

20/02/04

• LOS FUNDAMENTOS DE LA ECONOMÍA

• *Escasez y eficacia*

Existen multitud de definiciones acerca de lo que se entiende por Economía. Entre las más importantes se encuentran las siguientes:

- La Economía estudia la manera en que se fijan los precios del trabajo, del capital y de la tierra en la economía y el modo en que se utilizan para asignar los recursos.
- La Economía explora la conducta de los mercados financieros y analiza la manera en que asignan el capital al resto de la economía.
- La Economía examina la distribución de la renta y sugiere fórmulas para ayudar a los pobres sin afectar negativamente a los resultados de la economía.
- La Economía examina la influencia del gasto, los impuestos y el déficit presupuestario público en el crecimiento.

Existe una definición que para la mayoría de los economistas tiene un alto grado de aceptación. Se define Economía como la *ciencia que estudia la asignación más conveniente de los recursos escasos de una sociedad para la obtención de un conjunto ordenado de objetivos; la Economía se ocupa de las cuestiones que surgen en relación con la satisfacción de las necesidades de los individuos y de la sociedad.*

La satisfacción de las necesidades materiales (alimento, ropa o vivienda) y las no materiales (educación, ocio, etc.) de una sociedad obliga a sus miembros a llevar a cabo determinadas actividades productivas. Mediante estas actividades se obtienen los bienes y servicios que se necesitan. La Economía se preocupa, por tanto, de la manera en que se administran los recursos escasos con objeto de producir diversos bienes y distribuirlos para su consumo entre los miembros de una sociedad.

Ante todos los problemas que se plantean a los individuos y a las empresas, lo que pretende la Economía es ofrecer un método para ordenar y establecer las prioridades a la hora de tomar decisiones sobre las necesidades individuales o colectivas que se desea satisfacer. Por eso, algunos autores la han denominado ciencia de la elección. La Economía no estudia un área o campo de la actividad humana, sino un aspecto de ésta que en el intento de satisfacer las necesidades materiales implica la necesidad de elegir. Después de estas definiciones, podemos ver que se esconden dos ideas clave en Economía: los bienes son escasos y la sociedad debe utilizarlos eficientemente.

Escasez: *si fuese posible producir cantidades infinitas de todos y cada uno de los bienes o si se satisface plenamente todos los deseos de los individuos, no nos preocuparíamos de estirar nuestra limitada renta, ya que podríamos tener todo lo que quisiéramos, las empresas no se preocuparían por el coste del trabajo, el Estado no tendría que pelearse por los ingresos o gastos, ya que a nadie le importaría. Por otra parte, como todos podríamos tener tanto como quisiéramos a nadie le importaría cómo se distribuyen las rentas entre las diferentes personas.* En esta sociedad todos los bienes serían gratuitos, los precios y los mercados serían irrelevantes y no habría bienes escasos y limitados. Este ejemplo es imposible en una sociedad. Los bienes son limitados, mientras que los deseos de los individuos parecen ilimitados, por lo que es importante que una economía saque el mayor provecho de sus recursos limitados.

Eficiencia: *significa la utilización de los recursos de la sociedad de la manera más eficaz posible para satisfacer los deseos y necesidades de los individuos.* Más concretamente, la Economía produce eficientemente cuando no puede mejorar el bienestar económico de una persona sin empeorar el de alguna otra. La esencia de la teoría económica es reconocer la realidad de la escasez y averiguar entonces cómo debe

organizarse la sociedad, de tal manera que utilice del modo más eficiente los recursos.

- **Microeconomía y Macroeconomía**

El análisis económico tiene lugar bajo dos enfoques: el microeconómico y el macroeconómico. Generalmente, se considera que Adam Smith es el fundador de la microeconomía: *rama de la economía que se ocupa de la conducta de las entidades económicas individuales como los mercados, las empresas o los hogares. También estudia los mercados donde operan los demandantes y los oferentes de bienes y servicios.* Desde una perspectiva microeconómica se considera que las distintas unidades económicas actúan como si fuesen unidades individuales. Así, por ejemplo, cuando explicamos el aumento del precio del petróleo como consecuencia de un incremento de la demanda de energía estamos haciendo un planteamiento típicamente microeconómico.

La otra gran rama de la Economía es la macroeconomía que se ocupa del funcionamiento general de la Economía. Esta disciplina no existió en su forma moderna hasta 1935, año en el que Keynes publicó su revolucionaria obra *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. En su nueva teoría, Keynes analizó las causas del desempleo y de las recesiones económicas entre otros temas. La macroeconomía se ocupa, por tanto, *del comportamiento global del sistema económico reflejado en un número reducido de variables como el producto total de una economía, el empleo, la inversión, el consumo, el nivel general de precios, etc.* Por ejemplo, si el Ministerio de Economía señala que la inflación se ha reducido respecto al año anterior en un 1% y que el número de empleados se ha incrementado en 50.000 estará destacando lo que, en su opinión, son los aspectos más significativos de la evolución global de la Economía.

Las dos ramas de la Economía convergen y forman la Economía moderna. Hubo un tiempo en que la frontera entre ambas era muy nítida. Se diferenciaban sin ningún tipo de problema, pero últimamente, las dos disciplinas se han fusionado al aplicar los economistas los instrumentos de la microeconomía a cuestiones como el desempleo y la inflación.

27/02/04

- **Los tres problemas de la organización económica: economía de mercado, economía autoritaria y economía mixta**

Las diferentes sociedades se organizan por medio de distintos sistemas económicos y la Economía estudia los diferentes mecanismos que puede utilizar para asignar los recursos escasos. Distinguimos dos maneras fundamentales de organizar una economía. Por un lado, el Gobierno toma las mayorías de las decisiones económicas; las personas que ocupan los puestos jerárquicos superiores dictan las órdenes a los que ocupan puestos inferiores. Por otro lado, las decisiones se toman en los mercados, en los cuales los individuos o empresas acuerdan voluntariamente intercambiar bienes y servicios, normalmente por medio de dinero.

En la mayoría de países democráticos, la mayor parte de las cuestiones económicas se resuelven en el mercado. De ahí que su sistema económico se denomine economía de mercado. Definimos economía de mercado como *aquella economía en la que los individuos y las empresas privadas toman las principales decisiones relacionadas con la producción y el consumo, es decir, es un conjunto de mercados donde se compran los bienes y servicios, así como los factores productivos y de esta forma se contestan las tres preguntas fundamentales que se plantean a todo sistema económico: qué producir, cómo producir y para quién producir.* Las empresas producen las mercancías que generan los mayores beneficios (el QUÉ) mediante técnicas de producción que son menos costosas (el CÓMO). El consumo dependerá de las decisiones de los individuos sobre la forma en que deben gastarse los salarios y las rentas de la propiedad generadas por su trabajo y sus propiedades (el PARA QUIÉN).

pagos realizados por bienes y servicios consumidos

FAMILIAS (individuos) EMPRESAS

Consumen bienes y servicios finales Producen bienes y servicios finales.

producidos por las empresas. Utilizan los factores productivos Suministra factores productivos a empresas.
suministrados por familias.

pagos monetarios por el trabajo realizado

Una economía autoritaria es aquella en la que el Gobierno toma todas las decisiones importantes relacionadas con la producción y la distribución. En una economía de este tipo el Estado es dueño de la mayor parte de los medios de producción, como pueden ser la tierra y el capital. También posee y dirige las operaciones de las empresas en la mayoría de las industrias. Es el patrón de la mayoría de los trabajadores a los cuales da instrucciones sobre la forma en la que deben realizar su trabajo y decide cómo ha de dividirse la producción de la sociedad entre los diferentes bienes y servicios. Es una economía autoritaria, el Estado responde a las principales cuestiones económicas a través de la propiedad de los recursos y de su poder para imponer sus decisiones.

Ninguna sociedad contemporánea encaja perfectamente en una de estas categorías extremas. Son todas ellas economías mixtas en las que hay elementos de la economía de mercado y elementos de la autoritaria. Nunca ha existido una economía de mercado al 100%. En los países occidentales, actualmente las decisiones se toman en el mercado, pero el Estado desempeña un papel importante en la supervisión de su funcionamiento: aprueba las leyes que regulan la vida económica, produce servicios educativos, servicios de seguridad, etc. Actualmente, la mayoría de las sociedades tienen una economía mixta.

• **La frontera de las posibilidades de producción**

Las sociedades no pueden tener todo lo que desean, ya que dependen de los recursos y de la tecnología de la que disponen. Tomemos como ejemplo el gasto cultural. Los países se ven obligados a decidir cuántos recursos se van a destinar a la cultura y cuántos se van a destinar a otras actividades como nuevas fábricas. Es evidente que cuanto más se destine a la cultura, menos quedará para consumo e inversión. Supongamos una economía que sólo produce dos bienes: libros y mantequilla. Los libros representan el gasto cultural y la mantequilla, el gasto civil. Supongamos que nuestra sociedad decide dedicar todas sus energías a la producción del bien civil (mantequilla). Sólo puede producir una cantidad máxima de mantequilla al año que depende de la cantidad de recursos de la economía en cuestión, de su calidad y de la eficiencia productiva con que se produce. Supongamos que la cantidad máxima que puede producir con la tecnología y los recursos existentes es de 5.000.000kg. En el otro extremo, destinamos todos nuestros recursos a la producción de libros; en este caso, sólo es posible fabricar una cantidad limitada de ellos debido a la limitación de recursos. En este caso, suponemos que la economía produce 15.000 libros si no se produce nada de mantequilla. Entre estos dos extremos existen otras posibilidades:

POSIBILIDAD	MANTEQUILLA (millones)	LIBROS (miles)
A	0	15
B	1	14
C	2	12
D	3	9
E	4	5
F	5	0

La combinación F indica uno de los casos extremos en el cual sólo se produce mantequilla y ningún libro. El caso A representa el otro extremo. En las posibilidades intermedias se renuncia cada vez a una cantidad mayor

de libros a cambio de un número mayor de mantequilla. Las posibilidades de producción de esta economía se pueden representar gráficamente midiendo la mantequilla en el eje de las x y los libros en el eje de las y.

Representamos todos los puntos que representan las combinaciones posibles de libros y mantequilla y obtenemos una curva lisa conocida con el nombre de frontera de posibilidades de producción. Esta curva muestra las cantidades máximas de producción que puede obtener una economía dados sus conocimientos tecnológicos y la cantidad de factores existentes, es decir, la frontera de posibilidades de producción representa el menú de opciones del que dispone una sociedad. Los puntos situados fuera de la frontera son invariables o inalcanzables, en cambio, cualquier punto situado por debajo de la curva nos muestra que la economía no ha conseguido la eficiencia productiva. En resumen, cuantos más recursos utilice el Estado para construir bienes públicos, como por ejemplo autopistas, menos quedará para producir bienes privados. Cuanto más decida consumir hoy la sociedad, menos será la producción de bienes de capital con los que producir más bienes de consumo en el futuro. La frontera de posibilidades de producción se ve influida por el crecimiento económico de cada sociedad. Así, un aumento de los factores o una mejora de los conocimientos tecnológicos permite a un país producir una mayor cantidad de todos los bienes y servicios, por lo que la frontera de posibilidades de producción se desplaza hacia la derecha (línea de puntos en la gráfica).

En el caso de que sólo existan dos bienes, que son alimentos y bienes de lujo, un incremento de la producción o de la tecnología hace que no aumente de la misma manera la frontera de posibilidades de producción. Los países pobres deben dedicar la mayoría de sus recursos a la producción de alimentos mientras que los países ricos comprarán más bienes de lujo a medida que aumenta su potencial productivo.

Como los recursos son escasos, siempre debemos pensar cómo vamos a gastar nuestra limitada renta o nuestro limitado tiempo. Cuando decidimos estudiar una carrera, comprar un coche o una vivienda debemos considerar en todos los casos cuánto cuesta la decisión en oportunidades a las que renunciamos. El coste de la opción a la que se renuncia es el coste de oportunidad, es decir, es el valor del bien o servicio al que se renuncia.

Hasta ahora hemos supuesto implícitamente en todas nuestras explicaciones que la economía producía eficientemente, es decir, se hallaba en la frontera de posibilidades de producción. Recordemos que la eficiencia significa que los recursos de la economía se utilizan lo más eficazmente posible para satisfacer las necesidades y los deseos de los individuos. Un importante aspecto de la eficiencia global es la eficiencia productiva. La economía produce eficientemente cuando no puede producir una cantidad mayor de un bien sin producir una menor del otro. Eso implica que la economía se encuentre en la frontera de posibilidades de producción. Veamos por qué para que la economía produzca eficientemente debe encontrarse en la frontera. Partamos de la situación que mostraba la posibilidad D de la gráfica anterior. Supongamos que el mercado demanda otro millón de mantequilla. Si no tuviésemos en cuenta la restricción que indica la frontera de posibilidades de producción, cabría pensar que es posible producir una cantidad mayor de mantequilla sin renunciar a reducir la producción de libros desplazándose a un punto que se encuentre fuera de la frontera. Este punto será inviable, ya que es un punto que nosotros no podemos alcanzar, mientras que el punto D es viable, ya que se encuentra a lo largo de la curva. La eficiencia productiva significa que la economía se encuentra en su frontera de posibilidades de producción.

02/03/04

• *La competencia perfecta y la competencia imperfecta*

Una economía es un complicado mecanismo que coordina a los individuos, las actividades y las empresas por medio de un sistema de precios y de mercados. Es un mecanismo de comunicación que sirve para reunir los conocimientos y las actividades de millones de personas distintas. Resuelve problemas de producción y distribución en los que intervienen miles de variables y relaciones desconocidas. En una economía de mercado no existe ningún individuo u organización responsable de la producción, el consumo, la distribución y los

precios.

El mercado se concibe como *un mecanismo mediante el cual compradores y vendedores pueden determinar el precio e intercambiar bienes y servicios*. En una economía de mercado todo tiene precio, que es el valor del bien expresado en dinero. Los precios coordinan las decisiones de compradores y vendedores en el mercado. La subida de los mismos tiende a reducir las compras y a fomentar la producción. Los precios constituyen, por tanto, el engranaje del mecanismo del mercado que pretende ser eficiente.

Pero sabemos que el mercado tiene fallos y que no siempre se produce el resultado más eficiente. Un posible fallo del mercado son los monopolios y otro tipo de competencia imperfecta. Otros fallos pueden ser las externalidades procedentes de fuera del mercado, como un desastre ecológico. En condiciones de competencia perfecta sin fallos en el mercado, los mercados extraen de los recursos existentes el mayor número posible de bienes y servicios útiles. Todos los bienes y servicios tienen un precio y se intercambian en los mercados. También significa que ninguna empresa o consumidor es lo suficientemente grande para influir en el precio del mercado. En esta circunstancia, los mercados asignan eficientemente sus recursos. Nos encontraremos a lo largo de la frontera de posibilidades de producción.

Mientras que en condiciones de competencia perfecta ninguna empresa o consumidor puede influir en los precios, existe competencia imperfecta cuando *una empresa o un comprador puede influir en el precio de un bien*. Por ejemplo, si una compañía telefónica o un sindicato son lo suficientemente grandes como para influir en los precios de los servicios telefónicos o del trabajo, entonces existe cierto grado de competencia imperfecta. Cuando existe competencia imperfecta es posible que la economía se desplace a un punto situado por debajo de la frontera de posibilidades de producción.

La competencia imperfecta hace que los precios suban por encima de los costos y que las compras de los consumidores disminuyan hasta alcanzar unos niveles ineficientes. Unos precios excesivamente altos y niveles de producción demasiado bajos es la característica distintiva de la ineficiencia que acompaña a la competencia imperfecta.

• LOS ELEMENTOS BÁSICOS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

• *La inestabilidad de los mercados*

Los mercados se parecen al tiempo meteorológico: siempre están cambiando, son dinámicos e impredecibles. Su estudio minucioso también muestra, al igual que el tiempo, la inexistencia de algunas fuerzas y patrones bajo las fluctuaciones diarias y aparentemente aleatorias. El instrumento esencial para comprender las oscilaciones de los precios y de los niveles de producción de un mercado se denomina análisis de la oferta y de la demanda.

Tomemos, por ejemplo, los precios de la gasolina: la demanda de gasolina y otros productos derivados del petróleo aumentó bruscamente después de la Segunda Guerra Mundial debido, principalmente, al auge del automóvil. En los años 70 hubo restricciones de la oferta. Las guerras entre los productores y las revoluciones redujeron la producción, lo que hizo aumentar los precios considerablemente. Posteriormente, como consecuencia de la conservación de la energía, de la fabricación de automóviles más pequeños y de menor consumo, el precio de la gasolina bajó bruscamente. La economía tiene instrumentos para explicar estos y otros muchos cambios del entorno económico, como la teoría de la oferta y la demanda. Esta teoría muestra que las preferencias de los consumidores determinan su demanda de bienes, mientras que los costes de las empresas constituyen la base de la oferta de mercancías. El precio de la gasolina subió porque su demanda había aumentado o porque su oferta había disminuido. Lo mismo ocurre en todos los mercados. Las variaciones de la oferta y la demanda alteran la producción y los precios.

• *La demanda*

Tanto el sentido común como la observación científica muestran que la cantidad de un bien que compran los individuos depende de su precio. Manteniéndose todo lo demás constante (CETERIS PARIBUS), cuanto más alto sea el precio de un producto menor será el número de unidades que los consumidores estarán dispuestos a comprar y cuanto más bajo sea su precio, más unidades se comprarán. Manteniéndose todo lo demás constante, existe una clara relación entre el precio de mercado de un bien y la cantidad demandada del mismo. Esta relación entre el precio y la cantidad comprada se denomina tabla de demanda o curva de demanda. En el siguiente ejemplo se presenta una tabla hipotética de demanda de habitaciones de un hotel.

Precio (habitación)	Reservas (hab/año)
35.000	500.000
30.000	600.000
25.000	800.000
20.000	1.100.000
15.000	1.450.000

La representación gráfica de la tabla de demanda se denomina curva de demanda. Observamos que la cantidad y el precio están relacionados inversamente: cuando la cantidad aumenta, disminuye el precio. La curva tiene pendiente negativa, ya que entre ambas variables existe una relación inversa. Esta importante propiedad recibe el nombre de ley de demanda decreciente y viene a decir que cuando sube el precio de un bien (CETERIS PARIBUS), los compradores tienden a comprar menos y cuando baja, la cantidad demandada aumenta.

La cantidad demandada tiende a disminuir cuando sube el precio por dos razones: efecto renta (las subidas de los precios de un producto turístico reducen las compras, ya que somos algo más pobres) y efecto sustitución (cuando sube el precio de un bien, lo sustituimos por otro semejante; por ejemplo, cuando se incrementa el precio de la carne de vacuno, la sustituimos por el pollo). En resumen, en la curva de demanda de habitaciones de hotel, cada par de cifras cantidad-precio se indica con un punto en la gráfica. La curva lisa que pasa por todos los puntos es la curva de demanda con pendiente negativa.

Existe un gran número de factores que influyen en la cantidad que se demanda a un determinado precio. Estos factores son:

- La renta media de los consumidores: es un determinante clave de la demanda. Cuando se incrementa su renta, tienden a comprar más de todos los productos, incluso aunque no varíen sus precios.
- Las dimensiones del mercado que, como la población existente, afectan claramente a la curva de demanda del mercado.
- Los precios de otros bienes relacionados: también influyen en la demanda de un bien los precios de bienes relacionados con él y la cantidad existente de ellos. Hay una relación especial entre los bienes sustitutivos, es decir, entre los que tienden a desempeñar la misma función.
- Los gustos y preferencias: además de los elementos anteriores, hay una serie de elementos subjetivos llamados gustos o preferencias. Los gustos representan toda una variedad de influencias históricas y culturales. Pueden reflejar verdaderas necesidades psicológicas o fisiológicas (alimento o bebida), pero también pueden consistir en antojos (un coche deportivo). Pueden contener, también, un gran componente de tradición o religión (la carne de vacuno).
- Elementos especiales: existen elementos especiales que afectan a la demanda de algunos bienes, como puede ser la demanda de paraguas en zonas lluviosas.

A la función que relaciona todos estos factores se le llama función de demanda. Si decimos que la cantidad demandada de un bien se ve influida por el precio de ese bien (P_a), por la renta de los consumidores (Y), por los gustos de estos (G) y por los precios relativos de los demás bienes (P_b), la función de demanda se representa de la siguiente manera:

Para representar la curva de demanda anterior, lo que se ha hecho es suponer que en la función de demanda, los valores de todas las variables excepto precio y cantidad permanecen constantes. La complejidad del mundo económico en general y del mundo turístico en particular es superior a lo manifestado hasta ahora, de tal forma que no giran los movimientos de la demanda turística a partir exclusivamente de los impulsos transmitidos por los precios, es decir, si la cláusula CETERIS PARIBUS establecida se desactivase y las otras variables del modelo entrasen en acción, la función de demanda se transformaría.

Conforme evolucionan las sociedades, se producen avances económicos guiados principalmente por los incrementos en la renta, cambios en los hábitos de consumo y los gustos, variaciones en la población, etc. Existen razones psicológicas, sociales y personales que influyen en los consumidores turísticos, que al añadirlas a la mejora del bienestar social que se alcanza en las sociedades, se podrán observar las variaciones de la demanda turística de un país. Todo ello desencadena en un aumento o una disminución progresiva de la demanda turística: a los mismos precios se generaría un mayor consumo.

Supongamos que la renta de los turistas crece a lo largo de los años y con ella, su poder adquisitivo, por lo que la cantidad demandada de reservas en apartamentos aumenta. Este hecho se expresa con un desplazamiento de la curva de demanda hacia la derecha. Por razones opuestas, puede darse un desplazamiento de la curva de demanda turística hacia la izquierda, donde para los mismos precios, la cantidad demandada es inferior.

Un ejemplo de esta circunstancia puede ser un cambio en la actitud estacional de los turistas, que provoca un desplazamiento de la función de demanda hacia la izquierda. Sea la estación invernal, por motivo de los hábitos de los consumidores o por ser época laboral, el uso de los apartamentos ya no es tan atractivo. Sin haber variado el esquema de precios, la demanda se ha contraído, es decir, se ha desplazado hacia la izquierda.

• La oferta

La oferta de un mercado se refiere normalmente a los términos en los que las empresas producen y venden sus productos (la demanda mostraba las preferencias de los consumidores).

Por oferta turística se entiende *el conjunto de bienes o servicios que las empresas suministran al mercado en un momento dado y a unos precios establecidos para satisfacer la potencial demanda turística*. La curva de oferta muestra la relación entre el precio de un bien y la cantidad que los productores están dispuestos a producir y a vender. En este caso, también se da la cláusula CETERIS PARIBUS. Podemos obtener la oferta global y de mercado sumando para cada precio las cantidades que todos los productores de ese mercado desean ofrecer. Mientras la tabla de demanda muestra el comportamiento de los consumidores, la tabla de oferta muestra el comportamiento de los productores. A precios muy bajos, los costes de producción no se cubren y los productores no producirán nada. Conforme van aumentando los precios, se empezarán a lanzar unidades al mercado y a precios más altos la producción será mayor. En la tabla siguiente se muestra una posible oferta hotelera para unos determinados precios por habitación.

Precio (habitación)	Oferta (hab/año)
15.000	500.000
20.000	650.000
25.000	850.000
30.000	1.100.000
35.000	1.350.000

La oferta no puede considerarse como una cantidad fija, sino como una relación entre la cantidad ofrecida y el precio ofrecido a esa cantidad. La curva de la oferta de la empresa o el sector es la representación gráfica de la

tabla de oferta respectiva y muestra las cantidades del bien que se ofrecerán a la venta durante un período de tiempo específico a diversos precios de mercado. Al contrario de la curva de demanda, la curva de oferta tiene pendiente positiva, lo que significa que las cantidades ofrecidas aumentan conforme aumenta el precio del bien o servicio ofrecido.

La función de oferta establece que la cantidad ofrecida de un bien en un período de tiempo determinado depende del precio de ese bien (P_a), de los precios de otros bienes relacionados (P_b), de los precios de los factores productivos (r), de la tecnología (z) y de los gustos o preferencias de los productores (h). De esta forma, podemos describir la función de oferta de la siguiente manera:

La introducción de la condición CETERIS PARIBUS en el sentido de que la en la función de oferta todas las variables permanecen constantes excepto el precio y la cantidad, permite obtener la curva de la oferta representada anteriormente.

En cuanto al sector turístico, cabe decir que precio y cantidad se relacionan de modo que son necesarios aumentos sucesivos del precio para poder suministrar cantidades adicionales de producto. Al elevarse el precio de mercado los empresarios se animan a producir más con el objetivo de incrementar las ventas, ya que unidades cuyo precio no era beneficioso ahora resultarían rentables, lo cual perfila una curva de oferta turística con pendiente positiva. El turismo es una actividad fuertemente intensiva en el uso de los recursos humanos que representan un papel importante en los gastos de las empresas. Suponemos un aumento de los costes de producción debido a un incremento de los salarios percibidos por los trabajadores del sector turístico.

Esto provoca un desplazamiento de la curva hacia la izquierda, ya que el aumento de los salarios conlleva un incremento de los costes empresariales para la misma cantidad de producto. Por lo tanto, a los mismos precios, la rentabilidad del negocio es menor y los empresarios estarán dispuestos a ofrecer menos plazas. De igual modo, una mejora en la gestión de los negocios, como puede ser la incorporación de nuevas tecnologías reductoras de costes de producción, conseguiría que los hoteleros ofertaran más plazas al mismo precio. Esto supone un desplazamiento de la curva hacia la derecha donde se ofertarán más plazas a los mismos precios, ya que plazas adicionales que antes no resultaban rentables para ofrecer en el mercado, ahora sí lo son.

12/03/04

• ***El equilibrio de la oferta y la demanda***

Hasta ahora, hemos estudiado la oferta y la demanda por separado. Conocemos las cantidades que se compran y se venden voluntariamente a cada uno de los precios. Hemos visto que los consumidores demandan diferentes cantidades de productos en función del precio de los mismos y que los productores ofrecen voluntariamente diferentes cantidades de estos y otros bienes dependiendo de sus precios. Para reunir los dos lados del mercado, tanto la oferta como la demanda tendrán que interactuar para producir un precio y una cantidad de equilibrio, es decir, un equilibrio de mercado.

El mercado se encuentra en equilibrio cuando *el precio y la cantidad equilibran las fuerzas de la oferta y la demanda*.

Al precio de equilibrio, la cantidad que desean adquirir los compradores es exactamente igual a la que desean vender los productores. La razón por la que se llama equilibrio se halla en que cuando las fuerzas de la oferta y la demanda están en equilibrio, no hay razón para que suba o baje el precio siempre y cuando todo lo demás permanezca constante (CETERIS PARIBUS). Al punto donde se cortan las curvas de oferta y demanda se le conoce con el nombre de punto de equilibrio. Este punto, en el que se igualan la cantidad ofrecida y la demandada se llama precio de equilibrio o precio que vacía el mercado, lo que significa que se satisfacen todos los pedidos de oferta y demanda y tanto consumidores como productores están satisfechos. Se dice que

el mercado turístico se encuentra en equilibrio en su globalidad o en un producto turístico en particular cuando a un precio concreto se igualan la demanda y la oferta de ese producto. El equilibrio se establece en el punto donde se cortan las curvas de oferta y demanda. ¿Cómo sabemos que la intersección de las curvas de oferta y demanda es el equilibrio de mercado?

Partimos de un precio superior al de equilibrio que denominaremos P_b . A este precio, los productores desean vender una cantidad superior a la que desean comprar los consumidores. El resultado de este nuevo precio es un excedente, es decir, un exceso de la cantidad ofrecida sobre la demandada. Las flechas indican el sentido en que tiende a variar el precio cuando hay un excedente en el mercado. A un precio inferior al de mercado, como el precio P_a , el mercado muestra una escasez, es decir, un exceso de la cantidad demandada sobre la ofrecida. Cuando hay escasez, la competencia entre los compradores por los bienes limitados eleva el precio, como muestran las flechas ascendentes de la gráfica. En un mercado competitivo, el equilibrio se halla en la intersección de las curvas de oferta y demanda y en el precio de equilibrio no hay escasez ni excedentes.

Efectos de un desplazamiento de la oferta o de la demanda sobre el punto de equilibrio.

El análisis de los instrumentos de la oferta y la demanda puede hacer mucho más que indicarnos el precio y la cantidad de equilibrio. También puede utilizarse para predecir la influencia de los cambios de la situación económica de los precios y las cantidades. Supongamos que una racha de mal tiempo eleva el precio del trigo, que es un ingrediente clave para producir pan. Esta subida desplaza la curva de oferta de pan hacia la izquierda por medio de un desplazamiento de la curva de S a S_1 . En cambio, la curva de demanda no ha variado, ya que los consumidores tienen el mismo deseo de comprar pan cuando la cosecha es buena que cuando es mala.

El mal tiempo lleva a producir menos pan al antiguo precio, por lo que la cantidad demandada es superior a la ofrecida. Por lo tanto, sube el precio del pan fomentando la producción y elevando la cantidad ofrecida. Al mismo tiempo se reducen los incentivos para producir y también la cantidad demandada. El precio sigue subiendo hasta que al nuevo precio de equilibrio las cantidades ofrecidas y demandadas son iguales. El nuevo punto de equilibrio está en E_1 que es el punto de intersección entre la nueva curva de oferta S_1 y la curva de demanda original. Así, una mala cosecha eleva los precios y reduce la cantidad demandada (movimiento sobre la curva de demanda). Otro caso distinto es el que se produciría si apareciesen nuevas tecnologías para hacer pan que reducirían los costes de producción.

Esto significa que la curva de oferta se desplaza hacia la derecha. Hay un nuevo punto de equilibrio que sería E_{11} . Las mejoras tecnológicas hacen que los productores de pan quieran producir más para el mismo precio original por lo que la cantidad demandada es inferior a la ofrecida. Por tanto, baja el precio del pan reduciendo los incentivos a la producción y fomentando el consumo. El precio continúa bajando hasta que al nuevo precio de equilibrio, las cantidades demandadas y ofrecidas se igualan.

Los instrumentos de la oferta y la demanda también pueden utilizarse para examinar la influencia de la demanda en el equilibrio del mercado. Supongamos que aumenta significativamente la renta de las familias, por tanto todo el mundo quiere comprar más pan.

En este caso, se desplaza la curva de demanda hacia la derecha desde su posición original D a D_1 en el que a todos y cada uno de los precios, los consumidores demandan una cantidad de pan mayor que en su posición original. El desplazamiento de la demanda provoca una escasez de pan al antiguo precio. Los precios suben hasta que la oferta y la demanda alcanzan un nuevo punto en el mercado que es el punto C_1 . En el caso contrario, una disminución de la renta de los consumidores hace que la curva de demanda se desplace hacia la izquierda, obteniendo de esta forma un nuevo punto de equilibrio que será el punto C_{11} .

En los dos desplazamientos estudiados (el de la oferta y el de la demanda) ha cambiado una variable que influía sobre la curva de demanda y oferta. En resumen, cuando cambia alguno de los factores que influye en

la demanda o en la oferta, ésta se desplaza y se altera el equilibrio de mercado del precio y de la cantidad. En general, y como resumen, podemos definir las cuatro leyes de la oferta y la demanda:

- Un aumento de la demanda generalmente eleva el precio y la cantidad demandada (relación directa entre precio y cantidad).
- Una disminución de la demanda generalmente disminuye el precio y la cantidad demandada.
- Un aumento de la oferta generalmente disminuye el precio y eleva la cantidad demandada (relación inversa entre precio y cantidad).
- Una disminución de la oferta generalmente eleva los precios y reduce la cantidad.

16/03/04

- **APLICACIONES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA**
- ***La elasticidad-precio de la demanda***

Para convertir las curvas de oferta y demanda en instrumentos verdaderamente útiles, necesitamos saber cuánto responden éstas a las variaciones de los precios, es decir, en qué medida se ven influidas por las variaciones que se den en los precios.

Algunas compras, como viajes, son muy sensibles a las variaciones de los precios. En cambio, otros bienes como los alimentos, son necesarios y sus compras apenas responden a variaciones de los precios. Estas cuestiones se analizan utilizando el concepto de elasticidad que es una manera de cuantificar la sensibilidad de la oferta y la demanda a las variaciones de los precios. Examinaremos en primer lugar la respuesta de la demanda de los consumidores ante variaciones de los precios.

La elasticidad-precio de la demanda (denominada también elasticidad-precio) mide cuánto varía la cantidad demandada de un determinado bien cuando varía el precio del mismo. Su definición exacta es *la variación porcentual de la cantidad demandada dividida por la variación porcentual del precio*.

La elasticidad-precio, es decir, la sensibilidad a las variaciones de los precios varía enormemente de unos bienes a otros. Cuando es alta decimos que el bien tiene una demanda elástica, lo que significa que pequeñas variaciones en los precios provocan grandes variaciones en la cantidad demandada. Cuando es baja decimos que el bien tiene una demanda inelástica y su cantidad demandada apenas responde ante variaciones de los precios. La demanda de bienes necesarios, como alimentos, ropa, medicamentos, etc., tiende a ser inelástica, ya que estos artículos constituyen la base de la vida y no es fácil renunciar a ellos cuando sube su precio. En cambio, son fáciles de sustituir los bienes de lujo, como vacaciones en el extranjero o coches deportivos cuando sube su precio. Por tanto, la demanda de los bienes que tienen fáciles sustitutivos tiende a ser más elástica que la demanda de los bienes que no tienen sustitutivos.

Pero, ¿cómo se pueden calcular las elasticidades? En el caso de que podamos observar cuánto varía la cantidad demandada cuando varía el precio, entonces podremos calcular su elasticidad. El coeficiente de la elasticidad-precio se calcula numéricamente de acuerdo con la siguiente fórmula:

Muchas veces esta fórmula aparece precedida de un signo menos. Esto es para contrarrestar la relación inversa entre el precio y la cantidad. Una elasticidad NUNCA puede ser negativa; ha de ser igual o mayor que 0. Si el resultado es negativo se pone un menos antes de E_d o se trata todo como positivo.

Ahora podemos ser más precisos sobre las diferentes categorías de la elasticidad precio:

- Cuando una variación del precio provoca una variación de la cantidad demandada superior a ese porcentaje. En este caso, tendremos una demanda elástica respecto al precio. La reducción del precio a la mitad hace que se triplique la cantidad demandada.

- Cuando una variación del precio provoca una variación de la cantidad demandada inferior a ese porcentaje. En este caso, el bien tiene una demanda inelástica.
- Un caso especial es el de la demanda de elasticidad unitaria que se produce cuando la variación porcentual de la cantidad es exactamente igual que la variación porcentual del precio (si subo en 50%, la otra varía 50%).
- La curva de demanda será perfectamente inelástica o rígida cuando una reducción porcentual en el precio no supone ninguna variación porcentual en la cantidad demandada.
- La curva de la demanda será perfectamente elástica cuando la pendiente de la curva sea infinita.

Para calcular numéricamente la elasticidad-precio se emplea la siguiente fórmula:

Ejercicio: Partimos de una situación inicial en la que $P_0 = 5$ y $Q_0 = 100$ y una situación final en la que $P = 3$ y $Q = 180$.

$$Ed = \frac{Q}{P} \times \frac{P_0}{Q_0} = \frac{180}{3} \times \frac{5}{100} = 60 \times \frac{5}{100} = 3 \Rightarrow \text{Demanda Elástica.}$$

Siempre que la elasticidad sea mayor que 1, la demanda del bien será elástica. Cuando sea igual a 1, la demanda será unitaria. Cuando sea menor que 1, la demanda será inelástica.

30/03/04

En la práctica para calcular las elasticidades tendremos que hacer hincapié en dos pasos. En primer lugar, suprimimos los signos negativos y consideramos que todas las variaciones porcentuales son positivas. Esto significa que todas las elasticidades son positivas, aun cuando los precios y las cantidades demandadas varíen en sentido contrario debido a la ley de demanda decreciente. En segundo lugar, la definición de la elasticidad utiliza las variaciones porcentuales del precio y de la demanda en lugar de las variaciones reales. Esto significa que una variación de las unidades de medición no afecta a la elasticidad. Por tanto, la elasticidad-precio no varía, independientemente de que expresemos el precio en euros o en céntimos. Es conveniente precisar la diferencia existente entre la elasticidad de una curva y su pendiente. Para ello, tenemos en cuenta que la elasticidad de la demanda es igual a la pendiente de la función en un punto multiplicado por el cociente P/Q .

En el caso de que la función de demanda sea una línea recta, tendremos que la elasticidad será constante, por lo que los valores que tome la elasticidad dependerán del cociente P/Q .

Todos los puntos de la línea recta tienen la misma pendiente absoluta. Sin embargo, por encima del precio medio (demanda unitaria) la demanda es elástica, ya que es mayor que 1. Mientras, por debajo es inelástica, ya que es menor que 1. En el caso de una función de demanda lineal, la elasticidad en un punto viene dada por el cociente del segmento que está por debajo del punto dividido por el segmento que está por encima del punto.

Para calcular la elasticidad-precio de una curva de demanda en cualquiera de sus puntos debemos trazar una línea tangente a la curva en el punto en cuestión y calcular la elasticidad-precio de la demanda en ese punto, aplicando la regla anterior.

La elasticidad de la curva de demanda anterior en el punto B vendrá dada por el cociente entre BA/BC siendo igual a 1 con lo cual, la demanda en ese punto será unitaria.

En general, podemos decir que los factores que condicionan la elasticidad-precio de la demanda son los siguientes:

- Naturaleza de las necesidades que satisface el bien. Si se trata de un producto de primera necesidad, los

valores de la elasticidad serán reducidos, ya que difícilmente se pueden dejar de consumir y por tanto, las variaciones de la cantidad demandada respecto a las variaciones en el precio son pequeñas (ocurre lo contrario con los bienes de lujo).

- Disponibilidad de bienes que pueden sustituir al bien en cuestión. Los bienes que tienen una fácil sustitución tienden a tener una demanda más elástica que aquellos bienes que no la tienen.
- Proporción de renta gastada en el bien. Cuanta mayor participación tenga un bien en el presupuesto de gastos, mayor será su elasticidad-precio de la demanda, ya que se verá más afectado por variaciones en los precios.
- Período de tiempo considerado. Cuanto mayor es el período de tiempo, más elástica será la demanda debido a la dificultad de adaptación de la conducta de los consumidores a los cambios de los precios, ya que necesitan tiempo para adaptarse al cambio.
- **Elasticidad e ingreso**

Una importante aplicación de la elasticidad es averiguar si la subida de un precio eleva los ingresos o los reduce. Definimos ingreso total como *el precio multiplicado por la cantidad*. La elasticidad de la demanda afecta al ingreso total cuando varía el precio de la siguiente manera:

- Cuando la demanda es inelástica con respecto al precio, una disminución del precio reduce el ingreso total.
- Cuando la demanda es elástica respecto al precio, una disminución del precio eleva el ingreso total.
- En el caso límite de la demanda de elasticidad unitaria, una disminución del precio no altera el ingreso total.

Ejemplos:

P	Q	IT	Ed
45	100	4.500	9
40	200	8.000	4
30	400	12.000	1,5
25	500	12.500	1
20	600	12.000	0,6
10	800	8.000	0,25
5	900	4.500	0,1
2	960	1.920	0,04
0	1.000	0	

A medida que el ingreso total aumenta, la demanda es elástica. Cuando el ingreso total llega a su máximo, la demanda es unitaria. Cuando el ingreso total desciende, la demanda es inelástica.

P	Q	IT	Ed
50	185	9.250	0,5
42	200	8.400	0,75
35	225	7.875	1,29
29	275	7.975	0,87
20	350	7.000	0,17
12	375	4.500	0,06
4	390	1.560	0,03
1	400	400	

No hay relación entre las columnas de IT y Ed por lo que hay que estudiarlas por separado. El ingreso

desciende todo el tiempo salvo en el cuarto punto, donde sube un poco. La demanda es inelástica todo el tiempo, salvo en el tercer punto donde se vuelve elástica.

02/04/04

• **La elasticidad-precio de la oferta**

El consumo no es lo único que varía cuando suben o bajan los precios. Las empresas también responden al precio cuando deciden la cantidad que van a producir. Los economistas definen la elasticidad-precio de la oferta como la sensibilidad de la cantidad ofrecida de un bien a su precio de mercado, es decir, es la variación porcentual de la cantidad ofrecida dividida por la variación porcentual del precio. Los dos casos extremos de elasticidad-precio de la oferta son:

- La cantidad ofrecida es totalmente fija, por lo tanto, la elasticidad es nula.
- El precio permanece constante, por lo tanto, la elasticidad precio de la oferta es infinitamente elástica.

Entre estos dos casos extremos decimos que la oferta es elástica o inelástica dependiendo de que la variación porcentual de la cantidad sea mayor o menor que la variación porcentual del precio. $Es = \frac{\text{variación porcentual } Q}{\text{variación porcentual } P}$.

En el caso límite de la elasticidad unitaria, en el que la elasticidad-precio de la oferta es igual a 1, el aumento porcentual de la cantidad ofrecida, es exactamente igual al aumento porcentual del precio.

¿Qué factores determinan la elasticidad-precio de la oferta?

- El principal es la facilidad con que puede incrementarse la producción de la industria. Si la capacidad de producción es buena, la elasticidad es grande y viceversa.
- Otro factor importante, es el período de tiempo analizado. Las empresas pueden no ser capaces de aumentar su cantidad de trabajo, materia prima y capital en un breve período de tiempo, por lo que la oferta puede ser muy inelástica.

13/04/04

• **La influencia de los impuestos en el precio y la cantidad**

El Estado establece impuestos sobre una amplia variedad de productos como pueden ser el tabaco, el alcohol, las nóminas, etc. El análisis basado en la oferta y la demanda puede ayudarnos a predecir quién soportará la verdadera carga de un impuesto y cómo afectará ésta a la producción. Examinaremos ahora por medio de un ejemplo el caso de un impuesto sobre la gasolina con el fin de mostrar cómo afectan los impuestos a la producción y al precio de mercado.

Supongamos que el gobierno decide subir el precio de la gasolina en 10 cts./litro. Los legisladores más prudentes se mostrarán reacios a subir tanto los impuestos sobre la gasolina sin comprender perfectamente las consecuencias de esta medida. Quieren saber cuál es la incidencia del impuesto. Por incidencia entendemos *el efecto económico último o la carga de un impuesto*. Utilizando el análisis de la oferta y la demanda podremos saber quién soporta la carga del impuesto o cuál es su incidencia.

Puede ocurrir que su carga se traslade hacia los consumidores, en el caso de que el precio de venta al público suba en la misma cuantía, es decir, 10 cts. También puede ocurrir que los consumidores reduzcan tanto sus compras de gasolina, que la carga del impuesto se traslade totalmente a las compañías petrolíferas. Para averiguar sobre quién recae finalmente el impuesto tendríamos que realizar un gráfico con la oferta y la demanda en donde quedarían reflejadas la subida del impuesto y, en este caso, la cantidad de gasolina

venta.

- Reglas generales sobre la traslación de impuestos.

La gasolina no es más que un ejemplo de cómo se analiza la traslación de los impuestos. Utilizando el instrumento basado en la oferta y la demanda podremos llegar a comprender cómo afectan los impuestos sobre el tabaco, aranceles sobre las importaciones al comercio exterior, impuestos sobre bienes inmuebles, cotizaciones a la seguridad social, etc. Para averiguar la incidencia de un impuesto, la cuestión clave será las elasticidades relativas de la oferta y la demanda. Si la demanda es inelástica con respecto a la oferta, la mayor parte del coste se trasladará a los consumidores. En cambio, si la oferta es inelástica en relación con la demanda, la mayor parte del impuesto se trasladará a la oferta.

• **Precios mínimos y precios máximos**

Algunas veces los gobiernos establecen por ley un precio máximo o un precio mínimo en lugar de subvencionar o gravar un bien. El mecanismo de oferta y demanda puede utilizarse para explicar los efectos sobre el desequilibrio de mercado del establecimiento de precios mínimos y máximos. Cuando por razones sociales se fija un límite máximo al precio de un bien por debajo del nivel de equilibrio aparecerá un exceso de demanda y surgirá la necesidad de racionalizar la oferta existente a ese precio. Dado que hay exceso de demanda, la cantidad lanzada al mercado será menor que la cantidad de equilibrio. Un mercado en el que tradicionalmente se han establecido precios máximos es el sector de las viviendas de alquiler y otro ejemplo pueden ser los precios máximos de la gasolina. El efecto de la intervención del estado fijando un precio máximo se concreta en tres elementos:

- escasez en el mercado
- aumento de la cantidad demandada
- reducción de la cantidad ofrecida

Cuando fijamos un tope mínimo de precios por encima del nivel de equilibrio se genera un exceso de oferta. Al no poder descender el precio, se acumularán excedentes del bien y ello provocará una mala asignación de los recursos. El establecimiento por parte del estado de un precio mínimo provocará:

- aparición de un excedente en el mercado
- reducción de la cantidad demandada
- aumento de la cantidad ofrecida

La fijación de precios mínimos ha sido frecuente en los mercados agrícolas. Así, el establecimiento de precios mínimos en este sector, ha sido en muchas ocasiones el causante de la existencia de fuertes excedentes en determinados mercados. Asimismo, en el mercado de trabajo es frecuente que ocurra esto, ya que se suelen fijar salarios mínimos tratando de favorecer a los trabajadores. Pero, de hecho, sólo se benefician los que logran encontrar empleo. Con esta medida se contribuye a elevar el número de desempleados, ya que se establece un nivel de salarios por encima del de equilibrio.

Otra forma de intervenir en los mercados consiste en fijar un precio subvencionado o de sostenimiento por parte del Estado, dejando que la demanda privada determine el precio de equilibrio necesario para adquirir toda la cantidad ofrecida por los productores y finalmente, cubrir la diferencia entre el precio subvencionado y el obtenido en el mercado. El Estado tendrá que pagar esta diferencia por cada unidad producida, pero no tendrá que adquirir stock alguno de mercancía. Esta forma de intervención no fuerza a que los consumidores paguen directamente un mayor precio por los bienes subvencionados, pero no impide que se produzcan ineficiencias en la asignación de recursos. Tampoco aparecen excedentes, ya que el precio de venta en el mercado es el de equilibrio. El establecimiento de precios subvencionados ha sido frecuente en determinados productos de la minería, especialmente el carbón y en ciertos mercados agrarios.

- **LA DEMANDA Y LA CONDUCTA DEL CONSUMIDOR**
- **La teoría de la utilidad**

Todos los consumidores tomamos diariamente innumerables decisiones sobre la asignación de nuestro escaso dinero y tiempo, como por ejemplo, comprar un coche nuevo o arreglar el viejo o ir a clase o quedarnos en casa durmiendo. Para explicar la conducta del consumidor, la Economía se basa en la premisa fundamental de que éste tiende a elegir los bienes y servicios que más valora. Para describir la manera en que los consumidores eligen entre las diferentes posibilidades de consumo se ha desarrollado el concepto de utilidad, con la cual ha sido posible obtener la curva de demanda y explicar sus propiedades. Entendemos por utilidad, *satisfacción*, es decir, se refiere a la *forma en que los consumidores ordenan los diferentes bienes y servicios*. Si la cesta A reporta al consumidor mayor utilidad que la cesta B, entonces ese consumidor prefiere la cesta A a la cesta B. En la teoría de demanda decimos que un consumidor maximiza su utilidad cuando elige la cesta de bienes de consumo por la que tiene una mayor preferencia.

Para analizar las decisiones del consumidor empezaremos por describir la relación existente entre las cantidades consumidas de un bien y la utilidad que nos proporcionan dichas cantidades. Parece lógico suponer que *a medida que aumenta la cantidad consumida de un bien, por ejemplo, un helado de chocolate, aumenta la satisfacción o utilidad total* proporcionada por dicha cantidad, con lo cual conforme aumenta la cantidad consumida aumenta la utilidad total. Al *aumento de la utilidad total que reporta el consumo de una unidad adicional del bien* se le llama utilidad marginal. Hemos afirmado que a medida que aumenta la cantidad consumida de helado de chocolate, aumenta la utilidad total, pero a medida que aumenta esta cantidad consumida, el incremento de utilidad total que proporciona la última unidad consumida es cada vez menor.

CANTIDAD	UT	UMG
0	0	
1	100	100
2	180	80
3	240	60
4	280	40
5	300	20

Gráficamente, una vez representadas la utilidad total y la utilidad marginal podemos destacar dos hechos:

- la curva de utilidad total, aún siendo creciente, crece a un ritmo decreciente
- la utilidad marginal es decreciente

La utilidad total que reporta el consumo de una determinada cantidad es igual a la suma de las utilidades marginales hasta ese punto.

El hecho de que *la utilidad marginal disminuya conforme aumenta la cantidad consumida de un bien* es lo que se conoce como ley de la utilidad marginal decreciente, que refleja la idea natural de que cuanto más consumimos de un bien, menos satisfacción adicional reporta cada unidad del mismo. Asimismo, cabe señalar que si bien la utilidad marginal por lo general disminuye conforme se incrementa el número de unidades consumidas, en determinadas circunstancias puede que con las primeras unidades consumidas, la utilidad marginal aumente. Así, por ejemplo, si consumimos una determinada fruta que nos es desconocida, es probable que la segunda o tercera unidad consumida produzca una mayor satisfacción que la primera, pero a partir de un cierto momento, el consumidor empezará a sentirse saciado y la utilidad disminuirá.

Analizaremos ahora el proceso de maximización de la utilidad o de la satisfacción del consumidor. En este sentido, se deben tener en cuenta dos hechos:

- el consumidor cuenta con una renta limitada que debe asignar entre el consumo de muchos bienes.
- la satisfacción que le reportan al consumidor los distintos bienes es muy diferente, ya que depende de las preferencias o gustos de éste.

El consumidor, si pretende maximizar la satisfacción o utilidad de sus compras, distribuirá su consumo de manera que cada bien le proporcione una utilidad marginal proporcional a su precio, es decir, *el consumidor que cuenta con una renta monetaria limitada y se enfrenta a unos precios para los distintos bienes determinados por el mercado, sólo maximiza su utilidad, es decir, sólo se encontrará en equilibrio, si cada bien lo demanda y lo consume hasta el punto en el que la utilidad marginal del último euro gastado sea exactamente igual a la utilidad marginal del último euro gastado en cualquier otro bien*. Esta condición de equilibrio del consumidor se conoce con el nombre de ley de igualdad de las utilidades marginales por euros gastados o también como principio equimarginal.

Sólo cuando la utilidad marginal por cada euro gastado en un bien y en cualquier otro sea la misma, el consumidor obtiene la máxima satisfacción derivada de su limitada renta monetaria. Cabe recordar que la utilidad marginal de un bien no es igual a la de otro bien, sino que las utilidades marginales divididas por el precio unitario deben ser todas iguales con objeto de que el consumidor alcance una asignación óptima. De esta forma, *la condición de equilibrio del consumidor puede expresarse como el cociente de las utilidades marginales de los bienes consumidos y los precios de cada bien*.

La expresión anterior también es conocida como ley de las utilidades marginales ponderadas, en donde los precios son los factores que ponderan las unidades marginales y permiten su igualdad. De esta expresión, se puede deducir que de una combinación de bienes en la que no se cumpla que la utilidad marginal del último euro gastado en todos los bienes sea la misma, no será una condición de equilibrio, y en consecuencia, no maximizará la utilidad del consumidor.

Del estudio de la anterior expresión se puede entender por qué la curva de demanda tiene pendiente negativa. Cuando el precio de un bien cambia, la cantidad óptima demandada por el consumidor se reducirá, lo que explica que a medida que aumenta el precio disminuya la cantidad y, por tanto, la curva de demanda tenga pendiente negativa.

20/04/04

• ***El efecto de sustitución y el efecto renta***

El efecto sustitución nos dice que *cuando sube el precio de un bien, los consumidores tienden a sustituirlo por otros con el fin de obtener la satisfacción deseada de una forma más barata*. Este comportamiento es idéntico tanto para empresas como para los consumidores. En el caso de las empresas la subida del precio de uno de los factores de producción les induce a sustituirlo por otros más baratos. Mediante este proceso de producción, pueden producir la misma cantidad con un menor coste total. Cuando los consumidores sustituyen bienes caros por bienes baratos compran satisfacción al menor coste. Este es el primer factor que explica por qué las curvas de demanda tienen pendiente negativa.

Por otra parte, cuando la renta monetaria del consumidor no varía, una subida del precio equivale exactamente a una reducción de su renta real, que significa la cantidad efectiva de bienes y servicios que pueden comprarse con la renta monetaria. El efecto renta significa *la influencia de la variación del precio en la cantidad demandada de un bien, resultante de la influencia de la variación del precio en las rentas reales de los consumidores*.

Tanto el efecto renta como el efecto sustitución determinan las principales características de los diferentes productos. En algunas circunstancias la curva de demanda resultante es muy elástica con respecto al precio, como por ejemplo, cuando el consumidor ha estado gastando mucho en un bien del cual es fácil encontrar bienes sustitutivos. En este caso, tanto el efecto sustitución como el efecto renta son significativos y la cantidad demandada responde significativamente a una subida del precio. Si examinamos el caso de un bien como es la sal, que sólo constituye una pequeña parte del presupuesto del consumidor y que es muy difícil sustituir por otros productos, tanto el efecto renta como el efecto sustitución son pequeños y la demanda tiende a ser inelástica con respecto al precio.

• *De la demanda individual a la demanda del mercado*

La curva de demanda de un bien se obtiene sumando las cantidades demandadas por todos los consumidores en el caso de que la curva sea de todo el mercado. Cada consumidor tiene una curva de demanda a lo largo de la cual puede obtenerse la cantidad demandada a cada precio. Los consumidores son todos diferentes entre sí porque no todos tienen los mismos niveles de renta ni los mismos gustos o preferencias por cada producto; por tanto, para hallar la curva de demanda total del mercado, lo que tendremos que hacer es calcular la suma total de lo que consumirán todos los consumidores a cada uno de los precios. A continuación, representaremos la cantidad total por medio de un punto en la curva de demanda de mercado, es decir, sumaremos horizontalmente todas las curvas de demanda individual.

P	D1	D2	D3	Conj.
1	3	6	2	11
5	2	4	1	7
8	1	0	0	1
10	0	0	0	0

Desplazamientos de la demanda:

Un aumento de la renta tiende a elevar la cantidad que los consumidores están dispuestos a comprar de la mayoría de los bienes. Los bienes de primera necesidad tienden a ser menos sensibles a las variaciones de la renta (demanda inelástica), mientras que los bienes de lujo tienden a ser más sensibles (demanda elástica). La curva de demanda muestra cómo responde la cantidad demandada de un bien ante las variaciones de su precio. Sin embargo, en la demanda también influyen los precios de otros bienes, las rentas de los consumidores y otros elementos especiales. La curva de demanda se dibuja suponiendo que todos estos factores permanecen constantes, es decir, se cumple la condición CETERIS PARIBUS. Sin embargo, cuando varía alguno de estos factores, la curva de demanda se puede desplazar hacia la derecha o hacia la izquierda. Cuando aumentan las rentas de los consumidores generalmente van a adquirir una mayor cantidad del bien por lo que la demanda se desplaza hacia la derecha. Del mismo modo, la subida del precio de un bien sustitutivo aumenta o desplaza la curva hacia fuera. Todo lo contrario ocurre si disminuye la renta de los consumidores o baja el precio de los productos sustitutivos desplazándose la curva hacia la izquierda.

Bienes sustitutivos complementarios e independientes:

Se dice que dos bienes A y B son sustitutivos si la subida del precio del bien A eleva la demanda del bien sustitutivo B. Por ejemplo, carne de vacuno y carne de cerdo. Denominamos bienes complementarios a aquellos bienes A y B para los cuales una subida del precio del bien A provoca una reducción de la cantidad demandada del bien B. Por ejemplo, si sube el precio del pan de hamburguesas bajará el precio de las hamburguesas porque se reducirá su demanda. En una situación intermedia se encuentran los bienes independientes para los cuales la variación del precio de uno no tiene ninguna influencia en la cantidad demandada de otro bien. Por ejemplo, yogures y libros, etc.

• *Análisis geométrico del equilibrio del consumidor*

Empezamos este análisis considerando el caso de un consumidor que compra diferentes combinaciones de dos bienes, como por ejemplo alimentos y vestidos, a determinados precios. Suponemos que este consumidor prefiere una combinación de los dos bienes, uno de los dos bienes o que ambas combinaciones le son indiferentes. Por ejemplo, si se le pide que elija entre una combinación A (1 unidad de alimentos y 6 de vestido) o una combinación B (2 unidades de alimento y 3 de vestido) el consumidor puede preferir la A sobre la B, la B sobre la A o ser indiferente entre las dos. Otra posible combinación puede ser C (3 de alimento y 2 de vestido) o una combinación D (4 de alimento y 1 de vestido).

La curva que une estos cuatro puntos se denomina curva de indiferencia. Estos puntos representan cestas de consumo entre las que el consumidor se muestra indiferente, es decir, todas son igualmente deseables. Las curvas de indiferencia son convexas vistas desde abajo. Su forma ilustra una propiedad que podríamos denominar ley de sustitución que nos dice que *cuanto más escaso es un bien, mayor es su valor relativo de sustitución*. Su utilidad marginal aumenta en relación con la del bien que se ha vuelto abundante. Pero la curva de indiferencia que hemos representado no es la única que va a tener en cuenta las posibles combinaciones de productos sobre las que va a tener que tomar decisiones el consumidor.

El consumidor que se encuentra sobre una determinada curva de indiferencia se puede trasladar a lo largo de esa curva sin experimentar una satisfacción ni mayor ni menor como consecuencia del cambio de consumo. Pero en el caso de que el consumidor aumentase la cantidad de ambos bienes, tendríamos que dibujar una nueva curva de indiferencia situada a la derecha de la curva inicial alcanzando niveles cada vez más elevados de satisfacción. Al *conjunto de todas las curvas de indiferencia* se le llama mapa de curvas de indiferencia.

Sin embargo, sabemos que la renta monetaria de la que dispone el consumidor es limitada. Esta renta debe asignarla a la adquisición, en este caso, de los bienes alimentos y vestidos teniendo en cuenta los precios de estos. Imaginamos que la renta es 8€, que los vestidos cuestan 1€ y que los alimentos cuestan 2€.

V	A
8	0
6	1
4	2
2	3
0	4

A la *recta que une todas las combinaciones posibles de productos que el consumidor puede adquirir* se le denomina **recta de balance**, recta presupuestaria o restricción presupuestaria.

Hemos visto que todas las combinaciones posibles de productos, en este caso alimentos y vestidos, se representaban mediante distintas curvas de indiferencia. Ahora tendremos que averiguar sobre qué curva se situará el consumidor. Geométricamente, el consumidor se encuentra en equilibrio en el punto en el que la pendiente de su recta de balance es igual a la pendiente de una de sus curvas de indiferencia, es decir, el equilibrio (maximiza el consumo) del consumidor se alcanza en el punto en el que la recta de balance es tangente a la curva de indiferencia.

La relación de sustitución, es decir, *la pendiente de la curva de indiferencia es el cociente entre la utilidad marginal de los alimentos y la de los vestidos*. Por tanto, la condición de tangencia implica que la relación entre precios debe ser igual al cociente entre las utilidades marginales. Como consecuencia, podemos formular la siguiente condición de equilibrio:

A continuación vamos a ver cómo influyen la renta y los precios sobre la posición de equilibrio.

- Supongamos que la renta del consumidor se ha reducido sin que varíe ninguno de los precios. Como consecuencia de la disminución de la renta, se desplazará hacia la izquierda. Ahora para maximizar la satisfacción, el consumidor se desplazará a una nueva curva de indiferencia que sea tangente a la nueva recta de balance, es decir, pasamos del punto B a B1 en el cual nos encontraremos con una nueva condición de equilibrio.
- Pensemos ahora que el consumidor sigue con la misma renta monetaria, pero se produce una variación en los precios. Por ejemplo, supongamos que sube el precio de los alimentos de 2 a 4€, mientras que el del vestido permanece constante. En este caso la recta de balance se desplaza hacia la izquierda, pero no de la misma forma que en el caso anterior. Al igual que en el caso anterior de disminución de la renta el equilibrio va a modificarse. Ahora pasará del punto inicial C al punto C1. La subida de los precios de los alimentos ha reducido su consumo.

V	A
8	0
4	1
0	2

27/04/04

- **DECISIONES DE OFERTA**
- *Teoría de la producción y de los productos marginales*
- Conceptos básicos
- *Función de producción:*

Dados unos factores productivos, como pueden ser materia prima, mano de obra, capital, etc., y la cantidad producida de un bien, se denomina función de producción a la función que relaciona la cantidad de factores productivos con la cantidad del bien producido, es decir, la cantidad máxima de producción que puede obtenerse con una cantidad dada de factores.

- *Producto total, marginal y medio:*

A partir del concepto de función de producción podemos obtener otros conceptos de interés. Definimos producto total como la cantidad total de producción que se obtiene en unidades físicas de un producto concreto. El producto total empieza siendo 0 y aumenta a medida que se utilizan unidades adicionales de factores productivos. Definimos producto marginal como el producto adicional que se obtiene mediante una unidad extra de ese factor, manteniéndose los demás constantes. Definimos producto medio como el cociente entre producción total y el total de unidades del factor (un solo factor).

Ejercicio:

Unidades de trabajo	PT	PMG	PME
0	0		
1	2.000	2.000	2.000
2	3.000	1.000	1.500
3	3.500	500	1.166,6
4	3.800	300	950
5	3.900	100	780

- *Ley de los rendimientos decrecientes:*

Esta ley establece que, cuando añadimos cantidades adicionales de un factor y mantenemos fijas las de los demás, obtenemos una cantidad adicional de producto cada vez más pequeña. Es decir, el producto marginal de cada unidad de factor disminuye a medida que aumenta la cantidad de ese factor, manteniéndose todo lo demás constante.

- **Rendimientos de escala**

Hasta ahora, siempre se ha tenido en cuenta al hablar de la producción total que ésta crecía o decrecía al aumentar un factor permaneciendo el resto constantes. Los rendimientos de escala reflejan la sensibilidad del producto total cuando se aumentan proporcionalmente todos los factores productivos. Podemos distinguir tres tipos de rendimientos:

- Rendimientos crecientes de escala: se dice que existen rendimientos o economías de escala crecientes cuando al variar la cantidad utilizada de todos los factores en una determinada proporción, la cantidad obtenida del bien varía en proporción mayor.
- Rendimientos constantes de escala: se dan cuando la cantidad utilizada de todos los factores y la cantidad obtenida del producto varían en la misma proporción.
- Rendimientos decrecientes de escala: se producen cuando al variar la cantidad utilizada de todos los factores en una proporción determinada, la cantidad obtenida del producto varía en una proporción menor.
- **El corto y el largo plazo**

Un factor que debe tenerse en cuenta a la hora de estudiar el comportamiento de la producción es el período de tiempo en cuestión. Para tener en cuenta el papel que desempeña el tiempo en la producción y en los costes, distinguimos dos períodos de tiempo: el corto y el largo plazo. Definimos corto plazo como el período en el cual las empresas pueden ajustar la producción alterando los factores variables, como pueden ser la mano de obra y la materia prima, pero no con los factores fijos como es el caso del capital. Definimos largo plazo como el período de tiempo suficientemente largo en que las empresas pueden ajustar todos los factores, tanto fijos como variables. Contablemente, el corto plazo es el período de tiempo inferior al año natural, mientras que el largo plazo es el período de tiempo superior al año natural (algunas empresas incluyen también el medio plazo como período de tiempo).

30/04/04

- **El cambio tecnológico**

La historia económica nos muestra que la producción total se ha multiplicado en las últimas décadas. Este aumento se debe en parte al incremento de factores como el trabajo y la maquinaria, pero también al cambio tecnológico que mejora la productividad. El cambio tecnológico se refiere a las mejoras de los procesos para producir bienes y servicios, a los cambios de antiguos productos o a la introducción de otros nuevos. Distinguimos entre innovaciones de los procesos, es decir, que los nuevos conocimientos técnicos mejoran las técnicas de productos existentes, e innovaciones de los productos en donde se introducen en el mercado productos nuevos o mejores. Por ejemplo, la innovación de un proceso permite a las empresas producir más con los mismos factores o producir lo mismo con menos factores. Es decir, una innovación de un proceso equivale a un desplazamiento de la función de producción.

En cambio, las innovaciones de producto son más difíciles de cuantificar.

- **Análisis económicos de los costes**
- **El coste total, fijo y variable**

El coste fijo representa el *gasto monetario total en el que se incurre aunque no se produzca nada, ya que no se verá afectado por las variaciones de la cantidad de producción*. Por ejemplo, los sueldos de los trabajadores, el alquiler del local, los intereses del préstamo, etc.

El coste variable representa los *gastos que varían con el nivel de producción*, como materias primas, luz, combustible para máquinas, etc.

Por lo tanto, el coste total representa el *gasto monetario necesario para obtener cada nivel de producción y se calcula sumando costes fijos más costes variables*.

• El coste marginal

El coste marginal se define como el *aumento del coste total necesario para producir una unidad adicional del bien*. La curva de coste marginal tiene forma generalmente de u, descendiendo en su fase inicial hasta alcanzar un mínimo a partir del cual el coste marginal vuelve a crecer.

• El coste medio

Los costes medios son los *costes por unidad de producción*.

Podemos distinguir entre el coste fijo medio y el coste variable medio. El coste fijo medio es el *cociente entre el coste fijo y la cantidad*.

El coste variable medio es el *coste variable entre la cantidad*.

El coste medio es igual a la suma de coste fijo medio más coste variable medio.

Ejercicio (EXAMEN):

Q	CF	CV	CT	CMG	CMED	CFMED	CVMED
0	55	0	55		"	"	"
1	55	30	85	30	85	55	30
2	55	55	110	25	55	27,5	27,5
3	55	75	130	20	43,3	18,3	25
4	55	105	160	30	40	13,75	26,25
5	55	155	210	50	42	11	31
6	55	225	280	70	46,6	9,16	37,5

Gráficas de CT, CMG y CMED

El CFMED es decreciente, ya que el CF permanece constante para cualquier cantidad y, por tanto, al ir aumentando el nivel de producción disminuye el cociente. En cambio, el CVMED primero disminuye hasta alcanzar un mínimo y luego vuelve a crecer.

04/05/04

• La relación entre la producción y los costes

Es evidente que la curva de costes de una empresa depende de los precios de factores como pueden ser la mano de obra o la materia prima. Pero la curva de costes de una empresa también depende en gran medida de su función de producción. Podemos observar que, si las mejoras tecnológicas permiten a la empresa producir

la misma cantidad con menos factores, sus costes disminuirán y la curva de costes se desplazará en sentido descendente. De hecho, si conocemos los precios de los factores y su función de producción podemos calcular la curva de costes. La función de producción más los precios de los factores nos dirá cuál es la combinación de factores que puede seleccionar una empresa y que le permita obtener esa cantidad con el menor coste posible.

Veamos cómo se averigua el coste a partir de datos sobre la producción. Datos de una explotación agraria.

Prod.	Cantidad tierra	Nº trabajadores	Renta tierra	Salario trabajadores	CF	CV	CT
0	10	0	5,5	5	55	0	55
1	10	6	5,5	5	55	30	85
2	10	11	5,5	5	55	55	110
3	10	15	5,5	5	55	75	130
4	10	21	5,5	5	55	105	160
5	10	31	5,5	5	55	155	210
6	10	45	5,5	5	55	225	280
7	10	63	5,5	5	55	315	370
8	10	85	5,5	5	55	425	480

• Los costes de oportunidad

En la vida cotidiana estamos continuamente eligiendo entre distintas posibilidades de consumo de bienes y servicios, como pueden ser ir al cine o ir a cenar. En los distintos casos que se nos plantean, la decisión nos cuesta la oportunidad de hacer alguna otra cosa. La alternativa a la que renunciamos se denomina coste de oportunidad. Las decisiones tienen un coste de oportunidad porque elegir una cosa en una sociedad de escasez significa renunciar a otra, con lo cual el coste de oportunidad es el valor del bien o servicio al que estamos renunciando por aceptar la alternativa. Las decisiones de las empresas también van a tener un coste de oportunidad, pero esas decisiones no van a quedar reflejadas en la cuenta de pérdidas y ganancias. En general, la contabilidad de las empresas sólo incluye las transacciones en las que el dinero cambia realmente de manos. Alguno de estos costes de oportunidad que no se reflejan en la cuenta de resultados puede ser, en empresas pequeñas o familiares, la realización de horas extras, la emisión de residuos tóxicos al medio ambiente, etc.

EJERCICIO DE COSTES

Prod.	CF	CV	CT	CMG	CMED	CFMED	CVMED
0	55	0	55		"	"	"
1	55	30	85	30	85	55	30
2	55	55	110	25	55	27,5	27,5
3	55	75	130	20	43,3	18,3	25
4	55	105	160	30	40	13,75	26,25
5	55	155	210	50	42	11	31
6	55	225	280	70	46,6	9,16	37,5
7	55	315	370	90	52,85	7,85	45
8	55	425	480	110	60	6,875	53,125
9	55	515	570	90	63,3	6,11	57,2
10	55	625	680	110	68	5,5	62,5

07/05/04

• **LA CONDUCTA DE LOS MERCADOS PERFECTAMENTE COMPETITIVOS**

• ***Las formas de la competencia: la competencia perfecta***

La competencia es el verdadero motor de un gran número de actividades. La competencia se asocia con frecuencia a la idea de rivalidad u oposición entre dos o más sujetos para el logro de un objetivo como es la utilidad personal o la ganancia económica privada. En Economía, esta concepción se ha visto complementada por aquella otra que considera a la competencia como un mecanismo de la organización de la producción y de la determinación de precios- rentas.

La competencia que se produzca entre un gran número de vendedores (competencia perfecta) será distinta de aquella que se genera en un mercado donde concurre un número reducido de vendedores (oligopolio). Como caso extremo, en donde la competencia es inexistente destaca aquel mercado que es controlado por un solo productor (monopolio). En cualquiera de estos tres casos, los productores compartirán el mercado con un gran número de compradores. También se puede hablar de las situaciones en las que existe un número reducido de demandantes, como son los casos de monopsonio y oligopsonio. En general, podemos afirmar que cuanto más alto resulte el número de participantes más competitivo será el mercado.

Demanda			
Oferta	1 solo comprador	Varios compradores	Muchos compradores
1 solo vendedor	MONOPOLIO BILATERAL	MONOPOLIO PARCIAL	MONOPOLIO
Varios vendedores	MONOPSONIO PARCIAL	MONOPSONIO BILATERAL	OLIGOPOLIO
Muchos vendedores	MONOPSONIO	OLIGOPSONIO	COMPETENCIA PERFECTA

Los factores condicionantes de la competencia perfecta son:

- Existencia de un elevado número de compradores y vendedores en el mercado.
- Tanto compradores como vendedores deben ser indiferentes sobre a quién comprar o vender.
- Que todos los compradores y vendedores tengan un conocimiento pleno de las condiciones generales del mercado.
- Libre movilidad de los recursos productivos de forma que las empresas tienen libertad de entrada y salida al mercado.

Estructura de mercado	Parte de la economía en la que predomina	Grado de control de la empresa sobre precios	Métodos comerciales
Competencia perfecta	Mercados financieros y producciones agrícolas	Ninguno	Intercambio en el mercado
Oligopolio	Acero, productos químicos y automóvil	Alguno	Publicidad y rivalidad por la calidad
Monopolio	Electricidad y aguas locales (monopolios naturales)	Bastante, pero generalmente regulado	Publicidad y promoción del servicio

- ***La conducta de la empresa perfectamente competitiva***

Las empresas son fundamentales para que una economía de mercado funcione eficientemente. Los países desarrollados están poblados por empresas que producen eficientemente y generan productos rápidamente. Las empresas buscan maximizar sus beneficios entendidos como la diferencia entre ingresos totales y costes totales. Para maximizar los beneficios, una empresa debe gestionar eficientemente sus actividades internas y tomar decisiones sensatas en el mercado. En condiciones de competencia perfecta existen muchas pequeñas empresas, cada una de las cuales produce un producto idéntico y es demasiado pequeña para poder influir en el precio de mercado. Asimismo, el competidor perfecto se enfrenta a una curva de demanda totalmente horizontal, ya que su demanda particular es una pequeña parte de la global. Por tanto, el ingreso adicional derivado de cada unidad vendida es el precio de mercado.

¿Cómo decide una empresa competitiva la cantidad que ofrecerá dados sus costes, su demanda y su deseo de maximizar los beneficios? Es evidente que la cantidad que ofrezca dependerá de los costes de producción y más concretamente del coste marginal de producción. Los beneficios de una empresa se maximizan cuando produce en el nivel de producción en el que el coste marginal es igual al precio. La razón en que se basa esta premisa es que la empresa siempre puede obtener beneficios adicionales en que el precio sea mayor que el coste marginal de la última unidad. Una empresa maximizadora del beneficio elige el nivel de producción en el que el coste marginal es igual al precio. El beneficio nulo se da cuando el precio es igual al coste medio, por lo tanto los ingresos cubren exactamente los gastos.

Hemos afirmado que el objetivo de las empresas es maximizar sus beneficios o, lo que es lo mismo, minimizar sus pérdidas y decimos minimizar las pérdidas porque el precio de mercado puede llegar a ser tan bajo que la empresa desee cerrar. El precio de mercado críticamente bajo al que los ingresos son exactamente iguales al coste variable (o, lo que es lo mismo, que las pérdidas se igualen a los costes fijos) se denomina punto de cierre.

- ***La eficiencia y la equidad de los mercados competitivos (nos saltamos el punto 6.3)***

Una economía es eficiente cuando proporciona a sus consumidores la combinación de bienes y servicios que más desean, dados los recursos y la tecnología de la economía. Existe eficiencia o eficiencia en la asignación cuando no hay ninguna reorganización posible de la producción que mejore el bienestar de una persona sin empeorar el de alguna otra. En condiciones de eficiencia en la asignación, sólo es posible aumentar la satisfacción o utilidad de una persona si reducimos la de alguna otra. Este es el concepto que habíamos visto en el tema de la frontera de posibilidades de producción por debajo de la cual la economía estaba asignando ineficientemente sus recursos escasos. Finalmente, podemos decir que en determinadas condiciones la competencia garantiza la eficiencia en la cual no es posible elevar la utilidad de ningún consumidor sin reducir la de algún otro.

11/05/04

- **LA COMPETENCIA IMPERFECTA**

- ***Patrones de la competencia imperfecta***

Decimos que existe competencia imperfecta en una industria siempre que los vendedores puedan controlar en alguna medida el precio de su producto. Es decir, una industria es de competencia imperfecta cuando las empresas oferentes influyen individualmente en el precio del producto de la industria. Las empresas que concurren en el mercado no actúan como precio-aceptantes, sino que actúan como precio-oferentes, ya que de alguna forma imponen los precios que rigen en el mercado.

- Características básicas de la competencia imperfecta.
- **La competencia imperfecta se diferencia de la competencia perfecta en el papel desempeñado**

por los precios. Mientras que en la competencia perfecta el precio es un dato para las empresas y las cantidades se ajustan instantáneamente, en competencia imperfecta las variables de ajuste son tanto los precios como las cantidades.

- En el caso de la competencia perfecta, la empresa se enfrenta a una demanda individual que es completamente elástica indicando que puede vender todo lo que quiera al precio de mercado. Sin embargo, en competencia imperfecta la demanda individual a la que se enfrenta la empresa tiene pendiente negativa, de forma que para poder incrementar sus ventas tendrá necesariamente que reducir el precio de su producto.
- Por lo general, en mercados de competencia imperfecta existen limitaciones a la entrada de nuevas empresas en la industria, lo que provoca que el número de empresas sea menor que en competencia perfecta.

- Causas de la imperfección del mercado.

Son dos los factores que suelen impedir que se incorporen a la industria un número elevado de empresas y que, en consecuencia, originan la aparición de imperfecciones en el mercado:

- Costes de producción: cuando en una industria hay economías de escala (o rendimientos crecientes de escala) en la producción y costes decrecientes, las empresas grandes pueden producir con unos niveles de costes que las empresas pequeñas no pueden equiparar.
- Barreras de entrada: las barreras a la competencia aparecen cuando determinadas restricciones legales o la diferenciación del producto reducen el número de competidores que pueden entrar en una industria por debajo del número que existiría atendiendo exclusivamente a razones de coste o eficiencia. Por tanto, podemos distinguir entre barreras de entrada legales y económicas. Las barreras legales incluyen las patentes, las restricciones legales o administrativas y las tarifas o cuotas al mercado internacional. En cambio, las barreras económicas son aquellas que generan la diferenciación de los productos y dificultan la competencia.

ESTRUCTURA	PARTE DE ECONOMÍA EN QUE PREDOMINA	GRADO DE CONTROL SOBRE PRECIO	MÉTODOS DE COMERCIALIZACIÓN
Competencia imperfecta	Comercio al por menor	Alguno	Publicidad y rivalidad por la calidad

• *El monopolio*

El caso extremo de un mercado imperfectamente competitivo es el monopolio, ya que sólo hay una única empresa oferente en el mercado. El monopolio más típico es el denominado monopolio de oferta. En cambio, puede que ocurra también el monopolio de demanda (un único demandante) al que hemos denominado monopsonio.

Causas que explican la aparición del monopolio

- El control de un factor productivo de forma exclusiva por una empresa o la capacidad en exclusiva de acceder a las fuentes más importantes de las materias primas que son indispensables en la producción de un determinado bien, por ejemplo la explotación de un mineral.
- La explotación con carácter de exclusividad de ciertas técnicas de producción que previamente han sido patentadas.
- Otras veces, el carácter monopolista lo confiere la propia ley. Es frecuente que en determinados servicios se concedan por parte de autoridades gubernamentales locales con carácter exclusivo a ciertas empresas dando lugar a monopolios legales, por ejemplo la venta de carburantes.
- A veces, un monopolio surge como consecuencia de que las características técnicas de algunas industrias hacen que no deba entrar más de una empresa en ellas. Este es el caso conocido como monopolio natural,

por ejemplo servicios locales de telefonía, agua, gas, etc.

La empresa monopolística estará en equilibrio cuando al incrementar la producción en una unidad, la variación de los ingresos y los costes sea igual. El equilibrio monopolístico se alcanza donde el ingreso marginal es igual al coste marginal. Un monopolio maximiza su beneficio produciendo y vendiendo el nivel de producción donde el ingreso marginal es igual al coste marginal y lo hace al precio determinado por la función de demanda para esa cantidad.

Q	P	IT	CT	BT	IMG	CMG
0	200	0	145	-145		
1	180	180	175	5	180	30
2	160	320	200	120	140	25
3	140	420	220	200	100	20
4	120	480	250	230	60	30
5	100	500	300	200	20	50
6	80	480	370	110	-20	70
7	60	420	460	-40	-60	90
8	40	320	570	-250	-100	110

Gráficas de IM e IT (las gráficas de los marginales es mejor hacerlas con barras y unir puntos medios).

El ingreso marginal es la variación que experimenta el ingreso cuando se vende una unidad más. El ingreso marginal puede ser positivo o negativo. La presencia de un ingreso marginal negativo significa que para vender unidades adicionales del bien la empresa debe bajar tanto el precio de las anteriores que su ingreso total disminuye. Al ser competencia imperfecta sólo puede incrementar sus ventas bajando el precio.

En el ejemplo, el IM y CM no coinciden. Se buscan los puntos intermedios de los dos y se comprueban si coinciden. En este caso el punto 4 coincide ($40 = 40$). Esto implica que en ese punto el beneficio se maximiza.

Cuando un monopolista cobra precios diferentes a diversos clientes sin ser por razones de localización, se dice que existe discriminación de precios. Las condiciones para que se dé esta discriminación son dos:

- que el mercado pueda fraccionarse y que el monopolista sea capaz de identificar cada una de esas fracciones o segmentos del mercado.
- que no exista reventa, es decir que los consumidores no especulen con las unidades del bien obtenidas a distintos precios.

La razón de que se discriminen los precios estriba en que diferentes consumidores están dispuestos a pagar distintas cantidades de dinero por un mismo bien. En este caso, el vendedor dividirá el mercado del bien en varios submercados. En conclusión, en un mercado monopolizado por un solo productor y en general en un mercado que no sea de competencia perfecta, el consumidor está forzado a pagar un precio superior al que tendría que abonar en competencia perfecta. Asimismo, la cantidad producida y vendida es menor que la que se produciría en competencia perfecta. Los gobiernos suelen intervenir ante los monopolios en un intento de proteger a los consumidores y de preservar la competencia. En este caso, cabe hablar de las leyes de lucha contra el monopolio. Por otro lado, y en especial en el caso de los monopolios naturales, el monopolio habrá de aceptarlo y el gobierno deberá regularlo. En este punto caben dos posibilidades:

- Dejar que el monopolio funcione con una regulación mínima permitiéndole que fije precios, pero estableciendo impuestos sobre el monopolista con el fin de reducir sus beneficios netos y devolver parte de estos a los bienes públicos.

- Obligar al monopolista a fijar un precio que elimine los beneficios extra.

14/05/04

- ***El oligopolio y la competencia monopolística***
- **Concepto y características**

Entre la competencia perfecta y el monopolio caben una gran variedad de formas de mercado diferentes, en función del número de los productores existentes, de su tamaño y poder, del tipo de producto que fabriquen, etc.

Si los empresarios que actúan en un mercado son muy pocos, existe la posibilidad de que las acciones y decisiones de uno de ellos afecten y se vean afectadas por las acciones y decisiones de los otros participantes.

Esta posibilidad obliga a elaborar un modelo específico de comportamiento y de determinación del equilibrio en un mercado de pocos empresarios. A dicho modelo se le denomina oligopolio. El caso extremo del oligopolio es el duopolio en el cual únicamente existen dos competidores.

Lo normal es que en los mercados coexistan empresas de gran tamaño y otras más pequeñas y que los productos sean notablemente diferenciados. Dado que ésta es la realidad, resulta interesante conocer el grado de concentración del mercado. El grado de concentración es la proporción de ventas en el mercado en relación con el número de empresas que operan en el mismo. Cuanto mayor es el grado de concentración del mercado, más se parecerá éste al monopolio.

La característica principal del oligopolio es la interdependencia de las acciones de los participantes, es decir, cualquier decisión de una de las empresas afecta a la decisión de las demás y viceversa. Por esta razón, es lógico que las empresas oligopolísticas, a la hora de tomar cualquier decisión, tengan en cuenta la reacción previsible de sus rivales, dando lugar a comportamientos estratégicos.

- **La competencia monopolística**

Un mercado es de competencia monopolística cuando existen muchos vendedores y cada uno es capaz de diferenciar su producto. En este tipo de mercados, aunque existen muchos vendedores, cada uno de ellos es capaz de diferenciar su producto del fabricado por sus competidores. De hecho, actúa como un monopolista de una marca determinada. Ejemplo: electrodomésticos, bebidas, etc. Es por esto por lo que nos enfrentamos a una curva de demanda con pendiente negativa. En los casos de mercados de competencia monopolística, la publicidad desempeña un gran papel diferenciador.

Q	P	CT	IT	BT	IMG	CMG
0	100	200	0	-200		
1	85	225	85	-140	85	25
2	70	250	140	-110	55	25
3	50	300	150	-150	10	50
4	30	360	120	-240	-30	60
5	10	450	50	-400	-70	90

IMG = CMG La empresa no maximiza sus beneficios en ningún punto.

18/05/04

- **EL MERCADO DE TRABAJO**

• **Fundamentos de la determinación de los salarios**

El sistema económico obedece a un principio básico de la distribución, según el cual los propietarios de los factores productivos obtienen una remuneración por su uso igual al valor que crean estos cuando prestan servicios productivos. Este principio básico asocia estrechamente los conceptos de producción y distribución de la riqueza. La remuneración a los propietarios de los factores productivos, como por ejemplo el trabajo, se determina según la contribución productiva de los servicios que prestan. Dada una determinada distribución de la riqueza, los ingresos o rentas de cada una de las economías domésticas (familias) dependerán de los recursos que posean, de la fracción de estos que vendan en el mercado y de los precios que alcancen.

• **La demanda de trabajo**

La demanda de trabajo está determinada por su productividad marginal en la producción del producto nacional. La empresa, para decidir qué nivel de producción es el que maximiza sus beneficios, deberá atender al coste marginal. Por ello, deberá averiguar si el coste de utilizar una unidad más de trabajo (coste marginal) es mayor o menor que el aumento del ingreso derivado de obtener más producto para vender. Se comprueba que en cualquier empresa y, por tanto, en el mercado global, el producto marginal disminuye conforme aumenta el número de trabajadores empleados. La productividad marginal tendrá una curva descendente.

El ingreso que obtiene la empresa por la venta del producto marginal (la mayor cantidad de producto que se genera) derivado de emplear un trabajador adicional es el resultado de multiplicar el producto marginal por el precio del producto de la empresa y se denomina valor del producto marginal del trabajo. La empresa contratará más empleados mientras el valor del producto marginal del trabajo sea superior al salario y lo reducirá siempre que sea inferior.

• **La oferta de trabajo**

La decisión de oferta de trabajo de un individuo depende de su salario real (aunque también va a depender de sus circunstancias personales). El salario real se define como el salario monetario o nominal dividido por el nivel de precios. El salario real refleja, por tanto, la cantidad de bienes que puede comprar el individuo con sus ingresos salariales.

Respecto a la forma de la curva de la oferta de trabajo del individuo, hay que saber que una subida del salario real puede elevar o reducir la cantidad que desea trabajar el individuo. Esto se debe a que existe un efecto sustitución. Pensemos que si un trabajador tiene que trabajar más horas, dispondrá de menos tiempo para ocio, aficiones, familia, etc. Pero también existe un efecto renta, ya que ahora es posible consumir una mayor cantidad de bienes porque su renta real ha aumentado. Ambos efectos actúan en direcciones opuestas y *a priori* es imposible conocer el resultado neto.

En este sentido, se suele confirmar que, a niveles salariales relativamente bajos, al aumentar éstos, el efecto sustitución es más fuerte que el efecto renta. Sin embargo, a partir de un determinado nivel de salario real, el resultado puede ser opuesto. Al crecer el salario se reduce la cantidad de trabajo ofertada por el individuo, con lo cual el efecto renta (ER) predomina sobre el efecto sustitución (ES).

• **La determinación del equilibrio del mercado de trabajo: diferencias salariales**

La determinación del salario real de equilibrio de la economía, dadas las ofertas y la demanda globales de la misma, se aprecia en la siguiente gráfica y será el cruce de las curvas de oferta y de demanda.

El salario de equilibrio hay que interpretarlo como el salario medio de la economía. En la realidad, los salarios van a ser muy diferentes dependiendo de distintos factores, como por ejemplo la cualificación profesional. Los principales tipos de diferencias salariales son los siguientes:

- Igualadoras o compensatorias: existen para compensar a los trabajadores por las diferencias de atractivo de los puestos de trabajo (ejemplo: barrenderos).
- Personales: son aquellas diferencias salariales que residen en las características particulares de cada persona, como por ejemplo la educación.

De los factores anteriormente señalados, la cualificación personal o capital humano constituye la causa más importante de las diferencias salariales entre los trabajadores. El capital humano es el valor del potencial de obtención de renta que poseen los individuos. Incluye la capacidad y talento innatos así como la educación y las cualificaciones adquiridas y suele estar fuertemente condicionado por el entorno familiar.

• NO SE VE EL TEMA 9

21/05/04

• VISIÓN PANORÁMICA DE LA MACROECONOMÍA

• *La política macroeconómica*

La macroeconomía se centra en el estudio de la Economía en su conjunto, integrada por una serie de mercados en los que se supone que existe competencia perfecta, salvo en el mercado de trabajo. En cambio, la microeconomía estudia los precios, las cantidades y los mercados de forma específica. La macroeconomía se centra en el estudio de una serie de variables clave que le permiten establecer objetivos concretos y diseñar la política macroeconómica. La política macroeconómica está integrada por un conjunto de medidas gubernamentales destinadas a influir sobre la marcha de la economía en su conjunto. Ésta se suele instrumentalizar mediante políticas de oferta y/o demanda y sus objetivos se suelen concretar en variables como: la inflación, el desempleo, el crecimiento del producto nacional, el déficit público, el desequilibrio exterior y el tipo de cambio.

La inflación: Desde un punto de vista macroeconómico, se estudian las causas y los costes que para la sociedad supone la inflación, así como las posibles soluciones y las consecuencias de las posibles medidas que se pueden tomar. La tasa de inflación es la tasa porcentual de aumento del nivel general de precios a lo largo de un período de tiempo específico. La deflación sería una bajada generalizada de precios.

El desempleo: La macroeconomía se ocupa de porqué el mercado de trabajo a veces presenta unos porcentajes muy elevados de desempleo y las posibles medidas que se pueden tomar para tratar de reducirlos.

El crecimiento del producto nacional: La macroeconomía estudia las causas del crecimiento de la producción. Cuando una economía experimenta un crecimiento notable se suelen crear muchos puestos de trabajo y un crecimiento generalizado del bienestar de los individuos. El caso contrario ocurre cuando la economía no crece lo suficiente o incluso decrece. La tasa de crecimiento es la tasa porcentual de aumento del conjunto total de bienes y servicios producidos en una economía (Producto Nacional Bruto) a lo largo de un período de tiempo determinado.

El déficit público: es la diferencia entre los gastos públicos y los ingresos públicos, es decir, es el indicador del grado de equilibrio o desequilibrio de la actuación del sector público. Según cuál sea la cuantía del déficit público, así serán las necesidades de financiación de las administraciones públicas.

El desequilibrio exterior: Los desequilibrios en las transacciones con el resto del mundo son otra variable clave de la economía. Las relaciones de un país con el resto del mundo se recogen en lo que se denomina balanza de pagos. A través de ella veremos si las importaciones (lo que entra en el país) son mayores o menores que las exportaciones (lo que sale del país).

El tipo de cambio: Expresa el precio en unidades monetarias nacionales de una unidad de una moneda

extranjera.

- ***La instrumentalización de la política macroeconómica***

La política macroeconómica se preocupa no sólo de los valores que alcanzan las variables que acabamos de citar como la inflación, el desempleo, el déficit, etc., sino también por su evolución en relación con la dinámica seguida por estas variables en otros países. La coordinación de la política macroeconómica de una economía, cuando ésta forma parte de una unión económica como es el caso de la economía española dentro de la Unión Europea, adquiere una gran importancia.

La política macroeconómica se lleva a cabo (se instrumentaliza) a través de 4 tipos de políticas: monetaria, fiscal, cambiaria y de oferta. Las autoridades económicas, para alcanzar los objetivos deseados, actúan sobre un conjunto de variables denominadas instrumentos de política entre los que están los tipos impositivos, el gasto público, la cantidad de dinero y los tipos de interés.

Resumen: Objetivos e instrumentos de la política macroeconómica

Objetivos Instrumentos

Producción Política monetaria

(elevado nivel y rápido crecimiento) (control de oferta monetaria que afecta a los tipos de intereses)

Empleo Política fiscal

(elevado nivel de empleo y bajo nivel de (controla el gasto público y los impuestos)

desempleo voluntario)

Estabilidad del nivel de precios

Mediante las políticas monetaria y fiscal, las autoridades económicas pueden influir en el ritmo y en el rumbo de la economía.

25/05/04

- ***El Producto Nacional Bruto (PNB)***

La contabilidad nacional mide la actividad en una economía a lo largo de un período, generalmente un año, registrando las transacciones realizadas entre los diferentes agentes que forman parte de dicha economía. De los distintos agregados que recoge la contabilidad nacional, el más significativo es el de renta o producto nacional. La renta o producto nacional es el valor de todos los bienes y servicios finales generados en una economía por unidad de tiempo, generalmente un año. Decimos bienes finales, ya que existen una serie de bienes intermedios que a pesar de estar acabados forman parte de otro proceso productivo, por lo que no se tienen en cuenta dentro del producto nacional. Por tanto, podemos definir el producto nacional como la suma de todos los valores añadidos de todas las empresas de una economía, es decir, los outputs (productos lanzados al mercado) menos los inputs (recursos utilizados por estas empresas).

Dado que el producto nacional lo hemos definido como el valor total de los bienes y servicios producidos en un año, esto equivale a decir que es el resultado de multiplicar una serie de cantidades de bienes y servicios por sus respectivos precios. Por tanto, el producto nacional puede ser expresado en precios corrientes o nominales y a precios constantes o reales. El producto nacional en precios corrientes medirá los precios

existentes cuando se realiza la producción, mientras que el producto nacional a precios constantes medirá los precios existentes en un año base específico. Dado que los precios de los distintos bienes varían en diferentes proporciones se debe tratar de establecer la variación general de los mismos. Para ello, se va a recurrir a los índices de precios que son unas medidas ponderadas de los precios de cada período en los que cada bien o servicio se valora de acuerdo con su peso o importancia dentro del producto total.

El producto nacional se puede analizar desde una triple perspectiva:

- como flujo de productos y servicios finales producidos a lo largo de un período de tiempo en una economía por los distintos sectores productivos.
- como suma del gasto en bienes y servicios llevado a cabo por las economías domésticas, las empresas, el sector público y el resto del mundo.
- como flujo de los costes totales o rentas pagadas a los factores por su contribución al producto total de la economía.

El producto nacional neto se calcula como el PNB de un período de tiempo menos la depreciación existente en dicho período de tiempo.

Definimos depreciación como la pérdida del valor del capital productivo durante un período de tiempo determinado.

Distinguimos dos conceptos en relación con la producción: el PNB y el producto interior bruto (PIB). El PNB lo hemos definido como el valor total de los bienes y servicios finales producidos en un período por aquellos factores pertenecientes a un país, tanto dentro como fuera de las fronteras nacionales. En cambio, el PIB se refiere a la actividad productiva desarrollada dentro de las fronteras de un país con independencia de la nacionalidad de los propietarios de los recursos productivos empleados. Esto quiere decir que el PIB es el valor total de lo producido dentro de las fronteras nacionales a lo largo de un año. Por tanto, podemos definir el PNB como el PIB menos las rentas obtenidas por los residentes extranjeros en el país más las sumas de las rentas que los residentes nacionales obtienen en el extranjero.

• LA OFERTA Y LA DEMANDA AGREGADAS

• *El modelo de la oferta y la demanda agregada*

El modelo de oferta y demanda agregadas permite analizar cómo inciden las diferentes fuerzas sobre las variables macroeconómicas y en qué medida las políticas económicas pueden ser efectivas. Definimos demanda agregada como la cantidad total que los diferentes sectores de la economía están dispuestos a gastar en un determinado período. Desde la perspectiva de la contabilidad nacional, la demanda agregada de una economía en un período dado está determinada por el gasto total en consumo privado, gasto público, inversión y exportaciones netas (exportaciones – importaciones = exportaciones netas). La curva de la demanda agregada recoge la relación entre el nivel general de precios de la economía y el nivel de gasto agregado.

Conforme aumenta el nivel de precios, el gasto agregado será menor, ya que al elevarse el nivel de precios, la cantidad de bienes y servicios que pueden adquirirse con un stock determinado de dinero y de otros activos financieros disminuye. Además, un nivel de precios creciente hará que los bienes y servicios sean menos competitivos en los mercados internacionales y, por tanto, la demanda exterior neta disminuirá. La demanda agregada depende del nivel de precios, así como de la política real y monetaria y la política exterior y de otros factores como las perturbaciones externas.

La oferta agregada se define como la cantidad total de bienes y servicios que las empresas de un país están dispuestas a producir y vender en un determinado período. La curva de oferta agregada muestra el nivel de producción que están dispuestas a ofrecer las empresas para cada nivel de precios.

La oferta agregada depende del nivel de precios, de los costes de producción y de la capacidad productiva de las empresas, determinada por los factores productivos disponibles por dicha economía y la eficiencia con que se combinan.

• *El equilibrio macroeconómico*

Si bien existe consenso entre los economistas en relación con la forma de la curva de demanda agregada, existen discrepancias en cuanto a la forma de la curva de oferta agregada. En cualquier caso, cabe señalar que conforme la producción se acerca al nivel de plena utilización de la capacidad productiva (la producción que se obtendrá cuando todos los recursos productivos están empleados) es de esperar que la pendiente de la curva de oferta agregada se haga más pronunciada, ya que en estas circunstancias sería muy difícil incrementar la producción sin ocasionar incrementos significativos en los costes.

Las curvas de oferta y de demanda agregadas sintetizan la actividad de mercado del conjunto de la economía e indican la cantidad total de bienes y servicios que se ofrecerán y demandarán a los distintos niveles de precios.

El punto de equilibrio E, en donde se cortan las curvas de oferta y demanda agregadas, se caracteriza por ser el único punto compatible entre la conducta de los consumidores (compradores) y de los productores (vendedores). Cualquier otro nivel de producción o de precios crea un desequilibrio que exige ajustes de mercado. Los economistas clásico (Adam Smith) defendían que las fuerzas internas del mercado hacen que la economía se ajuste automáticamente cuando tienen lugar una perturbación, por lo que no sería necesaria la intervención del Estado. El optimismo de los clásicos descansaba en su confianza hacia la flexibilidad de los precios y los salarios como mecanismos de ajuste. La Gran Depresión que tuvo lugar a comienzos de la década de los 30 evidenció que, en ocasiones, el mecanismo clásico de ajuste automático puede no funcionar. En los años 30, las tasas de desempleo alcanzaron unos niveles sin precedentes y el descenso de los salarios y los precios no restableció los niveles de empleo. La pérdida de credibilidad en la teoría económica clásica fue aprovechada por Keynes, según el cual situaciones similares a la de la Gran Depresión se podrían repetir si se confiaba exclusivamente en el mecanismo de ajuste automático. Dada la inestabilidad del mercado, Keynes defendió la necesidad de la intervención del Estado. La política económica se presenta como un medio eficaz y necesario para evitar las frecuentes recesiones de la actividad económica.

28/05/04

• *Los desplazamientos de las curvas*

Las curvas de oferta y demanda agregadas experimentan desplazamientos cuando se altera la conducta de los consumidores y de los productores, lo que puede venir provocado por perturbaciones externas o internas o por alteraciones de la política económica seguidas por el gobierno. Los gobiernos, mediante actuaciones de política económica, pueden llegar a desplazar las curvas de oferta y demanda agregadas. En este sentido, los gobiernos tienen dos opciones:

- Tratar de desplazar la curva de demanda agregada mediante instrumentos que incidan sobre el gasto, es decir, recurrir a políticas de demanda (ejemplo: reducción de impuestos).
- Tratar de desplazar la curva de oferta agregada mediante actuaciones que reduzcan los costes de producción para cualquier nivel de precios, es decir, emplear políticas de oferta (ejemplo: subvenciones).

Un caso típico de desplazamiento de la demanda agregada es el aumento de la demanda agregada provocado por una expansión durante las guerras.

Durante las guerras, el aumento del gasto en defensa eleva el gasto agregado provocando un desplazamiento de la demanda agregada hacia la derecha y un aumento del nivel de producción de equilibrio de E a E1. Cuando el nivel de producción es muy superior al potencial (base), el nivel de precios sube de P a P1.

Veamos ahora un desplazamiento de la curva de oferta agregada. Un aumento de los costes del petróleo o de las materias primas o del trabajo eleva los costes de las empresas. Este aumento de los costes provoca un doble mal en la economía:

- Se reduce la producción.
- Se incrementan los precios.

El aumento de los costes desplaza la curva de oferta agregada hacia la izquierda y, a su vez, desplaza el punto de equilibrio de E a E1.

• **Los ciclos económicos**

Toda economía de mercado experimenta fluctuaciones en el nivel de la actividad económica, constituyendo lo que se denomina ciclos. El ciclo económico consiste en fluctuaciones de la producción total o PIB acompañadas de fluctuaciones de la mayoría de las variables económicas entre las que cabe destacar el nivel de desempleo y la tasa de inflación.

Los ciclos económicos son irregulares tanto en lo que se refiere a la duración como en el grado en que la producción efectiva se desvía de la producción potencial. Pero hay unos elementos comunes que se encuentran en todo ciclo:

- Depresión o fondo: es el punto más bajo del ciclo económico. Durante la depresión, existe un nivel de demanda bajo en relación con la capacidad productiva disponible. La presencia de esta capacidad productiva no empleada ocasionará desempleo de los recursos productivos y se dispondrá de grandes cantidades de stocks, ya que no se encuentran demandantes para los productos terminados.
- Recuperación o expansión: es la fase ascendente del ciclo. El paso de la depresión a la recuperación se explica porque el envejecimiento del capital hará que éste tenga en algún momento que empezar a reemplazarse. Esta renovación del capital hace que la renta y el gasto de los consumidores empiecen a crecer. Este tirón de la demanda alentará la producción, las ventas y los beneficios, por lo que las expectativas serán favorables. La inversión se animará, dado que el riesgo se ha reducido. La capacidad productiva aumentará y también el empleo.
- Auge o cima: es el punto máximo del ciclo. A este punto se llega porque en los últimos momentos de la fase anterior aparecen rigideces, primero en determinados factores específicos, como la mano de obra cualificada y posteriormente se generaliza a la mayoría de los sectores, ya que se estará utilizando totalmente la capacidad productiva. Una vez alcanzado el pleno empleo, la producción únicamente podrá crecer al mismo ritmo que aumenta la capacidad productiva mediante nuevas inversiones que eleven la productividad de la mano de obra ya empleada.
- Recesión: es la parte descendente del ciclo. La recesión puede producirse de forma suave o abrupta, considerándose en este caso una crisis. Al final de la fase anterior, las inversiones dejan de ser rentables, ya que las expectativas sobre el crecimiento continuo de precios y ventas no se verán confirmadas debido a una saturación de la demanda. Por otro lado, al disminuir las ventas, los costes financieros se convertirán en una carga pesada. Las empresas acumularán grandes cantidades de stock, por lo que la inversión se reducirá y algunas empresas empezarán a quebrar. La producción y el empleo descenderán y, en consecuencia, las rentas y el gasto disminuirán, determinando que nuevas empresas empiecen a tener dificultades. Los precios y los beneficios caerán y la inversión se reducirá, ya que la capacidad productiva no empleada aumentará. Esta dinámica de recesión conducirá a un período de depresión generalizado que fue la fase con la que iniciamos el análisis.

Para representar gráficamente un ciclo económico, dibujamos en el eje vertical el nivel de actividad económica (PIB en términos reales) y en el eje horizontal, el tiempo. Sobre una línea que indica la evolución, en principio creciente, de la actividad económica a lo largo del tiempo y que se suele denominar tendencia secular, se representa otra línea de evolución que describe las fases del ciclo económico ya vistas.

$$Q_a = D(P_a, Y, P_b, G)$$

$$Q_a = S(P_a, P_b, r, z, h)$$

E_d = variación porcentual de cantidad demandada / variación porcentual del precio

$$E_d = \frac{Q}{P} \times \frac{P_o}{Q_o}$$

P

$$E_p = \frac{Q}{P} \times \frac{P_o}{Q_o}$$

$$UMG/P = UMG_1/P_1 = UMG_{11}/P_{11} = = UMG \text{ Total}$$

$UM_{lim}/P_{lim} = UM_{vest}/P_{vest} \Rightarrow$ relación de sustitución

$$CT = CF + CV$$

$$CMED = CT / Q$$

$$CFMED = CF / Q$$

$$CVMED = CV / Q$$

$$CMED = CT / Q = CF / Q + CV / Q = CFMED + CVMED$$

$$PNN = PNB - D$$

$$PNB = PIB - RRE + RRN$$