. LA INTERVENCIÓN DEL ESTADO

Material elaborado por:  @Econosublime

Material editado por:  @Economarina

 @Economyriam

Videos explicativos de cada clase en www.youtube.com/c/econosublime

Todas las actividades en www.econosublime.com

YouTube

Blooket



UNIDAD 11.

Índice

1. El comercio internacional.	231
¿Qué es el comercio internacional?	231
2. El debate librecambismo-proteccionismo.	232
El librecambio.	232
El proteccionismo.	233
3. Las medidas proteccionistas: la política comercial.	234
4. La cooperación internacional.	235
Organismos de cooperación internacional.	235
La integración económica: los bloques regionales.	235
5. La Unión Europea.	236
La Unión Económica y Monetaria (UEM).	236
Anexo 1. La balanza de pagos.	237
I. La cuenta corriente.....	237
II. La cuenta de capital.....	238
III. La cuenta financiera.	238
La variación de reservas de divisas.....	239
Los saldos de la balanza de pagos.	241
Los desequilibrios de la balanza de pagos.	241
Anexo 2.1. El mercado de divisas y el tipo de cambio.	242
¿Qué es el mercado de divisas?	242
Anexo 2.2. La demanda de divisas.	244
¿Qué es la demanda de euros (oferta de dólares)?.....	244
La curva de demanda de euros.	245
Anexo 2.3. La oferta de divisas.	246
¿Qué es la oferta de euros (demanda de dólares)?.....	246
La curva de oferta de euros.....	247
Anexo 3. Los sistemas de tipos de cambio.	249
1. Sistema de tipos de cambio flexibles.	249
2. Sistema de tipos de cambio fijos.....	250

2024-2025 (LOMLOE) El comercio internacional.



Material elaborado por: Material editado por:



 @Econosublime



@Economarina



@Economyriam



Videos explicativos de cada clase en
www.youtube.com/c/econosublime

1. EL COMERCIO INTERNACIONAL.

En el tema 2 vimos como si las personas se especializaban en lo que mejor sabían hacer y luego intercambiaban lo que habían producido, todos salían ganando. Tu amiga Lucía es realmente buena con las matemáticas. Es capaz de hacer complejos problemas en pocos minutos pero, sin embargo, su punto flojo son asignaturas que implican una mayor reflexión, como filosofía. Mientras, Miguel es el caso contrario. Un alumno maravilloso en asignaturas que requieran reflexión, pero con muchas dificultades en matemáticas. A partir de ahí, Lucía y Miguel decidieron empezar a estudiar juntos. Se especializaron cada uno en lo que mejor sabían hacer. Ella todavía le dedicó más tiempo a su punto fuerte, las matemáticas, y luego se las explicaba a Miguel. Él hacía lo mismo con las asignaturas que requerían una mayor reflexión. El resultado fue que al dedicarse solo a lo que mejor sabían hacer y luego intercambiar conocimiento, estaban ahorrando mucho tiempo. Además no solo ganaron tiempo, sino que subieron sus notas. Se acaba de producir un comercio muy positivo para los dos. Lo mismo ocurre con el comercio internacional.

• ¿Qué es el comercio internacional?

El **COMERCIO INTERNACIONAL** consiste en la compra-venta de bienes y servicios entre diferentes países. Así, cuando un país vende algo a otro decimos que hay una exportación, y cuando compra del exterior hablaremos de importación.

Por supuesto, **en toda transacción hay una exportación e importación al mismo tiempo**. Si España compra un coche alemán, eso supondría una importación española (que compra en el exterior) y una exportación para Alemania (que vende al exterior).

• • ¿Por qué hay comercio internacional?

La principal razón por la que existe comercio internacional es que los países cuentan con recursos distintos. Esto hace que unos países sean capaces de producir unos productos mejor o más barato, por lo que es lógico especializarse en producir esos bienes y comprar del exterior aquellos que un país no es capaz de producir tan barato.

Las razones por las que existen estas diferencias que provocan la especialización entre países y hacen que surja el comercio internacional son las siguientes:

1 Diferencias en clima. El clima es **muy importante para poder producir determinados bienes**. Por ejemplo, el clima tropical es muy importante para cultivar café, por lo que Colombia tiene unas condiciones idóneas. España cuenta con cantidad de horas de sol gran parte del año, por lo que podemos ofrecer turismo en muchas de nuestras ciudades costeras. Que Colombia sea el número uno en exportar café, y España en turismo de playa se debe especialmente a estas condiciones.



2 Diferencias en los factores productivos. No todos los países cuentan con los mismos factores productivos. En general, **los países podrán producir más los bienes que necesiten el factor productivo que tienen en abundancia**. Por ejemplo, países como Brasil tienen abundantes bosques que le permiten ser uno de los principales vendedores de madera. Algo parecido pasa con Arabia Saudí que al tener unas grandes reservas de petróleo es el principal vendedor del mundo.



Pero las diferencias en factores no ocurren solo en los recursos naturales (como bosques o petróleo), sino que también suceden con capital y trabajo. Algunos países tienen una gran cantidad de capital, como Alemania, lo que les permite tener una potente industria y ser un poderoso fabricante de automóviles. En otros países como China la abundancia es en los trabajadores, por lo que es lógico que fabriquen productos que necesiten mucha mano de obra, como la ropa, por ejemplo.

3 Diferencias en tecnología y en capital humano. Algunos países han desarrollado una mejor tecnología. Por ejemplo, Japón, que ha desarrollado métodos de producción que le permiten producir coches muy baratos que le permiten competir con los alemanes. Los suizos también desarrollaron una gran tecnología para fabricar relojes, lo que le permite vender a muchos países.

La cualificación de los trabajadores (el capital humano) también es muy importante. En Estados Unidos por ejemplo hay una gran cualificación en la informática, lo que explica que allí surjan empresas como Google, Apple o Facebook.



4 Diferencias en gustos. Aunque todas las empresas tuvieran los mismos factores productivos o tecnología también podríamos estar interesado en el comercio internacional. Por ejemplo, España e Italia podrían producir cuero al mismo coste y fijar el mismo precio, pero los españoles podríamos estar interesados en comprar cuero italiano porque nos puede gustar más su calidad. Es decir, las diferencias en gustos también provocan que hay compras entre los diferentes países.



5 Posibilidad de ampliar mercados y reducir costes (economías de escala). El comercio internacional permite a las empresas aumentar mucho la producción. Por ejemplo, Coca-Cola vende en más de 200 países y Zara lo hace en 93. Tal y como estudiamos en el tema 3, **cuando las empresas producen mucho, tienen la posibilidad crear mejores métodos de producción y así abaratar costes**.



Todos estos factores permiten que los países tengan una ventaja comparativa y que puedan producir algún bien mejor que otros países. Pero antes de entender como esta ventaja comparativa puede beneficiar a todos los países, tenemos que entender el concepto de ventaja absoluta.

2. EL DEBATE LIBRECAMBISMO-PROTECCIONISMO.

Cuando el señor Trump llegó a presidente de los Estados Unidos, lo hizo con la promesa de que levantaría un muro con la frontera de México. Su objetivo era impedir la entrada de mercancías y personas que llegaran de Sudamérica. Luego hizo algo parecido a China, ya que le dificultó la entrada de sus productos a USA. Acabamos de decir que el comercio entre países es bueno ¿a qué viene esto Donald? En realidad, hay un fuerte debate entre favorecer el libre comercio (librecambio) e impedirlo o dificultarlo (proteccionismo). El debate en el comercio internacional se centra en librecambistas y proteccionistas. Vamos a ver lo que defienden ambas posturas.

• El librecambio.

El **LIBRECAMBIO** defiende que no se les ponga ningún tipo de obstáculos al libre comercio. Tal y como hemos visto con la ventaja comparativa, cada país debe especializarse allí donde es comparativamente mejor y luego, intercambiar bienes con otros países, ya que así todos salen beneficiados.

Los defensores del librecambio dicen que el libre comercio tiene las siguientes ventajas:

1 Más eficiencia en la producción (productividad). El comercio internacional permite especializarse en aquellos bienes en los que son más productivos. Por tanto, **en el país se genera más riqueza y los ciudadanos podrán disfrutar de más bienestar.**



2 Más competencia y con ello menores precios. El comercio internacional provoca una mayor competencia entre las empresas, que ya no solo tienen que competir con las empresas nacionales, sino también con las extranjeras. Por ejemplo, hace unos años Telefónica era la única empresa en telefonía, pero al entrar empresas extranjeras se produjo un aumento de competencia. **La competencia permite disminuir los precios, conseguir una mayor calidad de productos y fomenta que las empresas tengan que estar innovando continuamente.**



3 Más variedad y cantidad de productos. Si no hubiera comercio internacional, muchos países no podrían consumir muchos productos. Por ejemplo, en España no tenemos petróleo, pero podemos importarlo gracias al comercio internacional. De la misma manera, el comercio internacional permite consumir más variedad de bienes. Aunque aquí tenemos un excelente queso manchego, también podemos disfrutar de queso francés u holandés.



4 Menos costes para algunas empresas (economías de escala). A medida que las empresas se hacen más grandes, se generan economías de escala, que vimos en el tema 3. **Las economías de escala ocurren cuando las empresas, a medida que producen, pueden disminuir los costes de sus productos.** Por ejemplo, Zara al vender tanto puede desarrollar grandes tecnologías que requieren una gran inversión. Una vez que esta inversión está hecha, puede fabricar mucho más barato que otras tiendas más pequeñas. **El comercio internacional permite ampliar mercados y que empresas como Zara o el banco Santander puedan hacerse más grandes y abaratar costes.**



Para los defensores del libre comercio, se consigue un mayor bienestar para todos los ciudadanos y una mayor riqueza para el país. Podremos disfrutar de costes y precios más baratos, además de una mayor cantidad y variedad de productos.

Sin embargo, llevar esto a la práctica no siempre es fácil. Incluso los países que más se han beneficiado del comercio internacional en los últimos años como China, Irlanda, Singapur, Japón o Corea del Sur, han utilizado algunas medidas proteccionistas.

El libre comercio al 100% no siempre es fácil, y es por esto por lo que hay argumentos a favor del proteccionismo.



• El proteccionismo.

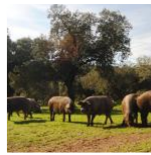
El **PROTECCIONISMO** defiende que hay que poner obstáculos a la entrada de productos extranjeros. Según ellos, hay varios motivos que justifican estas trabas, aunque la principal es proteger las empresas nacionales.

Vamos a ver las ventajas que defienden los proteccionistas:

1 Evitar depender de industrias estratégicas. Hay algunas industrias muy importantes para un país y en las que es mejor no depender de otros. Por ejemplo, en la agricultura, si un país es peor que otro produciendo alimentos, según la ventaja comparativa debería no producir nada e importarlo de los países que lo hacen mejor. Pero ¿y si entramos en guerra o tenemos problemas con ese país? **Evitar depender de otros países en agricultura, energía, defensa o transportes suele ser un argumento para justificar el dificultar la entrada de productos extranjeros.**



2 Favorecer la producción nacional y el empleo. Si solo compramos productos que se fabrican fuera, cerrarían todas las industrias españolas y perderíamos cientos de miles de puestos de trabajo. Este es uno de los motivos por los que Trump dificultó la entrada de productos, poniendo como dijimos muchos problemas a empresas chinas (como Huawei o TikTok), para así favorecer a las americanas. Otro objetivo que tiene es que empresas de su país, como Apple, que gana miles de millones de euros, realice su producción en Estados Unidos y no en países asiáticos. **Favorecer a tus empresas nacionales es un argumento usado por muchos países para protegerse de la entrada de productos extranjeros.**



3 Proteger la aparición de nuevas industrias en tu país. Cuando en una industria hay empresas muy grandes de otros países, las empresas nacionales pueden tener muy complicado empezar. Este suele ser un gran problema para países subdesarrollados o en vías de desarrollo. Imagina que una empresa de un país africano quiere crear una gran empresa textil para vender ropa. Si en su país venden empresas como Zara, GAP o H&M, la nueva empresa tendría casi imposible competir. Según la teoría de la ventaja comparativa, este país debería especializarse en otros productos, ya que es peor fabricando ropa. Esto explica que los países menos desarrollados suelen producir bienes muy baratos que les impiden crear riqueza.



Si los países pobres se especializaran solo en estos productos baratos que no les interesan a los países ricos, lo único que estarían haciendo sería especializarse en pobreza. **Por eso, proteger tu mercado, e impedir entrar a empresas extranjeras, es un poderoso argumento que justifica el proteccionismo en estos países.**

4 Recaudación de dinero. Como veremos a continuación, los aranceles es una medida que permite cobrar la entrada de productos extranjeros. **En ocasiones la protección de tus mercados tiene como objetivo cobrar estos aranceles y así recaudar más dinero.**



El proteccionismo beneficia claramente a las empresas nacionales, pero perjudica a los consumidores, que acaban pagando precios más altos.

Aunque el librecomercio tiene muchas ventajas, el proteccionismo también puede ser interesante en ciertos momentos y para ciertos países. Por ese motivo existen las medidas proteccionistas que componen la política comercial. Vamos a verlas.

PROTECCIONISMO

Favorece a las empresas nacionales

Los consumidores pagan precios más altos



LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

LA GUERRA COMERCIAL DE USA.



Desde que llegó a la presidencia de los Estados Unidos, la obsesión de Trump ha sido proteger varias industrias americanas. Una de sus primeras medidas fue imponer aranceles del 25% al acero y del 10% al aluminio a países como Canadá, México y la Unión Europea. De esta manera, estos productos entrarán más caros en USA y, por tanto, se comprarán menos. La razón de Trump es que las importaciones de estos productos extranjeros están acabando con la industria siderúrgica americana, y dejando a miles de familias sin trabajo.

Su siguiente objetivo fue China, debido a la gran cantidad de productos de todo tipo que se importan desde Estados Unidos. Por ello, Trump impuso en 2019 aranceles a China por encima de 200.000 millones de dólares, aunque con el COVID hubo una pequeña tregua.

Sin embargo, los primeros que pueden ser perjudicados son los propios consumidores americanos, que ven como tendrán que pagar precios más altos por los productos. Además, las represalias no han tardado en llegar. Los países afectados, como China o la UE, ya han empezado a imponer aranceles a los Estados Unidos, lo que hará que las empresas americanas vendan menos en el exterior. LA GUERRA HA COMENZADO.

3. LAS MEDIDAS PROTECCIONISTAS: LA POLÍTICA COMERCIAL.

La **POLÍTICA COMERCIAL** de un país está formada por las diferentes medidas proteccionistas con las que dicho país trata de proteger sus mercados de la entrada de ciertos productos extranjeros para proteger la producción nacional.

En el caso de España, al estar dentro de la Unión Europea, su política comercial no depende del propio gobierno, sino de esta institución a la que pertenece.

Podemos hablar de 4 tipos de medidas principalmente:

1. ARANCELES.

Un **ARANCEL** es un impuesto a la entrada de ciertos productos con el objetivo de hacerlos más caros y que así la producción nacional tenga menos competencia.

Efectos de los aranceles: beneficiados y perjudicados.

Imagina que el kilo de pollo cuesta 7 euros en España y que desde otros países entran valiendo 5 euros. Las granjas españolas se verían perjudicadas, ya que mucha gente compraría el pollo más barato a empresas extranjeras. Pero, si la Unión Europea pone un arancel de 3 euros por kilo de pollo, este pasará a valer 8 euros y las empresas españolas venderán mucho más. Precisamente en la Unión Europea hay aranceles para productos como aves o huevos que vienen de países de fuera. **El primer efecto del arancel es que suben los precios de los productos extranjeros.**

Los grandes **beneficiados** de los aranceles son las empresas nacionales, que al ver reducida su competencia podrán vender más y obtener más beneficios.

También se beneficia el Estado, que a través de estos impuestos recauda mucho dinero.

Los **perjudicados** serán, por supuesto, los consumidores nacionales, que tendrán que pagar precios más altos por el pollo, y las empresas extranjeras, que venderán mucho menos ya que les suben los precios.



LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL TRUMP CONTRA LA ACEITUNA ESPAÑOLA

En junio de 2018, el departamento de comercio de Estados Unidos anunciaba que imponía un arancel contra la aceituna negra española. La razón alegada es que las aceitunas españolas reciben una subvención por parte del gobierno español, lo que permite a las empresas españolas vender más barato en el exterior.

Así, se ha impuesto un arancel del 14% del precio y otra tasa extra del 20%, lo que hará que las aceitunas (y tal vez otros productos como el aceite) sean más caros en USA y, por tanto, las empresas españolas podrán vender menos.

2. CONTINGENTES.

Los **CONTINGENTES** son límites máximos a la importación de algunos productos, es decir, se fija un número máximo de productos extranjeros que pueden entrar.

Efectos de los contingentes: beneficiados y perjudicados.

Por ejemplo, la Unión Europea podría poner un contingente al calzado proveniente de Vietnam hasta un máximo de 50.000 pares. **El efecto de los contingentes es parecido al de los aranceles. Al limitar el número de productos se reduce la oferta, con lo que los precios acaban subiendo** y las empresas nacionales se benefician. Pero al contrario que los aranceles, los contingentes no provocan recaudación de dinero.



Por tanto, los **beneficiados** ahora solo son los productores nacionales, y los principales **perjudicados** los consumidores y empresas extranjeras.

3. SUBVENCIONES A LAS EMPRESAS NACIONALES.

Las **SUBVENCIONES** consisten en dar ayudas a empresas nacionales. De esta manera pueden bajar los precios y competir con las empresas extranjeras, por lo que los consumidores no saldrán perjudicados.

Efectos de las subvenciones: beneficiados y perjudicados.

Las empresas nacionales podrán vender más barato al extranjero, con lo que podrían aumentar su producción nacional y el empleo del país.



Las **beneficiadas** son las empresas nacionales. En cuanto a los **perjudicados** son los contribuyentes, ya que el dinero de estas ayudas acaba saliendo del dinero de todos los ciudadanos.

4. BARRERAS NO ARANCELARIAS.

Las **BARRERAS NO ARANCELARIAS (BNA)** son barreras que dificultan la entrada de productos extranjeros. Por ejemplo, al pedir que los productos entren con ciertos estándares de calidad, medidas de higiene, o trámites en aduanas que retrasan la entrada de dichos productos.

Efectos de las barreras no arancelarias: beneficiados y perjudicados.

Todas estas barreras tienen efectos parecidos a aranceles y contingentes, ya que disminuyen la cantidad de productos que acaban entrando y, al reducir la oferta, aumentan los precios. Los **beneficiados** serán las empresas nacionales. Los **perjudicados** las empresas extranjeras y los consumidores.




4. LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL.

Si bien hemos visto que el librecambio tiene grandes ventajas, ya que permite a cada país especializarse en lo que mejor sabe hacer e intercambiarlo por otros bienes, el proteccionismo también tenía sus argumentos a favor. El principal es que, en ocasiones, hay que proteger tus mercados para que las empresas nacionales no tengan competencia, y así se puedan salvar muchos empleos.

En 1930, y después de la crisis del 29, este fue el argumento utilizado por muchos países para empezar a proteger sus mercados y dificultar el comercio entre países, lo que les permitiría salir de la crisis. El resultado fue el contrario. Muchos países dependían de este comercio y la crisis se agravó, además de generarse muchas tensiones entre países que acabarían con la Segunda Guerra Mundial (*casi ná*). Por ello, se llegó a la conclusión de que había que crear unos organismos de cooperación internacional.

• Organismos de cooperación internacional.



En la conferencia de Bretton Woods en Estados Unidos de 1944, los políticos de los principales países se reunieron para crear dos importantes organismos: el FMI y lo que hoy conocemos como el Banco Mundial. También se diseñaron las bases que dieron paso al GATT (actualmente Organización Mundial del Comercio).

El Fondo Monetario Internacional.

Está formado por 189 países que pagan una cuota en función de la renta del país. Su principal objetivo es **fomentar que haya cooperación monetaria y estabilidad monetaria**. Además, trata de ayudar a países que tengan problemas financieros.



El Banco Mundial.

Su principal función es **reducir la pobreza en el mundo**. Para ello, otorga préstamos a bajos tipos de interés, principalmente a países que se encuentran en vías de desarrollo. El Banco Mundial y el FMI son, a menudo, muy criticados por ayudar a gobiernos que violan los derechos humanos y por beneficiar, sobre todo, a los países más ricos.



El GATT y la OMC.

Las siglas significan General Agreement on Tariffs and Trade (Acuerdo General de Aranceles y Comercio). Surgió con el objetivo de reducir las barreras proteccionistas de los países. De ahí surgiría la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1994.



El objetivo de la OMC es **fomentar el libre comercio y tratar de reducir el proteccionismo**. Trata de buscar soluciones a barreras entre los 3 grandes bloques actuales: América, Europa y Asia (donde China cada vez tiene más peso).

• La integración económica: los bloques regionales.

La búsqueda del libre comercio del GATT y la OMC se ha visto entorpecida por el deseo de algunos países de establecer bloques regionales.

Los **BLOQUES REGIONALES** son acuerdos de países para facilitar el comercio entre ellos eliminando barreras. Sin embargo, estas barreras si las mantienen países fuera del bloque.

El **principal objetivo** de formar estos bloques regionales es poder acceder a mercados más grandes. Podemos hablar de 5 niveles de integración económica:

- 1 Área de libre comercio.** Los países miembros del bloque deciden eliminar todo tipo de barreras proteccionistas entre ellos (aranceles, contingentes, etc.). Sin embargo, **cada uno de ellos es libre de imponer sus propias barreras** a otros países fuera del bloque. *Un ejemplo es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), formado por Estados Unidos, México y Canadá.*
- 2 Unión Aduanera.** Con la Unión Aduanera, los países que se unen no solo eliminan las barreras entre ellos, sino que **además fijan un arancel común** para los productos que entran procedentes de otros países (antes cada uno fijaba sus aranceles). Un ejemplo es el bloque Mercosur, formado por países de Sudamérica.
- 3 Mercado Común.** Es un paso más de integración, no sólo se eliminan las barreras entre los países del bloque (como el área de libre comercio) o se fija el mismo arancel a otros países (unión aduanera), sino que **además se permite la libre circulación de trabajadores y capitales**. La antigua Comunidad Económica Europea (antecedente de la UE) fue un buen ejemplo de ello. De ese momento un español podía trabajar en Francia o Alemania sin problema.
- 4 Unión Económica.** Se produce cuando dentro de un mercado común, los países empiezan a adoptar políticas económicas comunes. Es el caso de la Unión Europea, donde 28 países, mantienen unas políticas agrarias, pesqueras o de medio ambiente similares para todos los países. Algunos países incluso dieron un paso adelante y utilizan el euro como moneda común, lo que les lleva a tener una política monetaria común para controlar la inflación.
- 5 Integración económica plena.** En este caso se supone que la integración es total y habría un gobierno general que tome las decisiones. Hoy en día, por ejemplo, la política fiscal (impuestos y ayudas) sigue en manos del gobierno de cada país, algo que desaparecería con la integración plena.



Los resultados de la integración suelen ser más bienestar y riqueza, como ocurría con el librecambio.



[Bloques regionales.](#)

5. LA UNIÓN EUROPEA.

En 1957, seis países (Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Países bajos) formaron la **Comisión Económica Europea en el Tratado de Roma** para aumentar la cooperación entre ellos. A partir de ahí empezaron a unirse países y a eliminar cada vez más barreras. En 1992, con el **Tratado de Maastricht**, nació la **Unión Europea** y se propuso la idea de la aparición de una moneda común, el euro.

La Unión Europea la forman 27 países en 2024 y más de 400 millones de ciudadanos.

• • El presupuesto de la UE.

Para poder llevar a cabo sus políticas la UE necesita obtener el dinero de alguna parte. Sus ingresos, por tanto, provienen de:



A. Aportaciones de sus países. Cada país debe aportar una cantidad que depende de su riqueza.

B. El IVA. Cada país debe aportar el 2% de todo lo que recauda por IVA.

C. Los aranceles y derechos de aduana. Lo tienen que pagar algunos productos extranjeros cuando entran en la UE.



Con este dinero, la UE lleva a cabo sus políticas.

• • Principales políticas de la UE.

Como dijimos, la UE tiene una serie de políticas comunes para todos los países. Vamos a ver las principales.

A Política agrícola. La UE se gasta una gran parte del presupuesto en esta política. El objetivo es aumentar la renta de los agricultores y ganaderos para que los precios de sus productos bajen y así no depender alimentariamente de otros países. Que los agricultores y ganaderos europeos reciban muchas ayudas, unido a que muchas veces se ponen barreras a productos agrícolas del exterior, suele ser muy criticado por otros países más pobres que ven como les impiden competir en la UE.



B Política regional. Busca reducir las diferencias entre las regiones de los diferentes países, ya que en la UE hay países muy desarrollados y otros no tanto. Estas ayudas son muy importantes dentro del presupuesto de la UE. Se centran en el desarrollo de las regiones más pobres y las que tienen desempleo de larga duración.

C Otras políticas. Hay otras muchas políticas comunes dentro de la UE. Por ejemplo, la **política de competencia**, que suele poner sanciones muy duras a aquellas empresas que abusan de su poder. También es importante la **política medioambiental** que busca conseguir un desarrollo sostenible.

• La Unión Económica y Monetaria (UEM).



En el año 2002 algunos países quisieron dar un paso más y plantearon un ambicioso proyecto: el euro.

Este proyecto, tiene las siguientes características:



- Todos los países tienen la misma moneda: el **euro**.
- El BCE lleva la **política monetaria única** cuyo objetivo es mantener la inflación por debajo, aunque cercana al 2%.
- Los países tienen que cumplir el **PACTO DE ESTABILIDAD**, por el cual los países se comprometen a mantener el déficit público por debajo del 3% del PIB, y el total de la deuda pública por debajo del 60%. Durante la crisis, muchos países (especialmente España) han tenido problemas para cumplir este pacto.

• • Ventajas e inconvenientes de pertenecer a la UEM.



VENTAJAS.

- Como los países tienen la misma moneda, el comercio entre ellos es mucho más fácil, ya que se reducen los costes de estar cambiando de moneda.
- Se eliminan los tipos de cambio, con lo que ya no hay incertidumbre.
- Al haber menos incertidumbre, hay menos riesgos, lo que hace disminuir los tipos de interés.

INCONVENIENTES.



- Los países ya no pueden tomar sus decisiones libremente en política monetaria y sobre los tipos de cambio. En ocasiones las políticas de la UEM pueden no ser las convenientes para nuestro país. Como ya vimos, a veces a un país le puede venir bien una devaluación.
- Al usar la misma moneda, los problemas de un país se pueden trasladar a otros

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL EI DÍA QUE ESPAÑA PIDIÓ UN RESCATE.



El 9 de junio de 2012 la situación en España era realmente mala. Una gran cantidad de bancos estaban en quiebra, fruto de haber dado una cantidad desproporcionada de préstamos que ahora no le podían devolver. Los ahorros de millones de españoles corrían peligro y el Estado español no tenía dinero para ayudar a los bancos.

En medio de esta situación, el gobierno llamó a sus socios europeos y les pidió que acudieran al rescate. Y así fue. [Desde Bruselas nos llegó un crédito de hasta 100.000 millones de euros.](#)

Por supuesto, vino con un precio. Como ya sabes, a España se les pidió severos recortes para reducir el déficit, además de varias reformas. Ese día España tomó una importante decisión: salvar a los bancos... y probablemente, a los ahorradores.

ANEXO 1. LA BALANZA DE PAGOS.

La **BALANZA DE PAGOS** es un documento contable en el que se registran todos los intercambios económicos y financieros de un país con el resto del mundo.

Para contabilizar todas las operaciones con el resto del mundo, **la balanza de pagos utiliza el sistema de partida doble**. Es decir, cada operación lleva dos anotaciones: por un lado, tenemos que anotar el valor de la mercancía o servicio comprado o vendido; y por otro lado tendremos que anotar el dinero que hemos ingresado (si vendemos), o pagamos (si compramos). Es decir, **si vendemos una mercancía, anotaremos por un lado que se ha producido una venta, y por otro que hemos ingresado dinero**.



La estructura de la balanza de pagos es la misma para todos los países del mundo y se divide en tres cuentas: la cuenta corriente, la cuenta de capital y la cuenta financiera.

• I. La cuenta corriente.

La **CUENTA CORRIENTE** contabiliza los intercambios de bienes y servicios de un país con el resto del mundo. A su vez, se divide en 3 subbalanzas: balanza de bienes y servicios, de rentas primarias y de rentas secundarias.



1 Balanza de bienes y servicios. Dentro de ella diferenciamos.

- **Bienes (saldo comercial).** Refleja las importaciones y exportaciones de bienes de un país. *Si una empresa española compra queso a Francia será una importación para España. Si una empresa francesa compra aceite de España sería una exportación para España.* Es una de las balanzas más importantes ya que, cuando las importaciones son mayores a las exportaciones, se produce un déficit comercial que supone que parte de la riqueza del se país está yendo a otros países.
- **Servicios.** En ella se contabiliza toda compra y venta entre países de servicios de transporte, de seguros, de turismo, viajes, aplicaciones informáticas, etc. *Por tanto, si compramos una aplicación informática de una empresa extranjera tendremos una importación de servicios, y si una empresa española vende un seguro a una empresa extranjera tendremos una exportación.*

2 **Balanza de rentas primarias.** Incluyen los intereses y dividendos procedentes de inversiones o préstamos en otros países. *Si una empresa extranjera hace una inversión en España, cuando tenga beneficios se los llevará a su país, lo cual supone una salida de dinero. Igual ocurre si desde el exterior hacen préstamos en España, cuando paguemos intereses, ese dinero saldrá de nuestro país. Si la que presta dinero al exterior es España entonces cuando haya beneficios o intereses, habrá una entrada de dinero.*



También se incluyen las rentas pagadas a trabajadores de otros países. *Si un ingeniero extranjero viene a trabajar un par de meses a España, luego ese dinero acabará saliendo del país. Por supuesto, los trabajadores españoles que salgan al extranjero un tiempo, cuando cobren y vuelvan, supondrá una entrada de en el país.*

3 **Balanza de rentas secundarias.** Son entregas de dinero con destino a otros países sin recibir nada a cambio. *Por ejemplo, los agricultores españoles reciben ayudas por parte de la Unión Europea lo que supone una entrada de dinero. Por otra parte, muchos extranjeros que viven y trabajan en España, mandan dinero periódicamente a sus familias en otros países, lo que supone una salida de dinero.*



• • La contabilidad de la cuenta corriente: ingresos y pagos.

La cuenta corriente cuenta con dos columnas, la de ingresos y la de pagos:

- **Ingresos:** se anotan todas las operaciones que van a suponer una entrada de dinero en el país. Es decir, las exportaciones de mercancías y servicios y las entradas de capital procedentes de rentas primarias o secundarias.
- **Pagos:** se anotan las operaciones que provoquen una salida de dinero del país, es decir, las importaciones de mercancías o servicios o la salida de rentas primarias o secundarias.

El saldo será la diferencia entre los ingresos y los pagos. Si en el país entra más dinero del que sale por la compra-venta de bienes y servicios y movimientos de rentas, tendremos un **superávit por cuenta corriente**. Si al contrario sale más dinero del que entra tendremos un **déficit por cuenta corriente**.

Vamos cómo se reflejarían las siguientes operaciones:

1. Una empresa española compra queso francés por 1000 euros.
2. Turistas ingleses gastan 2000 euros en España.
3. Unicaja paga 3000 euros de intereses de un préstamo a un banco de Argentina.
4. Francia paga 4000 euros en pensiones a residentes españoles



CUENTA CORRIENTE			
	INGRESOS	PAGOS	SALDO (ING-PAGOS)
1. Bienes y Servicios	2000 (2)	1000 (1)	- 1000
2. Rentas primarias		3000 (3)	-3000
3. Rentas secundarias	4000 (4)		4000
TOTAL	6000	4000	Superávit 2000

● II. La cuenta de capital.

La **CUENTA DE CAPITAL** tiene mucho menor peso que la cuenta corriente. En ella se reflejan todas las transferencias de capital que se hacen para realizar inversiones en otros países. Un ejemplo son las ayudas de la Unión Europea para invertir en infraestructuras. También se cuenta la compra y venta de activos inmateriales como patentes y marcas y otros activos no producidos, como terrenos.

● ● La contabilidad de la cuenta de capital: ingresos y pagos.

Al igual que la cuenta corriente, cuenta con las columnas de ingresos y pagos. Los **ingresos** serían todas las entradas de capital en el país y los **pagos** todas las salidas.

Vamos cómo se reflejarían las siguientes operaciones.

- Una empresa española compra una patente a una empresa italiana por 5000 euros.
- España recibe ayudas de la UE por 6000 euros.

CUENTA CAPITAL			
	INGRESOS	PAGOS	SALDO (ING-PAGOS)
4. Capital	6000 (6)	5000 (5)	1000
TOTAL	6000	5000	Superávit 1000

● III. La cuenta financiera.

¿Qué ocurre si en España está saliendo mucho más dinero que el que entra? Al igual que una familia, si gastamos más dinero del que ingresamos tendremos que recurrir a nuestros ahorros o a pedir prestado. Vamos a explicar estas dos opciones:

- Recurrir a reservas (ahorros).** Los países tienen reservas de divisas (monedas extranjeras), porque cuando los turistas o empresas extranjeras vienen a comprar a España, cambian la moneda de su país por euros. Esta moneda de su país se queda aquí. Cuando compramos en el exterior tendremos que devolver esas divisas o dejar nuestros euros. Es decir, estamos recurriendo a nuestros “ahorros como país”.
- Pedir prestado.** La otra opción es obvia, si no tenemos ahorros (divisas) para pagar a otros países tendremos que pedirles un préstamo.

La **CUENTA FINANCIERA** nos va a reflejar si somos nosotros los que estamos prestando dinero al resto del mundo o sí, por el contrario, ellos nos prestan a nosotros.

Dentro de esta cuenta financiera se distinguen las siguientes operaciones:

- Inversiones directas.** Son aquellas **inversiones que hacen empresas en otros países para obtener unos beneficios a largo plazo**. Por ejemplo, si Zara abre una tienda en Miami, está haciendo una inversión directa en Estados Unidos.
- Inversiones en cartera.** Son **inversiones que se suelen realizar en acciones o bonos para obtener una rentabilidad más a corto plazo**. Si por ejemplo un español compra acciones de Apple, estará haciendo una inversión en cartera en USA.
- Otras inversiones.** Son principalmente **préstamos y depósitos en otros países**. Por ejemplo, Unicaja hace un préstamo a un banco inglés.
- Derivados financieros (distintos de reservas).** Engloba las transacciones de instrumentos financieros más complejos,
- Reservas.** Nos indica **el valor de las monedas extranjeras (divisas) que tiene un país**. Como veremos a continuación, cuando un país está exportando al exterior, recibirá a cambio divisas, al igual que si recibe un préstamo. Sin embargo, si España importa del exterior o presta a otros países, tendrá que dar divisas a cambio.

● ● La contabilidad de la cuenta financiera: activos y pasivos financieros.

Las operaciones de la cuenta corriente y la cuenta financiera son bastante diferentes. Si España vende aceite a otro país, la transacción acaba en el momento del pago. Pero las operaciones financieras (inversiones en otros países) se mantienen más tiempo. Si, por ejemplo, el Banco Santander presta dinero a una empresa italiana, esta empresa tendrá que pagar unos intereses y devolver el préstamo en el futuro. Si recuerdas, cuando hacíamos una inversión estábamos comprando un activo financiero (derecho de cobro) y quien recibe el dinero asumía un pasivo financiero (obligación de pago).

Por tanto, si España hace una inversión en Argentina, esto será un activo financiero para España y un pasivo financiero para Argentina.



Vamos a ver cómo lo anotamos en las dos columnas:

- Activos financieros.** Se anotan las operaciones en las que los españoles invierten al exterior y, por tanto, suponen un derecho de cobro para el país.
- Pasivos financieros.** Se anotan las operaciones en las que extranjeros hacen inversiones en España. Supone una obligación de pago para el país.



Cada vez que alguien invierte en nuestro país o nos presta dinero, están entrando divisas, pero adquirimos una obligación de pago futura (**pasivo financiero**). Si nosotros prestamos dinero o invertimos en otro país, saldrán divisas, pero tendremos un derecho de cobro futuro (**activo financiero**).

Si se produjeran las siguientes operaciones, podemos ver cómo se reflejarían:

7. Zara invierte 7000 euros en Miami.
8. Un americano compra acciones de Telefónica por 8000 euros.
9. Unicaja presta 9000 euros a un banco inglés.

CUENTA FINANCIERA			
	ACTIVOS FINANCIEROS	PASIVOS FINANCIEROS	SALDO (ACTIVOS - PASIVOS)
5. Inversión directa	7000 (7)		7000
6. Inversiones en cartera		8000 (8)	- 8000
7. Otras inversiones	9000 (9)		9000
8. Derivados			
9. Variación de reservas			
TOTAL	16000	8000	Superávit 8000

• La variación de reservas de divisas.

Las **RESERVAS DE DIVISAS** son moneda extranjera que tenemos en posesión en nuestro país.

Si recuerdas, dijimos que la balanza de pagos utiliza el método de partida doble. Esto es porque cada vez que hay un movimiento de mercancías, servicios, rentas o capital hacia un país, el otro país debe pagar con divisas (moneda de otros países).

Es decir, en toda operación se produce una entrada o salida de divisas que hace aumentar o disminuir nuestras reservas. Para entender como aumentan o disminuyen las reservas de un país debemos diferenciar entre operaciones corrientes y financieras.



• • Operaciones corrientes y de capital.

Suponían ingresos cuando eran exportaciones o entradas de dinero y pagos cuando eran importaciones o salidas de dinero. Cada vez que España hace exportaciones de mercancías o de servicios, o recibe entradas de rentas o capital, estará recibiendo a cambio divisas, es decir, moneda extranjera. Por tanto, **anotaremos esta cantidad en la columna de activos financieros de las reservas.**

Sin embargo, cada vez que España importa mercancías o servicios, o entrega rentas o capital al exterior, estará dando a cambio divisas. Por tanto, lo restaremos dentro de la columna de activos financieros de las reservas.

Vamos a ver las mismas operaciones de antes y como habría que contabilizarlas por segunda vez, en esta ocasión en reservas:

1. Una empresa española compra queso francés por 1000 euros.
2. Turistas ingleses gastan 2000 euros en España.
3. El Santander paga 3000 euros de intereses de préstamo a un banco de Argentina.
4. Francia paga 4000 euros en pensiones a residentes españoles.
5. Una empresa española compra una patente a una empresa italiana por 5000 euros
6. España recibe ayudas de la UE por 6000 euros.

	ACTIVOS FINANCIEROS	PASIVOS FINANCIEROS	SALDO (ACTIVOS - PASIVOS)
9. Variación de reservas	- 1000 (1)		
	2000 (2)		
	- 3000 (3)		
	4000 (4)		
	- 5000 (5)		
	6000 (6)		
			12000 – 9000 = 3000 (entrada de divisas)

• • Operaciones financieras.

Suponían un activo financiero (derecho de cobro) cuando nuestro país estaba invirtiendo en el exterior, y un pasivo financiero (obligación de pago) cuando países extranjeros invertían en el nuestro.

Cada vez que España está invirtiendo en el exterior esto supondrá que tenga que dar salida de divisas hacia el otro país. Por tanto, anotaremos esa cantidad restando en la casilla de activos financieros de las reservas. Si países extranjeros están invirtiendo en nuestro país, eso supondrá una entrada de divisas, que debemos anotar en la parte de activos financieros de manera positiva.

Vamos a ver las mismas operaciones financieras de antes y como habría que contabilizarlas por segunda vez, en esta ocasión en reservas:

7. Zara invierte 7000 euros en Miami.
8. Un americano compra acciones de Telefónica por 8000 euros.
9. Unicaja presta 9000 euros a un banco inglés.

	ACTIVOS FINANCIEROS	PASIVOS FINANCIEROS	SALDO (ACTIVOS - PASIVOS)
9. Variación de reservas	- 7000 (7)		
	8000 (8)		
	- 9000 (9)		
			8000 – 16000 = - 8000 (pérdida de divisas)

RESUMEN: LA BALANZA DE PAGOS.

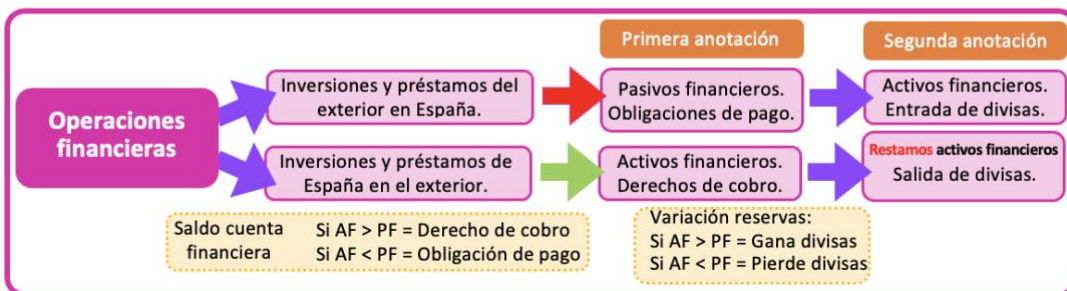
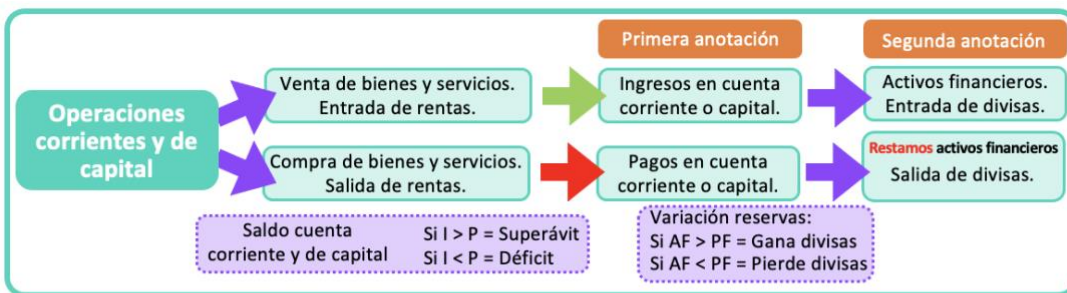
Si juntamos todas las operaciones de reservas nos quedaría lo siguiente:

	ACTIVOS FINANCIEROS	PASIVOS FINANCIEROS	SALDO (ACTIVOS - PASIVOS)
9. Variación de reservas	- 1000 (1)		
	2000 (2)		
	- 3000 (3)		
	4000 (4)		
	- 5000 (5)		
	6000 (6)		
	- 7000 (7)		
	8000 (8)		
	- 9000 (9)		
			20000 – 25000 = - 5000 (pérdida de divisas)

Como en la cuenta financiera restamos los activos financieros a los pasivos financieros, un saldo positivo significará aumento de reservas y uno negativo un descenso de reservas.

El saldo de reservas nos indica si el país tiene más o menos reservas de divisas.

Un saldo positivo indica que España ha ganado divisas. Si el signo fuera negativo, eso querría decir que España ha perdido divisas.



BALANZA DE PAGOS

Cuenta corriente

Cuenta de capital

Cuenta financiera



CUESTA CORRIENTE			
	INGRESOS	PAGOS	SALDO (ING - PAGOS)
1. Bienes y servicios		1000 (1)	- 1000
	2000 (2)		2000
2. Rentas primarias		3000 (3)	-3000
3. Rentas secundarias	4000 (4)		4000
TOTAL	6000	4000	Superávit: 2000
CUESTA CAPITAL			
	INGRESOS	PAGOS	SALDO (ING - PAGOS)
4. Capital	6000 (6)	5000 (5)	1000
TOTAL	6000	5000	Superávit: 1000
Suma cuenta corriente y cuenta capital	12000	9000	3000
CUESTA FINANCIERA			
	ACTIVOS	PASIVOS	SALDO (ACTIVOS - PASIVOS)
5. Inversión directa	7000 (7)		7000
6. Inversiones en cartera		8000 (8)	- 8000
7. Otras inversiones	9000 (9)		9000
8. Derivados			
9. Variación de reservas	- 1000 (1)		
	2000 (2)		
	- 3000 (3)		
	4000 (4)		
	- 5000 (5)		
	6000 (6)		
	- 7000 (7)		
	8000 (8)		
	- 9000 (9)		
			20000 – 25000 = -5000 (pérdida de divisas)
TOTAL	11000	8000	Superávit 3000

• Los saldos de la balanza de pagos.

El sistema de partida doble hace que la balanza siempre esté equilibrada desde el punto de vista contable. Sin embargo, debido a la dificultad de medir exactamente todas las transacciones y la existencia de la economía sumergida existe una partida adicional denominada "Errores y omisiones" para equilibrar la balanza.

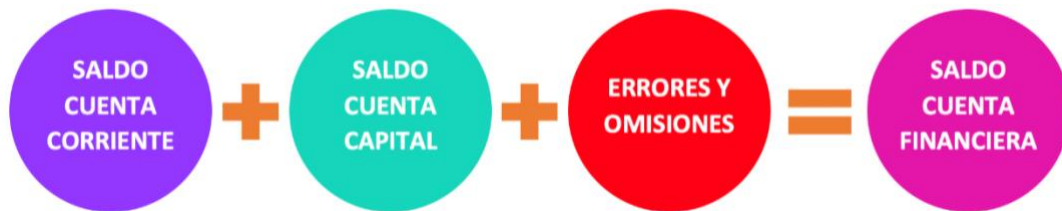
Como podemos comprobar se cumple que al sumar la cuenta corriente (2000), la cuenta de capital (1000) tenemos un saldo de 3000, que coincide con la cuenta la financiera (3000).

Errores y omisiones.

La realidad, sin embargo, es que la suma de todas las operaciones de la cuenta corriente y capital NO coincide con la financiera. Esto es debido a la dificultad de medir exactamente todas las transacciones y a la existencia de la economía sumergida, que no se puede controlar, pero que varía el saldo de reservas de divisas.

Así, para que sean iguales, existe una partida adicional denominada "Errores y omisiones" que hace que el saldo de la balanza de pagos sea nulo.

Por ello, en la balanza de pagos siempre se tiene que cumplir que el saldo de la cuenta corriente, más la cuenta capital y los errores y omisiones, sea la cuenta financiera.



• Los desequilibrios de la balanza de pagos.

• Saldo de la cuenta corriente más la cuenta capital (balanza básica).

El **SALDO DE LA CUENTA CORRIENTE Y LA CUENTA DE CAPITAL** nos indica si en el país está entrando o saliendo dinero procedente o hacia el resto del mundo.

Si el país tiene un **superávit en la cuenta corriente y de capital**, es decir, un **saldo positivo**, nos indica que en España entran más rentas de las que salen. Esta es una situación muy positiva e implica que el país está, o bien acumulando divisas (ahorro), o está haciendo préstamos a otros países. Es decir, tiene **CAPACIDAD DE FINANCIACIÓN** con el resto del mundo. Este es el caso del ejercicio, con un superávit de 3000.



Si hubiera un **déficit en la cuenta corriente y de capital**, es decir, si el **saldo fuera negativo**, eso querría decir que de España están saliendo más rentas de las que entran y, por tanto, o están disminuyendo nuestras divisas (ahorro) o necesitamos pedir préstamos a otros países. Es decir, hay **NECESIDAD DE FINANCIACIÓN** con el resto del mundo.



• El saldo de la cuenta financiera.

Será igual a la cuenta corriente más la cuenta de capital. Un **saldo positivo** como el del ejemplo (3000) nos implica que el país está **prestando al exterior o acumulando reservas**. Por ello el saldo de la balanza financiera se suele dividir en dos:

- **Saldo de la cuenta financiera excluidas las reservas en manos del Banco de España.** Aquí incluirían todas las inversiones directas, en cartera, derivados financieros y otras inversiones. Este saldo nos dice si estamos prestando o recibiendo préstamos del resto del mundo. En el ejercicio, el saldo positivo de 8000 indica que prestamos al exterior.
- **Saldo de la variación reservas en manos del Banco de España.** Nos dice si el Banco de España ha acumulado o perdido reservas este año. El saldo negativo de - 5000 indica que se pierden reservas.

Si el **saldo fuera negativo**, el exterior estaría **prestándonos a nosotros o estaríamos perdiendo reservas**, o estarían ocurriendo las dos cosas a la vez.

• Problemas del país con la balanza de pagos.

Una situación de déficit en la cuenta corriente y capital año tras año puede suponer problemas muy graves, ya que cada año salen más rentas al exterior de las que entran. Esto implica que acabamos con nuestros ahorros de divisas o que no paramos de pedir préstamos a otros países.

ANEXO 2.1. EL MERCADO DE DIVISAS Y EL TIPO DE CAMBIO.

Si has viajado a Estados Unidos o a Inglaterra sabrás que allí no hay euros, sino que utilizan dólares y libras respectivamente. Por lo tanto, antes de viajar necesitas adquirir estas monedas extranjeras llamadas divisas. Por supuesto, si lo que quieres son dólares, libras, u otra moneda extranjera, tienes que comprarlas con tus euros. Entonces, ¿con 100 euros me dan más de 100 dólares o menos de 100 dólares? ¿Y más o menos de 100 libras? **Pues todo esto depende del tipo de cambio, que se fija en el mercado de divisas.** Vamos a explicarlo.

• ¿Qué es el mercado de divisas?

Si una empresa japonesa vende a un español un automóvil, exigirá que se le pague en yenes, al igual que si una empresa española vende aceite a una americana querrá que le paguen en euros. Por tanto, necesitamos un mercado en el que un español pueda conseguir yenes y un americano euros. Este mercado es el mercado de divisas.

Una **DIVISA** es dinero extranjero, y el lugar donde puedo cambiar monedas de distintos países es el **MERCADO DE DIVISAS**. El precio de la divisa es el tipo de cambio.

• • ¿Qué es el tipo de cambio?

Al igual que cuando vamos a comprar el pan nos dicen el precio de ese bien o servicio, cuando queremos comprar dólares, yenes o libras también tienen su propio precio.

El **TIPO DE CAMBIO** es el precio de una moneda por otra. Es decir, el número de monedas extranjeras que hay que entregar para obtener una moneda nacional (un euro para nosotros). *Esta es la definición que da el BCE para el tipo de cambio con el euro, aunque en ocasiones te la puedes encontrar al revés en periódicos.*

Como el tipo de cambio relaciona dos monedas, podemos expresarlo de dos maneras equivalentes. En el caso del euro y el dólar sería así:

Tipo de cambio €/\$. Número de euros que hay que entregar para obtener un dólar.

Tipo de cambio \$/€. Número de dólares que hay que dar para obtener un euro.

Nosotros vamos a coger la definición del BCE, es decir, el tipo de cambio \$/€, el número de dólares que hay que entregar para obtener un euro. Que el tipo de cambio \$/€ sea de 1,25, quiere decir que hay que entregar 1,25 dólares para obtener un euro, o dicho de otra manera, si entrego un euro me darán 1,25 dólares.



• • Depreciación y apreciación.

Al igual que el pan o la ropa puede subir o bajar de precio, también lo pueden hacer las divisas. El tipo cambio (precio de las monedas) varía todos los días. Es decir, que con un euro a veces me darán más dólares y otras veces me darán menos.

El tipo de cambio se determina en el mercado de divisas mediante el juego de la oferta y la demanda. Si te das cuenta, es lo mismo que pasa con cualquier otro bien. Si hay mucha demanda, su precio sube. Así, diferenciamos entre depreciación y apreciación.

DEPRECIACIÓN.

Si el tipo de cambio \$/€ disminuye significa que, por un euro, ahora se obtienen menos dólares que antes. Por ejemplo, **si el tipo de cambio dólar/euro disminuye desde 1,25 hasta 1,10, es que el euro ha perdido valor frente al dólar.**

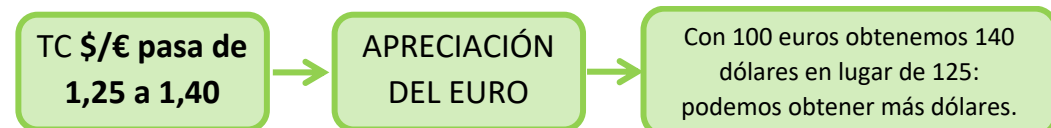
Cuando ocurre esto **decimos que el euro se ha DEPRECIADO frente al dólar.** ¿Por qué esto es importante? Porque ahora los turistas y compradores americanos tendrán que dar menos dólares para conseguir un euro. Por tanto, cuando vengán aquí su dinero valdrá más y podrán comprar más cosas. **Comprar en Europa es más barato para USA, y comprar en USA es más caro para los europeos.** Pues lo contrario nos pasa a los europeos, **antes con un euro conseguíamos 1,25 dólares, pero ahora solo conseguimos 1,10.** Es decir, cuando vayamos allí a comprar tendremos menos dólares y podremos comprar menos cosas.



APRECIACIÓN.

Un aumento del tipo de cambio \$/€ significa que hay que dar más por una unidad de dólar para obtener un euro. **Si el tipo de cambio \$/€ pasa de 1,25 a 1,40 decimos que el euro ha ganado valor respecto al dólar.**

Ahora el euro se ha APRECIADO frente al dólar. Con un euro apreciado, los turistas y los compradores americanos tendrán que dar más dólares para conseguir un euro (1,40 en lugar de 1,25). Por tanto, con el mismo dinero que antes, **tendrán menos euros y podrán comprar menos en Europa.** Los europeos, sin embargo, ahora obtenemos más dólares con un euro. Por tanto, con el mismo dinero podremos comprar más cosas allí. **Los productos de USA son más baratos para Europa.**



ACTIVIDAD RESUELTA 1. La reconversión del jamón.

España produce jamón de jabugo a 50 euros el kilo. Estados Unidos produce iPhones a 1000 dólares. Calcula cuánto cuesta comprar jamón y iPhones en España y Estados Unidos si:

- El tipo de cambio \$/€ es 1.
- El tipo de cambio \$/€ es 1,20.
- El tipo de cambio \$/€ es 0,80.



Como vemos en la tabla, una **apreciación del euro** (pasar de un tipo de cambio \$/€ de 1 a 1,20) convierte los productos americanos más baratos en España (el iPhone pasa de valer 1000 euros a 833).

Sin embargo, una **depreciación del euro** (pasamos de 1 a 0,80) convierte los productos en más caros (el iPhone pasa valer 1250).

PRECIOS EN ESPAÑA



Jamón	50 euros
iPhone 1000\$ / 1,20 =	= 833,33 euros

APRECIACIÓN DEL EURO

Jamón	50 euros
iPhone 1000\$ / 1 =	= 1000 euros

DEPRECIACIÓN DEL EURO

Jamón	50 euros
iPhone 1000\$ / 0,80 =	= 1250 euros

$$TC \text{ \$/€} = 1,20$$

$$= \frac{1,20 \text{ dólares}}{\text{euro}}$$



$$TC \text{ \$/€} = 1$$

$$= \frac{1 \text{ dólar}}{\text{euro}}$$



$$TC \text{ \$/€} = 0,80$$

$$= \frac{0,80 \text{ dólares}}{\text{euro}}$$

PRECIOS EN ESTADOS UNIDOS



Jamón 50€ x 1,20 =	= 60 dólares
iPhone	1000 dólares

DEPRECIACIÓN DÓLAR

Jamón 50€ X 1 =	= 50 dólares
iPhone	= 1000 dólares

APRECIACIÓN DÓLAR

Jamón 50€ X 0,80 =	40 dólares
iPhone	= 1000 dólares

$$\frac{\text{Precio en dólares}}{TC \text{ \$/€}} = \text{Precio en euros}$$

$$\text{Precio en euros} \times TC \text{ \$/€} = \text{Precio en dólares}$$

ANEXO 2.2. LA DEMANDA DE DIVISAS.

Hace unos años, el tipo de cambio \$/€ era de 1,40, lo que como ya sabes implica que había que dar 140 dólares para conseguir 100 euros. Pero poco después, el tipo de cambio \$/€ bajó a 1,10, lo que quiere decir que, por cada 100 euros, te darían 110 dólares. Un americano que quisiera venir a España habría ganado 30 dólares por cada 100 euros que quisiera cambiar. Como ves, la variación de los tipos de cambio es muy importante en un mundo cada vez más globalizado, donde personas y empresas hacen cada vez más negocios fuera.

• • ¿Pero por qué cambia el tipo de cambio?

Tal y como vimos en el anterior punto, **el tipo de cambio es el precio al que se intercambian dos monedas, y como todo precio de un bien, este varía en función de la oferta y demanda de ese bien.** Nosotros vamos a suponer que solo hay dos monedas, euros y dólares. De esta manera, si un europeo necesita dólares (demanda dólares) tendrá que ofrecer a cambio sus euros. En este supuesto, por tanto, suponemos que demanda euros = oferta dólares. De la misma manera, si un americano necesita euros (demanda euros), tendrá que ofrecer sus dólares a cambio. Suponemos que oferta euros = demanda dólares.

• • ¿Qué es la demanda de euros (oferta de dólares)?

La **DEMANDA DE EUROS** está formada por todas las personas que desean cambiar sus dólares (u otras monedas) por euros. En nuestro ejemplo, demandar euros es querer cambiar dólares por euros.

• • ¿Quién quiere euros?

Existen tres motivos para demandar euros en el mercado: las exportaciones, la entrada de turistas y la entrada de capitales financieros.

1 Exportaciones europeas. Las personas que demandan euros son, en primer lugar, los exportadores nacionales que venden sus productos en el extranjero. Cuando una empresa de Europa exporta sus mercancías a USA, reciben dólares a cambio que posteriormente desean convertir en euros (para ello demandan euros por dólares).

2 Los turistas que vienen a Europa. Cuando un turista va a otro país, necesita comprar la moneda de ese lugar. Los turistas americanos desean cambiar sus dólares por euros, y por tanto demandan euros cuando vienen a Europa.

3 Los inversores extranjeros en Europa. También demandan euros los residentes en el extranjero que desean invertir en Europa. Estas personas y empresas necesitan cambiar los dólares por euros para llevar a cabo estas inversiones.



• • ¿Qué factores influyen en que haya más o menos demanda de euros?

La demanda de euros va a variar principalmente por los siguientes factores:

A El tipo de cambio. Si el tipo de cambio \$/€ sube, eso quiere decir que el euro se está apreciando y, por tanto, se necesitan más dólares para conseguir un euro. Por tanto, **los compradores, turistas o inversores americanos, verán menos interesante venir a Europa y demandarán menos euros.**



B Los precios de ambos países. Las exportaciones dependen del precio que tenga un bien en ambos países. Si de repente en Europa aumentan los precios de los coches, los americanos querrán comprar menos coches aquí, por lo que la demanda de euros disminuirá. Lo mismo ocurrirá si el precio de los coches se hace más barato allí. **Por tanto, un aumento de los precios nacionales o un descenso de los precios extranjeros, hace que los extranjeros quieran comprar menos aquí y disminuye la demanda de euros.**

Lo contrario ocurrirá si el precio de los bienes europeos baja o si el precio de los bienes americanos sube. Ahora, los americanos verán que es más barato comprar en Europa, por lo que demandarán más euros para hacerlo.



C La renta extranjera. Si de repente Estados Unidos tiene una gran expansión y su renta aumenta, podrán comprar muchos más productos en Europa, venir más de turismo, e incluso invertir más (los 3 motivos para demandar euros), lo que hará que **aumenten la demanda de euros.** Sin embargo, si sufren una crisis, comprarán menos en Europa y disminuirán la demanda de euros.



D Los tipos de interés en ambos países. Que una persona o empresa quiera invertir en otro país depende, principalmente, del tipo de interés que pueda conseguir a cambio, comparado con el de su país.

Si de repente sube el tipo de interés de la zona euro, se hará más interesante invertir en Europa y por tanto los americanos demandarán euros para hacerlo. Lo mismo ocurrirá si bajan los tipos de interés de Estados Unidos, invertir allí no será atractivo y vendrán a Europa demandando euros.



Sin embargo, si baja el tipo de interés en Europa o si sube en Estados Unidos, dejará de ser interesante invertir en Europa y bajará la demanda de euros.

• La curva de demanda de euros.

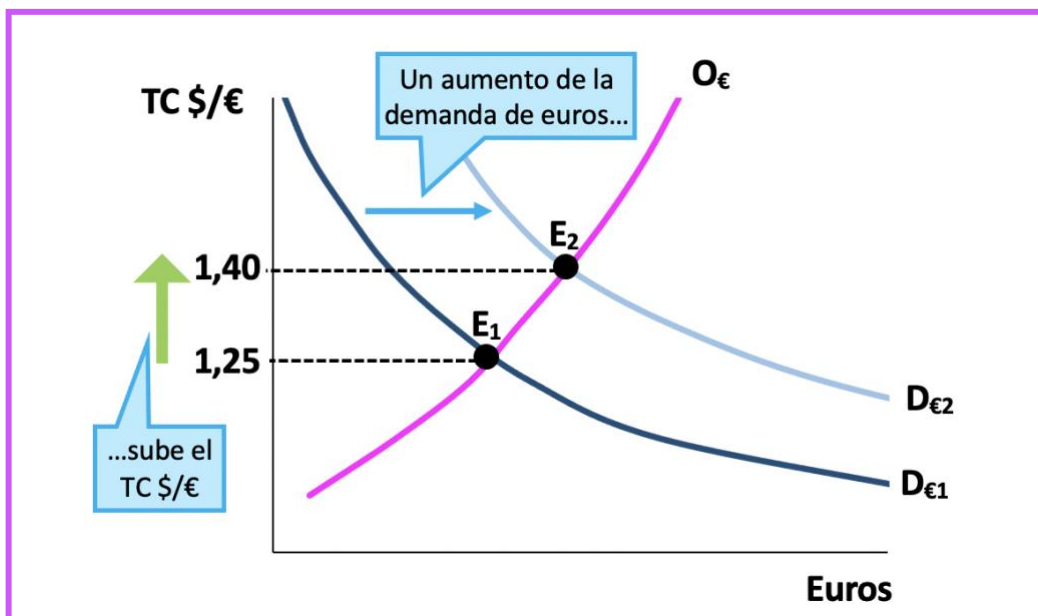
La **CURVA DE DEMANDA DE EUROS** nos muestra la relación entre la cantidad demandada de euros y el tipo de cambio del euro cuando las demás variables (precios de los bienes, tipos de interés y renta extranjera) permanecen constantes.

Al igual que pasaba cuando estudiábamos la demanda de un bien, si cambian estas variables, la curva de demanda de euros se desplazará.

Imagina que sube los tipos de interés en Europa. Eso hará que muchos americanos quieran invertir aquí su dinero. Para ello, irán al mercado de divisas y demandarán euros ofreciendo a cambio sus dólares. Acaba de haber un aumento de la demanda de euros que desplaza la curva a la derecha.



Cuando **aumenta la demanda de euros**, se genera escasez de euros, lo que hace subir el precio del euro, es decir, el TC \$/€ sube y, por tanto, hay una **APRECIACIÓN DEL EURO**.



Sin embargo, si los precios de Europa de repente se vuelven más caros, los americanos desearán comprar menos aquí, por lo que disminuirá la demanda de euros, que se desplazará a la izquierda.



Al **disminuir la demanda de euros**, se genera una abundancia de euros, lo que hace bajar el precio del euro, es decir, el TC \$/€ baja, y por tanto, hay una **DEPRECIACIÓN DEL EURO**.

FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DEMANDA DE EUROS

Precios nacionales

Si suben los precios nacionales...	... baja la demanda de euros	Desplazamiento a la izquierda
Si bajan los precios nacionales	... aumenta la demanda de euros	Desplazamiento a la derecha

Precios extranjeros

Si bajan los precios extranjeros...	... baja la demanda de euros	Desplazamiento a la izquierda
Si suben los precios extranjeros...	... aumenta la demanda de euros	Desplazamiento a la derecha

Renta extranjera

Si baja la renta extranjera...	... baja la demanda de euros	Desplazamiento a la izquierda
Si sube la renta extranjera...	... aumenta la demanda de euros	Desplazamiento a la derecha

Tipos de interés

Si bajan los tipos de interés nacionales o suben los extranjeros...	... baja la demanda de euros	Desplazamiento a la izquierda
Si suben los tipos de interés nacionales o bajan los extranjeros...	... aumenta la demanda de euros	Desplazamiento a la derecha

Sube la demanda de euros

APRECIACIÓN DEL EURO: sube TC \$/€

Nos dan más dólares con nuestros euros. Podemos comprar más en EEUU.

Baja la demanda de euros

DEPRECIACIÓN DEL EURO: sube TC \$/€

Nos dan menos dólares con nuestros euros. Podemos comprar menos en EEUU.



• • ¿Qué es la oferta de euros (demanda de dólares)?

La **OFERTA DE EUROS** está formada por todas las personas que desean cambiar sus euros por otras monedas. En nuestro ejemplo, ofrecer euros es querer cambiar euros por dólares.

• • ¿Quién ofrece euros?

Existen tres motivos para ofertar euros en el mercado: las importaciones, salida de turistas y salida de capitales financieros.



1 Importadores europeos. Las personas que ofrecen euros son los importadores, tanto de bienes como de servicios. Para pagar el importe de los bienes que compran en el extranjero, los importadores europeos de mercancías necesitan dólares y ofrecen euros a cambio de dólares.

2 Turistas europeos en el extranjero. Cuando un europeo va al extranjero, necesitará demandar la moneda de ese país y, por tanto, ofrecerá euros a cambio.

3 Inversores europeos en el extranjero. Si residentes europeos quieren invertir en otros países, necesitarán la moneda de ese país y ofrecen euros a cambio.



• • ¿Qué factores influyen en que haya más o menos oferta de euros?

La oferta de euros va a variar principalmente por los siguientes factores:

A El tipo de cambio. Si el tipo de cambio \$/€ sube, eso quiere decir que el euro se está apreciando y, por tanto, me dan más dólares con un euro. Por tanto, **los compradores, turistas o inversores europeos verán más interesante ir a Europa y ofrecerán más euros.**



B Los precios de ambos países. Si los precios nacionales aumentan, los productos de Estados Unidos se harán más atractivos y aumentarán las importaciones. Con ello **aumenta la demanda de dólares y, por tanto, la oferta de euros. Lo mismo ocurrirá si bajan los precios extranjeros.** Si por el contrario los precios nacionales bajan o los extranjeros suben, las importaciones bajarán y disminuirá la oferta de euros.



C La renta de Europa. La compra de bienes procedentes de Estados Unidos depende directamente de la renta de los europeos. **Si hay una gran expansión en Europa que provoca un aumento de renta, aumentarán las importaciones y, con ello, la demanda de dólares y oferta de euros.** Si, al contrario, hay una crisis y la renta disminuye, también lo harán las importaciones y la oferta de euros.



D Los tipos de interés en ambos países. Los europeos querrán invertir en USA si pueden conseguir un mayor tipo de interés por sus inversiones. Por tanto, **si sube el tipo de interés en Estados Unidos, o si baja en Europa, las inversiones allí serán más atractivas y aumentará la demanda de dólares y oferta de euros.**



Por el contrario, **si aumentan los tipos de interés de Europa o bajan los de Estados Unidos, invertir allí se vuelve poco atractivo, por lo que bajará la oferta de euros.**



• La curva de oferta de euros.

La **CURVA DE OFERTA DE EUROS** nos muestra la relación entre la cantidad ofrecida de euros y el tipo de cambio cuando permanecen constantes todas las demás variables de las que depende la oferta de euros.

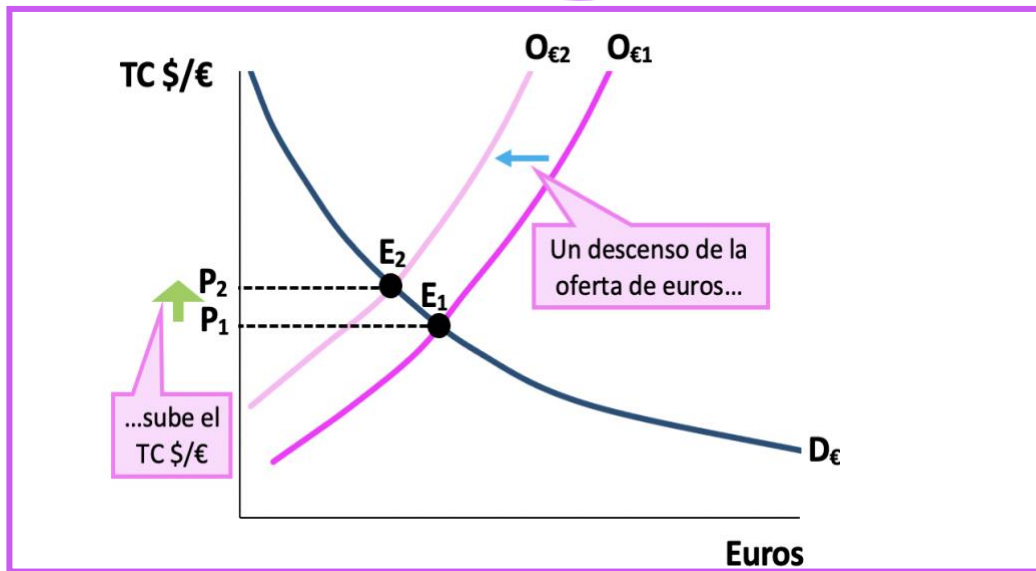
Al igual que como he visto con la demanda de euros, si cambian estas variables, la curva de oferta de euros se desplazará.

Imagina que hay un aumento de la renta de Europa. Eso hará que cómo los europeos son más ricos, deseen comprar más productos de Estados Unidos, por lo que querrán dólares para hacerlo y deberán ofrecer sus euros. **Al haber un aumento de la oferta de euros, la curva se desplazará a la derecha.**

Pero si los precios de Estados Unidos son más caros, los europeos querrán comprar menos productos en USA, lo que hará que demanden menos dólares y, por tanto, ofrezcan menos euros. Esto desplazará la curva de oferta de euros a la izquierda.



Cuando **disminuye la oferta de euros**, se genera escasez de euros, lo que hace subir el precio del euro, es decir, el TC \$/€ sube y, por tanto, hay una **APRECIACIÓN DEL EURO**.



Al **aumentar la oferta de euros**, se genera una abundancia de euros, lo que hace bajar el precio del euro, es decir, el TC \$/€ baja, y por tanto, hay una **DEPRECIACIÓN DEL EURO**.

FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DEMANDA DE EUROS

Precios nacionales

Si suben los precios nacionales...	... sube la oferta de euros	Desplazamiento a la derecha
Si bajan los precios nacionales	... baja la oferta de euros	Desplazamiento a la izquierda

Precios extranjeros

Si bajan los precios extranjeros...	... sube la oferta de euros	Desplazamiento a la derecha
Si suben los precios extranjeros...	... baja la oferta de euros	Desplazamiento a la izquierda

Renta extranjera

Si sube la renta nacional...	... sube la oferta de euros	Desplazamiento a la derecha
Si baja la renta nacional...	... baja la oferta de euros	Desplazamiento a la izquierda

Tipos de interés

Si bajan los tipos de interés nacionales o suben los extranjeros...	... sube la oferta de euros	Desplazamiento a la derecha
Si suben los tipos de interés nacionales o bajan los extranjeros...	... baja la oferta de euros	Desplazamiento a la izquierda

Baja la oferta de euros

APRECIACIÓN DEL EURO: sube TC \$/€

Nos dan más dólares con nuestros euros. Podemos comprar más en EEUU.

Sube la oferta de euros

DEPRECIACIÓN DEL EURO: baja TC \$/€

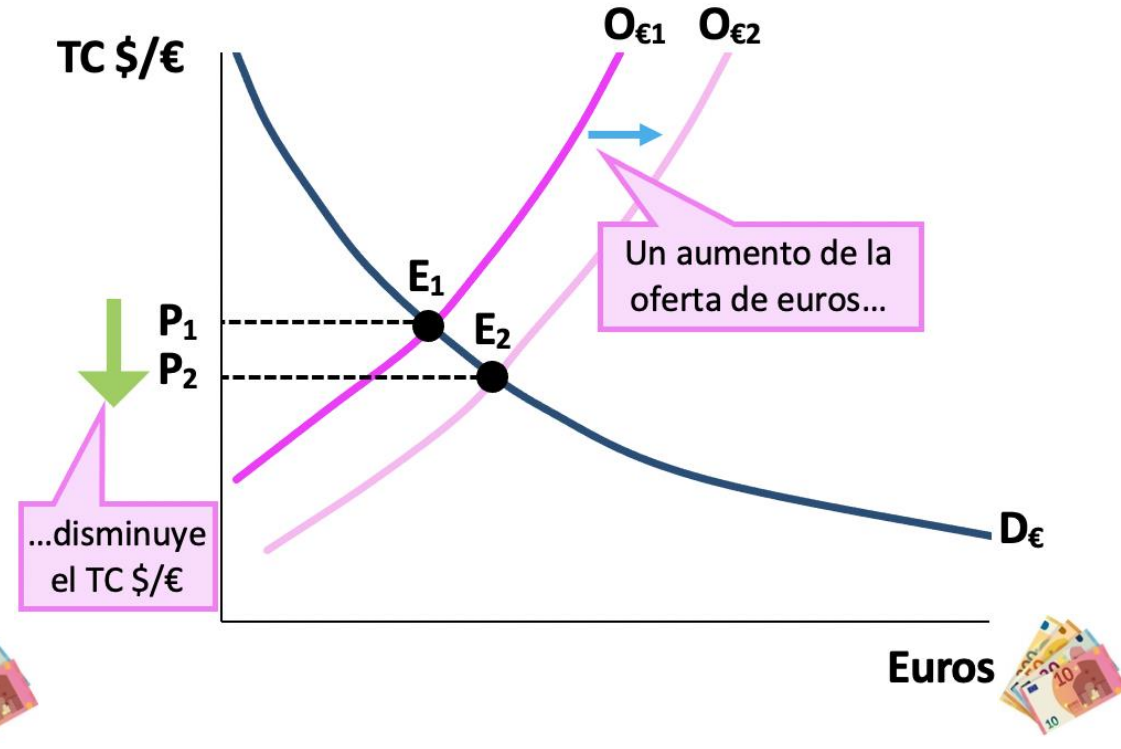
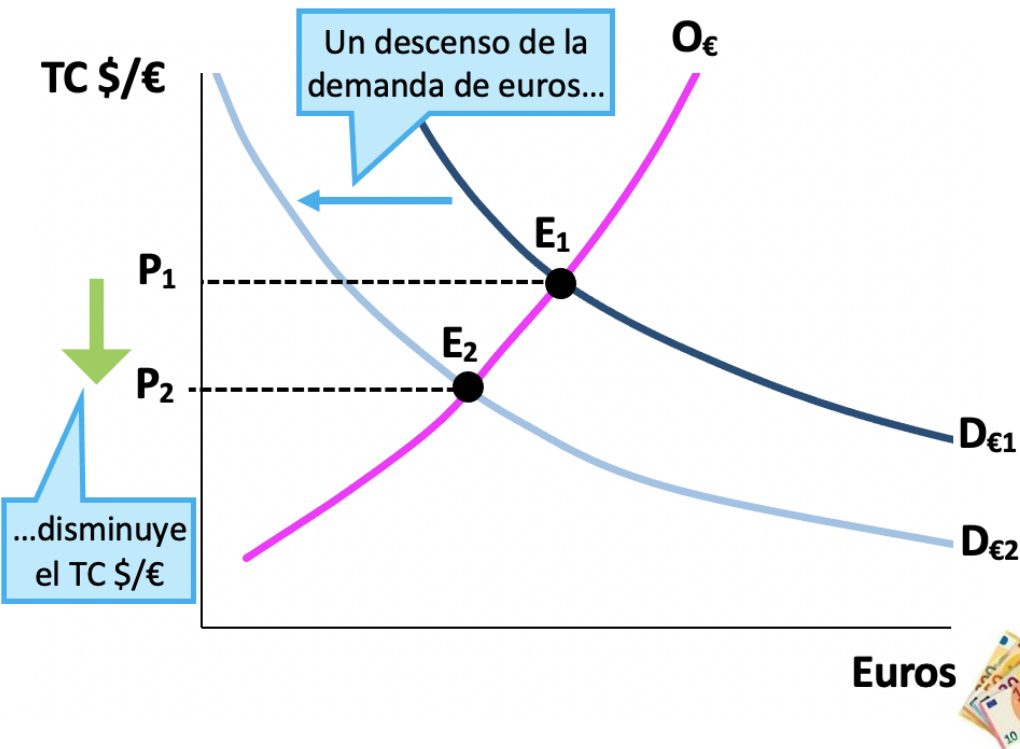
Nos dan menos dólares con nuestros euros. Podemos comprar menos en EEUU.

ACTIVIDAD RESUELTA 2. La reconfiguración del tipo de cambio.

Explica que ocurrirá con el tipo de cambio $\$/\epsilon$ si hay un aumento de los precios en Europa, mientras los precios en Estados Unidos se mantienen.

Solución.

El aumento de los precios de Europa hace los productos europeos menos interesantes para los americanos. Por tanto, habrá menos exportaciones desde Europa y la demanda de euros disminuirá. Es decir, la demanda de euros se desplaza a la izquierda.



Por otra parte, ahora los productos americanos pueden resultar más interesantes para los europeos. ¿Por qué? Porque en Estados Unidos los precios se mantienen mientras que en Europa crecen. Eso hará que muchos europeos quieran comprar ahora en Estados Unidos, por lo que demandarán dólares y ofrecerán sus euros a cambio. Es decir, la oferta de euros se desplazará a la derecha.



Ambos desplazamientos provocan escasez. Se demandan menos euros y, a su vez, ofrecen más. Todo esto provoca una **ABUNDANCIA** de euros que hace que baje el tipo de cambio.

ANEXO 3. LOS SISTEMAS DE TIPOS DE CAMBIO.

La manera en la que los tipos de cambio entre monedas puede cambiar depende del sistema de tipo de cambio que adopte cada país. Vamos a explicar dos sistemas.

• 1. Sistema de tipos de cambio flexibles.

En el **SISTEMA FLEXIBLE** el tipo de cambio varía libremente siguiendo el juego de la oferta y la demanda de divisas, de manera que el tipo de cambio entre dos monedas será siempre el que marque el equilibrio de mercado.

VENTAJAS



Dejar que los tipos de cambio varíen según la oferta y la demanda tiene sus ventajas.

La **principal ventaja** es que permite corregir el desequilibrio de la balanza de pagos. Imagina que aumentan mucho las importaciones procedentes de USA (lo que genera déficit por cuenta corriente), entonces aumentará la demanda de dólares para comprar esos productos y se ofrecerán euros a cambio. El aumento de la oferta (desplazamiento de la derecha) provoca que baje el tipo de cambio y, por tanto, ahora con un euro obtendremos menos dólares. Eso hace que al tener menos dólares podamos comprar menos en USA, reduciendo las importaciones y con ello el déficit.

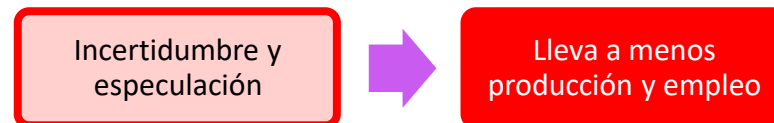


INCONVENIENTES



El **principal inconveniente** es que genera incertidumbre, y esto nunca es bueno. Si tienes una empresa que depende de comprar productos extranjeros, quieres saber el tipo de cambio, ya que de lo contrario es posible que no hagas algunas inversiones. Esto puede provocar menos producción y menos empleo.

Otro inconveniente es que aumenta la especulación. Muchos inversores compran y venden monedas solo con la intención de ganar dinero. Esto hace que los tipos de cambio a veces varíen sin sentido y perjudiquen a muchas personas.

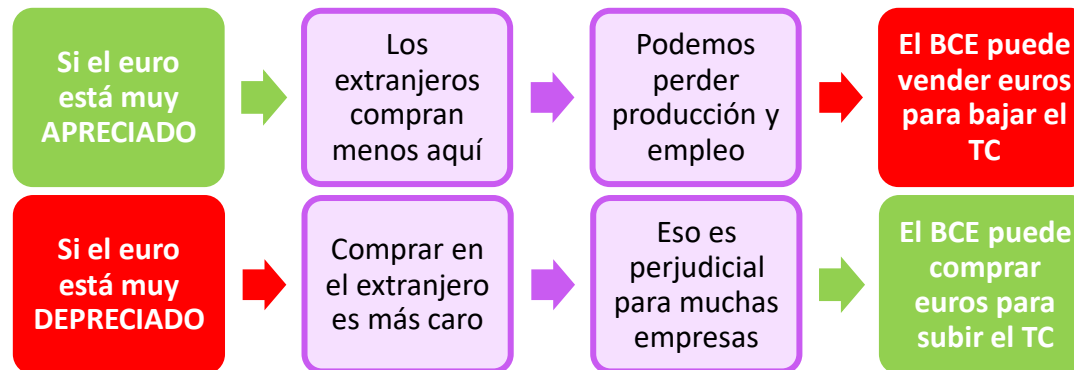


• • La alternativa: Sistema de flotación sucia.

Con el **SISTEMA DE FLOTACIÓN SUCIA** para evitar cambios demasiado bruscos los bancos centrales pueden intervenir demandando u ofreciendo euros.

Si el euro gana mucho valor y la moneda se aprecia demasiado (aumenta el TC \$/€), los productos europeos son cada vez más caros para los extranjeros. Esto puede hacer que vendamos menos a otros países y perdamos producción y empleo. **El BCE puede actuar vendiendo euros y generando un exceso de oferta que haga que el euro caiga. De esta manera, los extranjeros podrán comprarnos más.**

Si el euro pierde mucho valor y la moneda se deprecia demasiado (baja el TC \$/€), eso hace que los productos extranjeros sean cada vez más caros para los europeos. Comprar demasiado caro al extranjero tampoco es beneficioso. **El BCE puede actuar comprando euros, generando así una escasez que haga que el euro suba.**



● 2. Sistema de tipos de cambio fijos.

En el **SISTEMA DE TIPO DE CAMBIO FIJO** el banco central fija un tipo de cambio de su moneda respecto a otra en concreto y se compromete a mantenerlo. Por tanto, no tiene en cuenta el libre juego de la oferta y la demanda de divisas.

Al igual que acabamos de explicar, **el banco central se obliga a actuar cuando la moneda se aprecie o deprecie para mantenerlo en el tipo de cambio fijado**. Si el TC \$/€ sube (apreciación), el banco actúa ofreciendo euros para que este tipo de cambio baje. Si el TC \$/€ baja (depreciación) el banco demandará euros para que el tipo de cambio suba.

● ● Ventajas e inconvenientes.

Tener siempre el mismo tipo de cambio tiene sus ventajas e inconvenientes.

La **principal ventaja** es que hay una gran estabilidad, ya que ahora conocemos los tipos de cambio con seguridad. Esta seguridad, como sabemos, es positiva para que las empresas lleven a cabo inversiones y, por tanto, para la producción y el empleo.



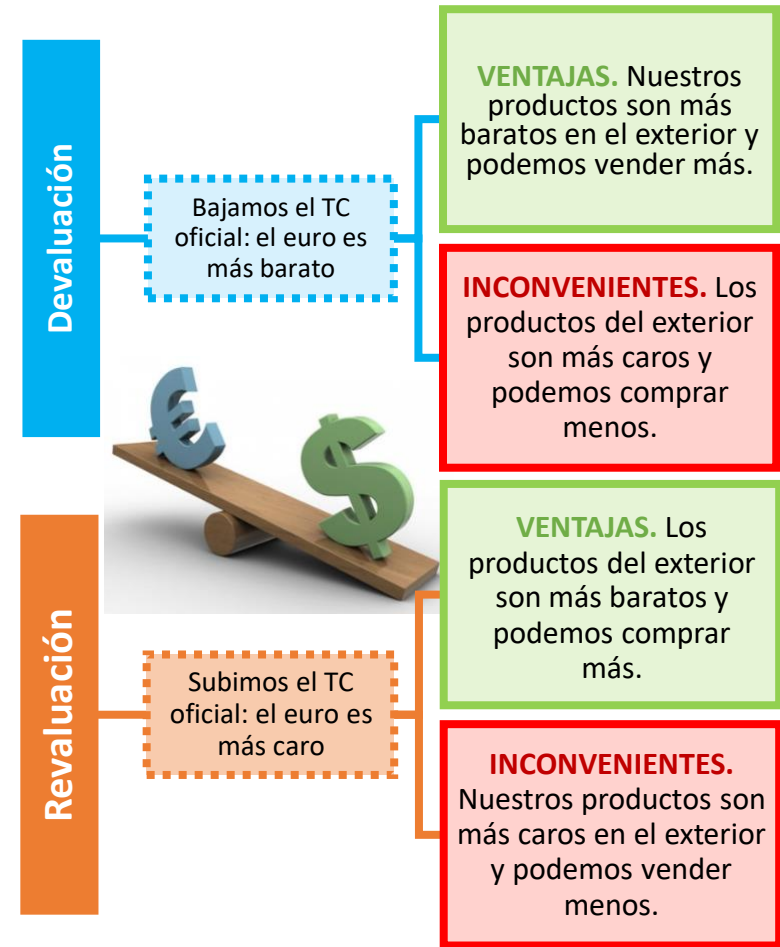
El **gran inconveniente** es que se pierde control de la economía. El banco central está obligado a hacer una actuación que a lo mejor no le interesa en ese momento. Por ejemplo, si el país está pasando una crisis, un tipo de cambio alto puede ser muy negativo, ya que los extranjeros comprarán mucho menos en nuestro país y eso puede hacer que perdamos puestos de trabajo.



Precisamente por esto, muchos países se ven obligados a modificar este tipo de cambio oficial. Cuando esto ocurre decimos que hay una **devaluación o revaluación**:

- Una **devaluación** es una bajada del tipo de cambio oficial (el euro es más barato). Esto provoca que los productos nacionales resulten más baratos para los extranjeros, lo que provoca un incremento de las exportaciones nacionales y, con ello, podría aumentar el empleo. Esta es una medida muy usada por países en crisis.

- Una **revaluación** es un aumento del tipo de cambio oficial (el euro es más caro). Esto hace que comprar en el extranjero sea más barato, por lo que aumentan las importaciones. Las empresas que necesiten productos fuera de Europa serán por tanto las grandes beneficiadas. El petróleo, por ejemplo, se hace más barato para muchas empresas.



● ● La alternativa: sistemas semifijos.

Para no obligarse a fijar un tipo de cambio oficial, muchos países optan por un sistema mixto. Dejan al tipo de cambio variar según la oferta y la demanda (como en el sistema flexible), pero a su vez fijan unos límites máximos y mínimos en los que intervendrían.

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

ESPAÑA, EL EURO Y LA DEVALUACIÓN QUE NUNCA LLEGÓ.



Una de las ventajas de poder devaluar tu propia moneda (bajar el tipo de cambio oficial) durante una crisis, es que automáticamente los extranjeros pueden adquirirla más barata y comprar más bienes en tu país con su moneda. Es decir, una devaluación nos permitirá aumentar nuestras exportaciones al extranjero. Si vendemos más esto hará que necesitemos más trabajadores lo que puede ayudar a disminuir el desempleo.

Pero como estamos en el euro, eso ya no lo podemos hacer. Por eso, en la pasada crisis algunas personas pidieron a España salir del euro y volver a la peseta... para devaluarla.

TIPO TEST

1. Hay comercio internacional porque:

- a. Los países tienen gustos diferentes.
- b. Cada país tiene factores productivos distintos.
- c. Permite ampliar mercados y producir más barato.
- d. Todas son correctas.

2. La Unión Europea está formada en 2024 por:

- a. 26 países.
- b. 27 países.
- c. 24 países
- d. 25 países

3. Una ventaja del librecomercio es que:

- a. Me permite proteger a mi país.
- b. Puedo poner los precios de mis productos más caros.
- c. Hay mayor competencia entre empresas.
- d. Todas son correctas

4. Una ventaja del proteccionismo es:

- a. Permite bajar los precios nacionales.
- b. Puedo proteger a las empresas nacionales.
- c. Puedo tener más variedad de productos.
- d. Ninguna es correcta.

5. Un contingente es:

- a. Un impuesto que se pone a productos extranjeros.
- b. Barreras muy estrictas cuando el producto llega a la aduana.
- c. Ayudas a las empresas nacionales para vender fuera.
- d. Límites máximos a la importación de ciertos productos.

6. Si dos países eliminan barreras comerciales, y fijan un arancel común con el resto, estamos ante:

- a. Una unión aduanera
- b. Una zona de libre comercio
- c. Una aduana comunitaria
- d. Ninguna es correcta

7. Si España tiene déficit por la balanza por cuenta corriente y de capital:

- a. Está prestando dinero al exterior.
- b. Tiene capacidad de financiación.
- c. Tiene necesidad de financiación.
- d. Habrá un gran aumento de reservas siempre.

8. Si el TC \$/€ baja:

- a. Para nosotros será más barato comprar en Estados Unidos.
- b. Tendremos menos euros por cada dólar.
- c. Hay una apreciación del euro.
- d. Comprar en Estados Unidos es más caro para los europeos.

9. La demanda de euros aumentará si:

- a. Los tipos de interés de Estados Unidos suben.
- b. Los tipos de interés de Europa suben.
- c. Si suben los precios en Europa.
- d. Si bajan los precios extranjeros.

10. La oferta de euros aumentará si:

- a. Si baja la renta nacional.
- b. Los tipos de interés de Europa suben.
- c. Si las empresas europeas venden más en el exterior.
- d. Ninguna es correcta.

SOLUCIONES TIPO TEST.

ACTIVIDADES SITUACIÓN DE APRENDIZAJE 11.

DIPOSITIVAS 1º BACHILLERATO

UNIDAD 11. COMERCIO INTERNACIONAL

Material elaborado por:



@Econosublime



Material editado por:



@Economarina



@Economyriam

Videos explicativos de cada clase en www.youtube.com/c/econosublime

Todas las actividades en www.econosublime.com

YouTube

1

Blooket



UNIDAD 12.

Índice

1. La globalización.	253
¿Qué es la globalización?	253
Efectos positivos y críticas a la globalización.	254
2. Crecimiento y desarrollo económico.	255
El crecimiento económico.	255
El desarrollo.	256
Indicadores de desarrollo social.	257
3. Factores que influyen en el crecimiento.	258
La productividad es la clave: ¿cómo puede aumentar?	258
¿Qué pueden hacer los gobiernos para aumentar la productividad?	258
4. Factores que impiden el desarrollo.	259
5. Consecuencias del crecimiento económico en la distribución de la renta. 260	
6. Consecuencias del crecimiento económico en el medioambiente.	261
Las funciones económicas del medioambiente.	261
Los principales problemas ambientales.	261
7. Los objetivos del desarrollo sostenible (ODS)	262
8. El Estado del Bienestar.	263
¿Se podrán pagar las pensiones en el futuro?	264
Flujos migratorios y Estado del Bienestar	265
9. La revolución digital y la nueva economía.	266
Qué es la revolución digital	266
La nueva economía: ecológica, circular y colaborativa	267

www.econosublime.com

2024-2025 (LOMLOE) Retos de la economía actual.



Material elaborado por: Material editado por:



 @Econosublime



@Economarina



@Economyriam



 Vídeos explicativos de cada clase en
www.youtube.com/c/econosublime

1. LA GLOBALIZACIÓN.

Si algún día viajas por el sudeste asiático te sorprenderá lo mucho que se parecen las grandes ciudades de allí a las europeas. Cadenas de comida rápida por todos lados, música de Enrique Iglesias en los bares, estilos de vestir muy parecidos, mismas películas en los cines. No cabe duda de que cada vez vivimos en un mundo más globalizado.

• ¿Qué es la globalización?

La **GLOBALIZACIÓN** es el proceso que está sufriendo el mundo en los últimos años, en los que cada vez hay mayor interdependencia e integración entre países. El resultado es que se está llegando a un mercado único mundial.

El gran avance de internet, la comunicación directa, los movimientos migratorios, los avances en transportes, etc., han provocado un gran parecido en estilos de vida, costumbres, formas de vestir, etc.

• Factores explicativos de la globalización.

Las causas que han llevado a este fenómeno son las siguientes:

• **Grandes avances en los transportes.** Esto ha permitido reducir los costes y el tiempo para enviar productos y para el movimiento de personas. Hoy en día pides un producto a otro país y te puede llegar en 48 horas. Lo mismo ocurre con las personas, que pueden desplazarse de un país a otro y llegar en pocas horas.



• **Gran desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación (TIC).** Ha habido un gran desarrollo de las TIC, especialmente con internet. Estos avances permiten mover dinero entre países con un solo clic, o que algunas decisiones se tomen en un país y se apliquen en otro diferente al instante.



• **Menos barreras comerciales.** Como hemos visto en el punto anterior, los países han ido eliminando las barreras entre ellos, lo que facilita no solo el comercio, sino también el movimiento de personas.



• **Normalización.** Muchos países han adaptado normas similares en muchos productos. Así, ahora tenemos el mismo cable USB, tarjetas de crédito que funcionan en otros países, etc.



• • Ámbito de la globalización.

Todos estos factores se reflejan en los siguientes ámbitos:

• **Globalización comercial.** Nos hemos acostumbrado a comprar productos procedentes de otros países con la etiqueta "Made in...". Así, si vamos a un mercado, podemos encontrar productos de una gran cantidad de países diferentes. En este sentido, países como China han sido uno de los grandes ganadores de la globalización, ya que, al vender a casi todo el mundo, pronto se convertirá en la primera potencia mundial.



• **Globalización productiva.** Los productos no son producidos de principio a fin en un lugar únicamente, de manera que es habitual ver que productos sencillos de nuestro día a día, como los móviles, que tienen materias primas procedentes de muchos lugares del mundo. Además, muchas grandes empresas han optado por instalar sus fábricas en países menos desarrollados para aprovechar las ventajas de una mano de obra más barata, menos impuestos, y una ley ambiental más permisiva.



• **Globalización financiera.** Internet y la poca legislación han permitido que se puedan realizar inversiones en cualquier lugar del mundo con un solo clic. Así, los ahorradores pueden acudir a otros países para prestar su dinero y conseguir una mayor rentabilidad.



• **Globalización cultural.** El gran desarrollo de los medios de comunicación y la publicidad también ha provocado que las diferencias de cultura en el mundo se reduzcan. En todo el mundo se ven las mismas películas, se escucha la misma música y los modos de vestir se parecen cada vez más. La existencia de grandes multinacionales como Coca-Cola, Zara, McDonald's, etc., hace que incluso se consuman los mismos productos y los comportamientos y gustos sean cada vez más parecidos.



EL ALUMNO Y LA ECONOMÍA

ÁNGEL Y LA ANTIGLOBALIZACIÓN.

Tu profe de economía os está explicando en clase todos los beneficios de la globalización y cómo esta había mejorado el nivel de vida muchos países

Tu compañero Ángel no tarda en replicar: - "Profe, no estoy de acuerdo en que la globalización sea beneficiosa para la humanidad".

- "Pero Ángel, ¿no crees que este fenómeno aumenta la riqueza de todos y podemos disfrutar de muchos más bienes?" Replica tu profesor. Ángel no lo veía claro.

- "Ese es el problema, podemos tener muchos más bienes que hace siglos, pero ¿eso significa que somos más felices? Creo que nos han comido la cabeza".

Efectos positivos y críticas a la globalización.

Efectos positivos de la globalización.

La globalización ha traído consigo algunos efectos positivos:

A. Ha habido un gran aumento de la riqueza mundial. Esto ha sido positivo para muchos países que se han desarrollado mucho en los últimos años, como China, Corea del Sur, India o Singapur (entre otros).

B. Los consumidores podemos tener más variedad de productos y precios más bajos. Ahora, no tenemos que limitarnos a los productos de nuestro país, sino que tenemos una oferta mucho mayor.

C. Transformación social. El gran avance de la comunicación también ha permitido el aumento de los derechos en muchos países. Los derechos de niños, mujeres o de los trabajadores son cada vez mayores gracias a la globalización cultural.



Críticas a la globalización

Por supuesto, el proceso de globalización no está exento de críticas:

A. Favorece a las grandes multinacionales. Con la globalización las grandes multinacionales ven que pueden vender en todo el mundo y aprovecharse de los menores costes de los países menos desarrollados. Esto hace que vivamos en un mundo donde el poder y la riqueza esté cada vez más concentrado en unos pocos.

B. Las crisis se extienden muy rápido de unos países a otros. Ya que todos los países dependen de otros para comprar y vender sus productos, las crisis se extienden muy rápido entre países. *La crisis que empezó en EEUU en 2008 rápidamente se extendió a todo el mundo, debido a la importancia de ese país en la economía mundial. Con el COVID-19, el primer brote ocurrió en China en diciembre de 2019, pero para marzo el contagio había llegado Europa. Poco después llegaría a América y África. En este caso la movilidad de personas fue un inconveniente.*

C. Perjudica a los países muy pobres. La reducción de barreras al comercio puede perjudicar a los países pobres, que ven que no pueden competir con las grandes empresas multinacionales y no pueden vender sus propios productos. De esta manera, podemos decir que el gran aumento de la riqueza se ha concentrado en unos pocos países, mientras que muchos países continúan en pobreza extrema.

D. Los Estados pierden poder. Las grandes empresas llegan a gestionar más dinero que el de muchos países. Esto hace que muchas de estas empresas puedan imponer condiciones a los Estados, ya que si se marchan del país pueden provocar efectos económicos negativos y dejar a muchas personas sin trabajo. Como resultado, los ciudadanos nos quedamos en manos de estas empresas y sus decisiones.

¿Es la globalización positiva para el planeta?

Como acabas de ver hay argumentos a favor de la globalización, la mayoría relacionados con motivos económicos. Pero, por otra parte, también beneficia enormemente a las grandes empresas y fortunas. Además, muchos opinan que se están perdiendo muchas identidades culturales, ya que cada vez nos parecemos más.

¿Y tú qué opinas?



LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL LA GLOBALIZACIÓN Y EL COVID-19.

La rápida expansión del COVID es una muestra más del proceso de globalización y la rapidez con la que se transmiten mercancías, dinero, información o incluso un virus.

Los primeros casos se detectaron en China en diciembre de 2019, y por proximidad el virus ya estaba en enero en Tailandia, Corea del Sur, Japón y Australia. Ya a finales de enero el virus se propaga por Europa: Francia, Alemania, Italia, España, Bélgica y Reino Unido se unían a la lista. En febrero el virus se expande más por Asia: Irán, Israel, Irán, Kuwait, etc.

En marzo Italia, España y Francia anuncian sendos confinamientos. A partir de abril la situación se vuelve especialmente preocupante en Estados Unidos y en países de Centroamérica y Sudamérica: Brasil, Argentina, Perú, México, Colombia, Chile, etc.

Más tarde el virus se transmite con fuerza en India, Rusia y Sudáfrica. En unos pocos meses el virus se ha expandido por los 5 continentes. La globalización.



2. CRECIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICO.

La media de altura de los españoles mayores de 55 años es de 1,67, mientras que la de los que tienen entre 18 y 34 años es de 1,75. Es decir, los españoles hemos crecido de media unos 8 cm. Pero ¿a qué se debe el crecimiento de los españoles? Precisamente al crecimiento económico. Está demostrado que a medida que un país es más rico, su población crece de estatura.

• • ¿Qué diferencias hay entre crecimiento y desarrollo económico?

En ocasiones, las palabras **crecimiento** y **desarrollo** se usan como sinónimos, pero no lo son. El **crecimiento** es solo un aspecto del desarrollo. Es decir, que un país tenga crecimiento no implica que haya desarrollo, y para que un país haya **desarrollo** es necesario que haya algo más que el crecimiento.



• El crecimiento económico.

Hay **CRECIMIENTO ECONÓMICO** cuando se produce un aumento de la producción de manera sostenida en el tiempo. El crecimiento permite una mayor calidad de

El crecimiento económico implica un aumento en la capacidad de producción de una sociedad, lo que hace que sus habitantes puedan disfrutar de una mayor cantidad, variedad y calidad de bienes. Este crecimiento se traduce en una mayor calidad de vida.



Si pensamos en como vivía el rey de España en el año 1800, podemos asegurar que una persona española media de hoy vive ahora mucho mejor. Los alimentos a los que tenemos acceso hoy son mucho mejores y mucho más variados. Por mucho que el rey pudiera acceder a los manjares que deseara, tú puedes elegir entre sushi, turco o italiano y en 20 minutos un tío te trae el pedido a tu propia casa. Nuestra asistencia sanitaria es mucho mejor, ya que hasta un rey podía morir de enfermedades como fiebres tifoideas, viruela, gripe o difteria. Incluso las familias acomodadas a menudo perdían dos o tres hijos a causa de estas enfermedades. Hoy, tenemos vacunas y tratamientos para casi todas las enfermedades, lo que junto a la mejor alimentación ha hecho vivamos muchos más años.

[Crecimiento y desarrollo económico.](#)

También podemos ahora acceder a mucho más conocimiento, ya que, aunque el rey tenía inmensas bibliotecas, nosotros podemos acceder a información casi ilimitada a través de un clic de internet. Podemos hablar de los transportes, donde cuando el rey quería recorrer 300 km tenía que recurrir al medio más rápido del mundo: el caballo. En el 1800 nada era más rápido que el caballo, que era capaz de recorrer esos 300km en unos 3 días, algo que hoy hacemos en menos de 3 horas en coche. Pues sí, tú y yo vivimos mejor que el rey de España en 1800 y todo se lo debemos al crecimiento económico.



• • Indicadores para medir el crecimiento económico

Como nos podemos quedar únicamente en estas curiosidades, necesitamos un indicador que nos permita medir cuanto crecen las sociedades. El indicador más aceptado para medir el crecimiento económico es el PIB per cápita.

$$PIB \text{ CÁPITA} = \frac{PIB \text{ TOTAL}}{n^{\circ} \text{ habitantes}}$$



Utilizamos el PIB total porque, como vimos en el tema 6, mide el valor de todos los bienes y servicios producidos por una economía. Pero queremos saber el PIB per cápita (por persona) para aislar el efecto de los cambios de la población. Por ejemplo, si el PIB aumenta, pero el número de habitantes aumenta en mayor proporción, tendremos que repartir los bienes y servicios entre más personas con lo que al final a cada persona le tocará menos de media.

Así, en España en 1960 una persona podía disfrutar de media de un valor de producción anual (PIBpc) de 1.000 \$. En 2022, una persona puede disfrutar de una producción que equivale a 28.000\$. Este gran crecimiento económico ha permitido que los españoles puedan disfrutar de una mayor cantidad de bienes, de más variedad y de más calidad. Sin embargo, como vemos, aún estamos por debajo de países como Alemania, Estados Unidos, Francia, Inglaterra o Dinamarca, que pueden disfrutar de una producción de mayor valor.

	Alemania	\$44.184		Islandia	\$73.092
	Arabia Saudita	\$20.957		Japón	\$38.550
	Argentina	\$14.061		Marruecos	\$3.178
	Australia	\$56.135		México	\$9.249
	Bélgica	\$43.243		Nigeria	\$2.092
	Brasil	\$10.019		Panamá	\$14.409
	Colombia	\$6.237		Perú	\$6.598
	Corea del Sur	\$29.730		Portugal	\$20.575
	Costa Rica	\$11.856		Polonia	\$13.429
	Croacia	\$12.862		Rusia	\$10.248
	Dinamarca	\$56.335		Senegal	\$998
	Egipto	\$2.823		Serbia	\$5.599
	España	\$28.212		Suecia	\$53.248
	Francia	\$39.673		Suiza	\$80.837
	Inglaterra	\$37.455		Túnez	\$3.517
	Irán	\$5.252		Uruguay	\$17.252

El problema del PIB, como ya vimos, es que [hay una serie de limitaciones](#). El crecimiento económico no cuenta la distribución renta entre sus ciudadanos, de manera que toda la riqueza puede ir a parar a unos pocos. Tampoco tiene en cuenta la calidad de vida, ni la felicidad, ni si está destruyendo el medio ambiente. Debido a estos inconvenientes, es interesante conocer el concepto de desarrollo económico.

• El desarrollo.

Cuando hablamos de desarrollo, es interesante diferenciar 3 conceptos: desarrollo económico, desarrollo humano y desarrollo sostenible.



1 El desarrollo económico.

El **desarrollo económico** implica que, además de un aumento de la producción, se den otros cambios que mejoren condiciones económicas, sociales, políticas, y que aumenten la calidad de vida de los ciudadanos. No es solo crecer (cuantitativo), sino que se tienen en cuenta aspectos cualitativos que a veces son complicados de medir. **Por lo tanto, el desarrollo económico incluye los siguientes factores:**

Aumento de capacidad de producción



Calidad vida de los habitantes



Protección del medioambiente



Mejora en salarios, ahorros, sanidad, etc.



DESARROLLO ECONÓMICO



2 El desarrollo humano.

El **desarrollo humano** se entiende como la capacidad para desarrollar el máximo potencial de las personas.

Se han hecho muchos intentos para encontrar un indicador que muestre el desarrollo de una sociedad y pueda medir aspectos tan complejos. **Entre todos, el indicador que goza de más aceptación es el Índice de Desarrollo Humano (IDH)**, que mide la esperanza vida, el PIB per cápita y el nivel educativo de un país. Si una persona tiene salud (medida por la esperanza de vida), riqueza (medida por el PIB) y va años al colegio, tendrá posibilidades para desarrollarse.

El IDH es un intento de medir el desarrollo humano de una economía: mide la salud, la riqueza y la educación.



El IDH no está exento de problemas, ya que no tiene en cuenta el empleo digno, la contaminación o los derechos democráticos.

3 El desarrollo sostenible.

El **desarrollo sostenible** es aquel que permite satisfacer las necesidades presentes sin comprometer las necesidades de generaciones futuras.

En los últimos años ha ganado peso el concepto de desarrollo sostenible, ya que el modelo de crecimiento que llevan muchos países está acabando con muchos recursos del planeta y poniendo en cuestión si las futuras generaciones podrán disfrutar de muchas cosas que tenemos hoy. Para ser sostenible, el desarrollo tiene que tener en cuenta tres aspectos:

- **Aspecto medioambiental.** El desarrollo debe permitir la producción de bienes y servicios sin destruir los recursos naturales. Para ello es clave la inversión en energías renovables y el ahorro del agua y otros recursos.

- **Aspecto social.** El desarrollo debe permitir que las personas puedan explotar su potencial con atención sanitaria y educación adecuados. Además, deben conseguir que no haya discriminaciones e igualdad de oportunidades.

- **Aspecto económico.** El desarrollo también debe permitir el crecimiento económico, pero con un reparto más equitativo entre los ciudadanos de todos los países.



● Indicadores de desarrollo social.

Acabamos de ver que para medir el crecimiento económico usamos el PIB per cápita. Sin embargo, el desarrollo incluye una serie de aspectos que son más complicados de medir.

● ● ¿Qué indicadores nos pueden decir que un país está desarrollado socialmente?

- Los ciudadanos cubren sus necesidades y tienen un nivel de vida digno. Es decir, pueden acceder a alimentación y vivienda. **Un buen indicador para poder medirlo es a través de la pobreza extrema.**

- Hay posibilidad de educación para poder desarrollarse personalmente. **Lo podemos medir a través del nivel de alfabetización** (personas que saben leer y escribir) o a través del porcentaje de personas que tienen completa la educación básica (hasta secundaria).

- Los ciudadanos tienen **atención sanitaria de calidad.** Para medirlo **un buen indicador suele ser la esperanza de vida al nacer**, es decir lo que de media viven las personas en una sociedad o un país. **También podemos utilizar el porcentaje de niños vacunados**, ya que las vacunas permiten erradicar o limitar los efectos de las enfermedades. **Otro indicador a veces usado es el de mortalidad infantil.**

- Existe igualdad de oportunidades para las personas con independencia de su procedencia, su género, su raza o su ideología. Es decir, no hay discriminaciones. Para medir la desigualdad de género vimos que podíamos usar el indicador de la brecha salarial.



- Los Gobiernos aseguran los **derechos y libertades de las personas**, y la justicia y las fuerzas del orden defienden estos derechos y libertades. No hay corrupción.

- Se protege al medioambiente, asegurando que no se agotan los recursos ni se destruyen los ecosistemas.

● ● ¿Hemos mejorado en el desarrollo a nivel mundial?

Si vemos los datos de los principales indicadores, vemos como a nivel mundial ha habido una gran mejoría en los últimos 200 años (excepto por el medioambiente).

Pobreza extrema. En 1820 sólo una pequeña elite tenía un elevado estándar de vida, mientras que la gran mayoría de la gente (más del 90%) vivía en condiciones que llamaríamos hoy de extrema pobreza. En 2024, este dato es menor al 10%.

Nivel de alfabetización. En 1820, apenas un 15% de la población sabía leer y escribir. Hoy, la cifra es del 85%.

Atención sanitaria. En 1820 la atención sanitaria era tan precaria que cerca del 45% de los niños morían antes de cumplir los 5 años. Hoy, esa cifra está por debajo del 5%.

Libertad y derechos. En el 1800 casi toda la población vivía sometida bajo algún tipo de gobierno dictatorial que les privaba de muchos de los derechos fundamentales. Hoy, más del 50% de la población vive en una democracia.



No cabe duda de a que nivel mundial hemos hechos grandes avances gracias al crecimiento y desarrollo económico y que ahora la situación está mucho mejor que hace 200 años. Sin embargo, existen muchos países que no han llegado a alcanzar estos niveles de desarrollo.

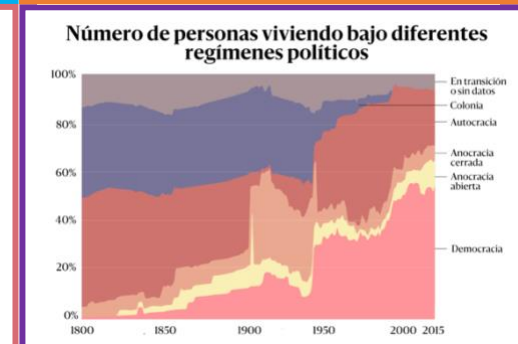
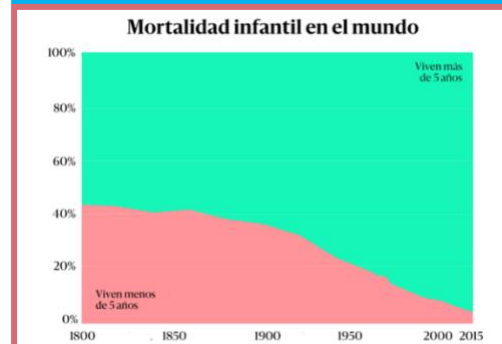
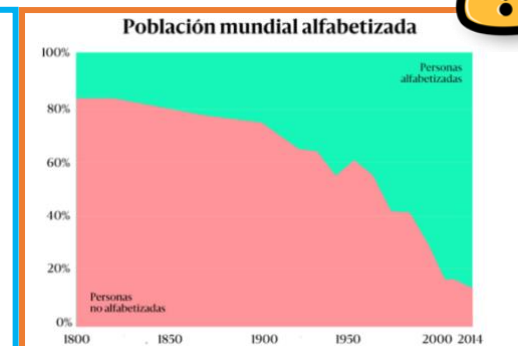
● ● ¿Qué es un país no desarrollado?

En la actualidad, el planeta tiene una población con enormes diferencias en sus niveles de vida. En un extremo se halla Norteamérica y Europa occidental, donde el 1% es el más rico de la población y goza aproximadamente de 20% del ingreso y consumo mundiales. En el otro extremo están algunos países no desarrollados de África y Asia, donde 1.000 millones de personas viven en absoluta pobreza, muy lejos de la calidad de vida de los países occidentales. ¿Pero que es un país no desarrollado?

La característica más importante de un **PAÍS NO DESARROLLADO** es que tiene un bajo PIB *per cápita*. La población en los países más pobres gana sólo un 5% de lo que gana la población de los países de altos ingresos.

Aunque cada país no desarrollado tiene sus particularidades, las características comunes de estos países son:

- Baja renta por habitante.
- Escasa estructura sanitaria.
- Elevadas tasas de crecimiento de la población.
- Bajos niveles de alfabetización.
- Bajo nivel de ahorro.



3. FACTORES QUE INFLUYEN EN EL CRECIMIENTO.

En este apartado nos vamos a centrar en el crecimiento a largo plazo, es decir, en cómo la producción per cápita aumenta de manera sostenida a lo largo de los años.

• La productividad es la clave: ¿cómo puede aumentar?

A largo plazo, la clave para el crecimiento económico, es decir el aumento de la producción de bienes, está en la productividad. La productividad nos indica cuánto es capaz de producir un trabajador en un periodo de tiempo. Si los trabajadores aumentan su productividad, podrán producir más alimentos, ropa, viviendas o dispositivos tecnológicos en menos tiempo, con lo que habrá crecimiento económico y viviremos mejor.

Los principales factores que permiten el aumento de la productividad son:

A Aumento del capital físico. El capital físico son todas las máquinas y herramientas que permiten a un trabajador producir más. Es obvio que una persona podrá producir mejor y más rápido con una excavadora que con una pala. El Estado puede contribuir al capital físico invirtiendo en infraestructuras como carreteras, vías de tren, etc.



Este es uno de los motivos del gran crecimiento de China en las últimas décadas. Desde 1980, China ha dedicado más del 40% de su PIB a estos bienes de inversión. Para que te hagas una idea, Estados Unidos dedica menos del 20%.



B Mejorar el capital humano. Que un trabajador tenga buenas máquinas no es suficiente, hay que saber utilizarlas. El capital humano es la formación y experiencia de los trabajadores que les permite producir mejor.

Invertir en educación se hace clave para mejorar la productividad de nuestros trabajadores. Esta ha sido una de las claves de países del sudeste asiático en las últimas décadas, que en 1960 veían como más de la mitad de sus habitantes no habían pisado la escuela. Hoy en día, países como Singapur presumen de uno de los mejores sistemas educativos del mundo.



C Progreso tecnológico. Una mejora de la tecnología es clave para que los trabajadores puedan producir más. En los primeros temas vimos como el lector de código de barras había sido clave para el aumento de la productividad de los supermercados, ya que ahora los cajeros no tenían que teclear eternos códigos de cada producto.



Los avances científicos son claves para el desarrollo de la tecnología. Pero para que estos avances se puedan aplicar a la actividad económica, es clave la inversión en I+D (investigación y desarrollo).

• ¿Qué pueden hacer los gobiernos para aumentar la productividad?

Los gobiernos pueden hacer una serie de inversiones que contribuyan al aumento de productividad. Además, la estabilidad política también es importante.

- **Invertir en capital físico como infraestructuras** (vías de tren, carreteras, aeropuertos) para que las empresas puedan transportar sus mercancías más rápido.

- **Invertir en capital humano y el sistema educativo.** La escuela es el primer lugar donde nos formamos. La inversión en el sistema educativo hará que en un futuro se tenga trabajadores más cualificados que producen mejor (como en Singapur). También es importante dar ayudas a la formación de los trabajadores en las empresas.

- **Invertir en investigación y desarrollo.** Si el gobierno invierte en I+D, habrá más avances científicos y las empresas podrán mejorar su tecnología y producir mejor.

- **Estabilidad política y derechos de propiedad.** Nadie montaría un negocio si pensara que le pueden robar sus propiedades. Para ello es clave que haya buenas leyes y un buen sistema político que haga que estas se cumplan. La ley debe decir que tus propiedades son tuyas y que nadie te las puede quitar. Los tribunales de justicia y la policía deben ser honrados y el sistema político estable para que las leyes no cambien de la noche a la mañana. En muchos países hay mucha corrupción y esto no se cumple, por lo que se reducen los incentivos para crear empresas y la productividad y crecimiento se ven afectados.

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

EL PROBLEMA DE LA PRODUCTIVIDAD EN ESPAÑA.

España tiene un grave problema de productividad, un 25% inferior a la alemana y un 33% inferior a la francesa. La baja productividad nos lleva a dos situaciones poco deseables.

En primer lugar, tenemos que trabajar, de media, más horas que alemanes y franceses. Es lógico, si producimos menos por hora, tendremos que trabajar más horas.

En segundo lugar, los salarios son muy inferiores. Una menor productividad nos lleva a una menor producción, y esto hace que haya menos rentas que se puedan repartir y, por tanto, los salarios sean más bajos.

EL ALUMNO Y LA ECONOMÍA

EL AUMENTO DE PRODUCTIVIDAD DE NOELIA.

Noelia estaba obsesionada en hacer los trabajos de economía en menos tiempo, ya que decía que se le iban tardes y tardes y no conseguía gran resultado.

Después de estudiar el tema de la productividad lo tuvo claro. Noelia empezó a hacer los trabajos en el ordenador de su padre, lo que le permitía ir mucho más rápido que haciéndolos a mano. A continuación, instaló varios programas informáticos que le ayudarán a mejorar el aspecto de sus trabajos. Por último, hizo varios cursos gratuitos que encontró en YouTube, que explicaban como usar estos programas.

En pocos meses, Noelia pasaría de un 6 a un 9, y todo gracias a la productividad.

4. FACTORES QUE IMPIDEN EL DESARROLLO.

Como hemos visto, en el mundo hay muchos países con problemas para desarrollarse con millones de personas viviendo en pobreza extrema. **Los principales factores que impiden este desarrollo son los siguientes.**

A Escasa libertad en algunos mercados.

En muchos países subdesarrollados hay una fuerte intervención en algunos mercados en los que no sería necesario, ya que son **perfectamente competitivos**. Esto suele ser contraproducente porque los mercados, a través de los precios, guían a los consumidores y a los productores, diciéndoles qué mercados y empresas son más rentables. **Esto hace que no surjan muchas empresas que podrían ser rentables si hubiera libre mercado.**



El sistema financiero también suele presentar mucha intervención, por lo que **los ahorradores tienen dificultades para sacar una rentabilidad**, y aquellos que necesitan dinero tienen problemas para encontrarlo. Esto hace que sea más complicado llevar proyectos que serían muy buenos para la economía.

B Problemas de déficit público e inflación.

Los Estados de estos países suelen estar **altamente endeudados (hay déficit público)**, lo que hace que mucha parte del dinero de los impuestos tenga que destinarse a pagar intereses en lugar de a proyectos interesantes para el país.



En ocasiones **los gobiernos imprimen demasiado dinero, lo que provoca inflación**. Esto hace que ahorrar no sea tan interesante, lo que dificulta las inversiones en el país.

C Escasez de capital físico y humano.

En estos países hay pocas infraestructuras y fábricas, lo que **complica la creación de riqueza**. Esta situación, además, no es fácil de superar. Para poder invertir hay que ahorrar, y los habitantes de estos países lo tienen complicado, ya que al tener ingresos bajos apenas se lo pueden permitir.



La situación no mejora con el capital humano, ya que la formación es muy baja en estos países, lo que incide de manera negativa en la productividad.

D La relación comercial con los países desarrollados.

Siguiendo la teoría de la ventaja comparativa, estos países deben especializarse en aquellos bienes en los que son comparativamente mejores. **Como no tienen mucho capital, ni físico ni humano, deben especializarse en sectores poco cualificados que requieran mucha mano de obra**. Además, dada la cantidad de tierras que tienen para cultivar, la agricultura suele ser un buen sector para especializarse.



El problema es que los países desarrollados (como la UE) a menudo ponen **barreras proteccionistas que impiden a estos países exportar los productos agrícolas**. El resultado es que estos países acaban importando bienes de sectores con elevada cualificación y, por tanto, de elevado coste, y tienen problemas para exportar los suyos.

Esta es una crítica hecha a menudo a los países desarrollados, que ponen en dificultades a los países menos desarrollados.

• • El círculo vicioso de la pobreza.

Hemos visto que para aumentar la productividad es clave invertir en capital físico, humano, o en I+D. El problema es que para invertir es necesario ahorrar primero. Como estos países tienen tan poca renta, tienen que dedicarla prácticamente al consumo.



Si tenemos pocos ingresos no hay ahorro. Sin ahorro no hay inversión, al no invertir, la productividad baja, y como la productividad es baja, la renta de estos países sigue siendo baja, por lo que no pueden ahorrar.



LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

En los últimos años, Venezuela está sufriendo una inflación terrible fruto de imprimir demasiado dinero. Así, un dólar se obtiene por 248.521 bolívares en el cambio oficial, muy restringido, y 5.921.486 en el mercado paralelo. Un rollo de papel higiénico valdría 2,6 millones de bolívares.

EL PROBLEMA DE IMPRIMIR DEMASIADO DINERO.



En esta situación, el dinero no vale prácticamente nada, de hecho, algunos venezolanos ven más útil usar el dinero donde antes usaban el papel higiénico. ¿Se entiende?

5. CONSECUENCIAS DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA.

El crecimiento económico es, sin duda, uno de los grandes objetivos de la mayoría de sociedades y ha sido realmente importante en países como China, India y gran parte del sudeste asiático, así como Brasil o Sudáfrica, donde **ha sacado a millones de personas de la pobreza**.



• • ¿Pero no hay muchas diferencias entre países ricos y pobres?

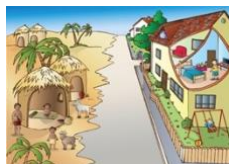
Pues sí, todavía las hay, pero, aunque pueda parecer lo contrario, la desigualdad entre países se ha reducido a lo largo de las últimas décadas. Y es que, gracias al crecimiento económico, desde 1990, unos 1.500 millones de personas salieron de pobreza extrema (aunque aún quedan más de 700 millones de personas).



Nota: cuando hablamos de pobreza extrema hay que hacer distinciones según países: en los países más pobres hablaríamos de vivir con menos de 1 dólar al día, en Estados Unidos sería unos 30 y en España unos 10.

• • El problema de la acumulación de capital.

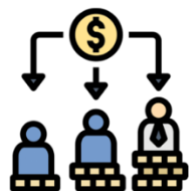
Sin embargo, la desigualdad en la riqueza no se da solo entre países, sino que cada vez hay más diferencias dentro de los propios países desarrollados, es decir, entre personas.



Tanto en Estados Unidos como Europa, la pobreza es cada vez mayor. De hecho, en Estados Unidos, el 1% más rico controla el 40% de la riqueza del país, mientras millones de personas están una situación de pobreza. Allí, el 90% de lo más pobres, solo tiene el 23% del total de la riqueza. En España la situación tampoco es buena, en donde el 1% más rico controla el 25,1% de la riqueza y el 10% más rico tiene el 53,8%. Como vemos en la infografía, el 10% más pobre solo tiene el 0,1% de la riqueza y el 50% más pobre apenas suma un 10,3% de toda la riqueza.

¿Dónde está la riqueza de España?

Distribución de la riqueza nacional por deciles en España en 2017*



Estas diferencias de ingresos dentro de un país generan lo que se conoce como pobreza relativa. Una persona está en situación de **POBREZA RELATIVA** cuando gana menos del 60% de la renta mediana del país.

El problema de la pobreza relativa es que las personas que la sufren pueden recibir cierta exclusión social que les impida su desarrollo personal. En España, se estima que el 25% de las personas podrían sufrir pobreza relativa.

• • ¿Por qué está creciendo la desigualdad?

Por un lado, una de las causas es el impacto de la globalización sobre los trabajadores menos cualificados. Muchas empresas se llevan su producción a países menos desarrollados donde pueden pagar menos salarios. Esto provoca que los trabajadores poco cualificados de los países desarrollados abundan y no encuentren trabajo, y los que lo hacen, tengan que conformarse con bajos salarios.

Por otro lado, otro problema es la revolución digital. Las nuevas tecnologías han permitido que los trabajadores cualificados se vuelvan mucho más productivos lo que les ha permitido ganar más dinero. Por ejemplo, los ingenieros o los matemáticos están viendo como sus salarios aumentan. Pero, por otro lado, los trabajadores poco cualificados están viendo como en muchas ocasiones esta tecnología les reemplaza y ven reducidos sus salarios. Por ejemplo, cada vez se necesitan menos trabajadores en cadenas de montaje, ya que las nuevas tecnologías pueden realizar ese trabajo.



Como ves, por un lado y por otro, las personas poco cualificadas ven como ganan menos dinero, lo cual está aumentando la desigualdad.

Una gran desigualdad es algo que ninguna sociedad desea. Cuando la desigualdad de un país es elevada, también lo es su inestabilidad social y, en consecuencia, la probabilidad de conflicto, ya que gran parte de la población queda excluida del crecimiento económico. Además, las desigualdades de hoy pueden transformarse en aún mayores desigualdades futuras, sobre todo si afectan a los menores de edad al trasladarse la pobreza de los padres a los hijos.

• • ¿Qué podemos hacer para solucionar esta gran desigualdad de la renta?

- Dar formación y educación a todas las personas para que puedan alcanzar un buen nivel de cualificación. Al final y al cabo, la educación es el mejor instrumento para poder reducir las desigualdades.



- Mejorar el sistema de pago de impuestos y de ayudas. La mayor carga de impuestos la soportan las clases medias, mientras las clases más altas están encontrando fórmulas para no pagar todos los impuestos que deberían. Por otro lado, se debe mejorar el sistema de ayudas para cubrir a aquellos más desfavorecidos.

- Creación de una renta básica universal. En los últimos años muchos expertos están haciendo una **propuesta de renta básica universal** que asegure un mínimo nivel de ingresos para satisfacer las necesidades más básicas de todo individuo.

6. CONSECUENCIAS DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL MEDIOAMBIENTE.

Aunque algunos países del sudeste asiático han crecido mucho. Si vas a ciudades como Bangkok verás que la contaminación es escandalosa. Esto causa graves problemas a la ciudad y a sus habitantes. De hecho, muchos de ellos van con la boca tapada.

La conexión entre la actividad económica y el medioambiente es innegable. Las empresas necesitan una gran cantidad de recursos que nos proporciona nuestro entorno y, a su vez, los bienes producidos provocan efectos en el medio natural. Vamos a verlo.

• Las funciones económicas del medioambiente.

El medioambiente cumple principalmente tres funciones económicas:

1 Proveedor de recursos. El medioambiente nos proporciona una gran cantidad de materias primas imprescindibles para la producción (minerales, madera, energía, etc.) y para el consumo directo de los seres humanos (alimentos o agua)



2 Receptor de residuos. El medioambiente puede absorber gran cantidad de residuos que genera la producción y el consumo, pero hasta un cierto límite. Así el mar, los ríos, el suelo o el aire pueden absorber una cierta cantidad, pero al sobrepasar ese límite aparece la contaminación.



3 Suministrador de servicios a la sociedad. El medioambiente nos da una gran cantidad de servicios. Nos permite hacer investigaciones que han supuesto avances para la humanidad. También es un gran atractivo turístico, ya que todos disfrutamos de los maravillosos paisajes que podemos encontrar por todo el planeta.



• Los principales problemas ambientales.

Estas 3 funciones son muy importantes para la actividad económica. Sin embargo, cuando se produce un abuso de estas funciones llegan los problemas ambientales:

1 El efecto invernadero y cambio climático. Consiste en el calentamiento de la Tierra debido a la concentración de gases contaminantes. Estos gases se producen por la quema de carbón y petróleo principalmente, que provocan lo que se conoce como efecto invernadero.



Al acumularse los gases, parte de la energía del sol vuelven a la Tierra, porque estos gases impiden que se vayan al espacio. El resultado es el **aumento de la temperatura, lo que perjudica a la agricultura, la ganadería, el agua** y supone **riesgos de inundaciones al elevarse el nivel de mar**, además de provocar desertización. De no solucionarse, el nivel del mar podría acabar con muchas ciudades costeras y la agricultura correría serio peligro.

Los países ricos son los principales responsables, ya que el 7% más rico emite el 50% de todo el dióxido de carbono.

2 La reducción de la capa de ozono. La emisión de algunos gases también ha provocado el deterioro de la capa de ozono, lo que hace que **los rayos solares penetren más fácilmente en la atmósfera**. Estos rayos tienen efectos muy **perjudiciales para los seres humanos, las plantas y muchos seres acuáticos**.



3 La contaminación. Se produce siempre que el medioambiente no es capaz de absorber todos los residuos que generan los seres humanos, lo que **provoca daños en el agua, el aire o la tierra. Sus efectos son enfermedades, muertes y desequilibrios en muchos ecosistemas**.



4 Pérdida de diversidad biológica. Ha aparecido debido a la pesca y la caza indiscriminada, el uso de químicos en la agricultura y la sobreexplotación de bosques. En las últimas décadas se ha producido la extinción de muchas especies animales y vegetales lo que **puede provocar efectos negativos incalculables, ya que la diversidad es vital para la alimentación y las medicinas**.



5 El agotamiento de recursos naturales. El alto nivel de consumo que llevan las sociedades modernas está reduciendo las reservas de recursos del planeta. De seguir a este ritmo, pronto tendremos **problemas con las materias primas más básicas, tanto las renovables (como la madera) como las no renovables**.



6 Generación de residuos. La gran cantidad de residuos que provocamos en la producción y el consumo están creando auténticos vertederos en el planeta. Nuestros mares y muchos territorios se están llenando de basura, lo que acaba por **provocar daños para la salud de los seres humanos**.



• • La huella ecológica.

La huella ecológica mide el impacto de las actividades humanas sobre la naturaleza, que se refleja en la superficie necesaria para producir los recursos y absorber los efectos de dicha actividad.

Según los últimos estudios, necesitaríamos **1,75** planetas para poder llevar a cabo todas las actividades. ¿Qué significa esto? Que estamos consumiendo más recursos de los que el planeta es capaz de generar. Más que preocupante sin duda.



7. LOS OBJETIVOS DEL DESARROLLO SOSTENIBLE (ODS).

En la década de los 70 algunas personas empezaron a darse cuenta de la gravedad de estos problemas medio ambientales. Después de varios estudios, se llegó a la conclusión de que si el actual incremento de la población mundial, la industrialización, la contaminación, la producción de alimentos y la explotación de los recursos naturales se mantenía sin variación, se alcanzarían los límites absolutos de crecimiento en la Tierra durante los próximos cien años.

En las últimas décadas está habiendo una mayor conciencia de la gravedad del problema medioambiental. Los países empezaron a reunirse todos los años para decidir qué podían para tratar de poner freno a los problemas medioambientales.

Los **ODS** son unos objetivos que buscan conseguir un desarrollo sostenible que permite satisfacer las necesidades presentes sin comprometer las necesidades de las generaciones futuras, garantizando que el crecimiento económico llegue a todos, el cuidado del medioambiente y el progreso social.

En el año 2000, 191 países firmaron los objetivos del milenio que se debían cumplir hasta el 2015, y de los cuáles muchos se consiguieron. Sin embargo, todavía quedaba mucho por hacer. En 2015, 193 países miembros de la ONU firmaron los objetivos del desarrollo sostenible 2015 – 2030, también conocido como Agenda 2030.

Para conseguir este desarrollo sostenible se han establecido 17 objetivos:



España, se ha situado en el puesto 22 por su nivel de compromiso con estos objetivos. **España obtiene sus mejores resultados en el ODS 6** (agua limpia y saneamiento) y el **ODS 7** (energía asequible y no contaminante). El desempeño en el ODS 3 (salud y bienestar) y el ODS 4 (educación de calidad) también es bastante positivo.

Podemos decir que estos 17 objetivos se resumen las siguientes metas:

- Acabar con la pobreza y el hambre garantizando una vida sana.
- Conseguir el acceso universal a servicios básicos como el agua y la energía sostenible.
- Garantizar la igualdad de oportunidades de desarrollo a través la educación y el trabajo decente.
- Reducir las desigualdades en el mundo, especialmente las de género.
- Cuidar el medioambiente protegiendo los océanos y los ecosistemas.
- Promover la colaboración entre ciudadanos, gobiernos y empresas.



• • Concienciación de empresas, familias y Estado.

Para conseguir estas metas necesitamos la implicación activa de empresas, el Estado y los propios consumidores.

Las empresas deben asumir la responsabilidad que tienen con el medio ambiente. Sería interesante que empiecen a sustituir las fuentes de energía que emiten carbono (como carbón, gas y petróleo) por otras más limpias como la eólica o la solar.

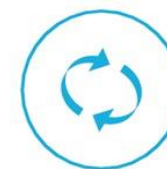
El Estado debe diseñar una política ambiental adecuada. Los impuestos ecológicos (quien contamina paga), o la regulación de actividades contaminantes con licencias máximas de emisiones de CO2 deben ser algo obligatorio en cada país. Ayudar con subvenciones que protegen el medioambiente también es una buena estrategia.

Los consumidores deben concienciarse de la necesidad de reciclar, reutilizar y reducir (regla de las tres erres). La separación de la basura en casa (o en el instituto) es imprescindible (reciclar). De la misma manera, no cambiar de móvil cada poco tiempo, no utilizar tantas bolsas de plástico o usar menos luz y agua (reducir) es muy importante. Utilizar otra vez esos papeles que apenas están escritos o aprovechar la ropa de tus hermanos mayores (reutilizar), es otra manera genial de proteger el medioambiente.



REDUCIR

Disminuir la cantidad de residuos que generamos, por ejemplo, eligiendo productos con pocos envoltorios, usando envases retornables, o comprando solamente lo necesario.



REUTILIZAR

Darle un nuevo uso al residuo antes de desecharlo. Por ejemplo, usando las hojas por ambos lados, o recargando las botellitas de agua.



RECICLAR

Utilizar el residuo como materia prima y generar un nuevo producto, por ejemplo, cuando reciclamos papeles para hacer otros nuevos, o botellas para hacer tuberías y macetas.

8. EL ESTADO DEL BIENESTAR.

A inicios del siglo XX la mayoría de países occidentales se organizaban bajo un sistema de economía de mercado, donde, como vimos en el tema 2, las decisiones eran tomadas a través de los mercados sin apenas intervención del Estado. Pero tras el crack del 29 y la Segunda Guerra Mundial, estos países se vieron sumidos en una gran situación de pobreza, donde muchos de sus ciudadanos tenían dificultades para cubrir sus necesidades más básicas. Las economías de mercado no encontraron solución a estos problemas. Así, surgió el Estado del Bienestar.



El **ESTADO DEL BIENESTAR** es un concepto político-económico en el que el Estado cubre los derechos sociales de todos los ciudadanos del país y garantiza a la gente un nivel digno de vida.

Para asegurar estos derechos, los países dan una serie de servicios y prestaciones públicas a los ciudadanos. Aunque hay diferencias entre países, las principales son:

- **Pensiones al llegar la jubilación** en función de los años y cantidades cotizados.
- **Ayudas temporales** a las personas desempleadas para que puedan cubrir sus necesidades mínimas.
- **Asistencia sanitaria** gratuita para todos los ciudadanos.
- **Educación gratuita** para todos los ciudadanos.
- **Ayudas** a las personas dependientes o sin recursos.

• • Problemas actuales del Estado del Bienestar.

El modelo se ha encontrado con el problema de que la cantidad de personas que requieren de ayudas ha aumentado, lo que ha hecho que aumenten los gastos del Estado. Las razones son las siguientes.

- **Cambios demográficos.** Ha habido un aumento de la edad media de la población debido al descenso de la natalidad y el aumento de la esperanza de vida. Este hecho hace complicado mantener el sistema de actual de pensiones, en donde cada vez hay más pensionistas que hacen que el gasto suba hasta 150.000 millones al año. Además, el envejecimiento de la población también aumenta los gastos en sanidad.



- **Cambios sociales.** Ha habido una ruptura de la estabilidad familiar, con un gran aumento de divorcios y familias mono-parentales que suelen necesitar ayudas. Muchos de los problemas que antes eran solucionados en la familia, hoy necesitan de recursos públicos.

- **Cambios económicos.** Se ha creado un mercado de trabajo centrado en los servicios, lo que genera gran inestabilidad en el empleo debido a los ciclos económicos. España es muy dependiente del turismo, donde hay gran proporción de empleos temporales, de manera que cuando viene una crisis, el turismo baja y se destruye mucho empleo.



- **La globalización.** El mundo global en el que vivimos permite que muchas empresas lleven la producción a países menos desarrollados donde hay menos normativa sobre medioambiente y se pagan menores salarios. Esto ha provocado que muchos países occidentales convivan con una gran cantidad de desempleados que requieren de ayudas.



• • El futuro del Estado del Bienestar

Puesto que el Estado no tiene recursos ilimitados, a medida que esta necesidad de ayudas aumenta nos encontramos con un grave problema. Tenemos que elegir en el futuro qué gasto podemos asumir, cuál no podrá ser asumido, y de dónde sacaremos el dinero. En general, podemos decir que nos encontramos con 3 grandes desafíos en España.

1. EL DESAFÍO DE LAS PENSIONES. Las pensiones van a seguir en aumento. En el futuro habrá que decidir, o bien recibir menos pensiones, o bien subir impuestos o recortar otras partidas de gastos. Hablaremos de este problema más adelante



2. EL DESAFÍO DE LA EFICIENCIA DEL GASTO. Cualquier economista sabe que la clave de administrar unos recursos escasos es hacerlo con eficiencia. En España hay muy poca tradición de evaluar el gasto público y los efectos que provoca. Como hemos dicho, para mantener los niveles de bienestar, el Estado deberá tener claro qué gastos son primordiales y cuáles no.



3. EL DESAFÍO DE LA ECONOMÍA SUMERGIDA Y EL FRAUDE FISCAL.

Si bien hay mucho que mejora por el lado del gasto, no podemos olvidar los ingresos. **La economía sumergida es el conjunto de actividades económicas no declaradas, y que por tanto evitan el pago de impuestos a la Hacienda Pública. Así, cuando las empresas o las personas no pagan los impuestos que deberían, decimos que hay fraude fiscal.** Se pierden 60.000 millones en este concepto que podrían utilizarse para mejorar la sanidad, la educación y todo tipo de ayudas. Si de verdad queremos mantener el Estado del Bienestar, se hace imprescindible poner los medios que detecten y sancionen el fraude fiscal. Además, la economía sumergida lleva a precarización del empleo.

4. CRISIS DE LA CLASE MEDIA. La clase media, es el origen fundamental de los recursos que sostienen el Estado de bienestar (2/3 de los impuestos vienen de la clase media). Pero tras las últimas crisis claramente se ha frenado el crecimiento de la renta de esta clase media, mientras que los más ricos han visto como su riqueza cada vez crecía más. Se requiere un nuevo planteamiento a la hora de pagar impuestos, en donde las grandes fortunas deberían ser los que más aporten en lugar de castigar a la clase media. Muchas personas exigen un mayor esfuerzo por parte de las empresas digitales, ya que son las primeras empresas mundiales (en estos momentos) por capitalización bursátil, como Google, Amazon, Facebook y Apple. Estas empresas ganan muchos beneficios en todos los países occidentales y apenas pagan impuestos en proporción a estos beneficios. Algo debe cambiar si queremos mantener el Estado del bienestar.

• ¿Se podrán pagar las pensiones en el futuro?



En los últimos años estamos ingresando por cotizaciones sociales y otros conceptos menos de lo que necesitamos para pagar las pensiones.

• • ¿Por qué estamos teniendo problemas estos últimos años?

- **Los ingresos por cotizaciones sociales bajaron con la crisis.** Si recuerdas, dijimos que los trabajadores y empresas cotizaban un % del salario del trabajador. En 2007 había 20 millones de personas trabajando, pero con la crisis la cantidad bajó a poco más de 16 millones en 2013. Aunque se mejoró mucho (hasta el Covid en 2020), **probablemente necesitaremos salarios más altos para poder mejorar en este concepto.**



- **Hay un envejecimiento de la población,** y cada vez hay más pensionistas. En 2001 había 7 millones de pensionistas y en 2024 más de 9 millones. El número se espera que siga subiendo por lo que el gasto de la seguridad social seguirá aumentando. Además, hay pensionistas que cobran 2 pensiones, por tanto, el número de pensiones a pagar es de algo menos de 10 millones.

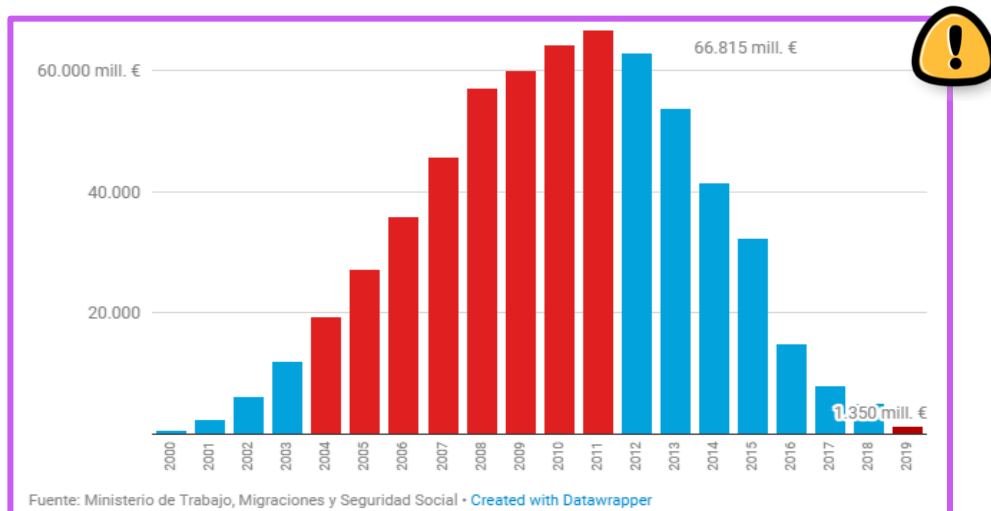


• • ¿Y entonces, qué vamos a hacer?

Desde hace tiempo se sabía que el gasto en pensiones iría en aumento, por ese motivo, cuando ingresábamos más dinero por cotizaciones que el gasto que había que hacer en pensiones se empezó a meter el dinero en una hucha llamada "fondo de reserva de la seguridad social"



En 2011 llegamos a tener 66.815 millones en la hucha. Pero a partir de 2011 los gastos en pensiones empezaron a ser mayores que los ingresos y por tanto hemos empezado a sacar dinero de la hucha todos los años. Es decir, como una familia, si gastamos más de lo que ingresamos, tenemos que sacar dinero de los ahorros y la hucha se vacía.



• • ¿Entonces habrá pensiones a partir de ahora? ¿Y en el futuro?

Bueno, es la pregunta del millón, y según a quien le preguntes te dirá una cosa u otra, pero entre las muchas opciones que se han barajado para poder pagar las pensiones, parece ser que hay 3 que son más probables a corto plazo.



1. **La primera es aumentar la edad de jubilación** (se subió hace unos años de 65 a 67 años y se espera que pueda seguir subiendo). Recuerda que hemos dicho que el número de pensionistas va en aumento porque cada vez vivimos más (*nos ha dado por ahí*). Así que una solución podría ser que nos jubilemos más tarde, lo que automáticamente haría que hubiera menos personas pensionistas. **Esta medida sin embargo es muy impopular entre los ciudadanos y además no está claro si una persona puede trabajar en buenas condiciones con más de 67 años.**

2. **La segunda, y también muy poco popular, es que los pensionistas cobren menos dinero por cada pensión** y así por tanto gastaríamos menos dinero.



Para que entiendas las posibilidades de hacer esto debes entender que hay 3 tipos de pensiones.

• **Pensiones contributivas.** Son las que cobran aquellas personas que han trabajado un número mínimo de años (actualmente 15).

Aquellas personas que han cotizado más dinero (porque ganaban más) y que han trabajado más tiempo, tendrán una pensión más alta. Las pensiones máximas son alrededor de 2000 euros y la mínima unos 630.

• **Pensiones no contributivas.** Las cobran aquellas personas que no han trabajado o que no han llegado al mínimo de 15 años. Estas pensiones suelen ser de unos 370 euros.

• **Pensiones por incapacidad.** Las cobran personas incapacitadas o que ha tenido algún accidente que les impide volver a trabajar. La cantidad depende de la discapacidad.

Por tanto, como ves las posibilidades de descontar dinero no son tan grandes. Hay muchas personas ganando 370 o 630 euros y parece imposible que podamos recortarle algo de esa irrisoria cantidad, por lo que en cada de bajar la pensión, **aquellos que ganan más dinero serán los más probables de recibir el recorte.**

3. **La tercera posibilidad sería aceptar que vamos a gastar más dinero en pensiones que lo que recibimos por cotizaciones y que por tanto el dinero hay que sacarlo de otro lugar, como de los impuestos.**



El problema es que si gastamos dinero de impuestos en pensiones tendremos que dejar de gastar en otras cosas, y algunos **gastos importantes como sanidad o educación podrían disminuir.**

Ante esta situación, algunas personas como Bill Gates han sugerido que los robots empiecen a cotizar a la seguridad social. La idea es clara, si una empresa sustituye un trabajador por robots, estos tienen que cotizar por ellos. Cuál será la solución solo lo sabe el tiempo, pero hay algo que está claro, *la cosa se está poniendo muy mal.*

• Flujos migratorios y Estado del Bienestar.



Gracias a la globalización y la evolución de la tecnología y los transportes, en las últimas décadas hemos visto una gran cantidad de flujos migratorios, es decir, muchas personas que emigran a otros países. En muchas ocasiones, **las personas vienen de países menos desarrollados a países más desarrollados** en busca de una vida mejor o de más oportunidades de la que tienen en sus países (muchos de estos países son dictaduras donde no se respetan todos los derechos humanos).

Como acabamos de ver, en muchos países occidentales se ha desarrollado un Estado del Bienestar donde los ciudadanos reciben algunos servicios gratuitos (como educación y sanidad) y una serie de ayudas cuando están en una situación desfavorable (como desempleo, baja por enfermedad o jubilación). Ante esta situación, muchas personas están empezando a criticar la entrada de inmigrantes justificando que únicamente vienen a su país en busca de estas ayudas. La lectura de estas personas, es que los inmigrantes se benefician de ayudas gracias los impuestos que pagan los ciudadanos nacionales.

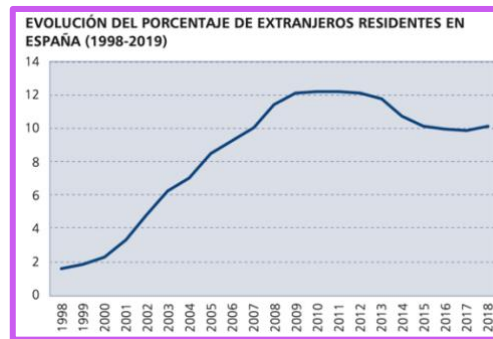


¿Es cierto que los inmigrantes vienen por estas ayudas? Y en ese caso ¿se aprovechan de los impuestos de los ciudadanos nacionales?

Para responder a la primera pregunta necesitaríamos saber las razones de una persona para emigrar a otro país: puede ser por cercanía geográfica, facilidad de encontrar empleo, posibilidad de un mayor salario, respeto hacia su cultura, existencia de otros inmigrantes de su país y, por su supuesto también **generosidad del Estado de bienestar**. Es complicado saber la verdadera razón, pero muchos inmigrantes lo que desean es prosperar en un país en el que puedan alcanzar un nivel de vida digno, y para poder prosperar es necesario trabajar.



Para la segunda pregunta se han hecho algunos estudios que tratan de evaluar los impuestos que pagan los inmigrantes y los comparan con las ayudas que han recibido. En España hemos visto como la inmigración aumenta en las expansiones (época en las que hay más trabajo para todos) y disminuye en las crisis. En la gráfica vemos que en año 2000, la población inmigrante era apenas el 2% en España, y con la expansión pasó al 12% en 2008, para luego reducirse con la crisis hasta el 10% actual.



Un estudio de 2011 recalcó que el aumento de inmigración tuvo dos grandes efectos:

- **La inmigración permitió la supervivencia de determinadas actividades y sectores productivos que de otra manera probablemente hubiesen desaparecido.** Muchos trabajos especialmente duros y mal pagados solo querían ser realizados por inmigrantes.



- Los inmigrantes ocuparon 4 millones de empleos y fueron una **fuerza de riqueza** para el país, contribuyendo en el pago de impuestos y la Seguridad Social.



Un informe de la Oficina Económica del presidente de Gobierno calculó que las personas de origen inmigrante recibían el 5,4% gasto público (18.618 millones) y aportaban el 6,6% de los ingresos totales del Estado. **Su saldo es positivo: aportan más de lo que reciben.** ¿Cómo es esto posible? Esto se debe a que no se tiene acceso a muchas ayudas hasta haber trabajado muchos años en España. Así, tanto para recibir pensiones como ayudas al desempleo, se necesita haber trabajado una cantidad de tiempo (y siempre de manera legal).

Sin embargo, con las crisis de 2008 muchas personas, nacionales e inmigrantes, perdieron sus trabajos. Eso provocó que las ayudas a dichos inmigrantes tuvieran que aumentar. Además, con los recortes de gastos de 2010, el aumento de inmigración provocó saturación de algunos servicios públicos, como los hospitales o las escuelas. Así, muchas Comunidades Autónomas tuvieron problemas para poder atender a toda la población.

También es interesante recordar que también los españoles hemos necesitado en ocasiones emigrar y buscarnos la vida en otros países. Después de la crisis de 2009, muchas personas tuvieron que ir a otros países en busca de las oportunidades laborales que aquí no había. E incluso, si nos remontamos años atrás, otros muchos tuvieron que emigrar tras la Guerra Civil española, ya fuera para buscar una vida mejor o por el miedo de las posibles represalias de la dictadura.



Conclusiones

Debido a los cambios demográficos, familiares y a la globalización, el Estado del Bienestar ha visto como cada vez se requieren más gastos para ayudar a los más desfavorecidos. Según la UE, OCDE y ONU, la inmigración será imprescindible en países como España para poder recaudar impuestos que sirvan para cubrir las ayudas y servicios públicos de todos los ciudadanos.

Según la Comisión Europea, la inmigración podría contribuir a frenar los efectos negativos del envejecimiento de la población, ya que la población inmigrante suele ser más joven. Los nacimientos en España durante las próximas dos décadas apenas compensarán las muertes, y solo la entrada de extranjeros lograría aumentar la población activa y, con ello, el número de personas que cotizan con su empleo a la Seguridad Social, dinero del que luego sacamos ayudas para todos. Esto implica que se necesitaría recibir, al menos, 7 millones de inmigrantes en los próximos 20 años.



En definitiva, los inmigrantes aportan más dinero a la Seguridad Social de lo que luego obtienen con ayudas.

9. LA REVOLUCIÓN DIGITAL Y LA NUEVA ECONOMÍA.

• Qué es la revolución digital

La **REVOLUCIÓN DIGITAL** es un proceso de cambio que ha experimentado nuestra sociedad y sigue experimentando cada día. Con la aparición de la tecnología digital, ha habido un cambio disruptivo en la sociedad y la economía



En el centro de esta revolución está el uso generalizado del ordenador, el teléfono móvil e internet. Por ejemplo, en año 2002 solo el 19% de la población mundial tenía teléfono móvil y el 11% usaba internet. En 2024, el 90% dispone de teléfono móvil y el 60% internet.

• Consecuencias de la revolución digital.

La revolución digital está considerada **la tercera revolución industrial, al cambiar la manera en que la gente piensa, actúa, comunica y trabaja.** Algunos cambios son:



- **Inmediatez.** El mundo digital ha aumentado la velocidad en la que podemos conseguir las cosas. Estamos en la calle y queremos ir a casa, sacamos el móvil y en pocos minutos tenemos un taxi que nos recoge. Tenemos hambre, no pasa nada, en el camino ordenamos una pizza que nos llevarán a casa poco después de que lleguemos. Me aburro durante la cena, sin problema, en Netflix puedo acceder a mis series favoritas. Pensamos que el mundo debe funcionar así: todo lo queremos para ahora mismo.

- **Mejoras de comunicación.** La comunicación ha mejorado en todos los sentidos. Las empresas se pueden comunicar con sus clientes a través de redes sociales, páginas web o a aplicaciones. Los consumidores también tienen muchas vías para comunicarse con las empresas e incluso con otros clientes a los que les pueden pedir su opinión sobre un producto. Incluso ahora es más fácil que los ciudadanos se comuniquen con los gobiernos a través de las redes sociales o las páginas oficiales del Estado.



- **El internet de las cosas.** Cada vez más dispositivos están conectados a internet en cualquier lugar y momento. Tenemos relojes inteligentes que nos avisan si hacemos poco ejercicio, frigoríficos inteligentes, reguladores de luz e incluso asistentes virtuales a los que les podemos preguntar cualquier cosa. ¿A qué sí Alexa?

- **El teletrabajo.** Ya era una tendencia, y el COVID-19 lo ha acentuado, cada vez más personas podrán trabajar desde casa, lo que ayudará a la conciliación familiar.



Pero, además, la revolución digital también trae consigo impactos en el empleo y la desigualdad que veremos a continuación:

• Impacto en el empleo.

¿Pueden dejarnos las nuevas tecnologías sin trabajo a los seres humanos? Para responder a esta pregunta hay que tener en cuenta varias consideraciones:



1 La automatización de los puestos de trabajo “efecto sustitución”. Existe la creencia de que el desarrollo de mejores tecnologías tiene efectos negativos en el empleo. Esta creencia se basa en los temores de la “automatización”, es decir, que las máquinas y las nuevas tecnologías puedan reemplazarnos como trabajadores. De hecho, algunos estudios han revelado que alrededor del 40% de los trabajos actuales, podría ser sustituidos por una máquina en el futuro. Para algunas personas estos estudios son muy alarmistas, ya que los puestos de trabajo se componen de múltiples tareas y solo algunas de ellas son susceptibles de automatización. Bajo este enfoque, el porcentaje de puestos de trabajo en riesgo de ser reemplazados sería mucho más bajo.



2 El aumento de la productividad “efecto complementariedad”. Cuando los trabajadores disponen de mejor tecnología son mucho más productivos. Así, la revolución digital nos permite tener ordenador e internet con los que trabajar mejor, comunicaciones más rápidas para hacer negocios, realizar más formaciones online para ser mejores trabajadores etc. **La mayor productividad se traduce en menos costes para las empresas, mejores salarios y productos más baratos,** lo que hace que aumente el consumo y con ello se la producción haya que contratar a más trabajadores.



3 La creación de nuevos productos y nuevos empleos. La revolución digital ha permitido que surjan nuevos productos y servicios que antes no existían, como los móviles, las tablets, las redes sociales las aplicaciones. Todo esto hace que, aunque se destruyan algunos empleos, surjan otros nuevos. Hace 30 años no habían Community Manager que gestionan redes, ni diseñadores de páginas web ni influencers.

En definitiva, si nos basamos en revoluciones tecnológicas anteriores, al final siempre se crea más empleo del que se destruye, pero la cuestión es cuánto tiempo tiene que pasar para lograrlo. Aunque a largo plazo pueda haber más empleo, hay personas que a corto plazo se ven perjudicadas. Si una persona ha trabajado 20 años en una cadena de montaje y de repente una máquina le sustituye, esa persona no puede aprender a diseñar una página web de la noche a la mañana, y puede ver que no puede encontrar un trabajo en mucho tiempo porque no tiene la cualificación.



● ● Impacto en la desigualdad.

La revolución digital ha creado una polarización en los puestos de trabajo, en donde tenemos dos tipos de trabajos muy diferenciados con salarios muy desiguales:

Los puestos que son complementarios con la tecnología. Aquellas personas que está cualificadas para realizar tareas en donde pueden apoyarse en la tecnología, están viendo como su productividad aumenta, lo que les está permitiendo ganar mayores salarios. Como, por ejemplo, los ingenieros, los matemáticos y los informáticos.

Los puestos en donde la tecnología puede sustituir a los trabajadores están viendo como sus salarios disminuyen, e incluso algunas profesiones desaparecen. Por ejemplo, los trabajadores de cadenas de montaje o los tejedores son cada vez menos necesarios.

Por lo tanto, vemos como tenemos una parte de la población que se aprovecha del uso de la tecnología para aumentar su productividad y gana más dinero, mientras que otra parte de la población ve que la tecnología le sustituye y se queda sin trabajo o su salario baja.

¿Entonces que hacemos con esas personas que son desplazadas?

Los gobiernos tienen que tratar de que todos los ciudadanos puedan adaptar sus habilidades al nuevo mundo digital. Para ello es clave:

1 La inversión en capital humano, es decir, formar a la población para que adquiera habilidades complementarias al progreso tecnológico y pueda aprovechar las oportunidades de la revolución digital.



2 El sistema educativo debe evolucionar conforme lo haga la sociedad. Hay que adaptar el sistema educativo para que los alumnos puedan aprender las habilidades necesarias que aprovechar el mundo digital. Seguimos dando las asignaturas como hace 200 años y ahora vivimos en mundo totalmente diferente.

● ● Retos de la revolución digital

No todo son ventajas en la revolución digital, y es que todos estos cambios plantean una serie de retos a los que el mundo tendrá que poner solución de alguna manera:

- **La ciberseguridad.** El mundo digital ha provocado nuevas actividades delictivas: el fraude digital, el ciberterrorismo, la piratería, y el mal uso de los datos de los clientes.

- **La vigilancia en masa.** Las grandes compañías como Google o Facebook tienen cada vez más información. Saben dónde vivimos, qué comemos o a dónde viajamos.

- **Fake news.** Cada vez tenemos que esforzarnos más para distinguir la verdad de la ficción. Esta situación se debe en gran medida a que medios profesionales, se han visto remplazados por los medios sociales, donde la motivación de muchas personas consiste en atraer a los usuarios a los contenidos, para luego ganar dinero con publicidad. Estas personas no quieren informarnos, sólo quieren nuestra atención.

- **Desigualdad.** La revolución digital trae consigo más desigualdad en donde las personas que no se adaptan verán cada vez más reducido su salario.

● La nueva economía: ecológica, circular y colaborativa.

Hemos hablado de la necesidad de conseguir un desarrollo más sostenible y respetuoso con el medio ambiente y la revolución digital nos puede ayudar a conseguirlo. En los últimos años se está desarrollando una nueva economía, que, aprovechando los nuevos avances, intenta conseguir un desarrollo mucho más sostenible. Así, podemos destacar:

1 La economía ecológica, propone abrir la economía a otras disciplinas incorporando los conocimientos de otras ciencias. La idea básica es la sostenibilidad, es decir, desarrollar cualquier actividad dentro de los márgenes de la tierra. Los economistas ecológicos son muy críticos con el crecimiento económico y el PIB como indicador ya que ignora los límites de la naturaleza. **Muchos de estos autores defienden la Teoría del decrecimiento.**



Según la TEORÍA DEL DECRECIMIENTO, los países desarrollados deben reducir de manera paulatina su consumo para así no agotar los recursos naturales. La idea es que el consumo tras superar cierto umbral, no conduce a la felicidad, ni responde en muchos casos a necesidades reales sino a deseos creados por la propia economía, que deben ser cubiertos por bienes o servicios de pago dejando a las personas permanentemente insatisfechas.

2 La economía circular. Busca desprenderse de la economía lineal (producir-consumir-tirar) para pasar a la economía circular donde se desperdicia lo menos posible y se usa los desechos para generar nuevos bienes. Propone ir más allá de las 3 erres, sino multierre: reparación, redistribución, reducción, reutilización, reciclaje y recuperación energética. La idea es alargar la vida de los productos reutilizando las materias primas varias veces.



3 La economía colaborativa. Se basa en que los usuarios se aprovechan de las nuevas tecnologías para prestar, comprar, vender, compartir o alquilar bienes y servicios. Hay varias vías en las que los consumidores se pueden aprovechar.

- **Consumo colaborativo.** A través de plataformas digitales los usuarios comparten bienes (como por ejemplo libros) o servicios (como viajes en blablacar).
- **Producción colaborativa.** Donde unos profesionales se unen para hacer proyectos conjuntos (como @economyriam y @economarina que elaboran diapositivas de manera coordinada para los alumnos de economía de toda España).
- **Conocimiento abierto.** Muchas páginas web ofrecen conocimiento y la gente puede formarse de manera gratuita (como www.econosublime.com).

En definitiva, podemos aprovechar las nuevas tecnologías para poder tener una economía más sostenible sin agotar los recursos del planeta.

TIPO TEST

1. Entre los efectos positivos de la globalización encontramos que:

- a. Favorece a las grandes multinacionales.
- b. Hay más variedad de productos y a menores precios.
- c. Los Estados pierden poder.
- d. Todas son correctas.

2. El desarrollo económico:

- a. Supone aumentar la producción de bienes a toda costa.
- b. Se mide a través del PIB.
- c. Suponen mejoras económicas, sociales, culturales y de calidad de vida.
- d. Ninguna es correcta.

3. Para conseguir un crecimiento sostenido de la producción, es necesario:

- a. Invertir en capital humano.
- b. Aumentar el capital físico.
- c. Mejorar la tecnología.
- d. Todas son correctas.

4. Algunos problemas que tienen los países para desarrollarse son:

- a. Los precios no suben.
- b. Los ciudadanos tienen problemas para ahorrar.
- c. Hay pocos habitantes.
- d. Todas son correctas.

5. Uno de los efectos del crecimiento económico es:

- a. Empeora la calidad de vida.
- b. La renta se distribuye de manera desigual.
- c. Puede perjudicar al medioambiente.
- d. b y c son correctas.

6. La huella ecológica es:

- a. Los problemas de las zonas verdes por las pisadas.
- b. El impacto de las actividades económicas en la naturaleza.
- c. El reciclaje que llevan las personas.
- d. Las medidas del Estado para proteger el medioambiente.

7. El desarrollo sostenible:

- a. Consiste en crecer de manera continua en el tiempo.
- b. Consiste en no obtener recursos del medioambiente.
- c. Significa crecer, pero sin impedir el crecimiento de generaciones futuras.
- d. Es aquel que me hace satisfacer más necesidades en el presente.

8. Uno de los problemas que tiene actualmente el Estado del Bienestar en España es:

- a. El envejecimiento de la población.
- b. La dependencia del turismo.
- c. El aumento de los divorcios.
- d. Todas son correctas.

9. En España, los inmigrantes:

- a. Vienen, sobre todo, cuando nuestro país se encuentra en crisis.
- b. Suelen realizar trabajos fáciles y bien pagados.
- c. Aportan más dinero a la Seguridad Social de lo que reciben con ayudas.
- d. Todas son correctas.

10. Gracias a la revolución digitas:

- a. Podemos conseguir algunas cosas mucho más rápido que antes.
- b. La comunicación ha mejorado.
- c. Se ha potenciado el teletrabajo.
- d. Todas son correctas.

ACTIVIDADES SITUACIÓN DE APRENDIZAJE 12.

DIAPPOSITIVAS 1º BACHILLERATO

UNIDAD 12. RETOS DE LA ECONOMÍA ACTUAL.

Material editado por:

Material elaborado por:



Videos explicativos de cada clase en www.youtube.com/c/econosublime

Todas las actividades en www.econosublime.com

YouTube

Blooket



SOLUCIONES TIPO TEST.

Tras esto damos por finalizada la materia de Economía de 1º Bachillerato.

Te dejo una gran frase de Benjamin Franklin para terminar:

Invertir en conocimiento produce siempre los mejores intereses.



Material elaborado por:
Javier Martínez Argudo

www.econosublime.com

Material editado por:
Marina Pérez Lloret