

CONCEPTOS BÁSICOS DE ECONOMÍA

INTRODUCCIÓN

Un problema es económico cuando trata cómo asignar recursos escasos entre usos alternativos, pues los gustos y deseos son ilimitados y variados pero los recursos escasos y limitados en algunos casos. No se pueden satisfacer los gustos de todo el mundo, pero sí sacar el máximo partido a nuestros recursos.

La economía es un *problema de elección*, hay que elegir la *mejor combinación* sacando el mejor partido de nuestros escasos recursos.

Los principios económicos elaborados para la economía se pueden aplicar a muchos aspectos de la vida donde se han de tomar decisiones.

La Economía es una ciencia social que trata de las relaciones entre personas y grupos dentro de sociedades organizadas. La interacción entre los diversos componentes que forman la sociedad.

Cualquier sociedad tiene que decidir si sus miembros se especializan o no: por ejemplo, que cada ser humano se auto abastezca a sí mismo o bien mejor especializarse para luego realizar el intercambio de bienes, que es la decisión más eficaz.

En casi todo problema económico aparecen 2 ingredientes juntos aunque parezcan antagónicos:

- La cooperación para el intercambio
- El conflicto al tener que pactar un precio , ya que aquí los intereses están en oposición (cada uno quiere vender caro y comprar barato).

Existe el riesgo de que las ganancias derivadas de la cooperación se puedan ver amenazadas si no se arreglan adecuadamente los conflictos. Para ello han de haber una serie de reglas (sociales).

La cooperación se resuelve por vía económica, mientras que los conflictos se resuelven mediante juicios civiles.

Ejemplo práctico de escasez y recursos

Recursos = 100 horas de trabajo

Comida = 1 hora de trabajo

Ropa = 2 horas de trabajo

Nuestros recursos están limitados a 100 horas, y a partir de ahí debemos decidir qué cantidad de recursos queremos emplear para ropa o para comida. Dependerá de la necesidad prioritaria de cada país. Si un país tiene mucha comida y poca ropa, destinará más recursos a la ropa que a la comida. Y a la inversa.

Conceptos económicos: recursos, tecnología, input, output, fpp y coste de oportunidad

Recursos : Medios que tiene un país para producir un bien (satisfacer necesidades). Ej. horas de trabajo, tecnología, materias primas, etc.

Tecnología : Técnicas de producción para convertir los recursos en bienes.

Input : Cantidad de recursos existentes o que se gastan (usan) en el proceso de producción.

Output : Cantidad de bienes y servicios finales producidos para satisfacer necesidades.

Ej.: 100 horas de trabajo. Es el resultado de utilizar recursos o factores de producción.

Input Proceso productivo Output

(recursos)

La eficacia con que los inputs se convierten en outputs depende de la tecnología.

Ropa

50_

25 **M**

50 100 *Comida*

Frontera de Posibilidades de Producción: Uniendo todos los puntos, nos dará una línea que se llama Frontera de Posibilidades de Producción. Nos da todas las posibles combinaciones que un país puede elegir para la producción de ropa y comida, dada una determinada tecnología y recursos.

La FPP divide o separa lo que un país puede hacer de lo que no puede hacer: lo que está al alcance de un país tecnológicamente hablando y lo que no por el mismo motivo.

Cualquier punto situado por debajo de la FPP denota un problema de desempleo o de ineficacia en la utilización de los recursos del país.

El coste de oportunidad: Aquello a lo que hay que renunciar para conseguir o producir algo. Lo que tenemos que dejar de producir para conseguir otro bien.

Hay que evaluar el coste de oportunidad de cada opción, y escoger el que supone un coste de oportunidad mínimo.

Si decidimos producir 1 unidad de ropa, cual será el coste de oportunidad? A qué se renuncia?

Para producir 1 unidad de ropa se necesitan 2 horas de trabajo. Y empleando estas 2 horas de trabajo para producir ropa tenemos el coste de oportunidad de 2 unidades de comida.

EL SISTEMA ECONÓMICO

Problemas básicos de una organización económica

Cualquier sociedad tiene que resolver una serie de problemas económicos resumidos en 3 preguntas:

- ¿Qué producir? Implica averiguar qué factores de producción (inputs) nos servirán para producir unos bienes o servicios (outputs) y de esta manera satisfacer las necesidades de los individuos que integran la sociedad; pues el problema de la escasez obliga a elegir.

- ¿Cómo producir? Intenta profundizar en el proceso productivo y tratará de definir la organización empresaria y el nivel de tecnología.
- ¿Para quién producir? Implica el hecho de la distribución de la renta, cómo se va a repartir la renta entre los agentes que han contribuido a la producción.

Cualquier organización económica deberá responder a estas preguntas.

La **economía de mercado** es el sistema predominante hoy en día, donde las fuerzas de mercado responden a estas preguntas. No hay ningún país que responda al 100% a ellas, porque existe la combinación de la economía del mercado e intervenciones del sector público para corregir algunos fallos de los componentes del mercado en 2 variables:

- Poco intervencionismo (EE.UU.)
- Mucho intervencionismo (UE)

Varía la dosis en que se combinan mercado y autoridad estatal. Este intervencionismo puede medirse de la siguiente forma:

Presupuesto público

= % de intervencionismo

Producto nacional bruto

Funcionamiento de una economía de mercado

Un mercado, en teoría, funciona de la siguiente manera:

Abstracción: representación simplificada de la realidad para intentar descubrir los rasgos básicos del funcionamiento del mercado.

Debemos considerar las fuerzas de la oferta y la demanda (Ley de la Oferta y la Demanda)

S

Consumidores *

A Vendedores *

1

B

2 **D**

Principales excepciones (proviene de dos sistemas extremos): S

- Aquellos productos muy perecederos cuya cantidad es conocida
- En el caso de que el aumento de la oferta requiera de mucho tiempo (más plazas hoteleras)

Un aumento en los precios del vendedor–fabricante (subvención o lo que sea) que haga más atractivo fabricar

un artículo que otro y una cantidad u otra.

MERCADO

S Exceso de demanda

Exceso de oferta

p2 d2

E Precio de equilibrio

PE

p1 s1 d1

D

QE

LA LEY DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

La ley básica de oferta y demanda dice que donde se unan, ese punto determina el **equilibrio de mercado**.

¿Qué ocurriría si el precio de mercado no fuera el precio de equilibrio?

P1 (por debajo del punto E): Debido a, por ejemplo, una regulación gubernamental.

La curva de D nos informa que el punto D1 dice: si el p1 es el precio de mercado, d1 es la cantidad que los consumidores estarían dispuestos a comprar.

S1 nos informa que al precio p1 los fabricantes están dispuestos a vender la cantidad S1.

En este caso aparecería un problema: la demanda será mayor que la oferta = *Exceso de demanda*.

Mecanismo económico: la reventa que refleja la respuesta económica es de tendencia a aumentar los precios. Esto sucede en un mercado no regulado.

Esta inducción al alza (de los precios) acerca los precios al punto E de equilibrio.

Mercado: Lugar donde se encuentran comportamientos e intereses de compradores y vendedores. Los compradores van al mercado para satisfacer sus necesidades e intereses al menor precio posible. Los vendedores van al mercado a vender sus productos con la máxima rentabilidad. El papel del mercado es hacer compatibles los intereses aparentemente contradictorios de compradores o demandantes y fabricantes o oferentes.

Si el precio de mercado fuera mayor al de equilibrio, como el punto D2, que nos informa de la cantidad de producto que querrían comprar los consumidores (menor que E).

S2: Cantidad que fabricarían u ofertarían al P2 (mayor que E)

Aparece un exceso de oferta que nos dice en cuánto supera lo que se ofrece a lo que se compra.

Al precio P2 no van a vender, y por lo tanto se deben bajar los precios (ofertas, rebajas....), presionando a la baja el precio y acercándonos al E.

Si $p < P_E$ ED suben precios

Si $p > P_E$ ES bajan precios

Interpretación del punto E: único precio en el que no hay excesos de ninguna clase.

Precio de equilibrio: Por ser el punto al cual la cantidad ofrecida y comprada es la misma, es el único que hace mutuamente compatible los intereses de compradores y vendedores. Por lo tanto no hay insatisfechos.

El éxito de este tipo de mercado se debe al mecanismo autorregulado que no necesita intervencionismo.

Primera formulación moderna: Adam Smith (1776), en La riqueza del mercado, utiliza la expresión **la mano invisible** del mercado, refiriéndose a un mecanismo automático de autorregulación de los precios.

La confianza en esta mano invisible no es al 100% en ninguna sociedad, ya que en todas ellas se matiza esta confianza con intervenciones del sector público (del Estado).

¿Por qué a veces falla el mercado? ¿Por qué debe intervenir el sector público?

Fallos o imperfecciones del mercado: Razones para la intervención pública en la economía

Existen básicamente 4 razones para la intervención pública en el mercado económico::

- **Bienes públicos**

Todos aquellos que puedan ser disfrutados simultáneamente por varias personas. Ej. Alumbrado público. Se diferencia de los bienes privados en que éstos excluyen a una persona para su disfrute personal. Ej. Una camisa. Es decir, tienen la propiedad de exclusión e implican unos derechos.

El mecanismo de mercado funciona bien para la provisión de bienes privados, pero quien provee los bienes públicos es el Estado porque una vez producidos son disfrutados por todos. El Estado obtiene sus ingresos de forma coactiva mediante impuestos para nuestro disfrute de los bienes públicos.

- **Externalidades**

Es el nombre técnico que se da al hecho de que haya determinadas acciones cuyas consecuencias recaen no sólo en 1 persona, sino en el resto de la sociedad.

Por ejemplo la contaminación; para solucionarlo se necesita la intervención del sector público.

La externalidad aparece como algo negativo, pues tienen lugar una serie de intervenciones públicas restrictivas, limitativas.

También aparece como algo positivo, como por ejemplo las vacunas.

El efecto privado es también un efecto colectivo. La intervención pública sirve de apoyo para subvención.

El mecanismo de mercado funciona bien cuando se trata de bienes privados, no cuando se trata de un bien público.

- La competencia imperfecta o el poder de mercado

Este fallo se basa en la idea de que en el mundo real aparecen empresas o grupos poderosos que reinan: tienen el poder del mercado y control.

Competencia perfecta acepta que el precio de mercado es el precio aceptable (price-taker), un precio aceptante es el del periódico. En el caso de la negociación de un precio, se conoce como Price-maker.

Ambos casos se dan en un mercado de Competencia Imperfecta. Cuando se negocia este precio aceptable, en todas las economías modernas hay un organismo de defensa de la competencia que evitan los abusos por parte de las empresas que tienen una posición dominante en el mercado, pues tienden a abusar del consumidor con los precios.

PRECIO ACEPTANTES (PRICE TAKER) Vs. PRICE MAKER

El que hay establecido Precio negociable

Buen funcionamiento del mercado Mal comportamiento precios

Mal funcionamiento del mercado

Precio S (supply)

E

PE

Dado: $P_1 \geq P_2$

D

QE Cantidad

- Fluctuaciones económicas o ciclos económicos

Existen ciclos económicos, es decir, fases en que la economía va bien, y fases en que va mal, y todavía no se ha encontrado la forma de evitarlo.

En casos de crisis económicas con desempleo importante, los economistas confían en que el libre juego del mercado llevará a un nuevo pleno empleo. Pero en la realidad ha habido períodos de desempleo tan grandes y largos que eran políticamente inaceptables. Por ello existen políticas de estabilización y anticíclicas, que se basan en intervenciones económicas para evitar los aspectos más dañinos de las crisis o fluctuaciones.

S

Precio

P_1

P_0

D' (más gente está dispuesta a comprar)

D

Q0 Q1 *Cantidad*

Interpretación económica

Para cada precio la cantidad de comprar el producto es mayor que antes debido a un desplazamiento hacia la derecha de la curva de Demanda.

Factores económicos que pueden estar detrás de este movimiento:

- Cambio en los gustos o preferencias de los consumidores
- Incremento de los ingresos de los consumidores. La gente tiene más dinero ahora y puede comprar más cosas o de más calidad.
- Empeoramiento del atractivo de un producto que es complementario con el nuestro: un producto que se conjugará con el número: por ejemplo, hoteles y servicios de restaurante. Cuanto más aumenta la demanda del producto, más aumenta la demanda del mercado (¿?).

Efectos económicos de este desplazamiento

- El juego de la oferta y demanda nos dice que la respuesta de la economía de mercado es doble:

a) un aumento del precio

- un aumento de precio de los factores de producción
- Este mercado es positivo porque la cantidad aumenta al ser una respuesta a los consumidores, su deseo se ha visto satisfecho. También tiene su lado negativo: el que aumente para convencer a los fabricantes de que lleven al mercado más cantidad que se debe ofrecer a un precio aumentado.

S'

Precio E2 S

Po Eo

Qo Cantidad

El encarecimiento del precio de algún factor de producción (p.e. Subida del precio del petróleo por desastre natural) tiene unas consecuencias: la cantidad disminuirá y el precio aumentará con empeoramiento. Esto se llama **Estanflación** = estancamiento + inflación.

Precio

S

Eo

Po

E1

Qo

LA ELASTICIDAD

La elasticidad es la sensibilidad de una variable económica en respuesta a otra.

De demanda: Sensibilidad de la cantidad demandada cuando varía el precio

Elasticidad

De oferta: Sensibilidad de la cantidad ofrecida cuando varía respecto al precio

La elasticidad de la demanda

% variación cantidad demandada (Qd)

EQ = _____ *% variación precios (P)*

Ejemplo: Somos los encargados de gestionar un hotel y encargamos un estudio que nos diga cual es la relación de los precios que cobramos y la gente que está dispuesta a pagar estos precios.

Resultado: la cantidad q de servicios que aportamos depende de los precios que pongamos.

P

50

Con esta curva obtenemos la relación de demanda

B

20

A

10

Q

60 80 100

Si $p = 10$ $q = 80$ (A) Cuando estudiamos si nos conviene subir el precio de 10 a 20, tenemos que calcular la elasticidad de la demanda

Si $p = 20$ $q = 60$ (B).

Ponemos $p = 10$ euros por comida, con lo cual serviremos 80 comidas al día. Una vez estabilizados en el mercado, tenemos un ataque de codicia y queremos saber qué ocurriría si subiéramos el precio de 10 a 20. Pueden pasar dos cosas:

- Perderé clientes
- La contrapartida es que los clientes que me sigan viniendo seguirán pagando más

¿Perderé muchos clientes? ¿Me sale a cuenta perderlos? La respuesta a estas preguntas es la elasticidad de la demanda: si el porcentaje de clientes que pierdo es pequeño, me sale a cuenta; si el % es grande no me resultará rentable subir los precios.

Variación Q (80 – 60) 20

— —

% Variación Q Q 80 80

EQ = _____ = _____ = _____ = ____ = 0,25

% Variación P Variación P (20 – 10) 10

_____ — —

P 10 10

La elasticidad de la demanda siempre tiene signo negativo, pero lo omitiremos.

Como vemos, la elasticidad de la demanda en este ejemplo es baja, pues es menor que 1, así que la *demanda es inelástica*.

Traducción: En este caso haremos bien en subir los precios. El % del numerador es más pequeño que el de la subida de precios.

Si la elasticidad de la demanda es < 1 Los ingresos se pueden aumentar subiendo el precio pues perderemos un pequeño % de clientes. Pues por $p = 10$, los ingresos = 800 y por $p = 20$, los ingresos = 1.200.

P

P = 30 Q = 40 Ingresos = 1.200 **Por lo tanto no**

P = 40 Q = 20 Ingresos = 800 **sale a cuenta**

P 20/40

40 Elasticidad demanda = = **1,5**

C 10/30

30

Q

• 40

En este caso, la elasticidad de la demanda es > 1 . Se llama *demanda elástica*: Se subimos el precio, los ingresos bajan; es decir, ante pequeñas subidas de precio, el % de clientes que perdemos es mayor.

Resumen:

Si la Elasticidad de la Demanda < 1 Precios Ingresos

Si la Elasticidad de la Demanda > 1 _____ Precios Ingresos

Si la Elasticidad de la Demanda > 1 Precios Ingresos

Depende de la elasticidad de la demanda sabremos qué política hay que aplicar: si la de bajar o la de subir precios.

Cuando la elasticidad de la demanda $= 1$, la empresa está ganando el máximo beneficio, la empresa está en el punto óptimo.

Si $p = 25$ y $q = 50$ Ingresos $= 1.250$ ($q = 100 - 2p$)

Encontramos 2 complicaciones para llegar a esta elasticidad de la demanda $= 1$

- La capacidad: El estudio de la Demanda nos ha demostrado cual es el punto óptimo: 50 pax. Pero qué pasa si nuestro restaurante sólo tiene capacidad para 28 pax?? Por lo tanto encontramos problemas de limitación de capacidad, que se podrán quizás solucionar a corto o medio plazo.
- En la elasticidad de la demanda $= 1$, significa que los ingresos son máximos al final de la noche en caja, pero no significa que los BENEFICIOS sean los máximos. Para ello hay que deducirle costes: Beneficios = Ingresos – Costes.

Elasticidad arco: Para que salga la misma elasticidad cuando se pasa de A a B de B a A, en la Q y en la P iniciales se pone la media entre las dos cantidades:

$20 / 50$

Elasticidad demanda =

$10 / 35$

IMPUESTOS Y SUBVENCIONES

Se plantea crear un impuesto sobre un bien determinado, por ejemplo, en billetes de avión. Estudiaremos el impacto creado cuando el gobierno decide aplicar un impuesto a dicho bien.

Por ejemplo, la compañía aérea está dispuesta a vender x billetes, pero ahora tendrá que pagar un impuesto al Gobierno por cada uno de ellos que venda. Así que si vendía el billete a 25.000 ptas y ha de pagar al Gobierno 2.000 ptas, ahora le cobrará al cliente 27.000 ptas por billete, repercutiendo sobre el consumidor el impuesto.

$P_S + \text{tax}$

$P_i + \text{tax } S$

E_1

P_i

consumidores E_o

P_e

Pped fabricantes

D

Qe Qi Q

Efecto 1: Al pasar del punto de equilibrio Eo al punto E1, la cantidad de equilibrio en el mercado disminuye, por lo tanto, los impuestos tiene un carácter disuasorio, pues desaniman una parte de la clientela.

Cada vez que el Gobierno planea aumentar un impuesto, se plantea el problema de la gente que desaparecerá del mercado.

Efecto 2: ¿Cómo se ve afectado el precio de este bien en el mercado? Ahora se habla de dos precios:

- El que paga el consumidor (P.V.P.)
- El que percibe el vendedor

Pueden NO coincidir. La diferencia es el impuesto: en el P.V.P. está el precio que se queda el vendedor más el impuesto, es decir: $P.V.P. - \text{Precio que percibe el oferente} = \text{Impuesto}$

En el mundo real, lo que el Gobierno quiere es que los impuestos tengan un gran potencial recaudatorio, de manera que les interesará más maniobrar de la siguiente manera:

1. Analizar y examinar qué tipo de productos tienen una demanda como la siguiente:

S+tax

S

P5 P5 S+tax

p4 p4 S

Gráfica A Gráfica B

Variación pequeña Variación grande

Cuando la curva de la Demanda es aplanada significa que pequeñas variaciones en el precio producen grandes variaciones en la cantidad. Es una curva de elasticidad muy elástica (B) y viceversa en A donde apenas hay variación, pues es demasiado inelástica.

¿Quién paga los impuestos?

P S + tax P

S

P1 P1

Cons. P0 Cons.

P0 Fabri. Fabri.

q1 q0 Q q1 q0 Q

Demanda inelástica (A) Demanda elástica (B)

Diferencias: En la gráfica A, paga más el consumidor que el fabricante, ya que el bien (ej. Gasolina) no puede ser fácilmente sustituido. Este es el modelo preferido del Gobierno.

En la gráfica B, entre E0 y E1, el aumento de precios que acaba pagando el consumidor es pequeño, mientras que el aumento de precio que paga el fabricante es grande; pues generalmente son impuestos sobre un tipo de bien fácilmente sustituible por otro, con lo cual el consumidor tiene otras alternativas y deja de consumir ese bien.

¿Qué le interesa más al Gobierno? ¿Impuestos del tipo A o del tipo B? Al Gobierno le interesa que el bien se siga vendiendo en la mayor cantidad posible pues de cada bien que venden se llevan x ptas. Por lo tanto prefieren el impuesto tipo B: bienes insustituibles.

ESTRUCTURAS DE MERCADO *Comienzo apuntes Sandra*

Encontramos 5 estructuras de mercado diferentes:

- Competencia perfecta : Precio-aceptante
- Monopolio
- Oligopolio Formas de estructura de mercado de
- Competencia monopolista competencia imperfecta
- "Otros"

Las estructuras de mercado definen el poder de cada parte del mercado.

- Competencia perfecta

Comportamiento precio-aceptante: En este caso, el producto es homogéneo (los fabricantes fabrican el mismo producto y a los clientes les es igual comprar a un fabricante u otro, ya que es el mismo producto. Entonces aparece el precio como motivación principal.

Poder de mercado: Capacidad para influir de forma rentable sobre los precios. Este poder lo tienen sobre todo las empresas, tanto si son proveedoras como compradoras. Esto obliga a reformular la teoría de la Oferta y la Demanda ya que se basa en el precio-aceptante.

- El monopolio

La competencia perfecta (nadie tiene el poder de mercado) y el monopolio (una única empresa tiene el poder de mercado) son 2 extremos opuestos . Entre uno y otro extremo, encontramos situaciones intermedias, como son el oligopolio y la competencia monopolista, que veremos a continuación.

- Oligopolio

Estructura de mercado en que el número de empresas es reducido. Es una situación de mercado en que un sector está dominado por unas pocas empresas que influyen sobre el precio (poder de mercado). Así pues, de un determinado producto no son muchas las empresas que lo fabrican, sino sería competencia perfecta.

La competencia entre estas empresas puede adoptar muchas formas:

- *Competencia de precios*: Sacarle clientes a la competencia mediante ofertas, rebajas, etc.
- *Competir en cantidades*: Sacar al mercado una gran cantidad de productos. Ej. Empresas de automóviles de lujo que sólo hacen 20 coches y que no hacen competencia en precios por cuestiones elitistas.
- *Competir en servicios complementarios*: Por ejemplo las gasolineras, donde hay Seven Eleven y todo esto. No bajan precios.

Tipos de Oligopolios

- *Oligopolio cerrado*: Cuando hay algún tipo de barrera que impida que alguien que quiera entrar en este sector no pueda hacerlo. Muchas de estas restricciones vienen del sector público.
- *Oligopolio abierto*: Todo lo contrario.

Los oligopolios abiertos o cerrados determinan el tipo de competencia que habrá.

- Competencia monopolista

Corresponde a aquellas actividades en las que se dan 2 características:

- ♦ Libertad de entrada y salida: Cualquiera puede poner un restaurante y cerrarlo cuando quiera.
- ♦ Diferenciación de productos: Cuando los restaurantes ofrecen menús específicos con personalidad propia (para fidelizar los clientes).

Esto es importante por 2 razones:

- Los consumidores somos heterogéneos, pues cada uno de nosotros tiene unos gustos específicos y un poder adquisitivo diferente. Así las empresas se orientan en un segmento de mercado concreto.
- La diferencia de productos evita que competir en precios sea la única alternativa, pues competir en precios sólo tiene sentido cuando el producto es homogéneo.

PRECISIONES SOBRE EL SIGNIFICADO DEL PODER DE MERCADO

Precio

Pérdidas S (curvas coste marginal empresas)

P1

P2

Precio

competencia

perfecta

D

Ganancias I Ma

q1 q2 C.P. Cantidad

Donde encontramos empresas de competencia perfecta (A) y empresas donde hay monopolio (B)

C Ma

Regla para maximizar los beneficios: Precio =

Curvas coste marginal

Si los beneficios = Ingresos – Costes, entonces precios = C Ma

El precio es aceptado por todas las empresas que operan en este sector.

Supongamos que hay un monopolio B: el gobierno cierra las empresas de un sector y decide que solo un establecimiento lo dominará todo. Entonces la empresa monopolista se dará cuenta de que para ella el precio no es un Dato (en la perfecta, el precio es un dato porque si una de las empresas sube el precio, las otras se volverán más atractivas para los clientes).

En competencia perfecta: La elasticidad de la demanda. Una empresa sabe que si sube el precio perderá los clientes y la elasticidad de la demanda es como si fuera infinita.

Cambios en situación de monopolio: La empresa monopolista puede fijar el precio que quiera con la limitación que los consumidores también pueden comprar el que quieran. El monopolista, si se encuentra con que el precio que hay en el mercado es el de competencia perfecta, puede intentar subir más el precio. Es el caso de P1, donde puede pasar:

P1

El monopolista ganará Puede perder clientela porque

Más dinero por cada el precio es más alto.

unidad que venda

+ ingresos (P1) – ventas (q1)

¿Cómo saber cual es el impacto neto de estos 2 efectos?

El monopolista se plantea qué pasaría si vendiera una unidad más que q2.

El impacto sería

+ –

Si vende una unidad más Tiene una reducción de ingresos

supone un aumento de porque ha de aceptar una reduc–

precios ción de precios del mercado de

q_1 a q_2 .

Ingreso marginal: Impacto sobre los ingresos del monopolista al vender una unidad más. Entonces su curva estará por encima de la curva de la demanda.

Precio

PM M

Pcp CP

D

I Ma

Q_m Q_{cp} *Cantidad*

Donde:

PM = Precio máximo que los consumidores están dispuestos a pagar.

Pcp = Precio de competencia perfecta

M = Política de defensa, paso de competencia

CP = Artículos más baratos en mayores cantidades (liberalización)

Cantidad óptima: $I Ma = C Ma$

Las empresas que trabajan en competencia imperfecta se preguntan:

- Cuanto aumentan los ingresos si vendemos una unidad más
- Cuanto aumentan los costes si fabricamos una unidad más

$I Ma > C Ma$: Aumenta producción (me interesa)

$I Ma$: Ingreso marginal

$C Ma$: Coste marginal

$I Ma < C Ma$: Disminuye la producción

$I Ma = C Ma$ (cruce S y $I Ma$) Nivel óptimo de producción Q_m

La empresa monopolista puede acabar haciendo pagar unos precios más altos de los que existirían en competencia perfecta.

Que haya un poder de mercado es bueno para las empresas que controlan el mercado y es perjudicial para los consumidores (pagan más por una menor cantidad de este bien)): Esto es la **ineficiencia o coste social del monopolio**.

El Estado interviene para evitar que el monopolista se aproveche de su situación y suba los precios. Antes lo

hacia mediante regulaciones y ahora mediante la globalización, liberación y políticas de defensa de la competencia.

POLÍTICAS DE DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS

Es cuando diferentes unidades de una misma mercadería se venden a precios diferentes (por ejemplo la diferencia de precios de una habitación de hotel en temporada alta y baja). Un mismo bien puede tener diferentes precios porque las empresas aplican políticas de discriminación de precios.

Intentan aumentar la cantidad vendida sin aceptar la reducción de precios que comportaría. Entonces buscan criterios para segmentar el mercado:

Puente aéreo (negocios)

Ejemplo: Compañía aérea

Familias

Añadir clientes nuevos ofreciéndoles precios más baratos (familia: los obligan a estarse una semana con fin de semana incluido) manteniendo los precios altos a los clientes que ya tenía (hombres de negocios pues siempre viajan).

MACROECONOMÍA

Macroeconomía: Observa el funcionamiento del sistema económica en su conjunto. Estudio de la agregación de la microeconomía.

Vale la pena estudiar las interdependencias entre los mercados. Se define a nivel de Estados.

Entorno Agregación

El sistema económico es la suma, la agregación de todos los mercados (micromercados). Micro y macroeconomía son dos formas de estudiar el sistema económico. La primera desde las individualidades y la segunda estudia las globalidades.

Economía y relación política

Micro: Funcionamiento libre de los mercados con regulación de los poderes públicos (si fuera necesario).

Macro: Se centra en la regulación que hace el Estado, como por ejemplo la política monetaria, fiscal y de cambio, que son las principales herramientas de intervención del Estado.

La política económica y la de tipos de cambio se hacen a través del Banco Central Europeo, y no desde cada uno de los Estados, como se hacía antes del 1 de Enero de 1999.

PROBLEMAS BÁSICOS EN MACROECONOMÍA

Variables de la macroeconomía

Son las variables que reflejan los problemas macroeconómicos:

- Actividad económica

P.I.B. (Producto Interior Bruto): Es el valor de la riqueza (bienes y servicios finales) producida en un país durante 1 año; es el volumen de actividad económica que hay en un país.

¿Cómo se reparte la renta a través de todas las personas que han contribuido a crear esta riqueza? Primero tenemos que saber cual es el tamaño del pastel para así distribuirlo entre los factores de producción.

Usos del PIB como medidor de la actividad de un país

1.1. PIB per cápita = PIB

Nº habitantes de un país

Se utiliza para hacer comparaciones internacionales sobre el nivel de vida, de bienestar. Pero no tiene en cuenta si está la renta distribuida equitativamente entre todos.

En el PIB no está reflejado el estado del medioambiente y es por eso que es un índice dudoso a la hora de medir el bienestar.

Tampoco tiene en cuenta las actividades que contribuyen al desarrollo de un país, tales como las amas de casa, los estudiantes, etc.

1.2. Fluctuaciones o ciclos económicos

La capacidad de gasto de la gente de un país va en función de la etapa económica en la que se encuentra dicho país. Estos ciclos pueden ser de expansión, de crisis, recesión o estancamiento, y de normalidad. El turismo tiene una gran sensibilidad a los ciclos económicos (gran elasticidad).

1.3. Crecimiento

Es la acumulación sostenida a lo largo del tiempo de estas tasas de crecimiento a lo largo de la década.

1.4. Los componentes de la demanda

Las empresas de un país pueden producir más o menos en función de lo que están vendiendo a:

- ◆ Particulares que realizan compras:
 - Bienes de consumo(C): Lo que compran las familias
 - Bienes de inversión (I): Lo que compran las empresas
- ◆ Sector Público: Gasto que hace el Estado
- ◆ Sector Exterior: Exportaciones – Importaciones: Saldo neto

• Inflación (evolución de los precios)

Hablamos de un promedio de precios. La inflación es la evolución sostenida del alza de los precios.

Índices

- I.P.C. : Índice de Precios de Consumo. Se calcula a base de hacer un seguimiento mensual a base de 130 artículos que forman parte del consumo que hacen las familias. Determina el poder adquisitivo de

los salarios, las pensiones, y en definitiva de todos los ingresos.

- I.A.P.C.: Índice Armonizado de Precios de Consumo. Definido con los mismos criterios en todos los países. Válido para aplicarse de forma homogénea en toda Europa. Es más importante a partir del 99 porque el BCE rige la Política Monetaria. Ha de ser inferior al 2%. La inflación en Europa se calcula en base a este IAPC.
- I.P.I.: Índice de Precios Industriales. I.P.E.X. (variante: Índice de precios a la exportación). Es importante en el sector turístico. Son relevantes a efectos de la competitividad de un país para ver hasta qué punto podemos hacer la competencia a otros sectores de otros países.

Observan y miden la evolución de los precios del componente nacional de las actividades, que es lo importante para la competitividad internacional.

- Defractor PIB: Responde al problema siguiente:

1998: PIB España 50 billones de ptas

1999: PIB España 83 billones de ptas

Tentación: Al comparar vemos que es positivo y que el PIB casi se ha multiplicado. Es real este aumento? No, siempre que el cálculo del PIB se haga de la lista de los productos en España por precios de aquella época.

Encontramos 2 causas para este incremento:

- Variable real: Incremento de la actividad física de bienes y servicios
- Variable nominal: El PIB ha aumentado porque han aumentado los precios ya que ha habido un proceso de inflación lo cual no significa un aumento real de bienestar (tenemos las mismas cosas y son más caras).

Por eso separamos lo que es un aumento real en la cantidad de bienes y servicios y lo que es un aumento nominal de los precios.

- Desocupación (paro)

Dentro de la población de un país encontramos:

- Personas con edad legal para trabajar (+16 años). Dentro de este grupo está:
 - Población activa: ocupada o parada
 - Población inactiva: edad legal para trabajar pero no buscan trabajo
- Personas fuera de la edad legal de trabajar

La Tasa de Paro o de Desempleo es el volumen de desocupados respecto a la población activa. España tiene la tasa más alta de la UE.

Para calcular esta tasa, encontramos 2 fuentes de información que dan lugar a resultados diferentes:

- E.P.A.: Encuesta de Población Activa.
- I.N.E.M.: Instituto Nacional de Empleo

Entre ellas no coinciden.

El segundo factor de preocupación ha aparecido al hacer el cálculo de comparación entre países de la *Tasa de Actividad*:

% Población Activa

% Población legal para trabajar

El resultado es más bajo en España que en el resto de Europa.

- Relaciones internacionales

Son las relaciones entre un país y el resto del mundo. Encontramos 3 puntos de preocupación:

a) *Evolución de los tipos de cambio*: Es el precio de la moneda de un país en relación a la de otro país. Afecta decisivamente a la competitividad y por eso es tan importante.

Cuando se devalúa o deprecia la moneda, se abaratan los productos del país en relación a los extranjeros y esto favorece la competitividad.

Cuando se revalúa o aprecia, la peseta es más cara con lo cual perjudica dicha competitividad.

Hay 2 grandes sistemas para fijar el tipo de cambio:

- Devaluación: Alteración de la paridad entre la moneda de un país y la extranjera por un acto administrativo.
- Depreciación: Los gobiernos dejan que los mercados internacionales decidan la paridad de la moneda (libre juego de las fuerzas de mercado).

b) *Balanza de pagos*: Registro sistemático de las transacciones entre un país y el resto del mundo.

Transacciones comerciales: Balanza Comercial. Es la diferencia entre importaciones y exportaciones.

Transacciones Financieras: Reflejadas en la cuenta financiera, con la movilidad internacional de capitales.

Mirar fotocopia Anexo 4.

c) *Capacidad de financiación*: Depende de si un país necesita pedir dinero de los otros países del resto del mundo, es la necesidad de financiación. En cambio, al país que le sobra dinero y puede prestar al resto del mundo, tiene capacidad de financiación.

Fin apuntes Sandra

EL FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA

Impuestos Impuestos

Bienes y servicios (OUTPUTS)

Pago

Factores de producción: trabajo (INPUTS)

Ahorro Préstamos para la inversión

Importaciones Importaciones

Relación consumidores–empresas

Las empresas venden a los consumidores una serie de bienes y servicios, a cambio de unos pagos. Otra relación es que las familias venden a empresas los servicios de los factores de producción (trabajo), o bien locales, capital, etc que venden o alquilan a las empresas. A cambio las empresas retribuyen estos servicios con sueldos y salarios.

Una singularidad de este flujo circular de la renta es que hay un doble circuito (líneas continuas) que son cosas tangibles (trabajo, bienes y servicios); y las líneas discontinuas son los pagos de las empresas a las familias y de las familias a las empresas.

Por lo tanto encontramos una doble dimensión: una real (trabajo) y la no real (monetaria).

El Sector Financiero

Debajo del Flujo Circular de la Renta aparece el Sector Financiero. Tiene dos papeles fundamentales:

- Capta el ahorro de las familias (ahorro = dinero que no se gasta directamente en consumir). Puede tratarse también de inversiones.
- Una vez captado, el sector financiero lo canaliza como inversión a las empresas. Al sector financiero también acuden las empresas para un préstamo, al igual que las familias.

Por lo tanto, lo que hace el sector financiero es canalizar la Economía.

La contrapartida del ahorro son los intereses que nos dan por el dinero depositado; y el precio a pagar por un préstamo también son los intereses.

Intereses activos: Los que cobra el Sector Financiero por prestar dinero (los cobran las entidades financieras)

Intereses pasivos: Los que paga el Sector Financiero a la gente que les confía sus ahorros.

El Sector Público

El Sector Público provee a la sociedad de una serie de bienes y servicios públicos: alumbrado, orden, defensa, autopistas, etc.

Estos bienes y servicios se canalizan por gastos públicos, que en parte va a las empresas pues son las que construirán las autopistas, escuelas, etc; y por otra recaerá en los consumidores: subsidio, etc.

Para estos gastos necesitamos unos recursos, y estos recursos son los impuestos (a familias y empresas).

Los impuestos actúan como una segunda salida del flujo circular de la renta. A cambio de esto aparece el gasto público como una segunda entrada al flujo circular.

El Sector Exterior

Introduce una serie de novedades en lo anteriormente expuesto, pues este sector es una fuente de bienes para los consumidores y para las empresas. Por ejemplo: algunos consumidores, a la hora de comprarse una televisión, prefieren comprar uno que sea extranjero que no uno fabricado en España. Gracias a este sector tenemos la libertad de poder hacerlo.

Y las empresas del país pueden vender al sector exterior (exportaciones), al igual que comprar (importaciones).

EL EQUILIBRIO DEL FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA

La relación entre el ahorro y la inversión define la más sencilla de las formas de lo que se llama Equilibrio del Flujo Circular de la Renta. Encontramos tres formas de equilibrio:

- Inversión = Ahorro ($I=S$) : Conseguir que el ahorro se canalice correctamente hacia la inversión.

S: Parte del recursos que no se consumen en un año sino que se ahorran.

- Ingresos + Gastos = Ahorro + Impuestos ($I + G = S + T$) : Esta situación se da cuando hay un Sector Público por medio. Entonces la condición de equilibrio también equivale a que las entradas sean igual a las salidas, aunque en este caso hay dos de cada.
- Ingresos + Gastos + Exportaciones = Ahorro + Impuestos + Importaciones ($I + G + E = S + T + Imp.$): Esta condición de equilibrio se cumple en todas las macroeconomías del país, pues requiere un Sector Exterior además del Sector Público. También existe un mecanismo para que se cumpla dicho equilibrio: Un país necesita recursos para potenciar su capacidad de producción, y atender las necesidades del Sector Público. Si un país gasta más de lo que genera necesita pedir un préstamo al Sector Financiero internacional, el cual hará que entre capital extranjero.

Problema 1.3.

$T = 100$ R Función de producción de trigo

País A : 4 Recursos

$M = 30$ R Función de producción de maíz

$T = 40$ R

País B : 4 Recursos

$M = 20$ R

Recursos Tecnologías (Función de producción)

A) Maíz

120 H (400T, 120M)

G

400 Trigo

Si destináramos todos nuestros recursos al trigo: $T = 100 \times 4 = 400$ kg de trigo.

Al revés: $M = 30 \times 4 = 120$ kg de maíz.

El punto **H** es inalcanzable dados los recursos y la tecnología del país A. Todas las combinaciones de bienes situadas por encima de la F.P.P. son inalcanzables. Al menos en un principio, pues más adelante veremos que gracias al comercio internacional y al progreso tecnológico serán alcanzables.

M

$$T = 100 \text{ RT } M = 30 \text{ RT } RM =$$

30

$$RT + RM = R = 4 \text{ RT } = 4 - RM$$

$$T = 100 \text{ RT } = 100 (4 - RM) = 400 - 100 M = T \text{ Función de la F.P.P.}$$

30

El punto G es señal de problema debido a 2 causas (al estar debajo de la F.P.P.):

- Porque no utiliza plenamente sus recursos (Ej. Desempleo)
- Porque quizás utiliza todos los factores productivos (recursos) pero NO de manera eficiente.

Los puntos situados encima de la F.P.P. denotan que se usan con máxima eficiencia los recursos de un país.

B) En qué le conviene a cada país especializarse?

La **ventaja absoluta** sobre un bien cuando se compara entre varios países, la tiene aquél que es más eficiente en la producción de ese bien.

En la producción de trigo, la función de producción de Trigo de A = 100 R, y de B = 40 R; lo que significa que 1 hectárea de tierra en A da 100 de Trigo, mientras que en B da 40 de Trigo. Así pues, A tiene ventaja absoluta en la producción de Trigo.

En la producción de maíz ocurre lo mismo: A = 30 R y B = 20 R. Por lo tanto A tiene también la ventaja absoluta en la producción de Maíz.

Son países de nivel de desarrollo tecnológico muy diferente. Ej. EUA y Uganda.

La ventaja absoluta es un intento de explicar porqué unos países deben especializarse unos en la producción de una cosa y otros en la producción de otra; para así luego realizar el intercambio entre ellos.

¿Qué pasaría si la ventaja absoluta fuera de un sólo país? Pues que no habría comercio internacional: A produciría todo y B nada. Pero la racionalidad económica no se basa en la ventaja absoluta, sino en la **ventaja comparativa**.

Ventaja comparativa: Afirma que un país debe especializarse en aquella especialidad en que tenga ventaja comparativa. Es decir, especializarse en un producto en que su margen de ventaja absoluta es mayor, y en que su margen de desventaja es menor:

Trigo $A > B$ 2,5 A tiene ventaja absoluta mayor en la producción de

Maíz $A > B$ 1,5 Trigo, y B producirá el maíz, pues el margen de desventaja es menor.

Así pues, el país B tendrá ventaja comparativa en la producción de Maíz.

Cada país ha de tener algo en que especializarse, una ventaja comparativa aunque no tenga ninguna ventaja absoluta.

C) Si por definición: El país A tiene ventaja comparativa en la producción de Trigo

El país B tiene ventaja comparativa en la producción de Maíz

Tenemos que demostrar que si intercambian, TODOS salen ganando.

Maíz Maíz

F.P.P. A F.P.P. B

120

80

400 Trigo 160 Trigo

Introducimos la posibilidad del Comercio Internacional : 10 T 4 M

Frontera de Posibilidades de Consumo: Nos dará todas las posibles combinaciones de bienes que podrían consumir los habitantes de cada país.

Por ejemplo: El país A podría decidir consumir el 100% de Trigo, es decir, 400 kg de T. O bien podría decidir coger sus 400 kg de Trigo y cambiarlos todos por maíz: por 400 kg de Trigo obtendrá 160 kg de Maíz.

Maíz F.P.P. A

F.P.C. A

160

120

80 **W**

Y todo ello gracias al binomio de: especialización + comercio internacional.

Vamos a ver el caso del país B.

Maíz

F.P.P. B

F.P.C. B

80

160 200 *Trigo*

B se especializa por completo en Maíz (80 kg). Si comercia los 80 kg de Maíz, le darán a cambio 200 kg de Trigo. Por lo tanto los dos países salen ganando.

D) Progreso tecnológico: $T = 100 R$, $M = 40 R$

Maíz 160 120 **Sin comercio internacional pero con con progreso tecnológico.**

400 *Trigo*

Paradoja de Ingram

¿Porqué, a pesar de que el impacto económico del comercio internacional y el progreso tecnológico es el mismo, no lo es en el aspecto social y económico?

11

Repartir las horas:

50 horas comida = 50 unidades

50 horas ropa = 25 unidades

75 horas comida = 75 unidades

25 horas ropa = 12.5 unidades

*Pendiente negativa: A mayor precio, menos cantidad de compra. A menor precio, más.

*Pendiente positiva: A mayor precio, más fabricantes querrán vender. A menor precio, menos.

Gasto público

SECTOR PÚBLICO

CONSUMIDORES

(familias)

SECTOR FINANCIERO

SECTOR EXTERIOR

EMPRESAS

Gasto público

Retribuciones (Sueldos y salarios)

Intereses (pasivos)

Intereses (activos)

Exportaciones

Inputs

Outputs

200 400 *Trigo*

Gracias al comercio internacional, y gracias a que el país A se ha especializado en su ventaja comparativa, los habitantes del país A pueden acceder a una F.P.C. por encima de la F.P.P. que tenían inicialmente (W).

Situación negativa pues a corto plazo los Fabricantes están dispuestos a vender más

Macro

Micro

Sistema económico