

Economía 4º ESO



ÍNDICE

1. Ideas económicas básicas
2. Economía y empresa
3. Economía e ingresos y gastos del Estado
4. Economía y tipos de interés, inflación y desempleo
5. Economía internacional
6. Economía personal

Tema 1: Economía y organización económica

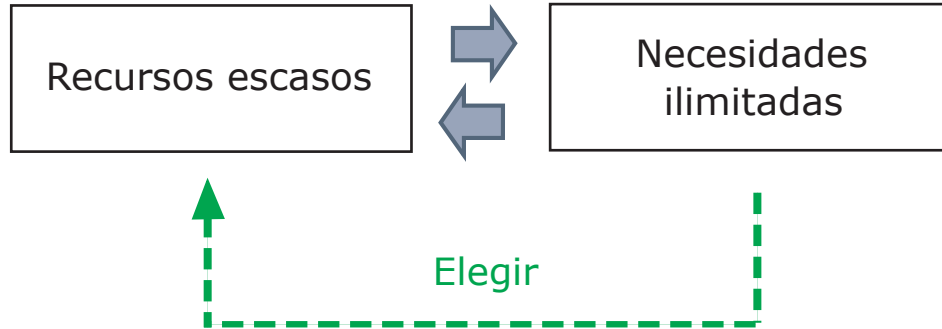
1. La toma de decisiones
2. Los principios de toma de decisiones
3. Organización económica: costumbre, autoridad y mercado



1. La toma de decisiones

La economía es una **ciencia social** que estudia cómo los hombres extraen los recursos de la naturaleza para producir bienes y servicios, con los que satisfacen sus necesidades.

La sociedad cada vez es más dinámica: necesidades y bienes y servicios están en constante evolución.



Necesidad: sensación de carencia de algo unido al deseo de satisfacerla.
Factor productivo: recursos empleados en el proceso productivo.
Bienes: medio material capaz de satisfacer una necesidad.
Servicios: producto inmaterial que satisface necesidades.
Escasez: carácter limitado de los recursos de una sociedad.

La escasez es relativa

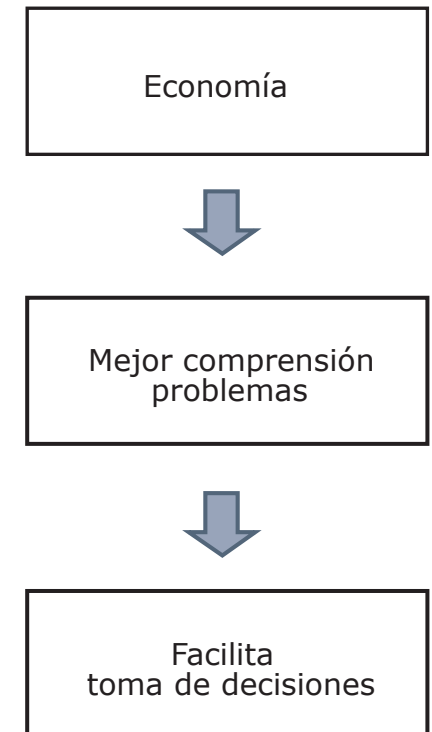
En la antigua Grecia, economía hacía referencia a “administrar el patrimonio”, por eso se define como “la ciencia de la elección”: **administrar** es elegir entre distintas opciones.

Las personas deben elegir porque los recursos son escasos, insuficientes en relación a las necesidades a satisfacer. La escasez es un hecho fundamental, la padecen todo tipo de personas y sociedades, de las más ricas a las más pobres.

Las decisiones se toman de forma continua, afectando directa e indirectamente a otras muchas personas. Entender la economía ayuda a comprender mejor la realidad y tomar decisiones más acertadas.

Una sociedad más formada en conocimiento económico también tiene una mayor capacidad de valorar las decisiones de sus dirigentes políticos, mejorando su capacidad de selección de líderes.

La **economía** es el estudio de la forma en que los individuos eligen en condiciones de escasez y de las consecuencias de esas elecciones para la sociedad.



2. Los principios de la toma de decisiones

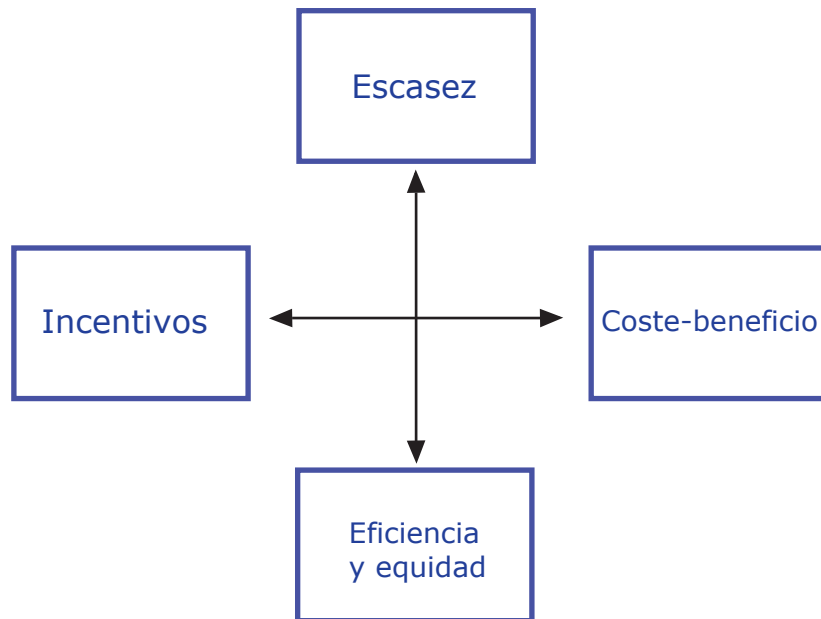
Racionalidad es la capacidad humana que permite pensar, evaluar y actuar de acuerdo a unos principios para lograr objetivos.

En el desarrollo de sus teorías la economía supone que las personas se comportan de forma racional: son previsoras, reflexionan sobre lo que más les conviene y responden a estímulos.

Comprender la forma en que las personas deciden mejora la capacidad de elección y permite predecir el comportamiento y evaluar las consecuencias de las acciones.

Los **cuatro principios** más importantes de la toma de decisiones económicas son:

- El principio de la **escasez**: afrontar disyuntivas
- El principio del **coste-beneficio**: comparar pérdidas y ganancias
- El principio de los **incentivos**: responder a estímulos.
- El principio de la **eficiencia y la equidad**: evitar despilfarrar y valorar la justicia.



Los cuatro principios de toma de decisiones



Las personas racionales

It's the economy, stupid!

Antes de las elecciones de 1992, George H. W. Bush parecía imbatible, ya que alcanzaba el record histórico del 90% de popularidad.

Los asesores de Bill Clinton le sugirieron que llevara la lucha al terreno de la **vida cotidiana** de los americanos.

Utilizando el slogan interno de campaña "La economía, estúpido", consiguió un inesperado triunfo, al lograr que el americano medio entendiera cómo las decisiones económicas le afectan a su vida diaria.

Principio de escasez: afrontar disyuntivas

Las personas toman decisiones de forma continua: siempre que eligen algo están renunciando a otras cosas.

Elegir implica renunciar, y cada elección conlleva por tanto un coste, por la oportunidad no elegida.

Coste de oportunidad: el coste de una cosa es aquello a lo que se renuncia para conseguirla.

Agentes económicos

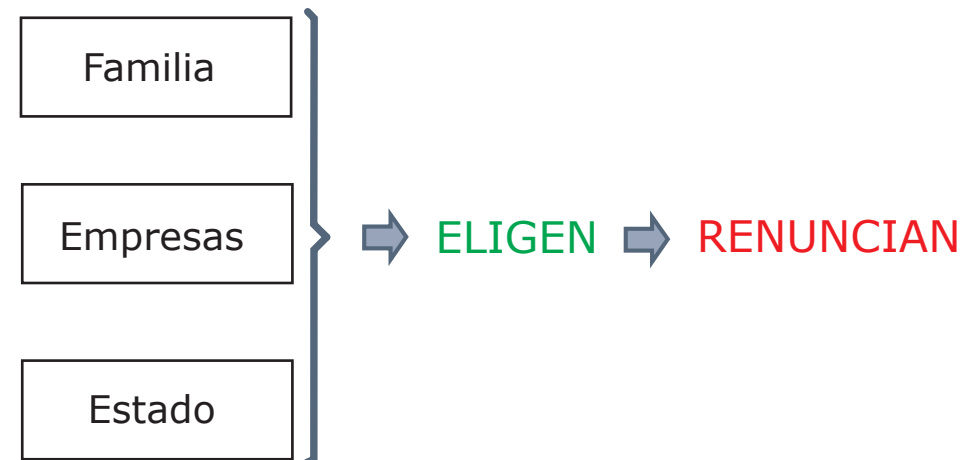
Se toman mejores decisiones cuando se comprende y evalúa las distintas opciones. Familias, empresas y estado, al tomar decisiones están eligiendo unas opciones y renunciando a otras. La escasez siempre está presente, por el carácter limitado de los recursos en relación a las necesidades.

Cada **familia** está sujeta a un presupuesto limitado. Gastar más en vacaciones, amortizar un poco el préstamo de la casa, cambiar de coche...son opciones que analizan y valoran los distintos hogares.

Las **empresas** toman cada día importantes decisiones, desde si gastan más en publicidad a si cambian de método de producción.

El **gobierno** decide si destina recursos para hacer gratuito el transporte escolar o los libros de texto, renunciando a construir más autovías, o pagar más a los investigadores y científicos.

Los **agentes económicos** son los protagonistas y responsables de la actividad económica. Se clasifican en consumidores (hogares, familias o economías domésticas), empresas y sector público (estado o gobierno).



El papel del Estado

La intervención estatal es determinante para el funcionamiento de la sociedad.

En los países desarrollados influye mucho en la vida de las personas cómo recaude dinero y en qué lo gaste.

Estudiando el presupuesto de un país (sus ingresos y sus gastos), se puede observar cómo se vive en ese país y qué cosas le preocupan a sus habitantes (si es democrático) o a sus dirigentes (si es una dictadura).

Los factores productivos

Las personas tienen necesidades que satisfacen con el consumo de bienes y servicios elaborados por las empresas con recursos productivos.

Los tipos de factores o recursos productivos empleados para producir son:

- **Tierra o recursos naturales** (materias primas). Bienes de la naturaleza, minerales y tierra cultivable o urbana. Su retribución se denomina **renta**.

- **Capital**. Bienes que sirven para producir otros bienes: maquinaria, herramientas, instalaciones, infraestructuras.

Es el factor de producción generado por el hombre, también se denomina capital físico o real. Su retribución es el **interés**.

- **Trabajo**. Facultades físicas e intelectuales de las personas empleadas en el proceso de producción. Su retribución es el **salario**.

- **Iniciativa empresarial**. Capacidad de organizar los factores de producción para generar bienes y servicios. Su retribución es el **beneficio**.

Capital físico, humano y financiero

En economía al hablar de capital nos referimos al capital físico, que no debe confundirse con el capital financiero ni con el capital humano.

El **capital financiero** son los recursos monetarios de las distintas instituciones bancarias, comerciales e industriales utilizados para fomentar e impulsar las actividades económicas.

El **capital humano** son los conocimientos útiles acumulados por las personas en base a su experiencia y formación.

El capital humano es mucho más que una colección de títulos académicos o certificados de antigüedad laboral. Incluye factores como la educación, la formación, la experiencia, la inteligencia, la energía, el hábito de trabajo, la fiabilidad, la iniciativa, el carisma, la creatividad, la perseverancia y la honestidad.

Factores	Retribución
Tierra	Renta
Trabajo	Salario
Capital	Interés
Empresario	Beneficio

Retribución: pago que reciben los propietarios de un factor a cambio de ceder su uso a las empresas para producir.

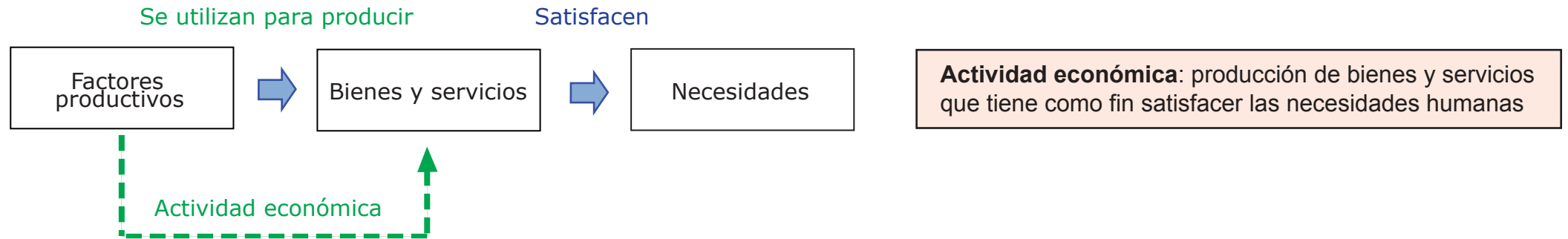
El espíritu emprendedor: capacidad de asumir riesgos para crear riqueza a base de creatividad, innovación y buena gestión. A mayor espíritu emprendedor, mayor progreso económico tendrá una sociedad.

En 1959, **Gary Becker** descubrió que las personas invertían en educación y formación de igual modo que podrían invertir en la compra de un terreno.

Ahora sabemos que ésta es la mejor inversión posible que puede hacer una persona, tanto para su realización personal como para su enriquecimiento material.

Bienes, servicios y actividad económica

El ser humano, mediante el uso de recursos escasos produce bienes y servicios (actividad económica) para satisfacer sus necesidades.



Los productos que se emplean para satisfacer necesidades se denominan **bienes** cuando son de naturaleza tangible (material): una casa, un automóvil o un ordenador.

Si tienen naturaleza intangible (inmaterial), son **servicios**: un corte de pelo, una clase de economía, asesoramiento financiero o arbitrar un partido de fútbol. Por lo general, los servicios se consumen en el acto y no se transfieren a otras personas.

Tipos de bienes y servicios

Una clasificación más amplia de tipos de bienes:

-**Bienes libres**. Son ilimitados o muy abundantes en relación con sus necesidades, por lo que no tienen dueño (el aire), o **bienes económicos**, que son escasos con respecto a los deseos que se tienen de ellos (el oro).

- **Bienes de consumo** que satisfacen directamente necesidades (un automóvil), o **bienes de capital**, que aunque directamente no satisfacen necesidades, sirven para producir los bienes de consumo que sí lo hacen (una máquina de duplicar llaves).

-**Bienes intermedios** que necesitan transformaciones antes de que el consumidor final los utilice (el acero), o **bienes finales**, preparados para su consumo o utilización (una bicicleta).

-**Bienes públicos** a los que todo el mundo tiene acceso (un parque), o **bienes privados** que pertenecen a particulares (un jardín particular).

El ejemplo del **aire como bien libre** es típico, aunque en muchas ciudades empieza a escasear el aire puro por la contaminación, motivando que sea sujeto de intercambio económico.

En el proceso de fabricación de una bicicleta se producen **bienes intermedios** que, individualmente, no son aptos para el consumo (radios, sillín, manillar...).

Principio coste-beneficio: comparar pérdidas y ganancias

Las personas racionales cuando se enfrentan a disyuntivas valoran de una forma más o menos consciente las consecuencias de esa elección, realizando un análisis coste-beneficio de cada alternativa.

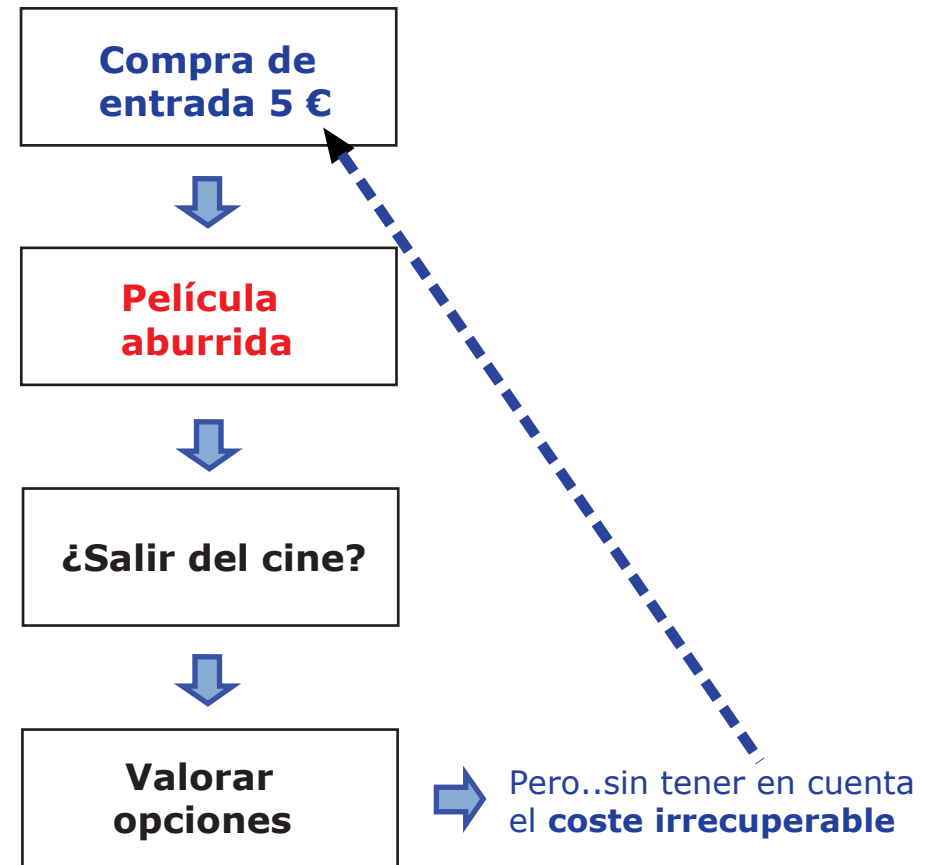
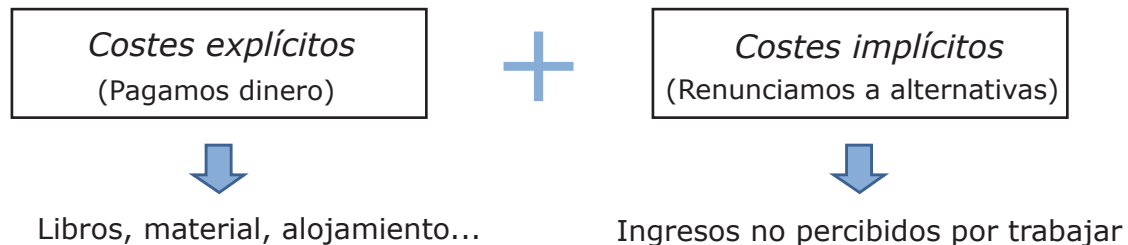
Errores de valoración

Los **costes explícitos** implican un desembolso monetario, mientras los **costes implícitos** no van asociados a un desembolso monetario directo, pero sí al coste de oportunidad, a los ingresos que se obtendrían en la mejor alternativa no elegida.

No tener en cuenta el **coste de oportunidad** es un error habitual de análisis, ya que no se tienen en cuenta todos los costes relevantes.

Otro error frecuente es el contrario: las personas se dejan influir por costes que no deberían tener en cuenta, al ser ya **irrecuperables**.

El coste de estudiar bachillerato



El **coste irre recuperable** es aquél que no puede recuperarse a partir del momento en que se toma una decisión

El comportamiento humano **reacciona ante el coste**, cuando el coste de algo descende, se vuelve más atractivo; cuando aumenta, se tiende a utilizarlo menos .

El análisis marginal

La valoración coste-beneficio no suele ser de “todo o nada”, se valora inconscientemente beneficios y costes de un poco más o un poco menos.

Utilidad total y utilidad marginal

Utilidad es la satisfacción que se obtiene al consumir bienes y servicios, mientras la utilidad marginal es la **satisfacción adicional** obtenida por consumir una unidad más.

Las decisiones de los agentes se basan en la utilidad marginal y no en la total.

La utilidad marginal es decreciente

Cuando disponemos de muchas unidades de un bien, consumir una más nos reporta una utilidad cada vez menor.

No satisface igual el primer bombón consumido de una caja de bombones que los últimos devorados por inercia o gula compulsiva.

El **dinero** también tiene utilidad marginal decreciente. Los primeros euros se destinan a las actividades más necesarias, y los últimos a consumir bienes y servicios menos necesarios y que reportan una utilidad cada vez menor.

¿Doble o nada?

Cuando en televisión a un concursante que lleva ganada una cantidad importante (por ejemplo 10.000 €) le ofrecen jugársela a doble o nada, lo previsible es que se plante.

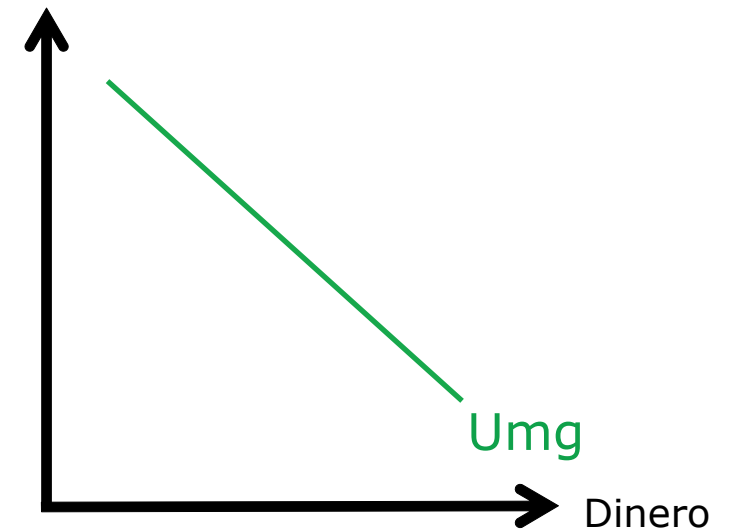
Valora mucho menos la utilidad que le proporcionan los 10.000 € adicionales que la utilidad de los bienes que compra con los 10.000 primeros euros

Coste marginal: coste de una unidad adicional de un bien

Beneficio marginal: beneficio por el consumo de una unidad adicional de un bien.

Utilidad marginal decreciente: principio según el cual cuanto más se consume de un bien, menos aumenta la utilidad con el consumo de unidades adicionales.

Utilidad marginal



La utilidad marginal del dinero es decreciente

Principio de los incentivos: responder a estímulos

El **“afán personal”** es el motor de las acciones. Las personas toman decisiones valorando constantemente costes y beneficios. Si las circunstancias cambian, las decisiones también se modifican.

Los incentivos actúan sobre la **motivación**, motor vital de las acciones. Los intentos de organizar sociedades sin la motivación de los beneficios han fracasado, ya que por lo general los individuos se mueven por incentivos, y su ausencia lleva, en la mayor parte de los casos a la desidia.

Tipos de incentivos

Los gobiernos conscientes del papel que desempeñan los incentivos en la toma de decisiones, actúan sobre ellos para alterar la conducta de los ciudadanos.

Los incentivos puede ser:

- **Económicos:** bonifican o penalizan las acciones (subvenciones, ayudas, sanciones, deducciones, impuestos...)
- **Sociales:** aceptación o rechazo social de las conductas.
- **Éticos:** actuación sobre los valores.



La ley de los grandes números

La Economía es una ciencia social que estudia cómo las personas toman decisiones. No es una ciencia exacta como las matemáticas, por lo que aunque pueda predecir el comportamiento racional de la mayoría a un estímulo, existen casos que respondan de forma anómala a los estímulos.

“No es por la benevolencia del carnicero, del cervecero y del panadero que podemos contar con nuestra cena, sino por su propio interés”

Adam Smith (1723-1790)

La Economía utiliza **la ley de los grandes números**, que sostiene que, en promedio, podemos predecir la conducta de la gran mayoría, aunque siempre habrá personas que se desvíen de este comportamiento.

Principio de eficiencia y equidad: evitar despilfarrar y valorar la justicia

Una de las más importante disyuntivas a las que se enfrenta la sociedad es la de elegir entre **ser más eficiente o más equitativa**, entre sacar el mayor partido posible de los recursos de los que dispone o repartirlos de un modo más igualitario.

Eficiencia técnica y eficiencia económica

La economía estudia cómo la sociedad asigna unos recursos que son escasos a los distintos fines alternativos.

La eficiencia es el **concepto central de la ciencia económica**, ya que cuanto mejor se aprovechen los recursos, más necesidades se pueden satisfacer. Una sociedad pobre e ineficiente, no puede permitirse tener ingenieros, médicos especializados ni asistentes sociales.

La eficiencia es una **relación entre fines y medios**, una medida de rendimiento que muestra la relación entre los resultados obtenidos (ganancias, productos, etc.) y los recursos utilizados (trabajo, materias primas, etc.).

La **eficiencia técnica** muestra la relación desde un punto de vista físico (libros producidos / papel utilizado).

La **eficiencia económica** hace uso de valoraciones económicas, de la relación existente entre valor monetario de los fines y el valor monetario de los medios (valor en euros del libro / valor en euros papel).

Eficiencia: mejor aprovechamiento posible de los recursos escasos.

Equidad: distribución igualitaria de la prosperidad económica.

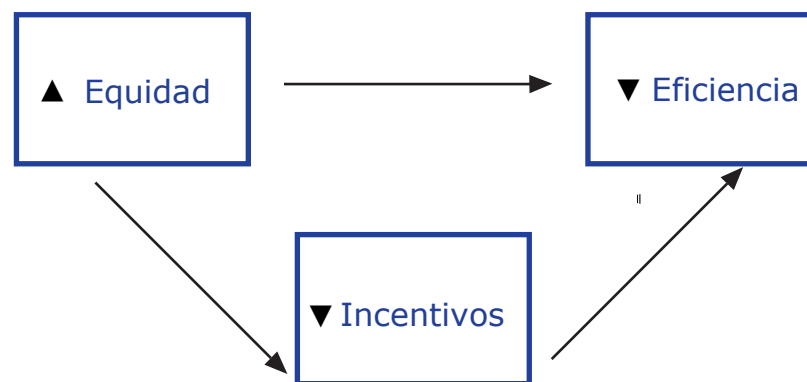
Eficiencia técnica: máxima producción con una cantidad determinada de factores.

Eficiencia económica: máximo beneficio al menor coste posible.

El conflicto entre eficiencia y equidad

Si las personas contribuyen con el máximo esfuerzo, utilizando los recursos con eficiencia y como consecuencia obteniendo la sociedad una gran cantidad de bienes y servicios, por qué no realizar un reparto igualitario de lo producido?

Lamentablemente la experiencia demuestra que el reparto igualitario reduce los incentivos de las personas a esforzarse, lo que afecta a la eficiencia (se produce menos y peor).



3. Organización económica: costumbre, autoridad y mercado

La **costumbre** heredada de padres a hijos es una respuesta común de muchas sociedades atrasadas a los problemas. Las costumbres en sí mismas no son malas, pero en ocasiones las mismas acciones se repiten durante generaciones sin sentido.

La autoridad

En una economía autoritaria las decisiones las toma el gobierno mediante el establecimiento de un plan central y una serie de **órdenes** a lo largo de una inmensa estructura organizada.

En este sistema organizado y planificado por el estado, que principalmente se ha dado en países de régimen comunista, el gobierno decide todas las cuestiones económicas y sus habitantes no pueden poseer factores de producción ni contratar trabajadores.

El mercado

Las decisiones también se pueden tomar en el mercado, donde los individuos voluntariamente comercian intercambiando bienes y servicios por dinero.

El mecanismo de mercado utiliza los precios y las ventas de mercado para señalar los niveles de producción deseados. Las ventas, los beneficios y los precios actúan como **señales de comunicación** entre consumidores y productores.

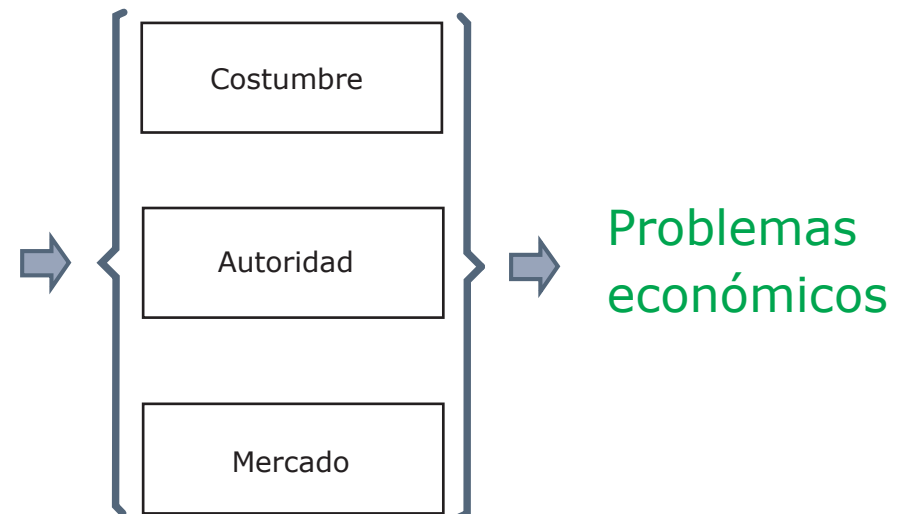
Cuando a los consumidores les gusta un producto (y pueden comprarlo), aumentan las ventas, los precios y los beneficios, lo que anima a los productores a contratar más factores productivos para fabricarlos.

Tiranía del siempre se ha hecho así: hábito que se repite de forma absurda.

Sistema de planificación central se caracteriza porque el estado asume las responsabilidades de decidir qué, cómo y para quién producir.

Economía de mercado: los hogares y las empresas toman las decisiones económicas relacionadas con la producción y el consumo mediante un sistema de precios, de mercados, de beneficios y pérdidas.

Toma decisiones
económicas



Cómo se organizan las sociedades: los sistemas económicos

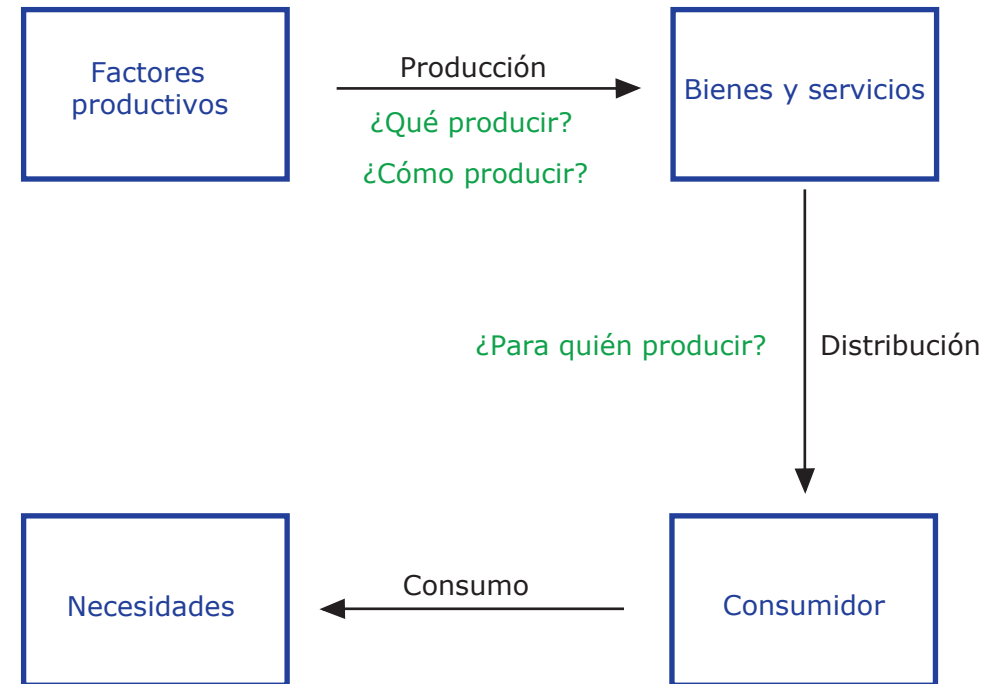
La escasez, la falta de suficientes recursos para satisfacer todos los deseos es el problema fundamental y que obliga a tomar difíciles decisiones.

Los tres problemas económicos fundamentales:

-Qué producir. Qué clases y cantidades se producirán de los distintos bienes y servicios. Los deseos son superiores a los recursos, por lo que tenemos que decidir qué producimos y a qué renunciamos.

-Cómo producir. Cómo serán empleados los recursos económicos en producir los bienes y servicios. Se trata de buscar la forma óptima de producir, teniendo en cuenta no sólo la eficiencia, también factores sociales y medioambientales.

-Para quién serán producidos o cómo se repartirán. No es nada fácil encontrar la manera de distribuir la producción entre los miembros de la sociedad, teniendo en cuenta lo que aporta cada uno y la necesaria solidaridad con los menos afortunados.



Los sistemas económicos

Las sociedades afrontan estos problemas de tres formas distintas: según la costumbre dominante, con la autoridad o por medio del sistema de precios.

En la realidad se dan fórmulas intermedias, con mayor o menor peso de cada uno de estos sistemas de organización.

Los sistemas económicos son la forma en cómo se organiza una sociedad para resolver los tres problemas económicos fundamentales: qué producir, cómo producir y para quién producir.

El problema de la distribución

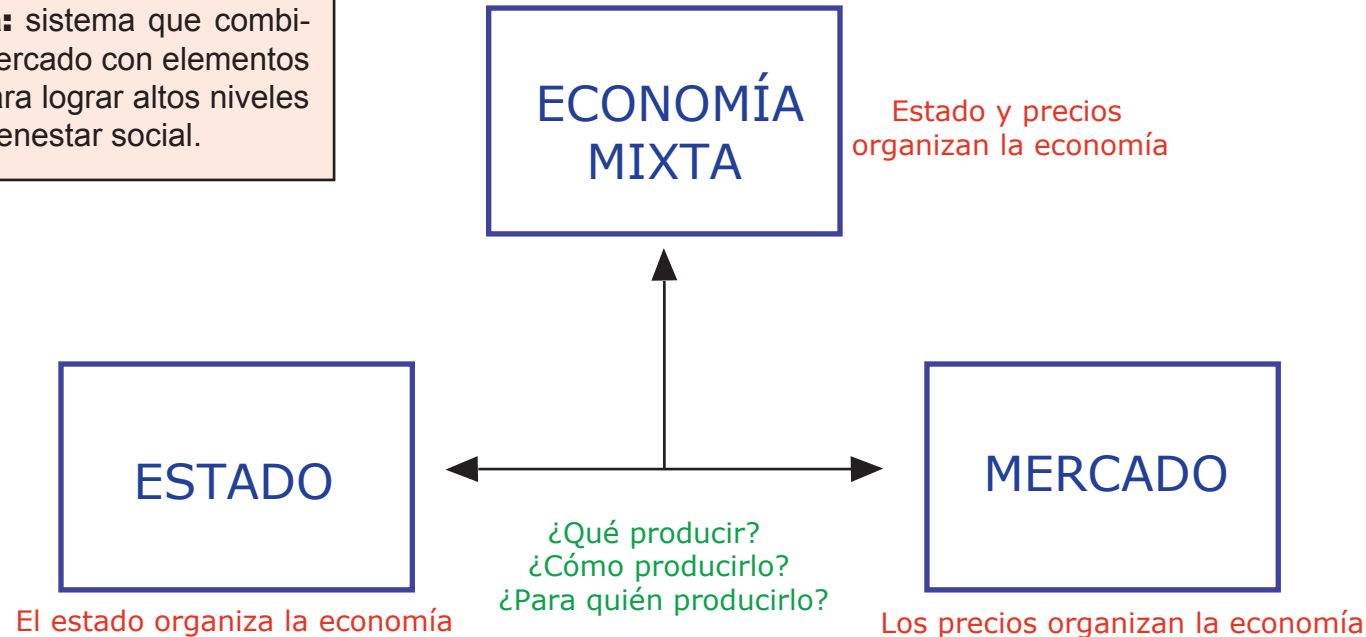
El método elegido de reparto incide en los incentivos al esfuerzo, y como consecuencia en la eficiencia.

El debate sobre cómo gestionar la solidaridad es universal. Afecta a: las personas dentro de una familia, las comunidades autónomas de un estado, los países de la Unión Europea, las regiones ricas y pobres del mundo.

La economía mixta

En la realidad no existen economías totalmente de libre mercado que funcionen sin la intervención de una autoridad, por lo que en los países desarrollados la mayoría de las decisiones se toman de manera libre en el mercado, pero desempeñando el estado un importante papel en su regulación y en la distribución de la riqueza generada.

Economía mixta: sistema que combina elementos del mercado con elementos de control estatal para lograr altos niveles de eficiencia y de bienestar social.



Entre los dos extremos

Tenemos un extremo donde el estado toma las decisiones económicas basándose en un plan central y mediante una serie de órdenes a lo largo de una inmensa estructura jerarquizada (economía autoritaria). En el otro extremo las decisiones se toman en el mercado, donde los individuos voluntariamente comercian intercambiando bienes y servicios por dinero (economía de libre mercado)

Cuadros comparativo sistemas económicos

La segunda mitad del siglo XX fue el escenario de una intensa lucha ideológica y política sobre qué sistema de organización económica era mejor: el capitalista representado por EEUU o el comunista propugnado por la URSS.

	ECONOMÍA DE MERCADO	ECONOMÍA PLANIFICADA	ECONOMÍA MIXTA
VENTAJAS	Libertad Incentivos Señales de los precios Elevada eficiencia	Igualdad Necesidades básicas	Busca el equilibrio intentado lograr las ventajas de los dos sistemas, pero minimizando sus inconvenientes
INCONVENIENTES	Desigualdades Fallos de mercado	No incentivos Burocracia Ausencia señales Falta de libertad Fallos del estado	

La ventaja de la igualdad y las necesidades básicas cubiertas

Tradicionalmente eran consideradas como ventajas de los regímenes comunistas. En la práctica se encontraron graves problemas:

- La igualdad implicó niveles muy bajos de bienestar (todos iguales, pero todos muy pobres).
- Las necesidades básicas aumentan con el desarrollo y con ello el coste de los sistemas sanitarios, educativos y sociales. Un país que no genera riqueza, no puede ir satisfaciendo, la cada vez mayor demanda social.

Cuadro comparativo sistemas económicos

	ECONOMÍA DE MERCADO	ECONOMÍA PLANIFICADA	ECONOMÍA MIXTA
Propiedad medios producción	Privada	Estado	Mercado y estado
Decisión sobre cómo producir	Mercados a través de las señales de los precios		
Decisión de cómo producir	Empresas intentando minimizar costes		
Para quién	Reparto en el mercado de factores		

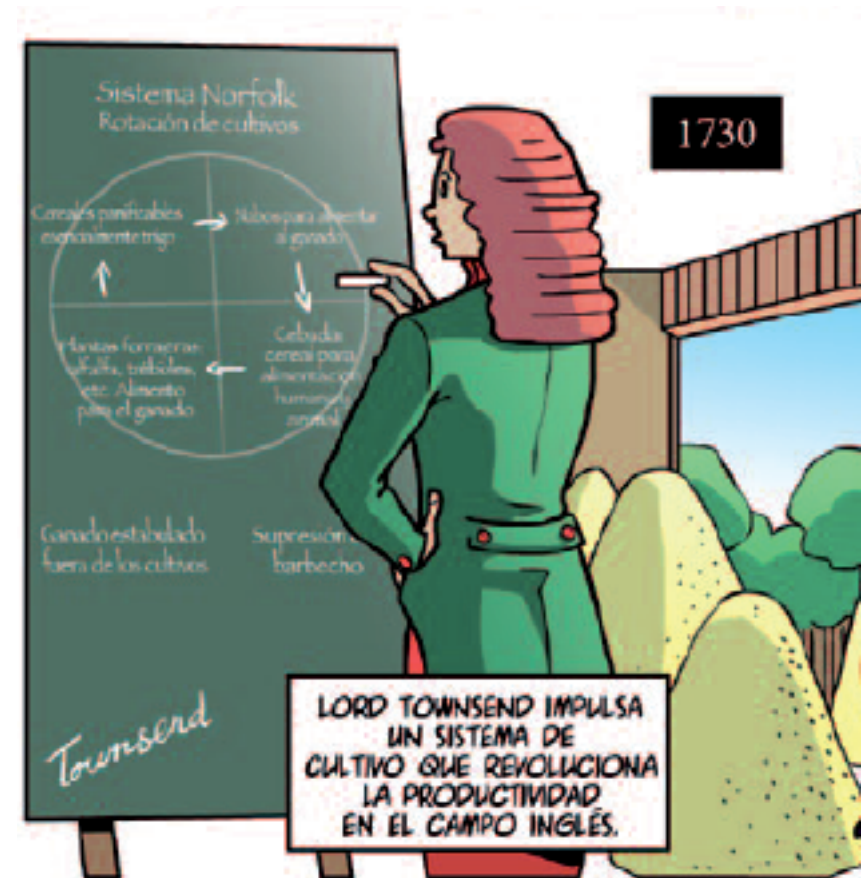
El arte de la economía mixta

Existe consenso sobre la necesidad de intervención del estado en la economía. El problema es la magnitud de esa intervención. Para algunos economistas debe ser mínima, mientras que para otros el estado debe cubrir grandes parcelas de la actividad económica.

El reto es que la intervención del estado solucione en la mayor medida posible los fallos del mercado, sin generar despilfarro, ineficiencia y corrupción.

Tema 2: La ciencia económica

1. La economía como ciencia
2. Los modelos económicos
3. La frontera de posibilidades de producción
4. Teoría y política



1. La economía como ciencia

La economía es una **ciencia social**, ya que estudia al hombre en sociedad. Tiene por objeto el estudio de la forma en que los hombres extraen los recursos de la naturaleza para producir los bienes y servicios que satisfacen sus necesidades.

La sociedad y sus formas de organización económica son muy dinámicas, por lo que la economía es una ciencia social en constante evolución.

Explicar la realidad

Como cualquier otra ciencia, la economía se ocupa de explicar y predecir los fenómenos empíricos.

Los economistas tratan de explicar el mundo elaborando hipótesis y contrastándolas con la realidad para obtener teorías.

Un economista podría vivir en un país con elevado abandono escolar y suponer que hay una relación entre este fracaso y la reducción de gasto del estado en materia educativa .

Para contrastar esta hipótesis podría recoger y analizar datos de muchos países y si este estudio respalda estas suposiciones, puede obtener una buena teoría.

En teoría...

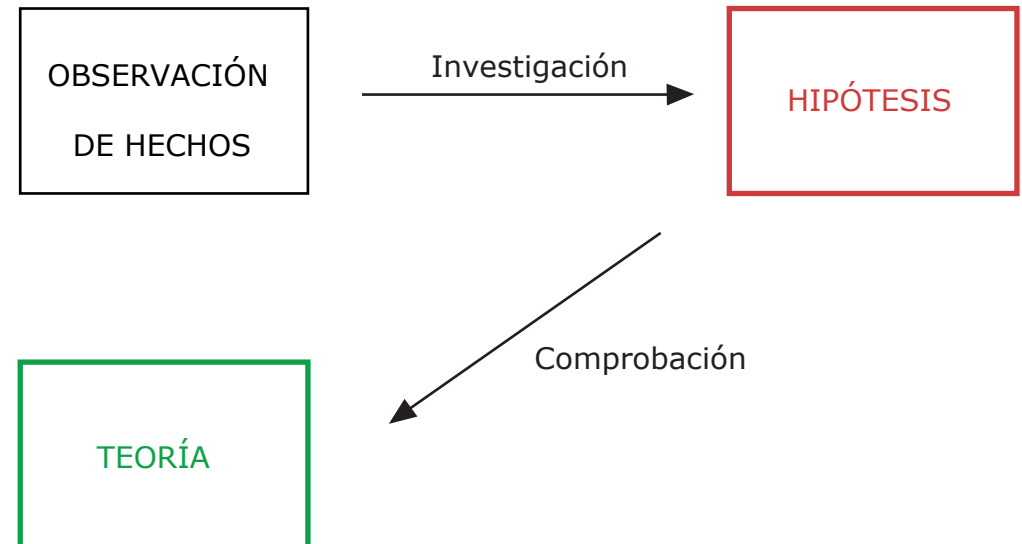
En lenguaje coloquial se emplea la expresión "mi teoría es..." en el sentido de "supongo que esto debe ser así....pero no puedo demostrarlo...". Es decir, como algo que funciona en un mundo "teórico" pero en la "práctica", las cosas funcionan de otro modo.

En lenguaje científico es justamente lo contrario, las teorías están bien respaldadas por la realidad y sólo siguen vigentes si los hechos no las refutan.

Hecho: observación que ha sido confirmada repetidamente y es considerada cierta.

Hipótesis: explicación provisional que debe ser sujeta a pruebas, observación y experimentación para ser aceptada.

Teoría: explicación bien respalda para explicar y predecir hechos.



Los supuestos

Los economistas emplean supuestos para intentar comprender el mundo. La realidad es muy compleja, por lo que mediante estos supuestos intentan centrarse en los detalles importantes.

La mayoría de los análisis económicos se basan en dos supuestos:

- **El interés personal.** Existen suficientes evidencias empíricas para afirmar que en la mayoría de los casos, las personas actúan buscando su propio beneficio y se comportan con racionalidad (son previsoras y responden a estímulos).
- **Decisiones fundadas.** En la mayoría de los casos consumidores y productores tienen suficiente información para tomar decisiones.

Racionalidad y equilibrio

Analizamos el comportamiento de un autobús lleno de alumnos (suponemos que impacientes por aprender), al llegar a la última parada del instituto.

Suponemos que son “racionales”: intentarán salir por aquella puerta que tienen más cerca, ya que buscan minimizar tiempo y esfuerzo en salir.

“Salir por la puerta más cercana” es la regla que cada uno va a aplicar.

Pero....¿se aplicará esta regla a todas las situaciones?. Por supuesto que no, puede suceder que esté lloviendo, o que queramos evitar a algún pesado que está en la parte de adelante...

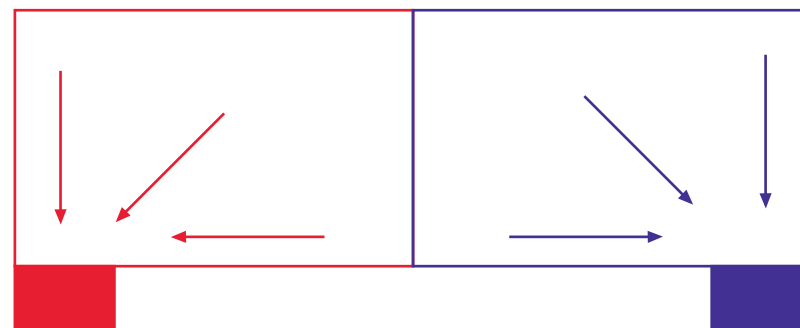
En estos casos, nuestro comportamiento racional sería distinto. Pero en general, las personas se comportarán reduciendo el esfuerzo para salir.

De esta manera el sistema (el autobús escolar) encuentra un equilibrio (se vacía), al ponerse en marcha la racionalidad del grupo, donde cada uno decide por sí mismo lo mejor para sus intereses.

Hemos obtenido una **hipótesis de comportamiento** de este sistema y, después verificarla, podríamos obtener una teoría simple que explique cómo se vacía normalmente un autobús al final del trayecto. Al comportarse el grupo de manera racional, se alcanza el equilibrio.

Racionalidad: capacidad humana que permite pensar, evaluar y actuar valorando las consecuencias.

Comportamiento racional: ser previsor y responder a los estímulos.



El equilibrio

El sistema (el autobús) encuentra un equilibrio (se vacía), al ponerse en marcha la racionalidad del grupo, donde cada uno decide por sí mismo lo mejor para sus intereses.

Las variables

En el análisis económico se emplean distintas variables y se estudian las relaciones existentes entre ellas.

El sueldo de una persona es una variable que depende de otros valores: tipo de trabajo, horas... Para analizar la relación entre una variable y otra, los economistas **suponen que el resto de variables no varían**, se mantienen constantes.

Variable: medida de algo que puede tomar distintos valores.

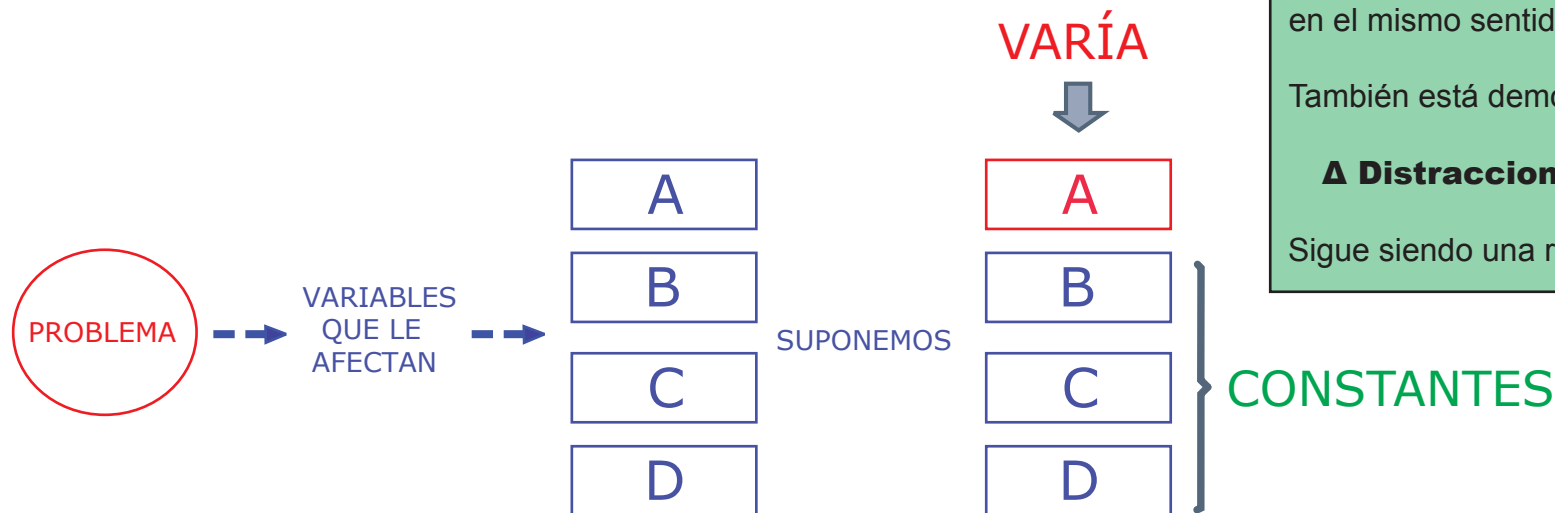
Ceteris paribus: expresión latina "manteniéndose todo lo demás constante".

Relación positiva y negativa

Existe una relación positiva entre dos variables si un aumento del valor de una de ellas eleva el valor de la otra, mientras que la relación es negativa si el aumento del valor reduce el valor de la otra.

Relación positiva: \blacktriangle Variable A \rightarrow \blacktriangle Variable B

Relación negativa: \blacktriangle Variable A \rightarrow \blacktriangledown Variable B



Análisis ceteris paribus

Estudio, distracciones y notas

Si estudiamos la relación entre horas de estudio y notas, supondremos que otras variables como concentración, capacidad o motivación permanecen constantes.

La evidencia empírica demuestra la relación positiva:

Δ Horas de estudio \rightarrow Δ Nota

Positivo no indica bueno, sólo que ambas variables van en el mismo sentido

También está demostrado la relación positiva:

Δ Distracciones \rightarrow Δ Posibilidad suspenso

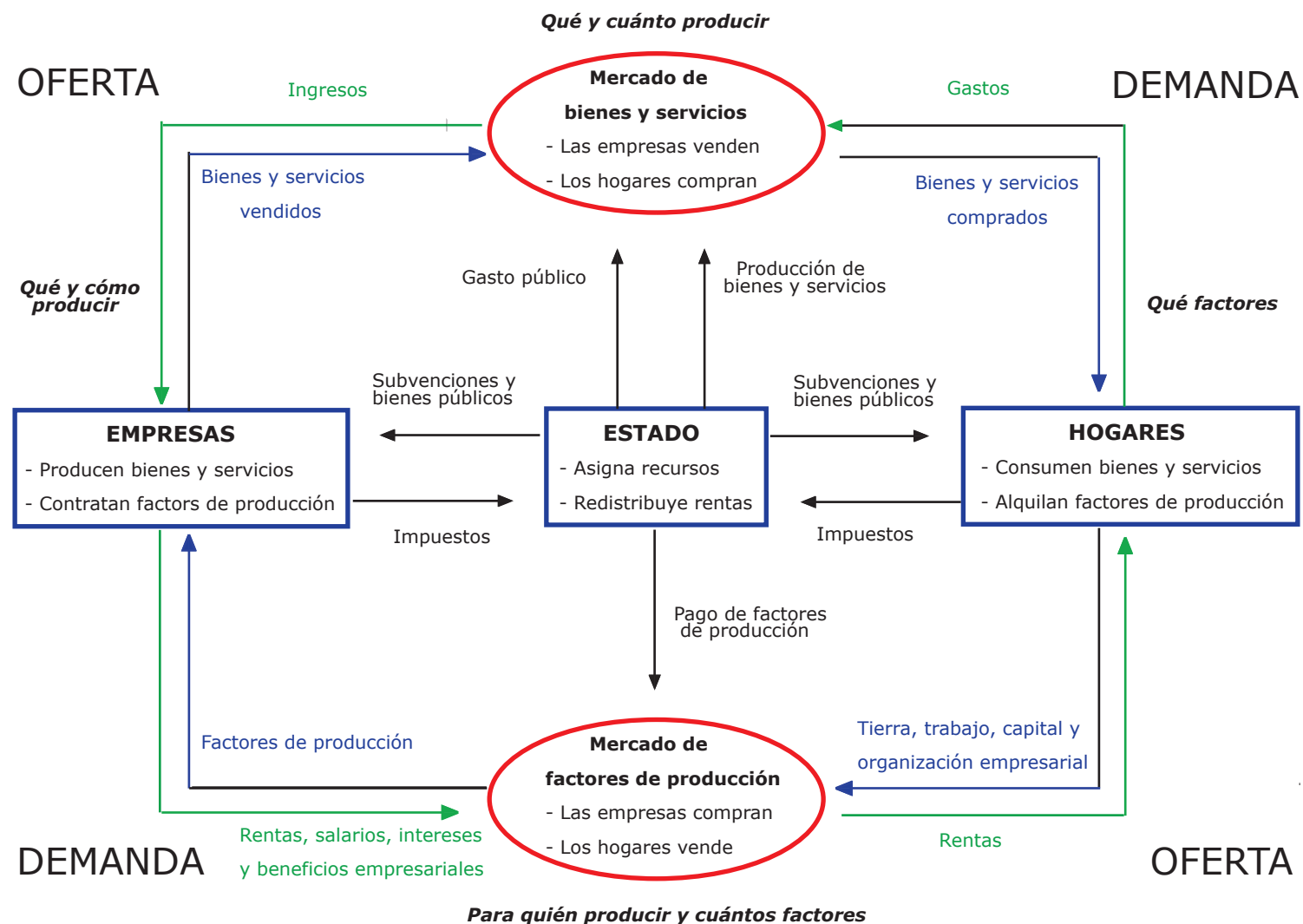
Sigue siendo una relación positiva, pero no buena.

2. Los modelos económicos

Los modelos son representaciones simplificadas de la realidad para conocer y explicar el mundo. Dos modelos de los que se extraen conclusiones muy valiosas son el flujo circular de la renta y la frontera de posibilidades de producción.

El flujo circular de la renta

Este modelo explica de manera sencilla, cómo se organiza la economía. La interrelación de los agentes económicos en los distintos mercados da la respuesta a las tres preguntas: qué, cómo y para quién producir.



Flujo circular de la renta: modelo de flujos y pagos realizados por los agentes de una economía.

Flujo real: movimiento físico de bienes, servicios y factores.

Flujo monetario: movimiento de dinero para pagar bienes, servicios y factores productivos.

Bienes y dinero

El circuito interior del diagrama del flujo circular representa movimientos físicos de bienes, servicios y factores de producción.

El circuito exterior representa el movimiento monetario con el que se paga lo que se adquiere.

El viaje del dinero

Economías domésticas, empresas y sector público toman decisiones, interactuando en los distintos mercados y desempeñando simultáneamente el papel de oferentes y el de demandantes:

- Las **empresas** ofrecen sus productos en el mercado de bienes y servicios, en los que los hogares actúan como demandantes. En el mercado de factores productivos los papeles se intercambian: los hogares ofrecen y las empresas demandan.
- Los **hogares** acuden al mercado a demandar bienes y servicios a cambio de los cuales pagan una cantidad determinada de dinero (precio). A la vez actúan como oferentes de factores de producción por los que reciben pagos monetarios de las empresas en concepto de salarios, alquileres y beneficios (rentas).
- El **estado** también interviene en este flujo, por una parte extrae dinero a hogares y empresas, y por otra se lo inyecta. Actúa también como oferente y demandante en los mercados de bienes y servicios y en el de factores productivos.

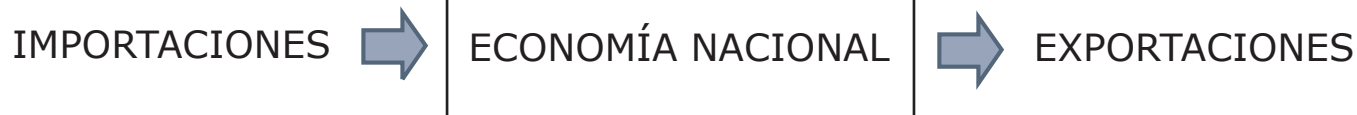
La oferta y demanda de factores de producción

Los hogares ofrecen sus factores productivos a las empresas y específicamente en relación al trabajo, su capacidad de trabajar.

Aunque erróneo en lenguaje económico, en lenguaje común se ha impuesto la expresión “ofertas de empleo” en relación a los empresarios que necesitan cubrir un determinado puesto de trabajo y “ofrecen” ese puesto.

El comercio internacional

Nuestro gráfico no tiene en cuenta que esa economía comercia con el exterior, pero en la realidad la mayor parte de los bienes y servicios se producen en unos países y se venden en otros.



Exportación: bien producido en nuestro país y vendido en otro.

Importación: bien producido en otro país y comprado por residentes del nuestro.

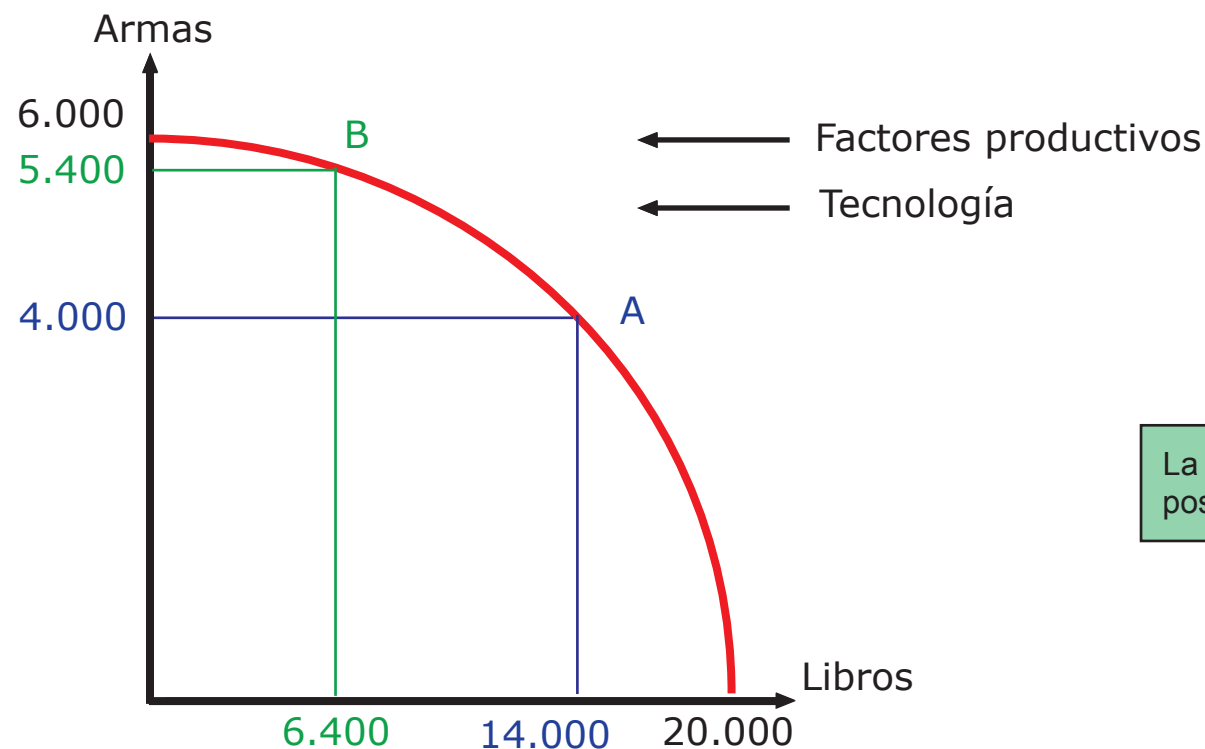
3. La frontera de posibilidades de producción

Este modelo supone la existencia de **un país que no comercia con el exterior** y que sólo produce dos bienes, de forma que todos los factores del país se encuentran divididos entre esas dos industrias.

Si un país utiliza **todos sus recursos en la industria editorial**, produciría 20.000 libros y ningún arma. Sería un país pacífico, sin ejército, que destina todos sus recursos en la producción de cultura y enseñanza.

En cambio, si emplea **todos los recursos en la industria armamentista** podría producir 6.000 armas y ningún libro. Estamos ante un país en el que todos sus habitantes son soldados y todos los recursos se destinan a fines bélicos.

Estos dos puntos son posibilidades extremas, **lo normal es que la economía de una sociedad se sitúe en puntos intermedios**, repartiendo los factores de producción entre ambas industrias. Podríamos tener entonces una combinación de productos como la A, en la que se produciría 14.000 libros y 4.000 armas o la C que correspondería a 8.000 libros y 4.400 armas.



Frontera de posibilidades de producción (FPP): gráfico que representa las combinaciones de bienes y servicios que podrían producirse dados los recursos y tecnología disponibles.

La FPP ilustra el **“qué podemos producir”**, las posibilidades técnicas de una sociedad.

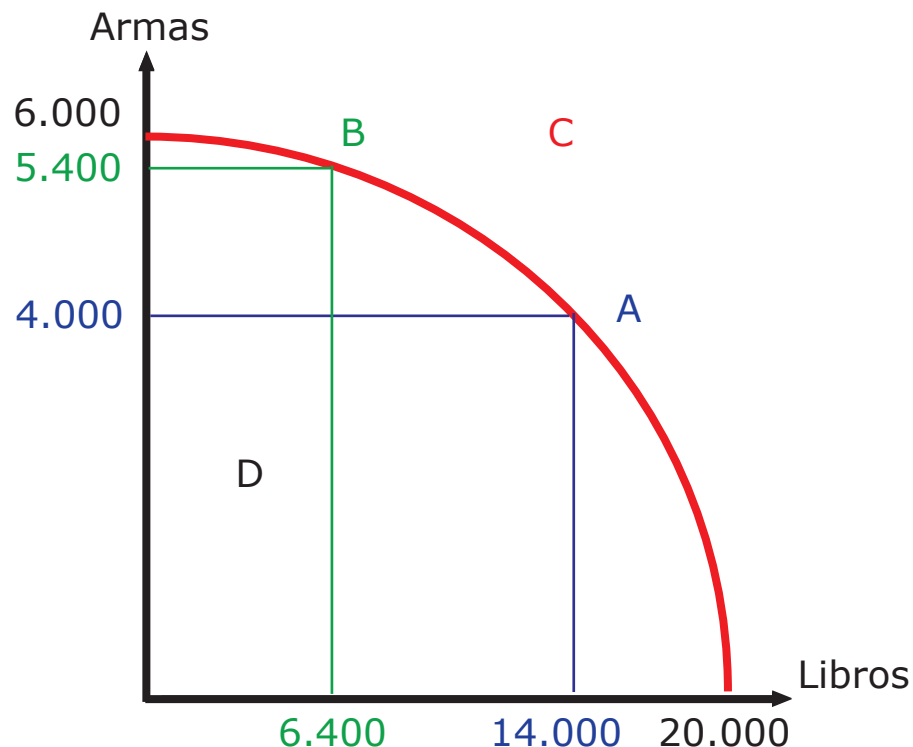
La frontera y la eficiencia

Los recursos son escasos y las necesidades ilimitadas, por lo que **la sociedad debe decidir qué produce y qué sacrifica.**

La FPP nos muestra qué puede producir, sus posibilidades técnicas, Los puntos **C** (8.000 libros, 4.400 armas) y **A** (14.000 libros y 4.000 armas), **son puntos eficientes**, en los que se utilizan de manera óptima los recursos.

En cambio, **el punto F** (6.000 libros, 2000 armas), es un punto **ineficiente**. Algo se debe estar haciendo mal en el proceso de producción, ya que dados los recursos y tecnología disponibles, se podrían alcanzar niveles mayores de ambos bienes.

El **punto I** (5.000 libros, 18.000 armas) es **inalcanzable**. Está fuera de las posibilidades tecnológicas y de recursos de esa sociedad.



Todas las combinaciones de la **frontera indican puntos económicamente eficientes**, en los que se alcanza la producción potencial sin ningún despilfarro de recursos.

Las combinaciones interiores de la frontera son **ineficientes**, se están despilfarrando recursos.

Las combinaciones exteriores serían deseables, pero son **inalcanzables**, dados los recursos y tecnología vigentes.

No utilizar adecuadamente los recursos o mantenerlos inactivos, son causas comunes que explican las **situaciones ineficientes**.

Cada sociedad en función de sus intereses o circunstancias **elegirá el punto en el que desea situarse.**

FPF y coste de oportunidad.

La frontera de posibilidades de producción muestra el coste de oportunidad de un bien expresado en términos de otro bien. Este coste es **creciente**, ya que depende de cuánto esté produciendo la economía de cada uno de los bienes.

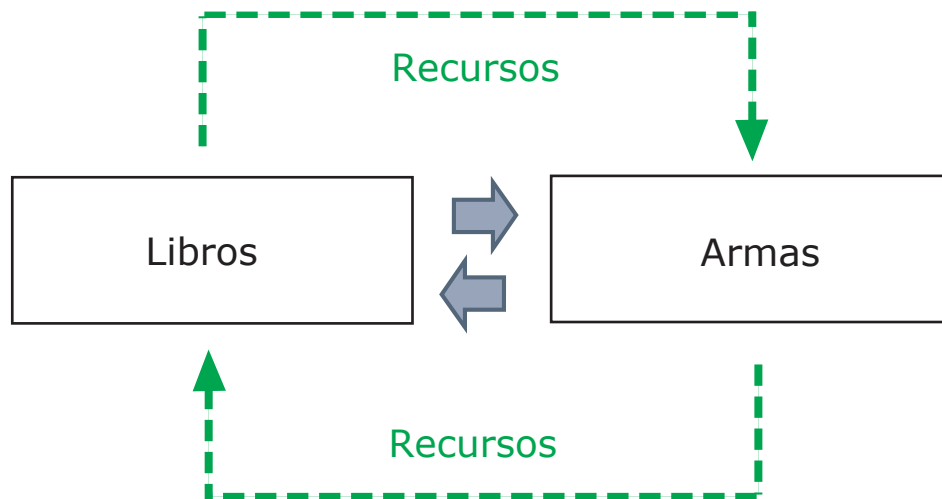
Cuando se trasvasan trabajadores a una industria, la otra va perdiendo producción. Inicialmente esta pérdida no es muy grande, pero a medida que se le va quitando sus mejores trabajadores, el coste de oportunidad aumenta.

La frontera representa la **disyuntiva a la que se enfrenta la sociedad**, una vez que alcanza un punto eficiente, sólo puede conseguir más renunciando a otro bien.

La fruta al alcance de la mano

Para producir, primero se aprovecha la fruta al alcance de la mano, los recursos con menor coste de oportunidad, aquellos que se obtienen de forma más barata y cómoda.

Cuando la sociedad decide producir más armas, está trasladando recursos desde la industria editorial a la armamentística, aumentando como consecuencia la producción de un bien (armas) a costa del otro (libros).



Principio de coste de oportunidad creciente (fruta al alcance de la mano): utilizar primero el recurso que tiene un coste de oportunidad más bajo.

Para producir más armas, es necesario **desviar recursos** que fabrican libros.

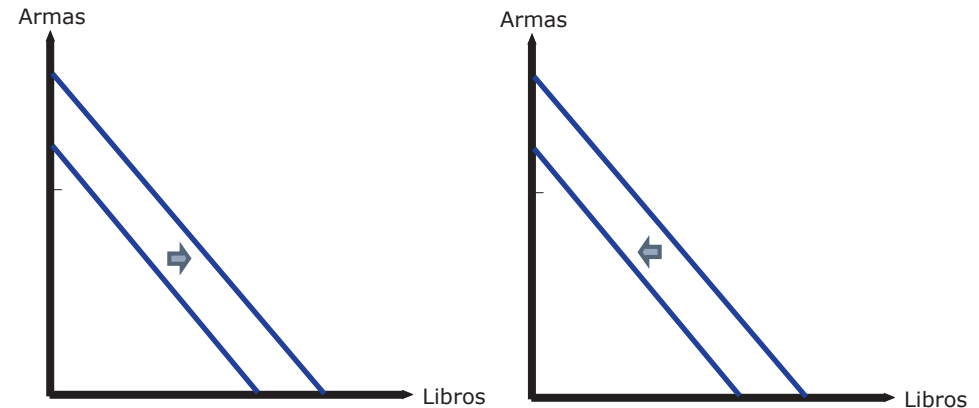
Movimientos de la frontera.

La frontera de posibilidades de producción de un país no permanece estática, **cambia** si varía la cantidad de factores productivos disponibles o la tecnología.

Si sucede una catástrofe natural que diezma los recursos, la frontera se reduce; en cambio si entran en el país una remesa de inmigrantes las posibilidades de producción aumentan.

Las mejoras tecnológicas pueden afectar en general a todos los bienes, o hacerlo específicamente a una industria concreta.

Cuando cambia la **cantidad disponible de recursos o la tecnología**, la frontera se desplaza



▲ Recursos productivos

▼ Recursos productivos

▲ Tecnología

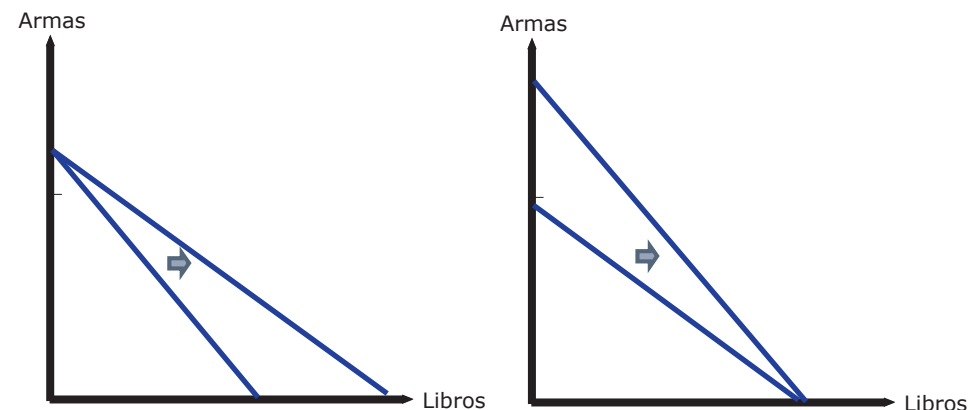
▼ Tecnología

Huracanes y FPP

"Los huracanes han sido para Cuba como un tsunami. Toda Cuba está patas arriba.

En cálculos conservadores, estimaría los daños en 10.000 millones de dólares, casi una quinta parte del producto interno bruto de Cuba en 2007".

Richard Haep, ONG Agro Acción Alemania, tras el paso del "Gustav" e "Ike" por Cuba en el 2008.



▲ Tecnológica en
industria editorial

▲ Tecnológica en
industria militar

Caso práctico: la FPP del estudiante

A Andrea le quedan un día para dos exámenes importantes: Economía y Lengua. Dispone exactamente de 10 horas. Basándonos en su capacidad intelectual, lo atenta que ha estado en las clases y su trabajo previo en las dos asignaturas podemos suponer su frontera.

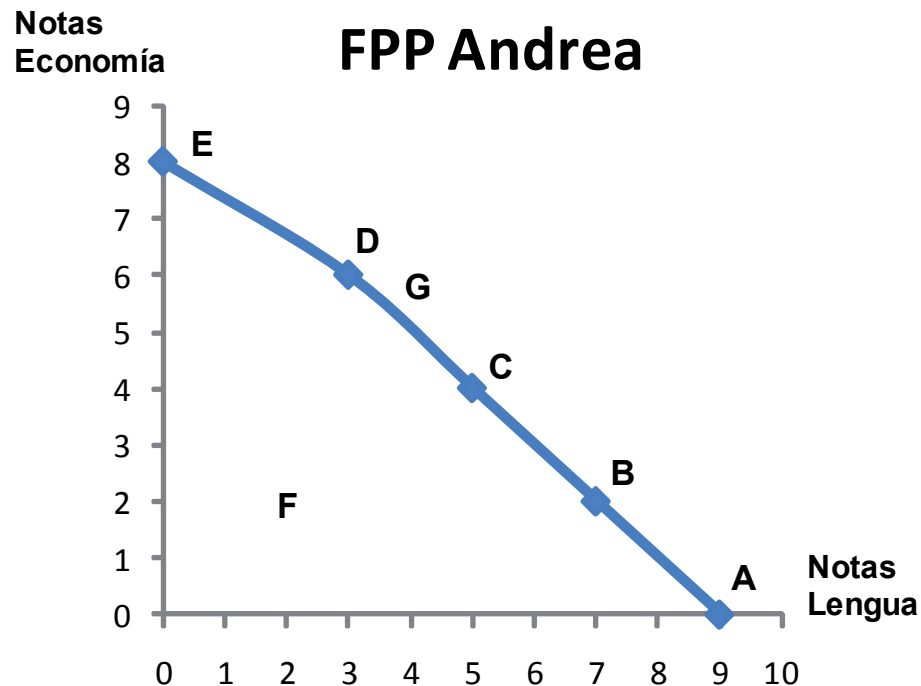
Si se encuentra en el punto **B** (7 en Lengua y 2 en Economía), **el coste de oportunidad** de obtener un sobresaliente en Lengua serían 2 puntos en Economía, ya que es a lo que tiene que renunciar para alcanzar esta nota.

Recursos	Horas Lengua	10	7,5	5	2,5	0
	Horas Economía	0	2,5	5	7,5	10
Producción	Nota Lengua	9	7	5	3	0
	Nota Economía	0	2	4	6	8
		A	B	C	D	E

A, B, C, D y E son **puntos eficientes**, para alcanzarlos, tiene que utilizar sus recursos disponibles para el examen de la mejor manera posible.

Si despilfarra horas de estudio o se organiza mal, se encontraría en **puntos ineficientes**, en el interior de su frontera, como el **F** (2 puntos en Lengua y 2 en Economía).

Dadas sus capacidades y recursos disponibles, es **inalcanzable G** (4 en lengua y 6 en economía).



Andrea tiene una **mayor facilidad** para la Lengua que para la Economía, ya que destinando el mismo número de horas, obtiene un **mayor rendimiento**.

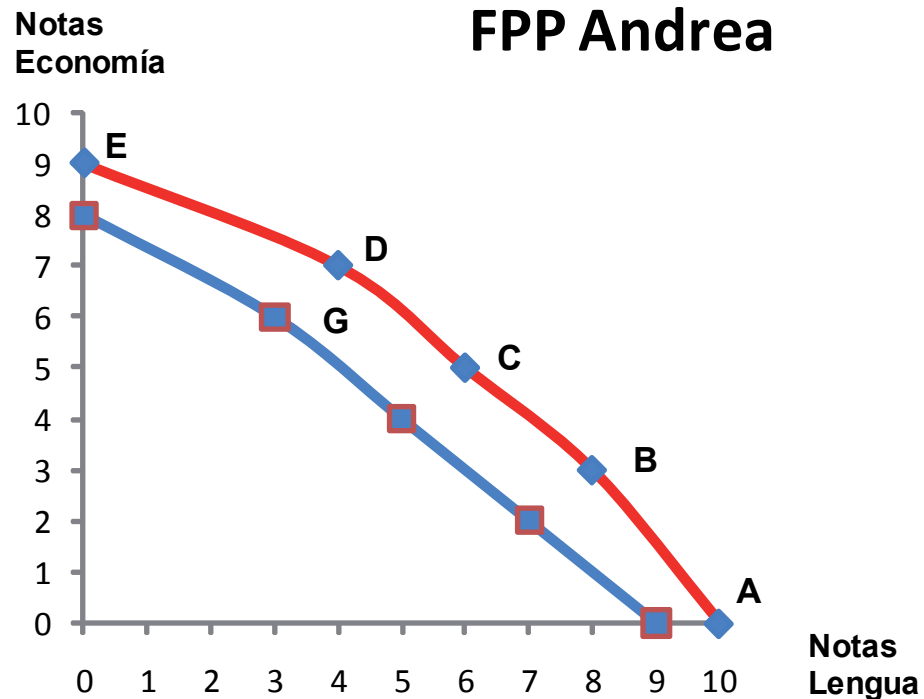
Dos horas más...

Pero...Andrea se había confundido con los horarios de los exámenes y dispone de dos horas adicionales para estudiar.

Las consecuencias podrían ser:

Recursos	Horas Lengua	12	8	6	4	0
	Horas Economía	0	4	6	8	12
Producción	Nota Lengua	10	8	6	4	0
	Nota Economía	0	3	5	7	9
		A	B	C	D	E

Si aumenta la cantidad de recursos disponible (horas de estudio), **las posibilidades de producción aumentan**: la frontera se desplaza a la derecha.



El desplazamiento de la frontera implica que puntos que antes era inalcanzables (G), ahora ya no lo son.

Factores producción NOTA

- Capacidad intelectual
- Aprovechamiento clases
- Trabajo diario
- Interés y motivación
- Organización
- Rendimiento bajo presión
- Horas antes del examen
- Equilibrio emocional

4. Teoría y política

Es importante **distinguir entre hechos y opiniones**, tanto cuando se intenta describir algo, como cuando se lee un comentario o análisis.

Las personas no examinan los hechos con total objetividad, por lo que es conveniente separar la parte científica (los hechos) de la personal (las opiniones).

Las **afirmaciones positivas** intentan describir el mundo tal como es, mediante relaciones causa-efecto, mientras las **afirmaciones normativas** intentan prescribir cómo debería ser.

En lenguaje científico, afirmación positiva no quiere decir que estemos de acuerdo con un hecho, o que valoremos como bueno que suceda. Positiva significa sólo que es un hecho, no una opinión.

El campo de las afirmaciones positivas es la **Economía Política** y el de las normativas la **Política Económica**.

Las discrepancias entre los economistas

Cuando se pide opinión a los economistas sobre cuestiones de política económica (¿deberían subir los impuestos sobre el alcohol y el tabaco?) es habitual que surjan discrepancias **al valorar los distintos costes y beneficios** de cada acción.

La economía positiva describe las consecuencias de estas medidas (el aumento de ingresos públicos o la disminución de consumo). Los economistas podrían discrepar sobre la bondad o no de la medida, o sobre la medida exacta en que tomarían estas variables (economía normativa).

A **Keynes** se le acusaba de tener opiniones variables. Él respondía que cuando cambiaba su información, cambiaba su opinión. No quería ser como un reloj parado que sólo acierta la hora 2 veces al día.

Análisis positivo: describe la realidad (con juicios de hecho).

Análisis normativo: prescribe la realidad (con juicios de valor).

HECHO



Afirmación positiva



Economía política



¿Qué es la realidad?

OPINIÓN



Afirmación normativa



Política económica



¿Cómo debería ser la realidad?

“Los economistas estamos de acuerdo en 98% de los casos, lo que ocurre es que siempre estamos hablando del 2% restante”.

Milton Friedman (1912-2006).

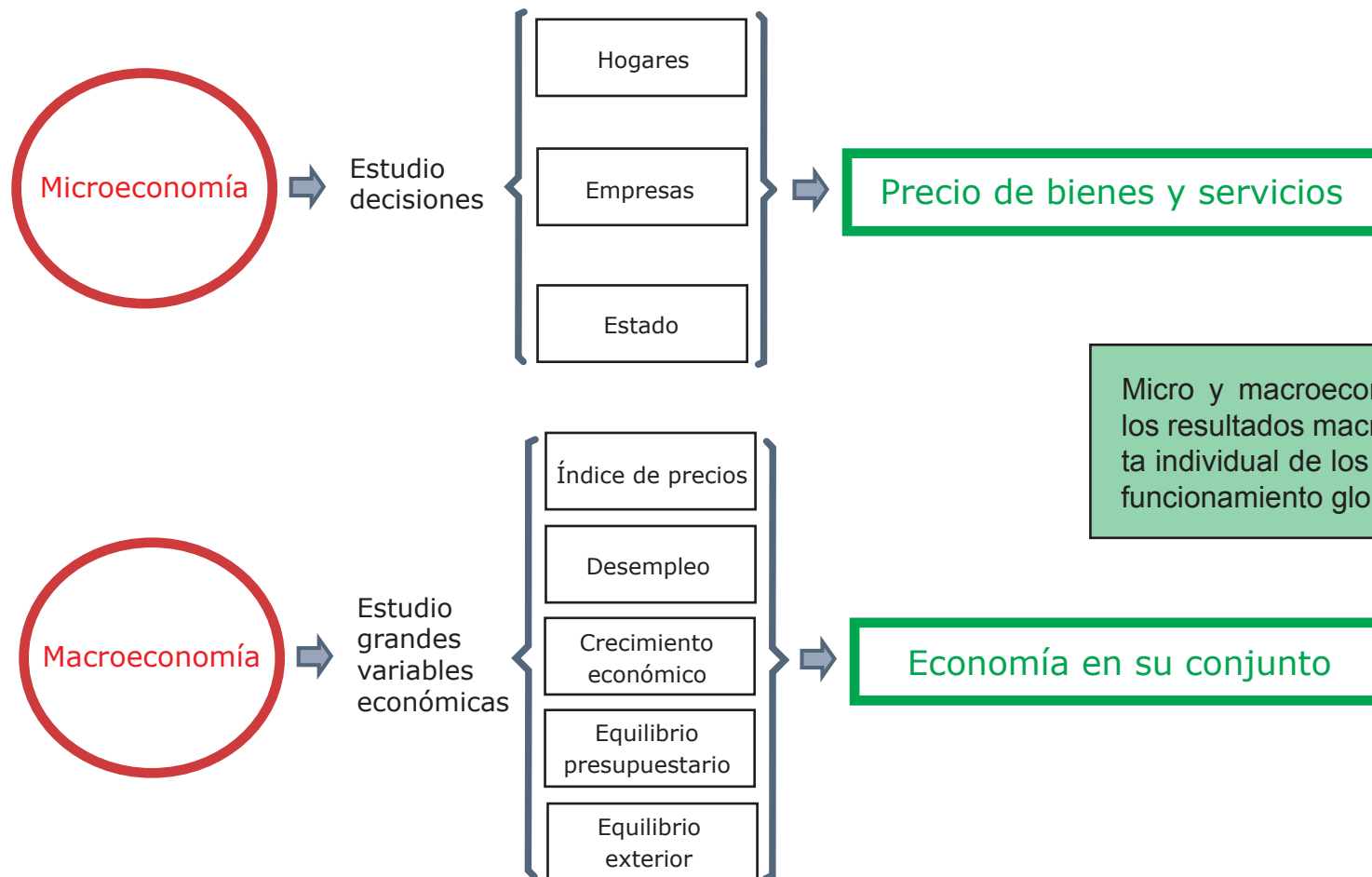
Microeconomía y Macroeconomía

La **microeconomía** estudia cómo se forman los precios mediante la interacción de los hogares, las empresas y estado en los distintos mercados.

La **macroeconomía** se ocupa del conjunto de la economía, de los fenómenos que afectan a la globalidad. Su objetivo esencial es comprender y mejorar los resultados de la economía en su conjunto.

Un **microeconomista** podría estudiar qué sucede con los precios de los libros de texto cuando disminuye el número de alumnos o el Estado decide subvencionarlos.

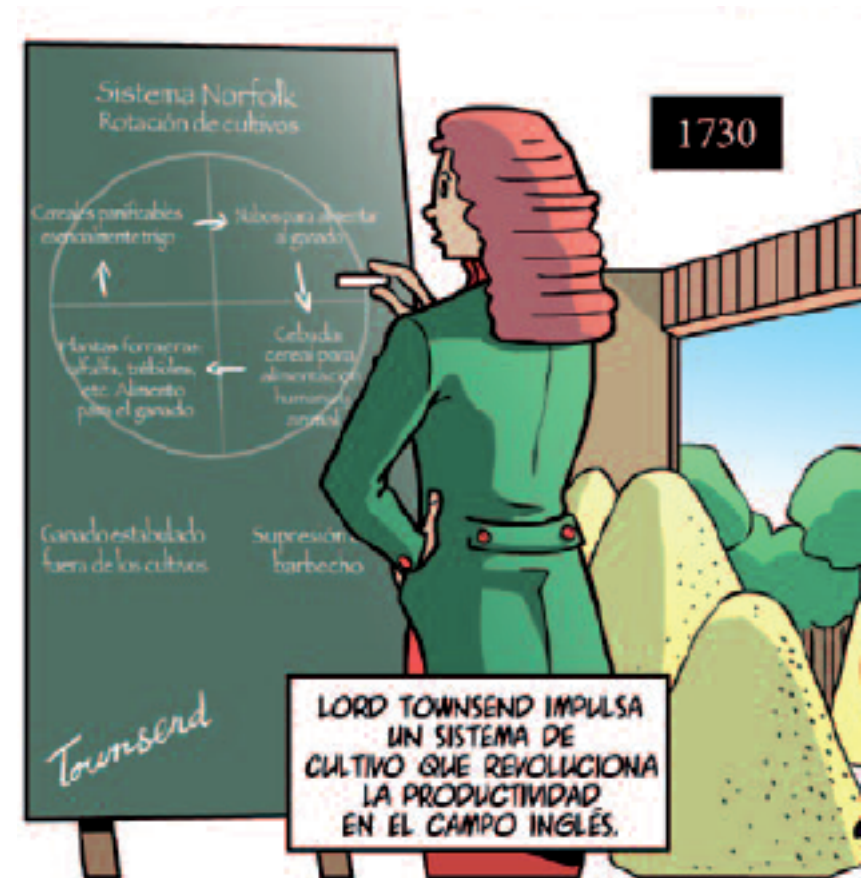
Un **macroeconomista** podría dedicarse a analizar cómo influye el aumento de nivel educativo en el crecimiento económico del país.



Micro y macroeconomía **están muy relacionadas**, los resultados macroeconómicos dependen de la conducta individual de los agentes y ésta, también depende, del funcionamiento global de la economía.

Tema 3: Empresa y empresario

1. Evolución del concepto de empresario
2. Evolución histórica de la empresa
3. Criterios para clasificar empresas
4. El objetivo de la empresa: crear valor
5. Formas jurídicas: empresario individual
6. Sociedades mercantiles



1. Evolución del concepto de empresario

Desde el concepto inicial de “aventurero” (entrepreneur), diferentes autores han insistido en una u otra cualidad de la figura de empresario.

Empresario-riesgo de Cantillón (S. XVIII) y Knight (S.XX)

El empresario se caracteriza por afrontar una situación incierta, al desconocer con exactitud la demanda futura del bien que produce.

Empresario-capital de Smith (S.XVIII)

Es el propietario, que aporta la financiación necesaria para realizar el proyecto empresarial.

Empresario-cuarto factor de Marshall (S. XIX)

A los tres factores tradicionales (tierra, trabajo y capital) se suma el cuarto (empresario) que los coordina para lograr el producto final.

Empresario-innovador de Schumpeter (S. XX)

La principal característica del empresario es la innovación: nuevos productos, nuevos métodos... Los empresarios crean un vendaval de destrucción creadora, que lleva a la sociedad al progreso.



Empresario-riesgo

Cantillón
Knight

Empresario-capital

Smith

Empresario-cuarto factor

Marshall

Empresario-innovador

Schumpeter

Empresario-decisor

Simon

Empresario-tecnoestructura

Galbraith

Empresario-líder

Bennis y Scheim

La búsqueda de los usos más rentables para los recursos crea un vendaval de cambios e innovaciones en la sociedad.

En 1942 **Joseph Schumpeter** acuñó la expresión “**La destrucción creadora**” para explicar cómo la economía de mercado se revitaliza sin cesar desde dentro, desarbolando empresas obsoletas para luego redistribuir los recursos hacia nuevas y más productivas estructuras.

Evolución del concepto de empresario

Empresario-decisor de Simon (S. XX)

La toma de decisiones para lograr los objetivos es la característica esencial del empresario.

Empresario-estructura técnica de Galbraith (S. XX)

En las grandes empresas una gran cantidad de técnicos toman decisiones, por lo que el poder decisorio (y la figura del empresario) se encuentra dispersa por toda la empresa.

Empresario-líder de Bennis y Schein (S. XX)

Es un visionario que motiva y cohesiona un grupo humano. Es capaz de crear y encontrar nuevos caminos, desarrollando una cultura para lograr con éxito los objetivos. Ha de tener:

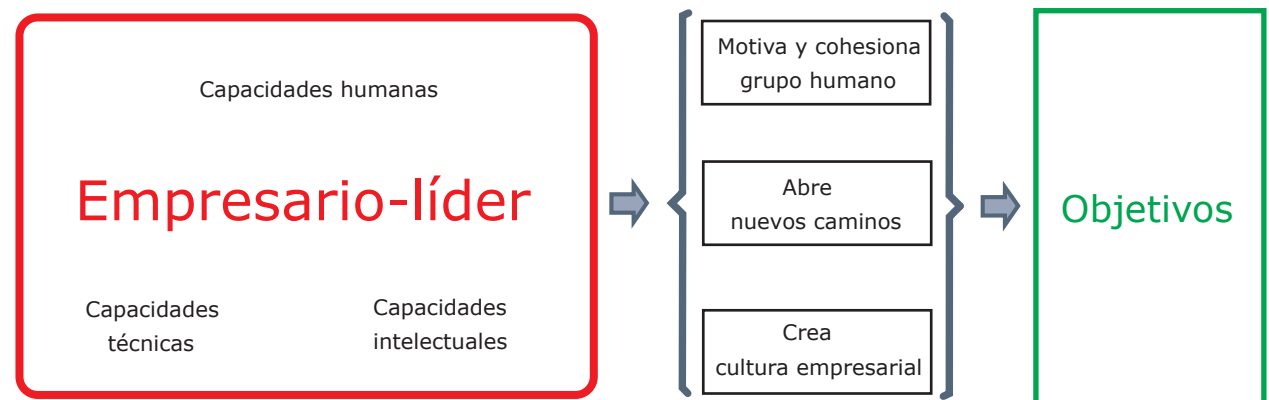
- Capacidad técnica. Dominio de una actividad específica.
Es un experto en algo.
- Capacidad humana. Comprensión y comunicación.
Es una persona empática.
- Capacidad intelectual. Visión global e integrada.
Es una persona abierta al mundo y a los cambios.

Para **Galbraith**, la empresa no depende sólo de las decisiones de los altos directivos, por lo que se puede ampliar el concepto de empresario a:

“...todos los que aportan conocimiento especializado, talento o experiencia a la elaboración de decisiones por el grupo.

Este grupo es la inteligencia que guía la empresa, el cerebro de la empresa...

No existe un nombre para designar ese grupo de todos los que participan en la elaboración de decisiones, ni para indicar la organización que forman. Propongo llamar a esa organización **tecnoestructura**."



2. Evolución histórica de la empresa

Empresa primitiva (hasta el s. XV)

Principalmente agrarias, de base familiar y con carácter de autoempleo. Producían a pequeña escala, y debido al subdesarrollado sistema de transporte, sus mercados eran locales. En la ciudades, se desarrollan actividades artesanales agrupadas en gremios.

Empresa comercial (s. XVI al XVIII)

Continúan con una estructura muy simple, pero empiezan a desvincularse de la base familiar. La burguesía, una nueva y pujante clase social urbana dinamiza el proceso.

La mejora en los transportes y la apertura de rutas comerciales abre los mercados. Para poder financiar el crecimiento, se generaliza la figura del socio capitalista que aporta únicamente financiación. Comienza a separarse la propiedad de la empresa de su gestión.

La producción masiva favoreció la especialización de los trabajadores, que propició un aumento extraordinario de la productividad y la eficiencia.

Empresa capitalista (s. XIX a finales S.XX)

El gran desarrollo de los transportes y comunicaciones (ferrocarril, teléfono, telégrafo..) unido al desarrollo de nuevas tecnologías productivas revoluciona la empresa. Su capacidad de producción se multiplica y accede a mercados cada vez más alejados. La empresa es mucho más compleja, organizada y con directivos profesionales. Nace la gran corporación, la empresas crecen mediante adquisiciones o fusiones, y se intergran verticalmente para lograr un mayor tamaño y explotar más las economías de escala. Muchos mercados se vuelven oligopolísticos.

Empresa flexible (finales S.XX- S.XXI)

La nueva revolución tecnológica iniciada en los años 80 transforma la producción y las comunicaciones. Las PYME pueden acceder al mercado global y las grandes corporaciones intentan volverse más ágiles y flexibles, mediante procesos de desintegración vertical.

Cambios tecnología
y comunicaciones



Abren nuevos mercados



Cambia la
estructura empresarial

hasta S. XV

S. XVI-XVIII

S. XIX-fin XX

S. XXI

Empresa primitiva

Empresa comercial

Empresa capitalista

Empresa flexible

3. Criterios para clasificar las empresas

Actividad económica

- Sector primario. Crean valor al obtener recursos de la naturaleza: agrícolas, ganaderas, mineras...
- Sector secundario. Crean valor al transformar unos bienes en otros: constructoras, textiles...
- Sector terciario. Crean valor al ofrecer servicios: bancos, dentistas, peluquerías, médicos...

Forma jurídica

- Individual. Persona física y empresa es lo mismo. La actividad empresarial no tiene personalidad jurídica propia.
- Sociedades mercantiles. Tienen personalidad jurídica propia y pueden ser de un único propietario o de varios.

Dimensión

Existen muchos criterios para determinar el tamaño: trabajadores, beneficios, ventas...según el número de trabajadores se distingue entre:

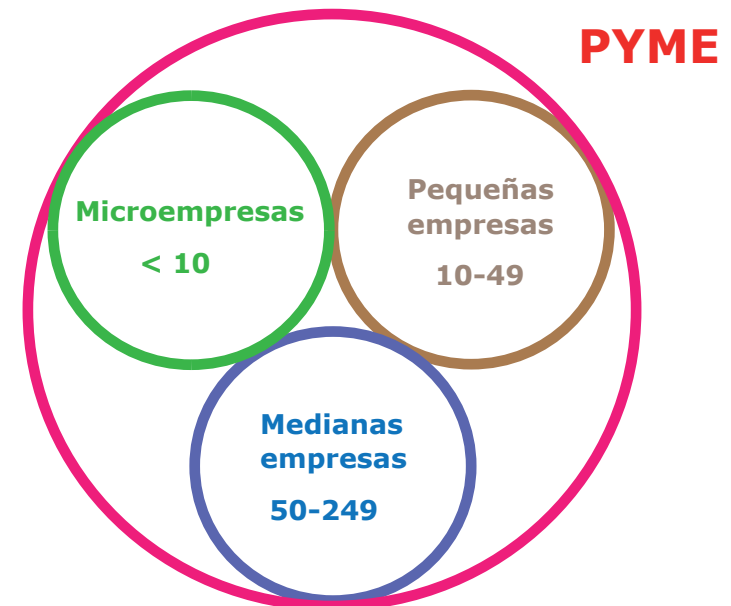
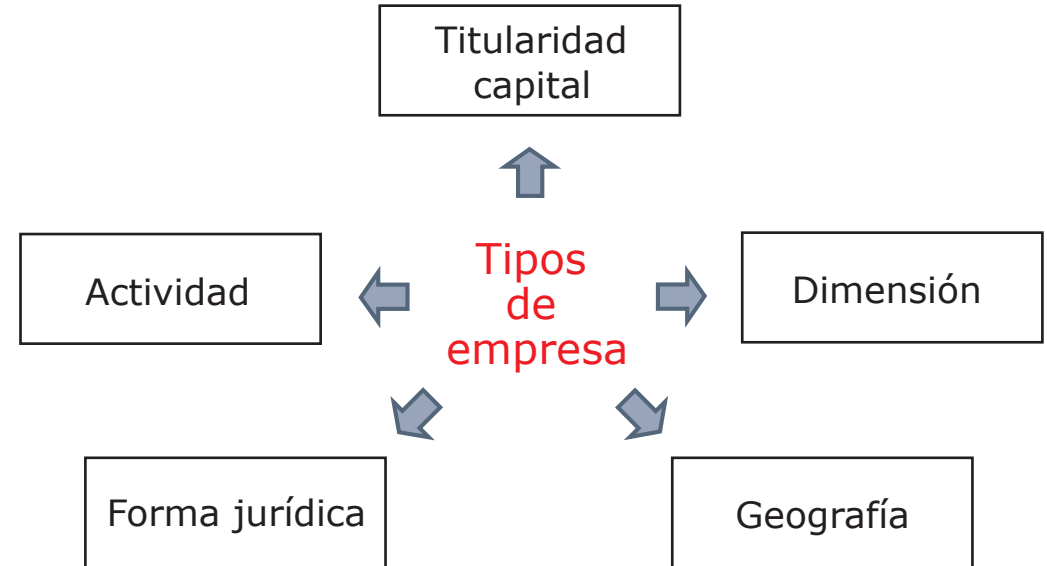
- PYME. Microempresas (<10) , empresas pequeñas (10-49) y medianas (50-249)
- Gran empresa. A partir de los 250 trabajadores.

Titularidad del capital

- Públicas. Capital exclusivo del sector público.
- Privadas. Capital exclusivo del sector privado.
- Mixtas. Capital público y privado.

Ámbito geográfico de los mercados a los que atiende:

- Locales.
- Regionales.
- Nacionales.
- Multinacionales.



4. El objetivo de la empresa: crear valor



Un grupo de personas se junta y existe como una **institución que llamamos empresa** y de este modo pueden lograr colectivamente algo que no conseguirían actuando por separado: **hacen una contribución a la sociedad**, lo cual puede parecer trivial, pero es algo fundamental

David Packard, cofundador de HP

El valor como eficiencia: la maximización del beneficio

Tradicionalmente se consideraba que el objetivo principal de la empresa era lograr el máximo beneficio, y se añadían otros objetivos secundarios como la rentabilidad o el crecimiento en el mercado.

El fin era muy claro: lograr vender el producto al máximo precio posible, reduciendo al mínimo los costes del producción.

Esta visión implica que **el valor se crea en el interior de la fábrica**, no teniendo nada que ver el cliente. Estuvo vigente durante la primera mitad del siglo XX, en un momento en que la demanda de bienes era muy superior a la oferta, por lo que el principal desafío era el aumento continuo de la productividad.

Aunque, es cierto que una empresa sin beneficios no puede sobrevivir en el mercado, su obtención es una consecuencia del logro del verdadero objetivo: la creación de valor para el cliente. El cliente es quien define es última instancia si un producto tiene calidad o no.

Esta filosofía parte del principio de que si el producto es de calidad a un precio ajustado, el cliente lo comprará.

Pero este **concepto de calidad es interno**, lo determina la empresa independientemente del criterio del cliente.

Para reducir costes y aumentar la productividad, Taylor aplicó un auténtico método científico en las fábricas (Principios de administración científica, 1911).

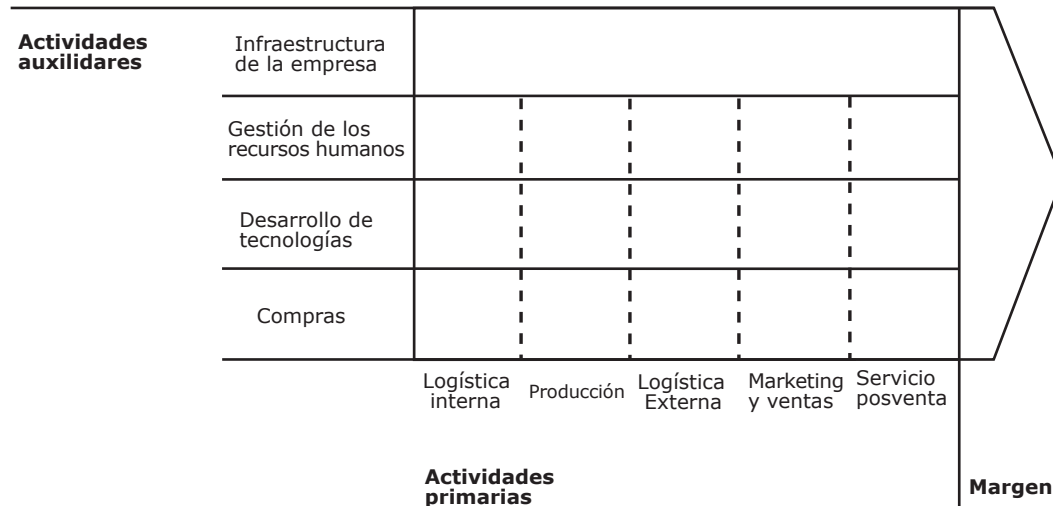
Los clientes definen el valor

Cuando la oferta de productos comienza a superar a la demanda, las reglas del juego cambian. En 1943 Drucker publica “La práctica de la administración”, que supone un giro total en la visión de la creación de valor.

Maximizar el beneficio es una visión empresarial interna y muy limitada, orientada únicamente al proceso productivo, mientras que crear valor implica orientar la empresa al exterior de la fábrica, a la satisfacción de los clientes.

El precio de venta se fijaba a partir del coste de producción, mientras ahora el punto de partida es **el valor que percibe el cliente**, que determina su disposición a pagar.

El **valor** proviene de variadas fuentes: la utilidad de un producto, su calidad, la imagen asociada, su disponibilidad, los servicios anexos...



La cadena de producción de valor (Porter)

Enfoque de la producción
(Taylor, hasta 1950)



La empresa define el valor
(de dentro a fuera)



Valor como eficiencia



Precio en función del
coste de producción



Vender: convencerle de que
compre lo que fabricamos

Enfoque del marketing
(Drucker, desde 1950)



El cliente define el valor
(de fuera a dentro)



Valor como satisfacción



Precio en función del
valor percibido



Marketing: comprender
qué necesita y fabricarlo

La empresa que **crea valor para el cliente**:

- Crea valor para su accionista (obtiene beneficios).
- Sobrevive en el mercado.

En “**Estrategia Competitiva**” (1980), **Porter** introduce el concepto de cadena de valor. Sus consecuencias son muy importantes:

- Las actividades de aprovisionamiento, producción y distribución no implican únicamente costes, son pasos en los que se va agregando valor al producto terminado.

- Al cliente no le importa quién realiza cada actividad, sólo la calidad del producto final. Gestionar relaciones de calidad con proveedores fiables es crucial para la empresa.

5. Formas jurídicas: empresario individual

También denominado autónomo, es la persona física que realiza en nombre propio una actividad empresarial.

Características

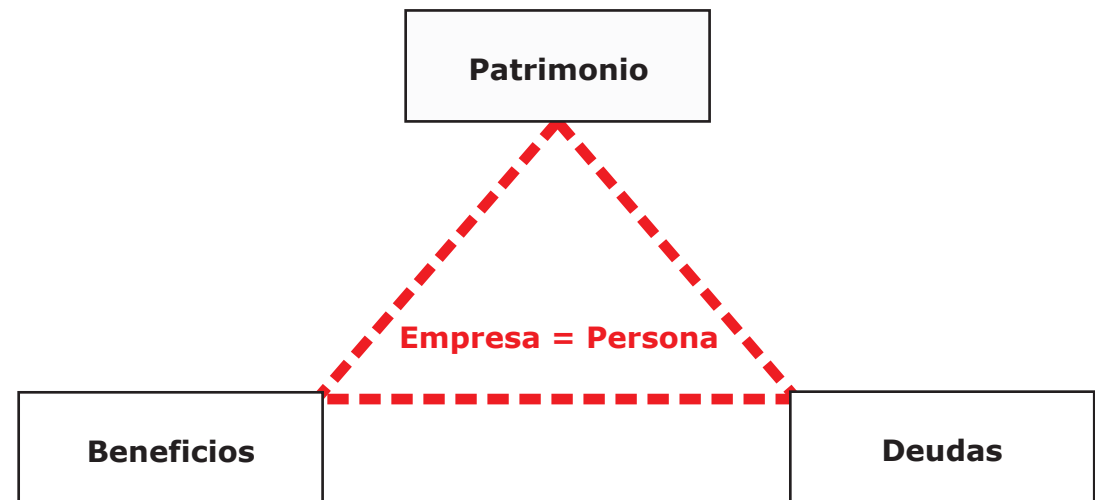
- Responsabilidad ilimitada.
- Tributación por el IRPF.
- El nombre de la empresa coincide con el de la persona.
- No requiere capital mínimo de constitución.

Ventajas e inconvenientes del empresario individual

- Control total de la gestión de la empresa.
- Forma sencilla y económica de iniciar una actividad empresarial.
- Volúmenes muy elevados de beneficios tributan a tipos impositivos más altos que en el impuesto sobre sociedades.
- Asume responsabilidad ilimitada (las deudas contraídas pueden afectar al patrimonio de su cónyuge si tienen régimen de bienes gananciales).
- Puede tener dificultades para acceder a créditos (dependiendo de su patrimonio personal).

Responsabilidad ilimitada implica que el empresario responde con todo su patrimonio presente y futuro de las deudas contraídas.

Responsabilidad limitada implica que el socio pierde únicamente el capital aportado a la sociedad.



Trabajador autónomo económicamente dependiente (TRADE)

Empresarios individuales cuyos ingresos provienen, al menos en un 75%, de un cliente principal. Se ha concretado legalmente la relación que tienen con su cliente principal, obligando a la existencia de un contrato que incluya: la duración de su jornada, los descansos a los que tienen derechos y estableciendo un mínimo de 18 días hábiles de vacaciones anuales.

Aunque se define la naturaleza civil, mercantil o administrativa que une a ambas partes, no se considerará relación laboral.

6. Sociedades mercantiles

Las sociedades mercantiles se clasifican en:

- **Sociedades personalistas.** Sociedades en las que lo más importante son las características personales de los socios, que aportan capital y trabajo. Son la sociedad colectiva y la sociedad comanditaria. **“Se unen personas”**.
- **Sociedades capitalistas.** Sociedades en las que lo más importante es el capital aportado. Son la sociedad anónima y la limitada. **“Se unen capitales”**.
- **Sociedades de interés social.** Sociedades enfocadas a crear empleo y fomentar el desarrollo social y económico de áreas locales y regionales. Son las cooperativas y las sociedades laborales. **“Se unen necesidades”**.

Las sociedades personalistas

Sociedad colectiva

Es una sociedad mercantil de carácter personalista, cuyos socios aportan capital y trabajo, respondiendo de forma personal, ilimitada y solidaria de las deudas sociales.

Sociedad comanditaria

Es una sociedad mercantil de carácter mixto (personalista-capitalista) con dos tipos de socios: colectivos (aportan capital y gestión, responden ilimitadamente) y los comanditarios (aportan sólo capital, responde limitadamente).

La sociedad **comanditaria por acciones** es un tipo particular de sociedad que se regula como la sociedades anónimas. Colectivas y comanditarias tributan por el impuesto sobre sociedades.

Capital social: valor monetario de las aportaciones en dinero o bienes de los socios de una sociedad.

Estatutos: normas de funcionamiento elaboradas por la propia empresa, que sirven para personalizar la ley y adaptarla a sus necesidades.

Sociedad colectiva	Sociedad comanditaria
Socios colectivos (responsabilidad ilimitada)	Socios colectivos (responsabilidad ilimitada) + Socios comanditarios (responsabilidad limitada al capital aportado)

Sociedades unipersonales

Aunque al pensar en sociedad tenemos en mente “más de una persona”, existen sociedades unipersonales.

La sociedad de responsabilidad limitada (S.L.)

Es una sociedad de carácter capitalista cuyo capital está dividido en partes iguales denominadas **participaciones**.

Características:

- Sus socios tienen responsabilidad limitada sobre las deudas contraídas por la sociedad.
- Se puede constituir con un único socio (sociedad limitada unipersonal) o con varios.
- La transmisión de las participaciones no es libre, está restringida. Los restantes socios han de aprobar la venta de participaciones y tienen derecho preferente a adquirirlas.
- El capital mínimo para constituirla es 3.000 euros, y ha de estar totalmente suscrito y desembolsado, en el momento de constituirse.
- Tributa por el impuesto sobre sociedades.
- Está pensada para pequeñas empresas de carácter familiar. Sus limitaciones a la transmisión de participaciones dificultan su crecimiento.

Órganos de gobierno:

- Junta general de socios. Órgano decisorio supremo. Entre sus funciones figuran: nombrar a los administradores y controlar su gestión, aprobar las cuentas anuales, distribuir el resultado...
- Administradores. Son los representantes legales de la empresa y se encargan de su gestión. No es necesario que sean socios. Puede ser una persona, dos, o un consejo si son tres o más (consejo de administración).

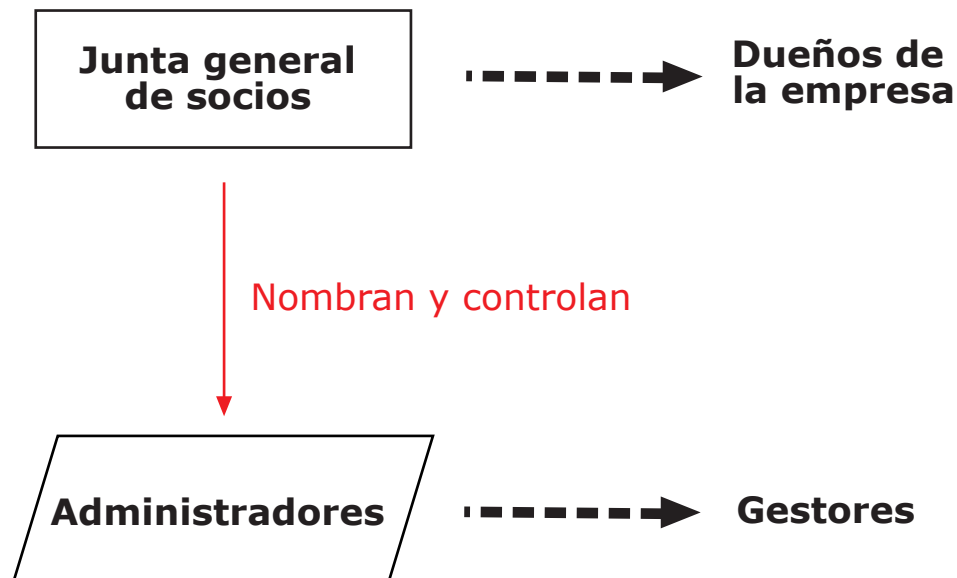
La sociedad limitada de nueva empresa. (SLNE)

Es una variante de sociedad limitada dirigida a pequeñas empresas e ideada para simplificar y facilitar los trámites de una forma telemática.

Suscribir ≠ Desembolsar

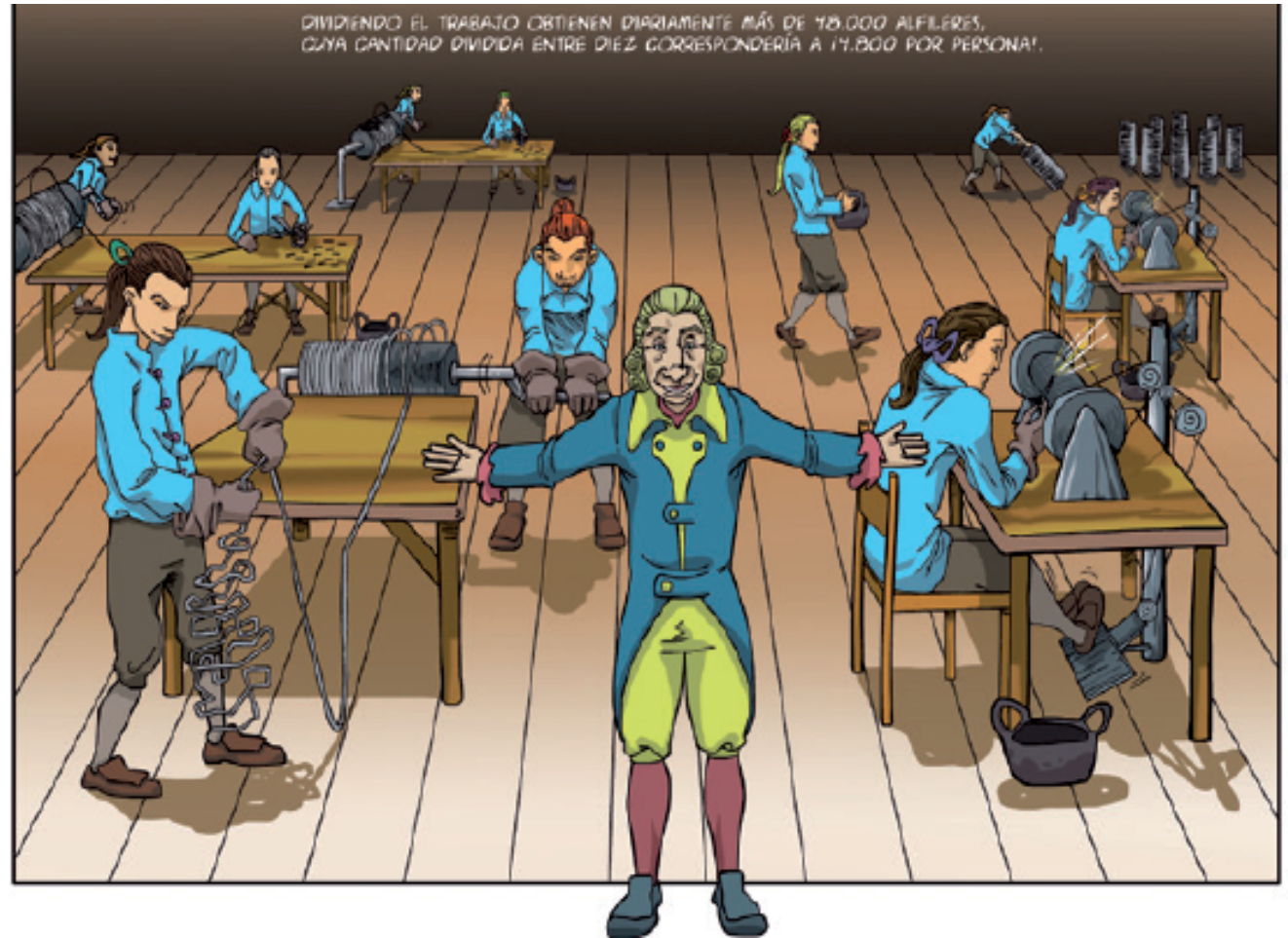
Suscribir: determinar qué socio va a aportar qué capital.

Desembolsar: cada socio aporta su capital suscrito al constituirse formalmente.



Tema 4: Producción, fiscalidad y financiación

1. La producción
2. La productividad
3. El ciclo de actividad de la empresa
4. La función de producción
5. La producción en el corto plazo
6. Los costes de producción
7. Eficiencia y función de producción
8. Los ingresos
9. La decisión de cuánto producir
10. El umbral de rentabilidad
11. Ejemplo práctico de umbral de rentabilidad
12. Fiscalidad empresarial
13. La financiación de la empresa



1. La producción

Mediante el consumo de bienes y servicios se satisfacen necesidades, pero antes de que pueda existir consumo tiene que haber producción, y ella requiere el uso de factores productivos. .



Producción: transformación mediante tecnología de factores de producción (inputs) en bienes y servicios (outputs).

El valor añadido

Las empresas transforman los factores (inputs) en un producto (output), generando “valor” o utilidad en ese proceso.

A medida que los bienes son más útiles, su precio aumenta en el mercado, por lo que las empresas con mayor capacidad de crear valor son las que obtienen más beneficios.

Las empresas intentan ofrecer a sus clientes productos y servicios que les proporcionen una utilidad mayor o diferente de la que proporciona la competencia.

La empresa es la **unidad básica de producción** y su objetivo maximizar el beneficio.

Valor añadido: diferencia entre el valor del producto y el valor de los factores productivos que adquiere a otras empresas

El pan

El agricultor produce trigo por valor de 1 €.



El molinero le compra el trigo y produce harina por valor de 3 €.



El panadero transforma la harina en pan por valor 6 €.



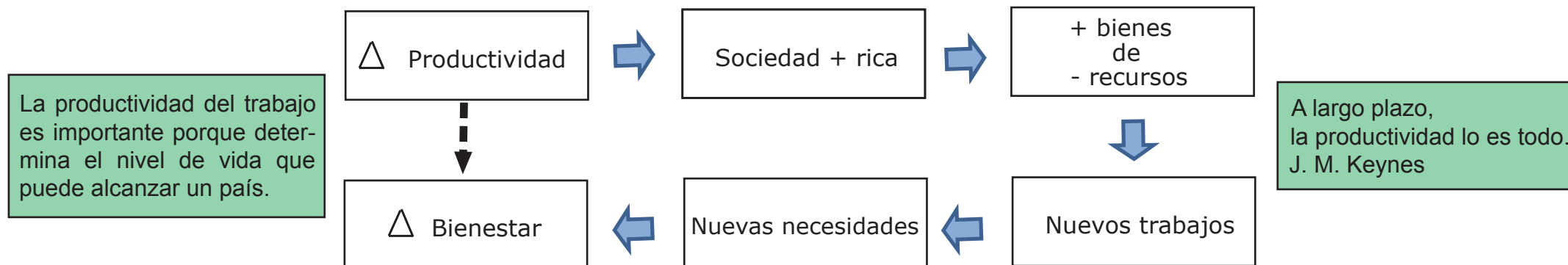
VA agric.	$1 - 0 =$	1€
VA molin.	$3 - 1 =$	2€
VA panad.	$6 - 3 =$	3€

Total v. añadido = 6 €

2. La productividad

La productividad es el producto por factor, la eficiencia con la que los materiales de los que se parte se transforman en producto: lo bueno que se es haciendo las cosas.

A mayor producción por hora, más disponibilidad de bienes para satisfacer más necesidades, lo que aumenta el bienestar de la sociedad. Los países desarrollados disfrutan de un alto nivel de vida por la elevada productividad de su trabajo.



¿Qué determina la productividad?

La inversión en capital físico, en capital humano, en investigación y desarrollo, y la eficacia de las instituciones determinan el crecimiento de la productividad.

El **capital físico** son las máquinas, herramientas..."el factor de producción producido por el hombre", y está muy relacionado con la evolución de la tecnología, que depende de la investigación, el desarrollo y la innovación (I+D+i).

El **capital humano** aumenta con la especialización, la formación, la experiencia y el desarrollo de habilidades. Para que capital físico y capital humano den sus máximos frutos deben **estar en sintonía**, ya que la eficiencia en la utilización de mejores medios de capital físico está condicionada por el nivel de formación de las personas que los utilizan y su capacidad de esfuerzo y organización.

Las **instituciones** son mucho más que los organismos públicos y privados, es la forma en la que se relacionan las personas, con sus hábitos buenos y malos. Existen muchas sociedades dotadas de una gran riqueza de factores productivos que no logran salir de la pobreza por defectos de carácter institucional.

La riqueza de la productividad

En Europa, en términos reales se ha multiplicado por 10. Somos 10 veces más ricos.



3. El ciclo de actividad de la empresa

Las empresas compran materias primas a sus proveedores, que almacenan para después transformar en productos, para su venta los clientes. Las empresas comerciales no transforman físicamente, la empresa actúa como un intermediario entre proveedores y clientes.

Los beneficios

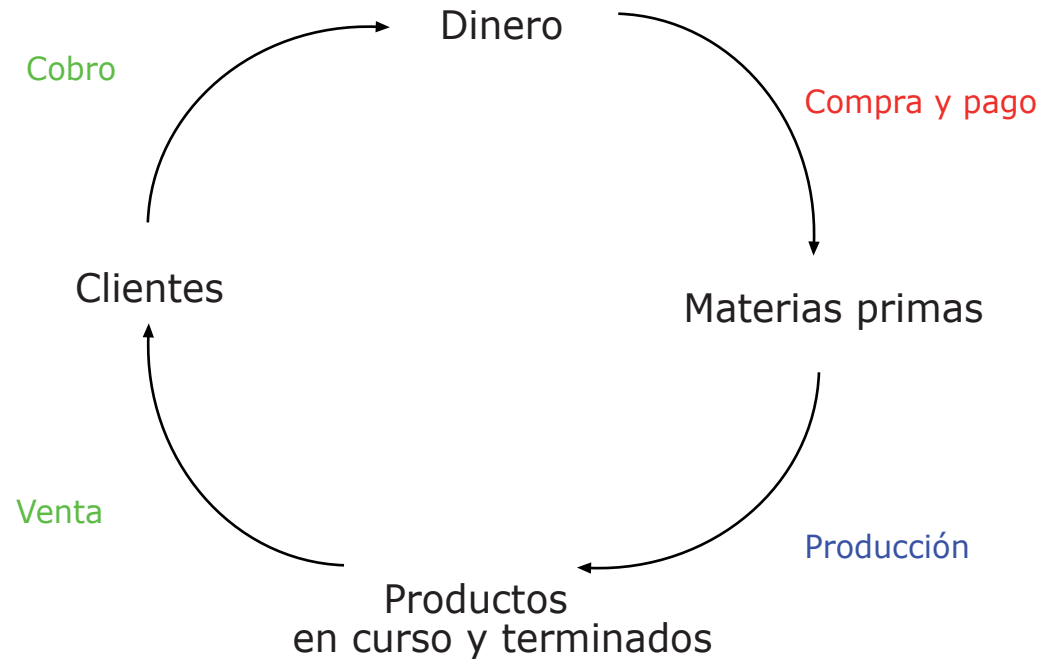
Las empresas realizando este ciclo esperan obtener beneficios.

La cantidad que reciben por la venta de su producción es el ingreso total y lo que pagan para adquirir los factores de producción es el coste total.

Beneficio: es la diferencia entre el ingreso total y el coste total
 $Bfo = IT - CT$

Ciclo de maduración : el tiempo desde que se adquiere la materia prima hasta que se cobra al cliente.

Ciclo de explotación



A menor tiempo en curso ➡ más giros al año ➡ mayor rentabilidad

Ciclo dinero-mercancía-dinero

El ciclo normalmente comienza con la salida de dinero de la empresa para pagar a los proveedores de materias primas y termina cuando los clientes pagan los productos.

Cuantas más veces al año la empresa sea capaz de repetir este ciclo, más dinero podrá ganar y mayor rentabilidad obtendrá de sus recursos. En algunos productos el ciclo puede durar horas (panadería) en otros años (construcción).

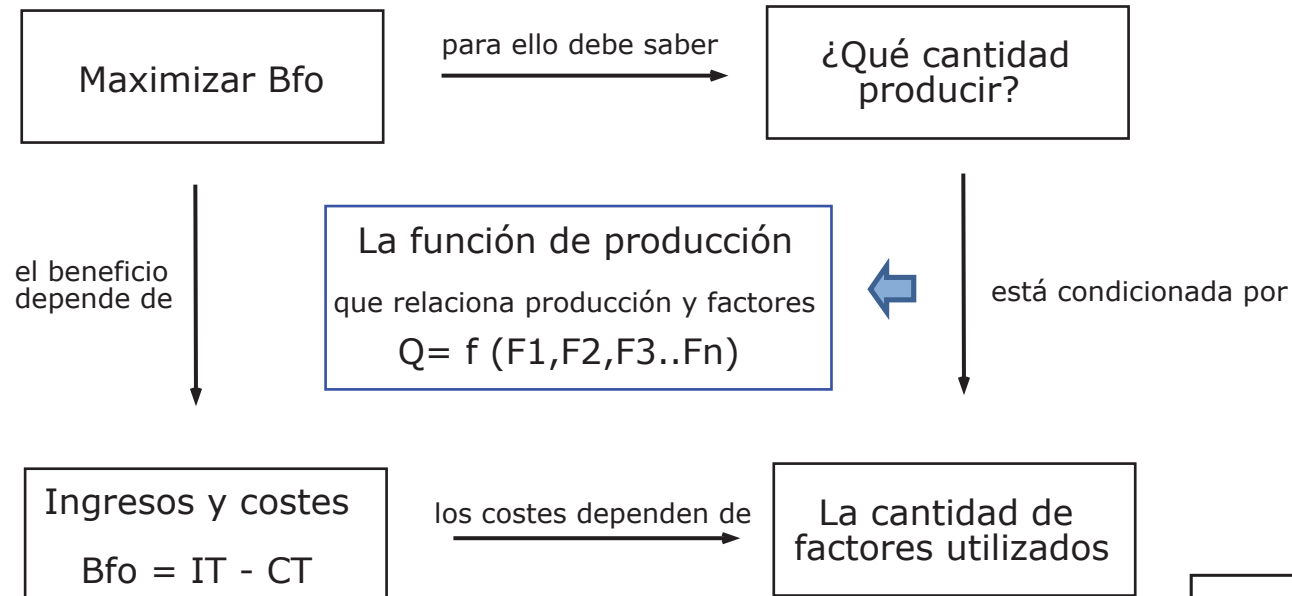
4. La función de producción

La relación tecnológica entre los factores empleados para producir y el producto obtenido, se puede mostrar por medio de una función:

$$Q = f(F_1, F_2, F_3, \dots F_n)$$

Q sería la cantidad total producida en un periodo de tiempo determinado y $F_1, F_2, F_3, \dots F_n$, los factores productivos empleados.

El objetivo de la empresa es



Capital y trabajo

Vamos a plantear un sencillo modelo en el que supondremos que sólo existen dos factores de producción: trabajo y capital.

$Q = f(K, L)$, K y L son las cantidades empleadas de capital y trabajo.

En el corto plazo supondremos que sólo se puede variar las cantidades del factor variable (trabajo), mientras que en el largo plazo todos los factores serán modificables

Corto plazo: periodo de tiempo en el que no es posible alterar las cantidades de uno o más factores productivos

Largo plazo: periodo de tiempo necesario para que todos los factores de producción sean variables

Corto plazo

Largo plazo

VARIABLE

Trabajo

VARIABLE

FIJO

Capital

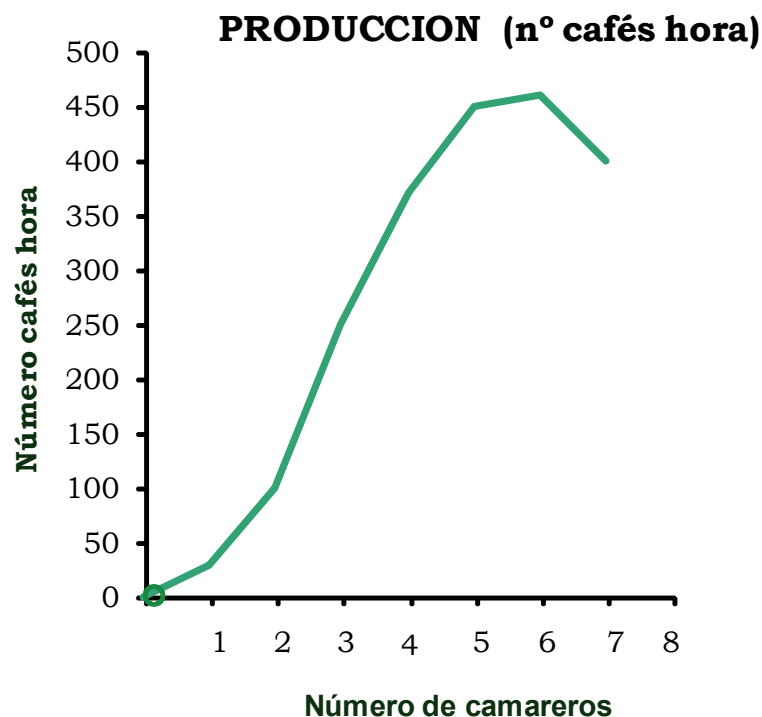
VARIABLE

5 La producción en el corto plazo

La empresa ha de **conocer cuánto puede producir y determinar cuánto quiere producir**.

Para aumentar la producción debe aumentar la cantidad de factores que emplea, pero no es fácil en poco tiempo, adquirir una cantidad mayor de todos.

La función de producción nos indica cuánto podemos producir, mientras que la decisión de cuánto queremos producir dependerá de los beneficios.



El cálculo del producto marginal

El primer camarero, aumenta la producción de 0 a 30, por lo que su producto marginal sería 30 cafés (30-0). En el caso del segundo 70 cafés (100-30), el tercero 150...y el con el cuarto el Pmg empieza a descender.

Cuánto puede producirse



decisión técnica



Función de producción

Cuánto debe producirse



decisión económica



Función de costes

¡No tiene porqué ser bueno producir lo máximo posible!

Trabajo Nº camareros	PRODUCCIÓN Nº cafés hora	PRODUCTO MARGINAL	PRODUCTO MEDIO
0	0		
1	30	30	30
2	100	70	50
3	250	150	83,33
4	370	120	92,5
5	450	80	90
6	460	10	76,67
7	400	-60	57,14

Producto marginal: variación de la producción al utilizar una unidad más de factor

$$Pmg = \frac{\Delta Q}{\Delta L}$$

Producto medio: producción por factor. Es la productividad de un factor.

$$Pme = \frac{Q}{L}$$

6. Los costes de producción

La empresa escogerá cuánto quiere y le interesa producir en función de los precios y de los costes, buscando el máximo beneficio.

Coste fijo (CF): coste que no varía con el nivel de producción.

Coste variable (CVT): coste que varía con el nivel de producción.

Coste total (CT): suma de costes fijos y costes variables. $CT = CF + CVT$

Los costes medios y el coste marginal

Es muy útil para la empresa conocer los distintos costes por unidad producida.

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

Coste medio: coste por unidad de producción.

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

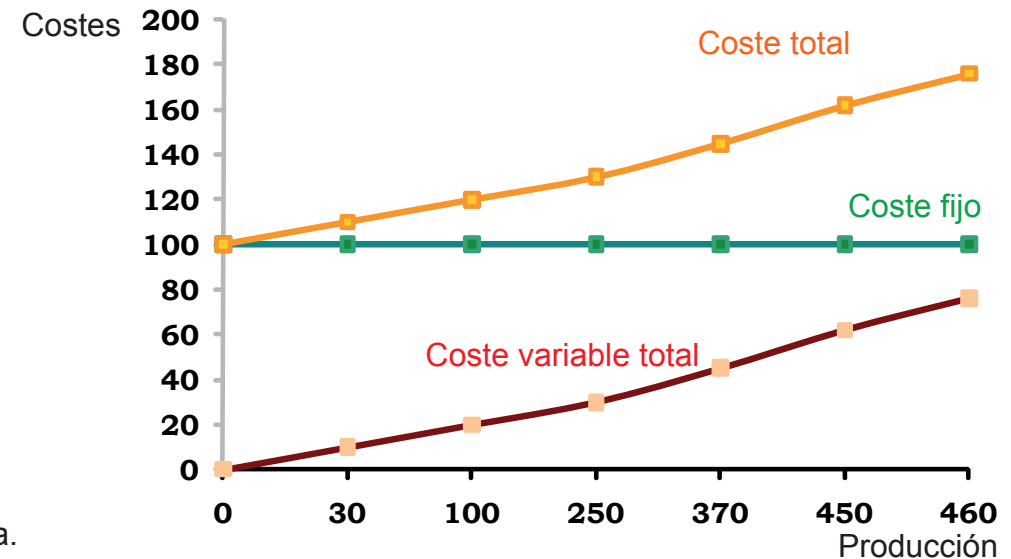
Coste fijo medio: coste fijo por unidad de producción.

$$\frac{CVT}{Q} = CVme$$

Coste variable medio: coste variable fijo por unidad de producción.

$$\frac{\Delta CT}{\Delta Q} = Cmg$$

Coste marginal: aumento del coste total por producir una unidad adicional.



Producción Nº cafés hora	CF en €	CVT en €	CT en €
0	100	0	100
30	100	10	110
100	100	20	120
250	100	30	130
370	100	45	145
450	100	62	162
460	100	76	176

El cálculo del producto marginal

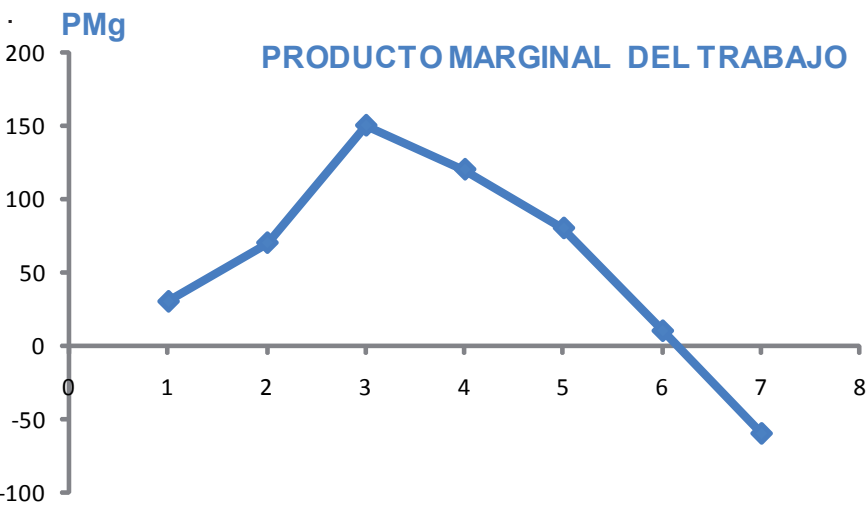
Producimos 30 unidades incurriendo en unos costes totales de 110 € y el aumento a 100 unidades provoca que los costes asciendan a 120 €.

El coste de producir ha aumentado 10 €, por lo que estimamos el coste marginal de cada una de esas setenta nuevas unidades en $10 / 70 = 0,14$ €.

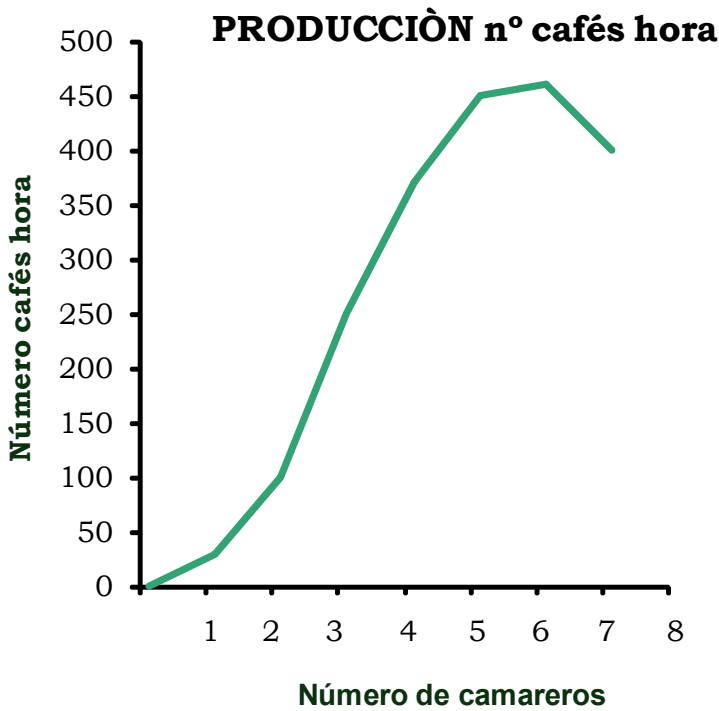
7. Eficiencia y función de producción.

Todos los puntos de la función de producción son eficientes: son la cantidad máxima que puede producirse con un determinado número de factores.

Ley de los rendimientos decrecientes : a medida que aumentamos unidades del factor variable, su producto marginal decrece al compartir los mismos factores fijos



Las gráficas muestran el punto en el que empieza a actuar la ley de rendimientos decrecientes: El producto marginal decrece al compartir los factores variables las mismas instalaciones (factores fijos).



¿Por qué desciende la producción?

Un camarero produce 30 cafés en una hora. Al contratar el segundo y el tercer camarero, el número de cafés servidos por hora aumenta todavía más.

Parece lógico, los camareros han dividido el local por áreas, se coordinan muy bien y enseguida atienden a los nuevos clientes.

El cuarto y el quinto camarero también contribuyen, pero a un ritmo claramente menor. Contratar un sexto camarero implica que empiezan a entorpecerse en la barra, la máquina de café se satura y comienzan los tropiezos por el local: la producción aumenta sólo en 10 cafés.

Al añadir un trabajador más la saturación de la barra ya es total, discuten entre ellos y los tropezones son continuos: **la producción desciende.**

Trabajo	PRODUCCIÓN	PRODUCTO MARGINAL	PRODUCTO MEDIO
Nº camareros	Nº cafés hora		
0	0		
1	30	30	30
2	100	70	50
3	250	150	83,33
4	370	120	92,5
5	450	80	90
6	460	10	76,67
7	400	-60	57,14

8. Los ingresos

Para decidir qué cantidad le interesa producir debe conocer sus ingresos, que se determinan en función del precio de venta y la cantidad vendida.

Ingreso total : precio por cantidad vendida.

$$IT = P * Q$$

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

Ingreso medio: cantidad ingresada por unidad vendida.

$$\frac{Bfo}{Q} = Bfome$$

Beneficio medio: beneficio por unidad de producción.

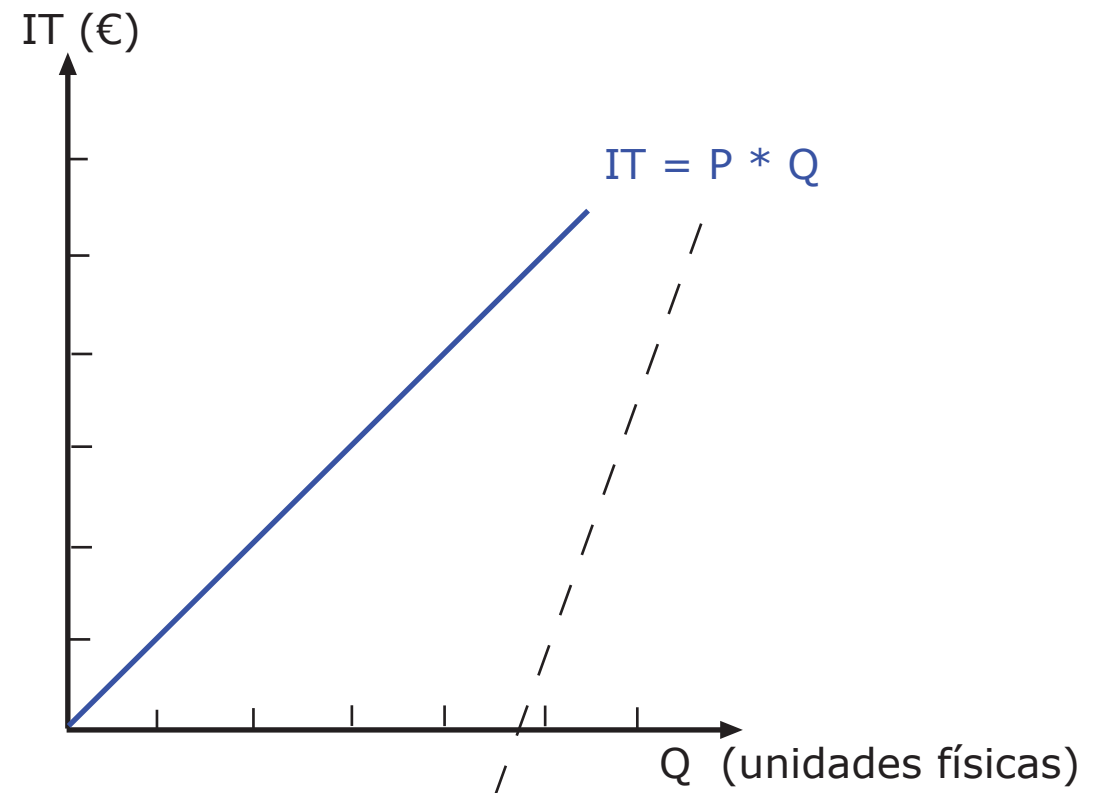
$$\frac{\Delta IT}{Q} = lmg$$

Ingreso marginal: cantidad ingresada por unidad adicional.

El ingreso se mueve rápido...

La mayor parte de los ingresos de la empresa informática HP proceden de productos que hace un año... no existían.

Si el precio de venta los cafés es de 1 €, y vende en una hora 100 cafés, el $IT = 1 * 100 = 100€$



El precio es la pendiente de IT

9. La decisión de cuánto producir

Para decidir qué cantidad le interesa producir, debe conocer sus ingresos, determinados en función del precio y la cantidad vendida.

Examinando la tabla, podemos comprobar que **si el empresario quiere maximizar los beneficios**, contrataría aquel número de trabajadores (cinco) que le dan los beneficios mayores (288 €).

Para maximizar beneficios comparamos ingresos marginales y costes marginales.

Factor trabajo nº de camareros	Producción nº cafés hora	CT en €	Cmg en €	Precio en €	IT en €	Img en €	BENEFICIO
0	0	100	-	1	0	-	-100
1	30	110	0,33	1	30	1	-80
2	100	120	0,14	1	100	1	-20
3	250	130	0,07	1	250	1	120
4	370	140	0,08	1	370	1	225
5	450	162	0,27	1	450	1	288
6	460	176	0,13	1	460	1	284

También llegamos al mismo resultado comparando el ingreso marginal y el coste marginal correspondientes a cada unidad producida.

Mientras el **ingreso marginal sea superior al coste marginal**, el aumento de producción (mediante la contratación de camareros) es rentable, ya que eleva la cifra de beneficios.

Sin embargo, cuando el coste marginal de producir la sexta unidad (1,40€) es superior al ingreso marginal que origina (1 €), no es rentable para el productor producir esa cantidad (460 cafés), ni contratar al sexto trabajador.

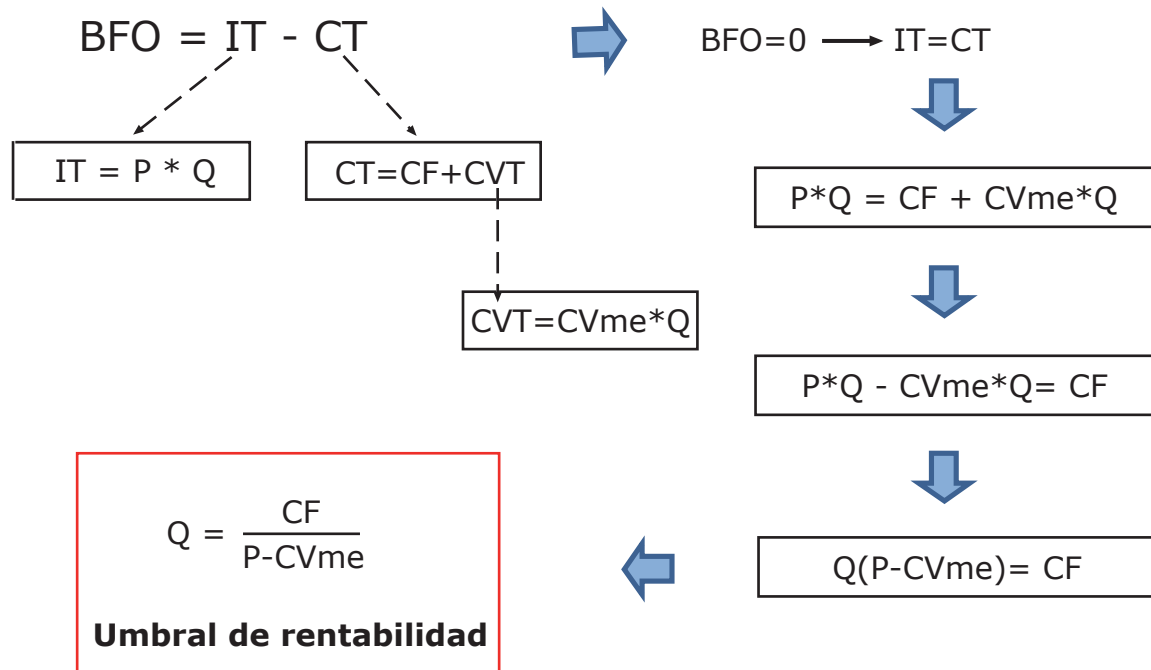
Tanto aportas, tanto vales...

Cuando en 1989 cayó el muro de Berlín, las empresas de Alemania Oriental se privatizaron y empezaron adoptar criterios económicos en su gestión.

Estaban llenas de trabajadores que apenas aportaban al proceso productivo (¡tampoco cobraban mucho!), pero al comparar el ingreso marginal con el coste marginal de cada trabajador, el resultado fueron más de 400.000 despidos.

10. El umbral de rentabilidad

Para la empresa es importante saber en qué momento empieza a ganar dinero. Suponemos que los costes son funciones lineales.

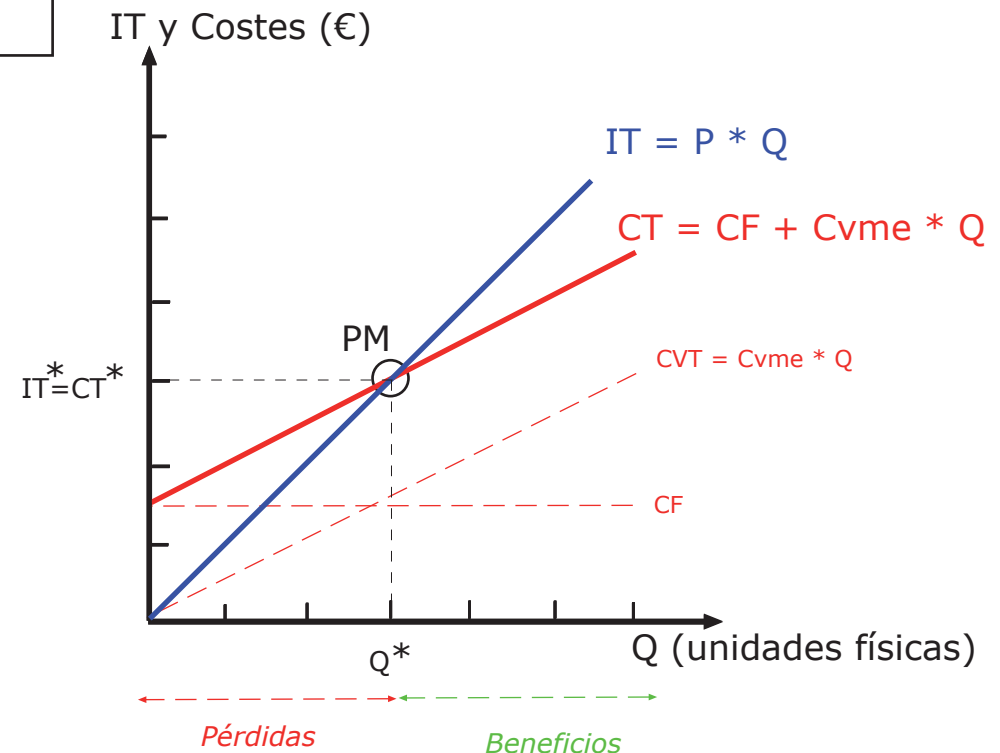


Umbral de rentabilidad (punto muerto): es el nivel de producción a partir del cual la empresa obtiene beneficios

Fíjate que la pendiente del IT (p) debe ser mayor que la pendiente del CT (CVme), para que puedan llegar a existir beneficios.

Por cada unidad que producimos y vendemos ingresamos una cantidad de euros (P), que ha de cubrir no sólo el coste de los factores asociados directamente a la producción de esa unidad vendida (CVme), sino también los costes generales (CF),

Si produce y vende por debajo de este punto, la empresa está incurriendo en pérdidas y si lo hace por encima obtiene beneficios.



11. Ejemplo práctico de umbral de rentabilidad

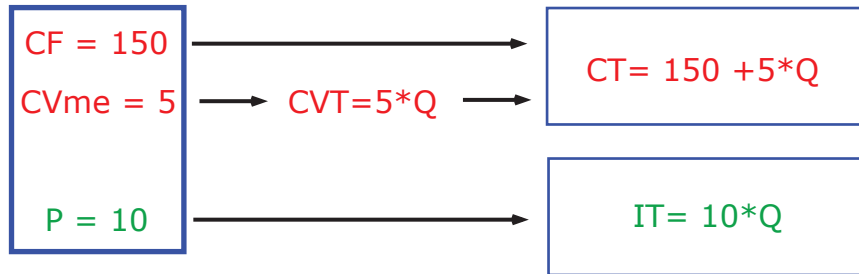
Tienes un puesto de pasteles ambulante. Cada día soportas unos costes fijos de 150 € (impuestos, seguro y alquiler del puesto) y por cada docena de pasteles que elaboras incurres en un coste de 5 € (materias primas, envoltorio, y regalo sorpresa). El precio de la docena de pasteles es de 10 €.

¿Cuántas docenas tienes que vender al día para no perder dinero?.

$$Q^* = \frac{CF}{p - cvme} \Rightarrow Q^* = \frac{150}{10 - 5} \Rightarrow Q^* = 30 \text{ docenas de pasteles}$$

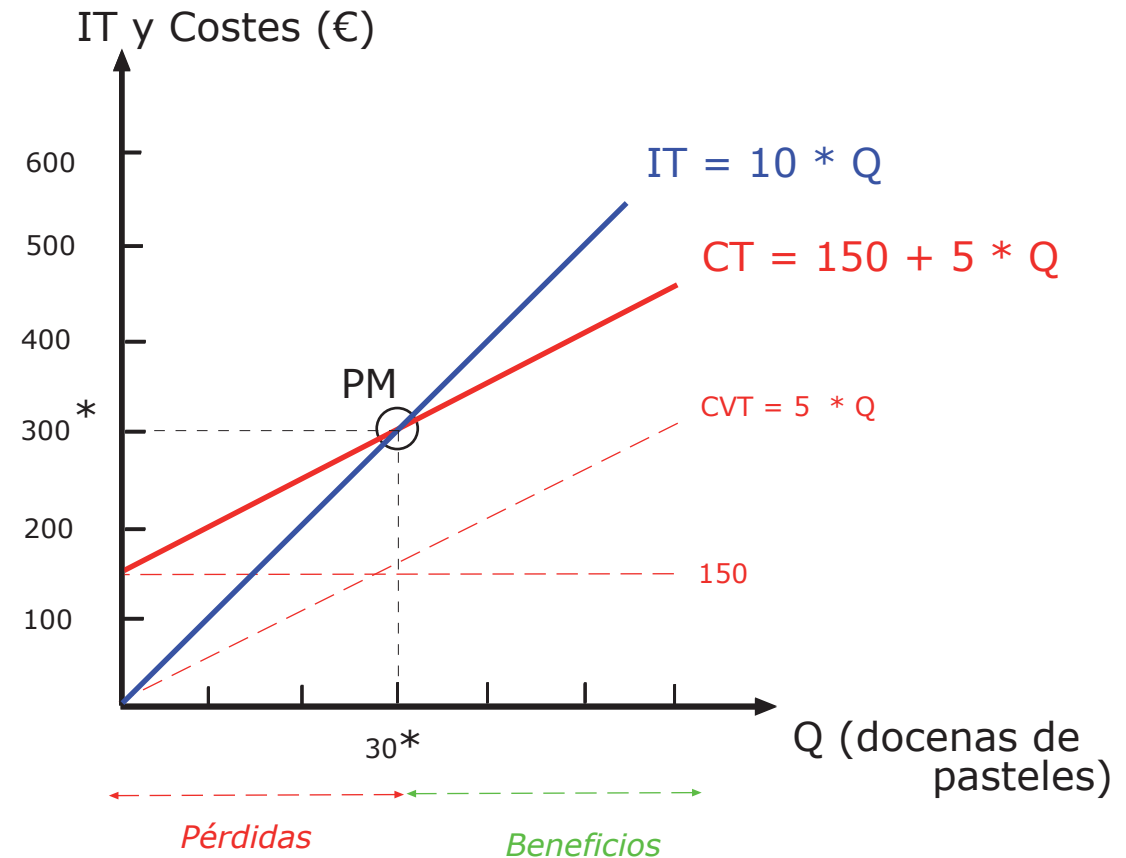
$$IT_{30} = CT_{30} \rightarrow IT_{30} = 10 * 30 = \mathbf{300 \text{ €}} \text{ y } CT_{30} = 150 + 5 * 30 = \mathbf{300 \text{ €}}.$$

Representamos las funciones dando valores a la variable (Q) para obtener CF, CVT, CT e IT.



Q	CF	CVT	CT	IT	BFO
0	150	0	150	0	-150
10	150	50	200	100	-100
20	150	100	250	200	-50
30	150	150	300	300	0
40	150	200	350	400	50
50	150	250	400	500	100
60	150	300	450	600	150

Si damos valores de Q entorno al punto muerto, la gráfica nos quedará centrada

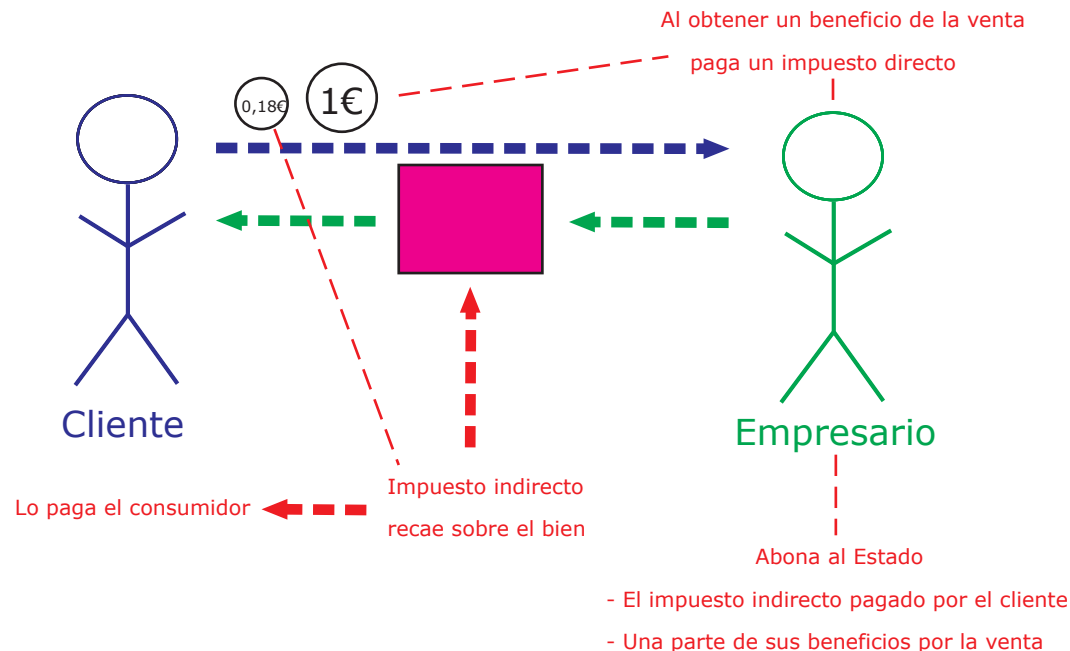
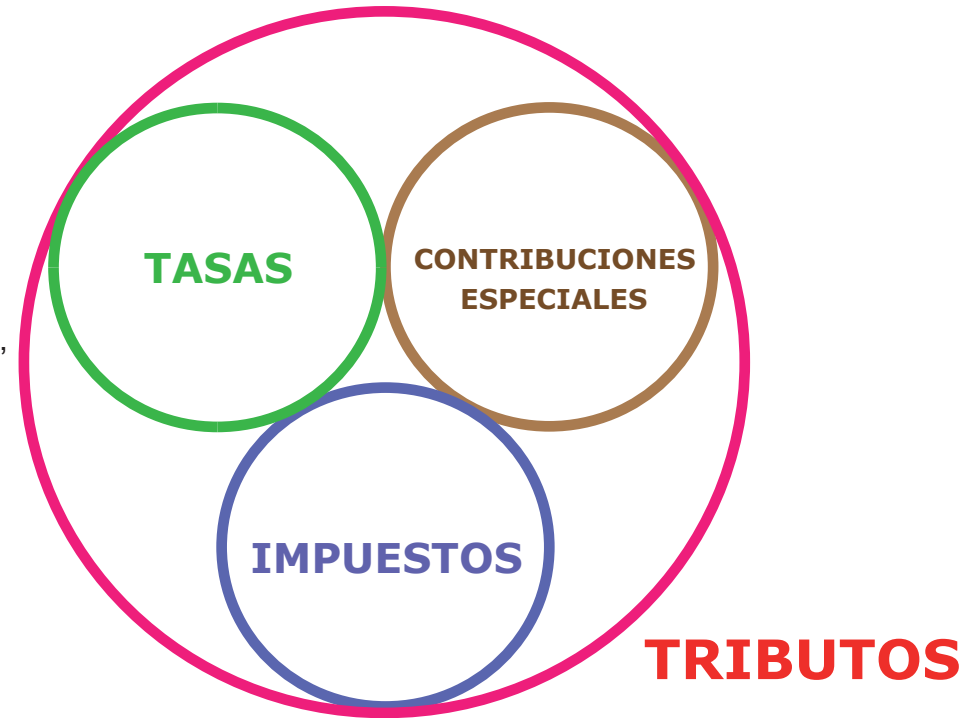


12. Fiscalidad empresarial

Los **tributos** son ingresos públicos coactivos (impuestos por el Estado), pecuniarios (en dinero) y contributivos (destinados a financiar el gasto público).

Los tributos se subdividen en tasas, contribuciones especiales e impuestos.

- **Tasas.** La administración realiza servicios (en algunas ocasiones obligatorios) que no presta el sector privado por lo que cobra al ciudadano.
- **Contribuciones especiales.** El ciudadano no solicita un servicio u obra pública, pero se beneficia directamente por el aumento del valor de su patrimonio de un modo directo.
- **Impuestos.** En este caso no existe contraprestación. Se paga en función de la capacidad económica de los ciudadanos, puesta de manifiesto por su nivel de renta (IRPF, IS), su consumo (IVA) o su patrimonio (IP).



Tipos de impuestos

- Directos. Recaen sobre las personas (físicas o jurídicas) por haber obtenido ingresos.
- Indirectos. Recaen sobre el consumo de bienes y servicios

Elementos básicos de un tributo

Hecho imponible: es el motivo que da lugar al nacimiento de la obligación de pagar el tributo.

Sujeto pasivo: es la persona obligada al pago del tributo como contribuyente.

Base imponible: es la valoración económica del hecho imponible.

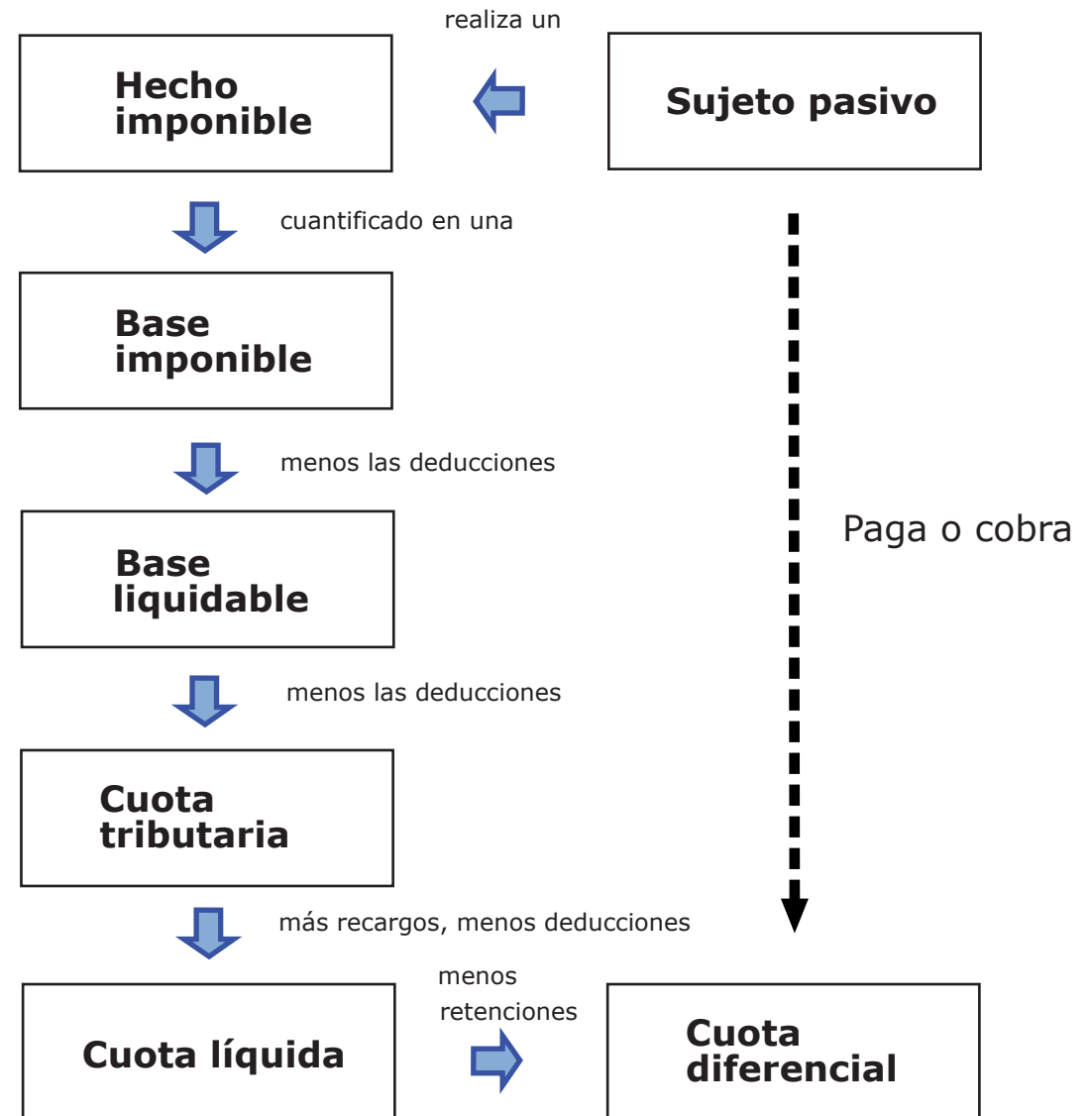
Base liquidable: es el resultado de restar a la base imponible las reducciones que se establezcan en la Ley.

Tipo de gravamen: es un porcentaje por el que multiplicamos la base liquidable para determinar el importe del tributo.

Cuota tributaria: es el resultado de aplicar el tipo impositivo a la base liquidable, salvo que sea una cantidad fija.

Cuota líquida: es el resultado de restar a la cuota íntegra las deducciones en la cuota que permite la Ley.

Cuota diferencial o deuda tributaria: cuota líquida más los recargos y las multas que tenga que satisfacer el contribuyente.



Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

Es un impuesto directo, personal y progresivo que recae sobre la renta obtenidas por las personas físicas.

Rendimientos del IRPF

- Rentas del trabajo (por cuenta ajena).
- Rentas del capital inmobiliario (por propiedad de viviendas).
- Rentas del capital mobiliario (por propiedad de capital financiero como depósitos bancarios o acciones).
- Rendimientos de actividades económicas (por cuenta propia).
- Ganancias y pérdidas patrimoniales.

Rendimiento actividades económicas

Los empresarios individuales pueden estimar su rendimiento neto por:

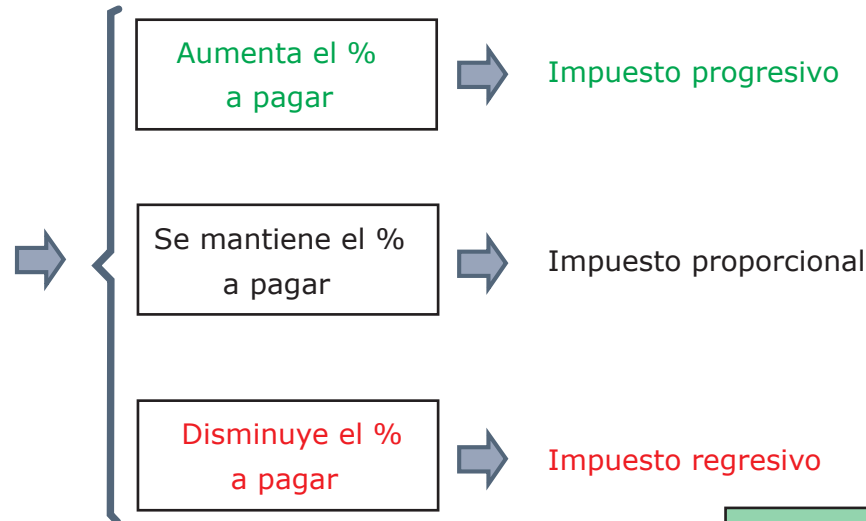
- Régimen de estimación directa

El beneficio se obtiene restando de sus ingresos los gastos necesarios para obtenerlos.

- Régimen de estimación objetiva por signos, índice o módulos.

El beneficio se determina por la naturaleza de las actividades y por unos parámetros objetivos: número de trabajadores, superficie...

Si al aumentar
los ingresos



Impuestos y tipo impositivo

En los tres casos la persona con más ingresos paga más impuestos, pero en el caso del impuesto progresivo **no sólo paga más, sino una proporción mayor.**

Impuesto sobre sociedades

Es un impuesto directo y personal que grava la renta obtenida por las sociedades mercantiles.

El cálculo del **rendimiento neto** se realiza por **estimación directa** (ingresos computables – gastos deducibles).

El **tipo impositivo** aplicable a partir de 2016:

25% con carácter general.

20% cooperativas.

15% empresas de nueva creación

Impuesto sobre el valor añadido

Es un impuesto de naturaleza indirecta que recae sobre el consumo de bienes y servicios.

La empresa lo cobra al consumidor y lo abona en la agencia tributaria. El sujeto pasivo es el consumidor final, que es el que soporta la carga del impuesto.

Existen **tres tipos impositivos**:

21% tipo general aplicable a la mayoría de los bienes y servicios.

10% tipo reducido aplicable a alimentos, vivienda, restaurantes...

4% tipo superreducido aplicable a pan, leche, libros, medicinas...

0% exentos la sanidad, la educación, los seguros...

“lo que pagamos al comprar”

“lo que cobramos al vender”

“ajuste con Hacienda”

IVA soportado

—

IVA repercutido

=

Diferencia +/-
con Hacienda

Funcionamiento del IVA

El IVA es neutral para la empresa

La empresa en el régimen general ejerce únicamente de intermediario: cuando compra soporta IVA y cuando vende repercute IVA.

Si el IVA soportado es mayor que el IVA repercutido Hacienda le devuelve la diferencia negativa.

Si el IVA repercutido es mayor que el IVA soportado, debe ingresar en Hacienda la diferencia positiva.

13. La financiación de la empresa

La función financiera busca optimizar tanto la captación de fondos como la aplicación de los mismos.

Cuando una empresa se encuentra en una fase de crecimiento con nuevos proyectos de inversión, debe resolver la disyuntiva de decidir cuáles son los proyectos más rentables que debe acometer y qué tipo de recursos financieros utilizar.

El pasivo y el neto representan cómo se financia la empresa, el origen de los fondos que se aplican en la estructura económica (el activo).

Las fuentes de financiación se pueden clasificar desde diferentes criterios:

- **Propiedad de los fondos.**

Financiación propia (capital, beneficios no distribuidos...) o ajena (préstamos bancarios...).

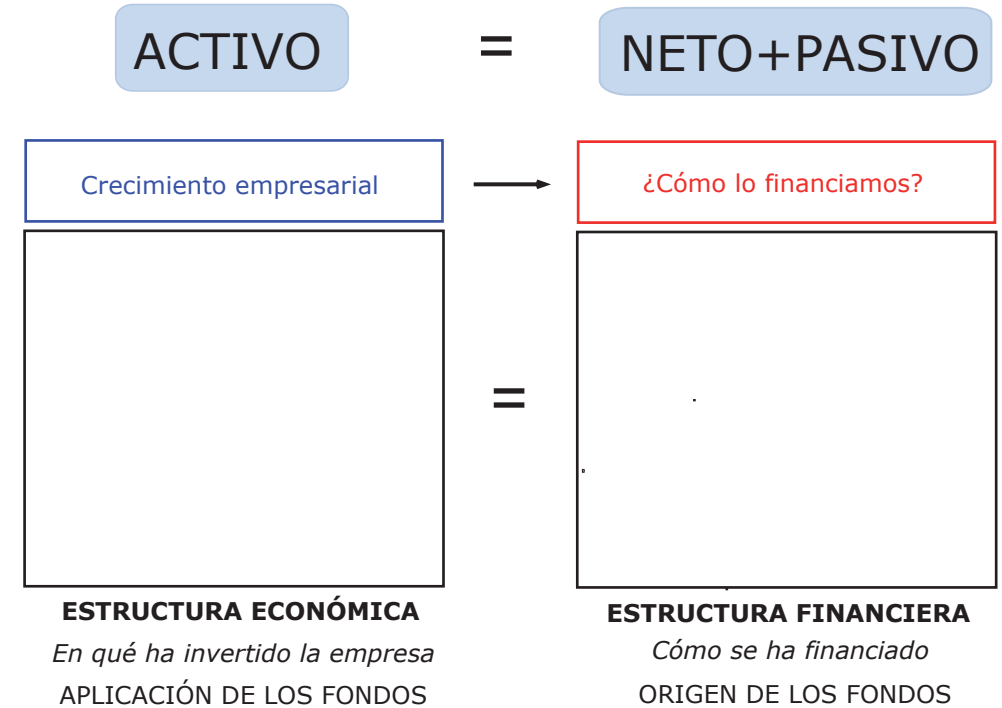
- **Permanencia.**

Recursos permanentes (neto y exigible a largo plazo) o recursos a corto plazo (pasivo corriente).

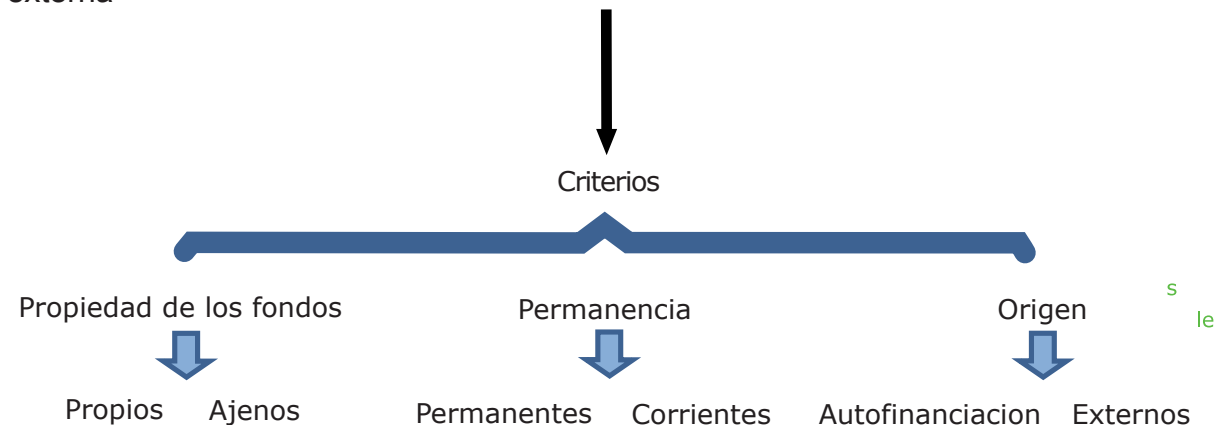
- **Origen.**

Autofinanciación (la propia empresa se financia), o financiación externa (los fondos proceden del exterior).

Las aportaciones de los socios son financiación propia según la propiedad, pero externa según el origen.



Las fuentes de financiación



La financiación a corto plazo

Son las obligaciones de pago que tienen un plazo de vencimiento inferior al año:

Préstamo

El prestamista entrega una cantidad de dinero al prestatario, que debe devolver esa cantidad (principal) en el plazo estipulado, más los intereses pactados.

Crédito

El cliente o deudor tiene a su disposición fondos hasta un límite determinado. Se pagan intereses por el capital que efectivamente se utilice de la línea de crédito.

Descuento bancario

Abono anticipado de un derecho de cobro. La entidad financiera adelanta el pago, pero descuenta del total intereses, gastos y comisiones.

En caso de que llegado el momento el deudor no pague, la entidad financiera reclama la devolución del abono adelantado más gastos y comisiones.

Factoring

La empresa de factoring ("el factor"), compra el derecho de cobro asumiendo los riesgos del impago. Su coste es más elevado que el descuento bancario.

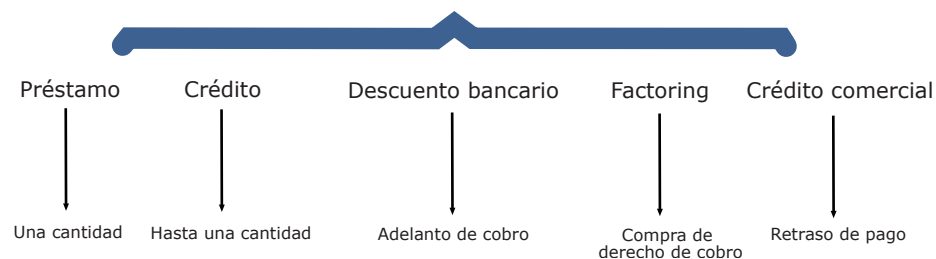
La empresa cede por tanto la gestión de sus cobros.

No confundir con el confirming ("reverse factoring"), en el que se cede a una empresa la gestión de los pagos.

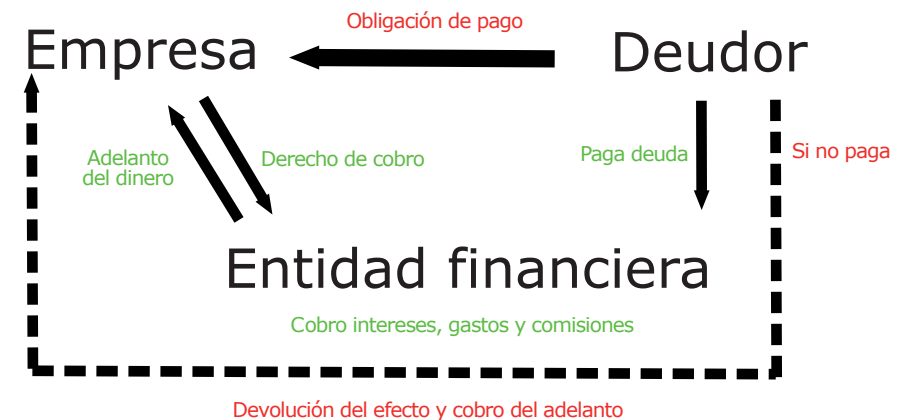
Crédito comercial

Muchas compras no se abonan en el acto, por lo que durante el tiempo los proveedores están financiando a la empresa.

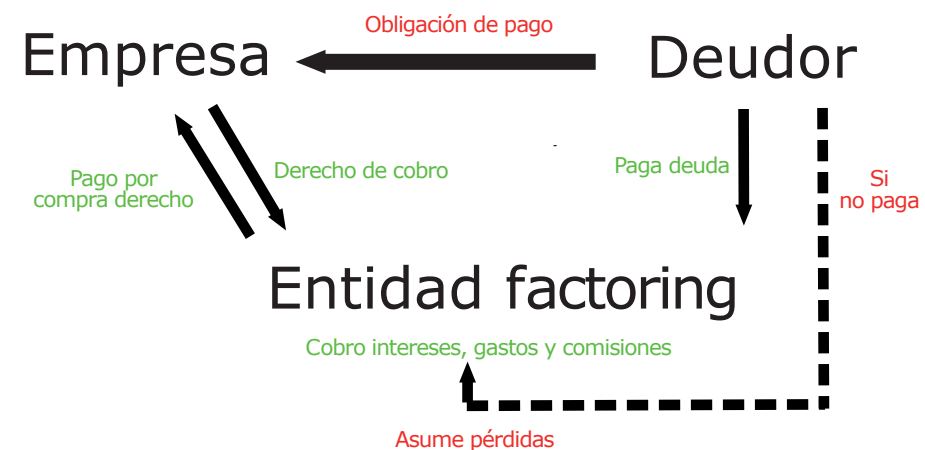
Tipos



Descuento bancario



Factoring



Financiación a largo plazo

Si el plazo de vencimiento es superior a un año hablamos de financiación a largo plazo. Se distingue entre la **propia y la ajena**.

Fuentes de financiación propia

No tienen plazo de amortización establecido, los acreedores son los propietarios de la empresa.

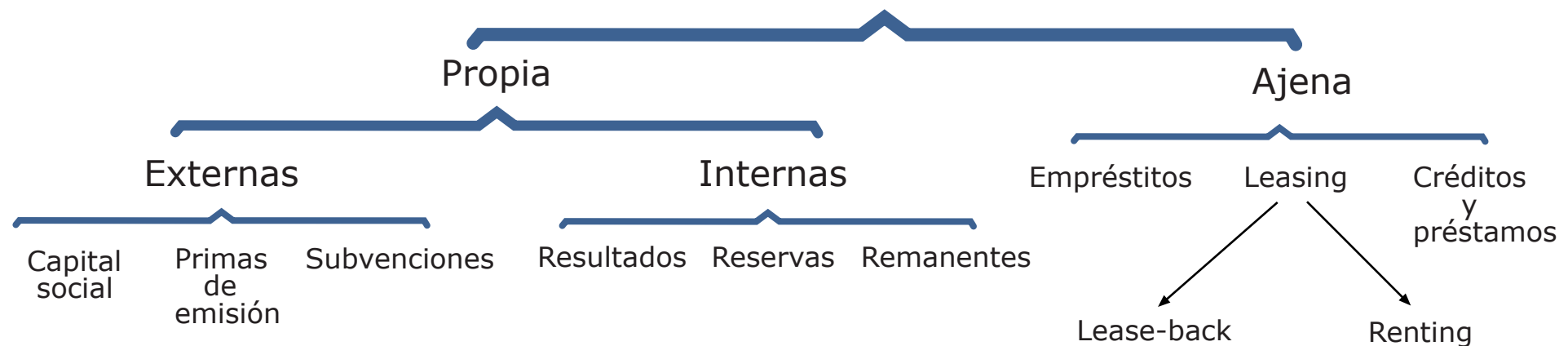
Aportaciones externas (no generadas por la empresa)

- El **capital social**. Inicialmente se constituye con las aportaciones de los socios. Si la empresa necesita financiación puede ampliar su capital social, mediante nuevas aportaciones, de los socios actuales o captando nuevos.
- Las **primas de emisión de acciones**. Mayor importe del valor de emisión de las nuevas acciones respecto el valor nominal.
- Las **subvenciones**. Aportaciones de instituciones que apoyan el crecimiento empresarial en determinada zona o sector.

Aportaciones internas (generadas por la empresa)

- **Resultados**. Beneficio obtenido por la empresa
- **Reservas**. Son beneficios obtenidos por la empresa y que no han sido distribuidos entre sus propietarios.
- **Remanentes**. Beneficio que no ha sido repartido ni aplicado, porque todavía no se tiene claro su fin.

Financiación a l/p



Tema 5: Estado, desigualdad y bienestar

1. El sector público
2. El estado del bienestar
3. Renta y riqueza



1 El sector público

Es mucho más que el equipo que dirige y gestiona el país (el gobierno), incluye todo tipo de empresas, e instituciones cuya propiedad es pública.

Privatización y nacionalización

En los últimos años se han realizado procesos de privatización, mediante los cuales empresas cuya propiedad era del Estado pasan al ámbito privado.

El objetivo es la mejora en la eficiencia y el aumento de competitividad. En algunos casos aunque la empresa ya está totalmente privatizada, el Estado se reserva un poder de decisión extraordinario (“acción de oro”), que ejerce si la empresa puede tomar estrategias que afecten al interés general.

Las **nacionalizaciones** se suelen realizar en casos extremos, como la compra de bancos privados para evitar que crisis financieras dañen el sistema económico.

El tamaño del sector público

Su dimensión se suele medir con estos indicadores:

- Gasto público / PIB * 100 .
- Tributos / PIB * 100 “presión fiscal”
- Empleo público / Empleo total * 100

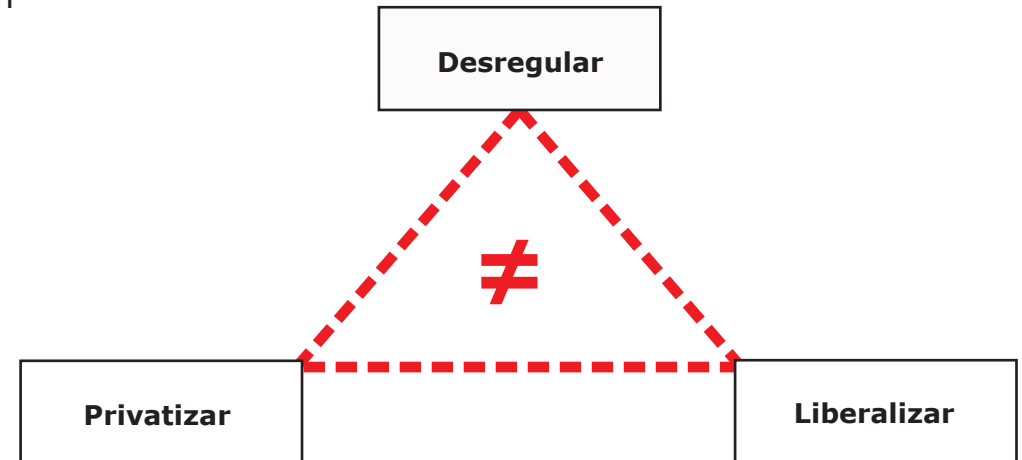
Presión fiscal: relación entre ingresos tributarios de un país y su nivel de producción.

Desregular: remover esquemas regulatorios ineficaces.

Liberalizar: reducir restricciones a la competencia.

Privatizar: pasar al sector privado empresas públicas.

Nacionalizar: pasar al sector público empresas privadas.



LIBERALIZAR ≠ DESREGULAR ≠ PRIVATIZAR

Funciones del sector público

El sector público interviene en la vida económica principalmente por cinco causas:

- **Corregir los fallos del mercado mejorando la eficiencia económica.**

El mercado no siempre funciona de una forma perfecta alcanzando la eficiencia económica, por los casos de competencia imperfecta, bienes públicos, externalidades e información imperfecta.

- **Fomentar los valores sociales de la justicia y la igualdad.**

Aunque el mercado nos proporcionara un resultado eficiente, no significa que la sociedad lo admitiese como justo. Redistribución la renta daña la eficiencia, pero moralmente no se considera aceptable que la mayor parte de la riqueza creada vaya a parar a unas pocas manos mientras existen personas que pasan por grandes dificultades.

El Estado trata de proporcionar a todos sus ciudadanos una red de seguridad básica integrada por sistemas de educación, sanidad, asistencia y prestaciones sociales.

- **Favorecer el consumo de bienes deseables y restringir el uso de males indeseables.**

Otras intervenciones estatales buscan imponer valores a los ciudadanos, incentivando unas conductas (consumo de bienes deseables como la fruta) y penalizando otras (reducción de males indeseables como el tabaco o el alcohol).

- **Estabilizar la economía mediante políticas macroeconómicas.**

En las fases recesivas del ciclo económico los ciudadanos sufren y padecen las consecuencias de la disminución de la actividad (desempleo, menor consumo, incertidumbre...). El Estado puede y debe intervenir para mitigar estas oscilaciones.

- **Representar al país internacionalmente.**

El mundo cada vez es más interdependiente y las relaciones entre los países más complejas. Es necesario llegar a múltiples acuerdos de todo tipo: medioambientales, comerciales, científicos, policiales, lucha contra la pobreza...

“...los pobres no pueden comprar leche para sus hijos, mientras los ricos no tienen problemas para ofrecérselas a sus gatos...El mercado no puede existir sin regulaciones, siquiera sean las de un marco jurídico...”

Jose Luis Sampedro, Mercado y Globalización.



Los ingresos públicos

El estudio del presupuesto estatal (sus ingresos y gastos) nos dice mucho sobre cómo es nuestra sociedad y lo que valora.

Ingresos ordinarios y extraordinarios

Distinguir los ingresos ordinarios (se obtienen de la renta de los ciudadanos) y los extraordinarios (generados por el patrimonio estatal).

Los **ingresos ordinarios** se dividen en precios públicos y tributos.

Precios públicos. Se pagan voluntariamente por servicios realizadas por el sector público que también realiza el sector privado.

Los **tributos** son ingresos públicos coactivos (impuestos por el Estado), pecuniarios (pagados en dinero) y contributivos (destinados a financiar el gasto público). Se subdividen en tasas, contribuciones especiales e impuestos.

- **Tasas.** La administración cobra por realizar servicios (en algunas ocasiones obligatorios) que no presta el sector privado

- **Contribuciones especiales.** El ciudadano no solicita un servicio u obra pública, pero se beneficia directamente por el aumento del valor de su patrimonio de un modo directo.

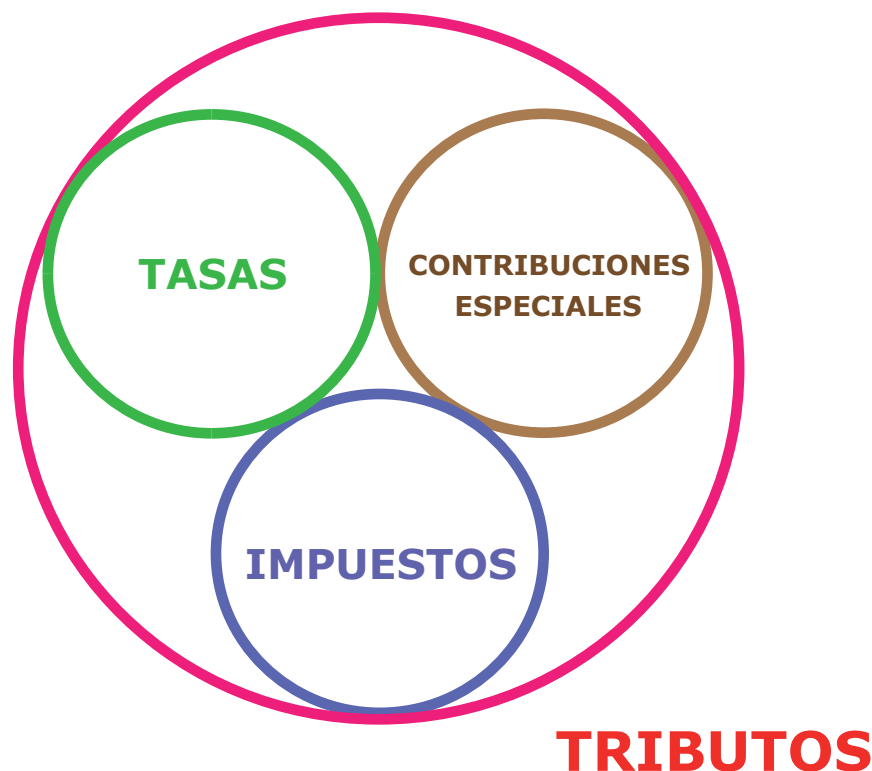
- **Impuestos.** No existe contraprestación. Se paga en función de la capacidad económica de los ciudadanos, puesta de manifiesto por su nivel de renta (IRPF, IS), su consumo (IVA) o su patrimonio (IP).

Los **ingresos extraordinarios** provienen de:

- **Emisión de deuda.** Préstamo de particulares al Estado, a cambio del que se perciben intereses.

- **Venta de patrimonio** público o privatización de empresas.

- **Acuñaación de moneda** (señoreaje).



Recuerda: todos los impuestos son tributos, pero no todos los tributos son impuestos.

Los impuestos

Tienen un gran poder para hacer que las personas cambien su comportamiento: al aumentar el precio de los productos se desincentiva su consumo.

Los **objetivos** que debe tenerse en cuenta al establecer impuestos son:

- **Simplicidad:** sencillo y cómodo para el contribuyente y para la administración.
- **Suficiencia:** capaz de generar recursos para cubrir los gastos.
- **Equidad:** general (todos deben contribuir), horizontal (tratar igual a los que tienen la misma situación) y vertical (trato distinto a los que no se encuentren en las mismas circunstancias).

El sistema debe ser sensible a las diferentes situaciones buscando la proporcionalidad (sacrificio similar) en el reparto de la carga tributaria

Clasificación de los impuestos

Por la base imponible los impuestos se clasifican en impuestos directos e indirectos.

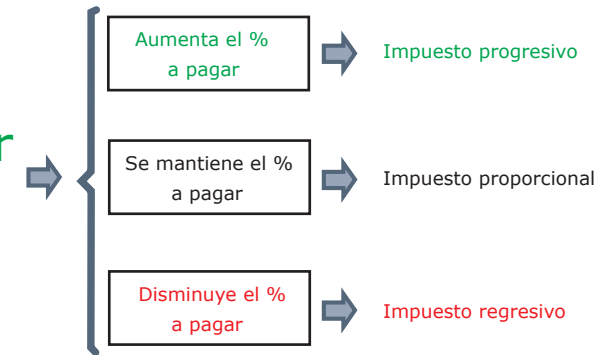
Los **directos** recaen sobre manifestaciones directas de la capacidad de pago del contribuyente (su renta o patrimonio), tienen en cuenta circunstancias personales del sujeto pasivo, y son de difícil traslación.

Los impuestos **indirectos** recaen sobre expresiones indirectas de la capacidad contributiva (el consumo tienen en cuenta las circunstancias personales del contribuyente o), y en general se trasladan vía precios al consumidor final.

Tipo impositivo

Los impuestos pueden ser de cuota fija, proporcionales, progresivos y regresivos. Los primeros no tienen tipo impositivo, todos los contribuyentes pagan la misma cuota. Los otros tres tipos se definen en función de que el tipo impositivo sea constante, aumente o disminuya en función de la base imponible.

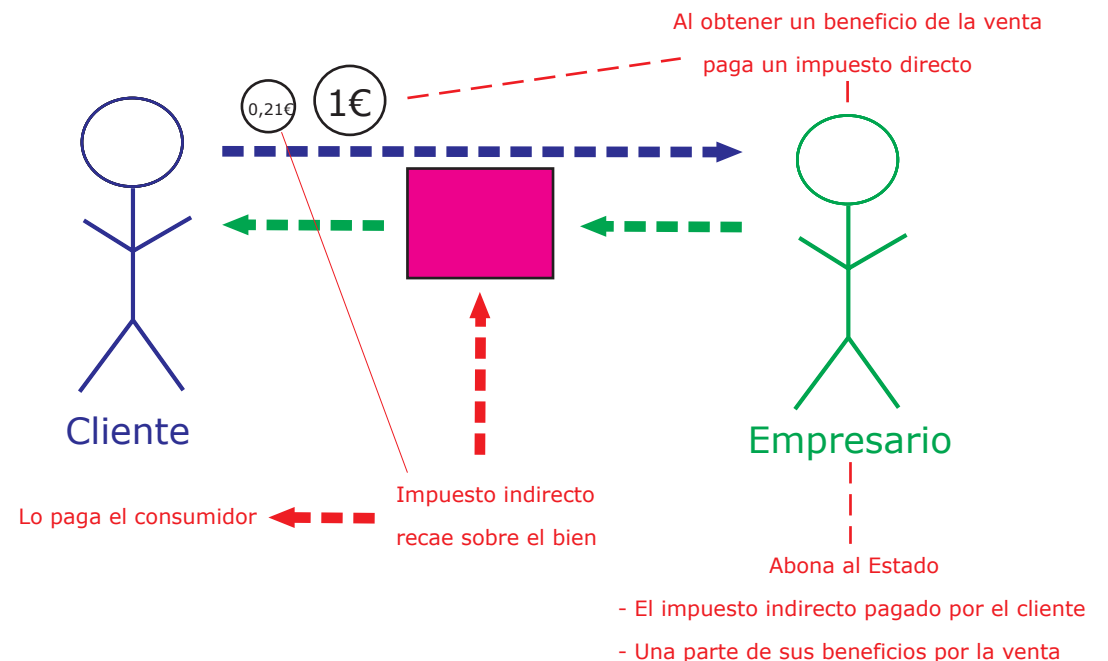
Si al aumentar los ingresos



Impuestos y tipo impositivo

El impuesto progresivo implica que la persona con mayores ingresos no solo paga más, también un **mayor porcentaje**.

Impuestos directos e indirectos



El gasto público

El control del gasto público representa un papel clave para cumplir los objetivos de la política económica. Gasto público es el gasto que realizan los gobiernos a través de inversiones públicas.

El gasto público se ejecuta a través de los Presupuestos del Estados establecidos por los distintos distintos gobiernos.

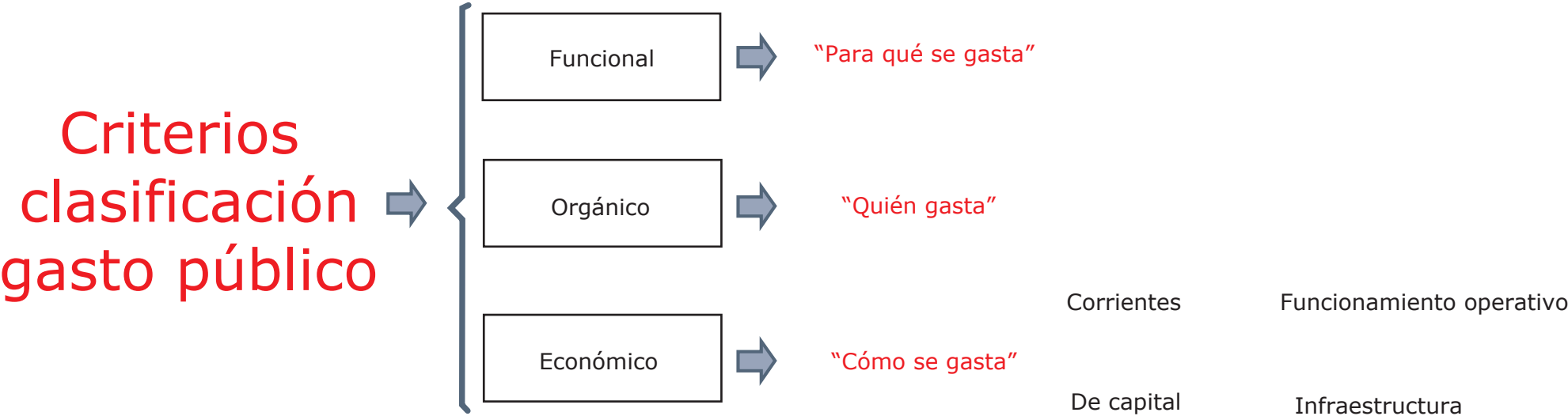
Clasificación del gasto público

El **criterio funcional** se basa en la función de ese gasto (“para qué se gasta”): defensa, educación, sanidad, justicia...

El **criterio orgánico** clasifica el gasto según la administración (el órgano) que lo realiza (“quién gasta”): el Estado, la Seguridad Social...

El **criterio económico** (“cómo se gasta”), distingue entre gastos corrientes y gastos de capital:

- **Gasto corriente:** todos los gastos que la Administración Pública, así como las empresas del Estado, requieren para la operación de sus programas y para cumplir sus funciones de: administración gubernamental; política y planificación económica y social; fomento y regulación; y desarrollo social.
- **Gasto de capital:** contribuye a ampliar la infraestructura social y productiva, así como a incrementar el patrimonio del sector público: la construcción de hospitales, escuelas, universidades, obras civiles como carreteras, puentes, presas, tendidos eléctricos, oleoductos, plantas etc.; que **contribuyan al aumento de la productividad** para promover el crecimiento que requiere la economía.



2. El estado del bienestar

El estado intenta asegurar un nivel mínimo de subsistencia a sus ciudadanos, al estar expuestos a distintos riesgos que les pueden impedir colaborar en la actividad económica: enfermar, perder el empleo y “envejecer”, entendido como la incertidumbre sobre el momento de pérdida de capacidades laborales.

Los pilares del bienestar

Los tres primeros pilares son los seguros públicos que cubren estos riesgos: **seguro sanitario, seguro de desempleo y sistema de pensiones**. Posteriormente se añadió un cuarto pilar para cubrir el riesgo de nacer o quedar discapacitado.

La educación, por su fundamental papel de igualadora de oportunidades, se suele incluir como un pilar más, aunque estrictamente no cubra ningún riesgo.

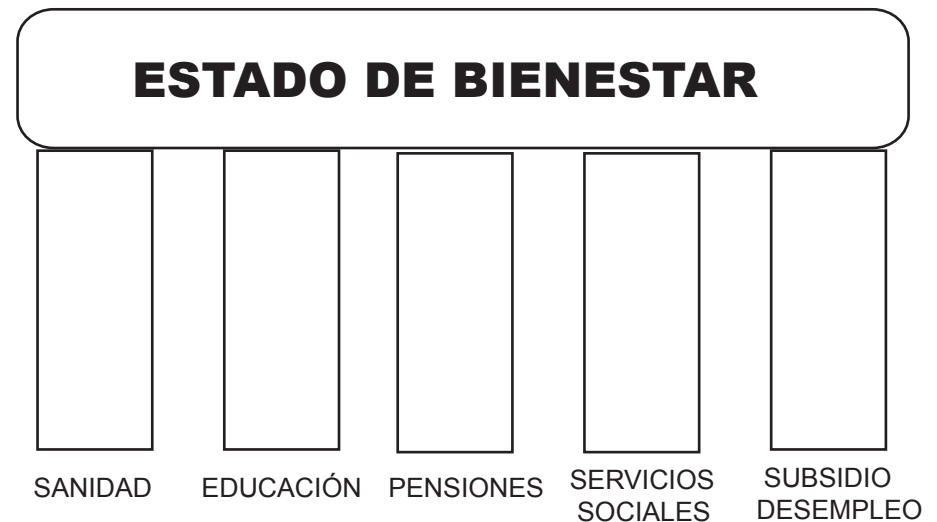
La Ley de Dependencia

La Ley de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las Persona en Situación de Dependencias, (aprobada el 5 de octubre de 2006) es más conocida como “Ley de Dependencia” y constituye el cuarto pilar del estado de bienestar en España.

La ley amplía y complementa la acción protectora del Estado y está dirigida a todas aquellas personas que necesitan de la ayuda de otros para poder desarrollar sus funciones básicas.

El período de implementación de la Ley será desde el 2007 al 2015.

Estado de Bienestar (estado benefactor):
Garantía estatal de cobertura social para todos los ciudadanos.



Historia del estado del bienestar

Siempre han existido comunidades que han mantenido la tradición de ayudarse mutuamente, pero a nivel de regulación legal existen dos importantes precedentes a nivel nacional de estos derechos: las “leyes nuevas” de la dinastía china Song del siglo XI y la “ley de pobres” inglesa del año 1601 durante el reinado de Isabel I.

El nacimiento del moderno estado del bienestar

A finales del siglo XIX gran parte de los países europeos son sensibles a estas ideas desarrollando muchas leyes puntuales, pero sería Bismark en Alemania (1883), el que crearía un moderno sistema de protección social. Estaba basado en el principio contributivo, mediante el que se obligaba a los trabajadores a financiar obligatoriamente un sistema básico de previsión social.

El estado del bienestar es una invención europea, caracterizado por el establecimiento de mecanismos obligatorios de solidaridad entre los ciudadanos.

En el siglo XX Roosevelt aplicaría en Estados Unidos (durante la “Gran Depresión” de los años 30), medidas de política económica inspiradas en las ideas keynesianas de la necesidad de intervención del Estado en la economía para salir de las crisis. Esta actuación fue el famoso New Deal (Nuevo Reparto).

La publicación en Reino Unido (1941) del Informe Beveridge constituyó el origen de la creación del Servicio Nacional de Salud gratuito y universal, con lo que se dotaría de cobertura universal (“de la cuna a la tumba”) a todos los ciudadanos y con cargo a los presupuestos estatales.

La posguerra de la Segunda Guerra Mundial y la reconstrucción de Europa Occidental extendieron el modelo keynesiano y el estado de bienestar.

“Seguridad de la cuna a la tumba”

William Beveridge, economista autor del famoso “Informe Beveridge” (1941), que marcó el nacimiento del estado del bienestar en el Reino Unido, tomó esta expresión (“Cradle to the grave”) de Edward Bellamy, escritor socialista que la había acuñado en su célebre novela “Mirando atrás” (1888).

Diferencias modelo de bienestar europeo y americano

Una de las diferencias más importantes es “la cultura de la autoayuda”, mucho más arraigada en los EEUU que en Europa Occidental.

Aspectos positivos es el aumento de los incentivos, dando prioridad a aquellas cosas que hacen posible que las personas se ayuden a sí mismas, por lo que uno de los objetivos primordiales es crear un alto nivel de empleo en la economía.

Los índices de desempleo americano son mucho más bajos que los europeos, potenciándose la idea de que la principal ayuda proviene de uno mismo.

Los incentivos son poderosos y este sistema es más flexible y crea mucha riqueza.

Los aspectos negativos son mayores desigualdades, la protección social solo cubre a los ciudadanos pobres y los subsidios de desempleo son escasos y muy limitados.

Tipos de modelo de bienestar europeos

Aunque se suele generalizar, oponiendo la idea del modelo de bienestar europeo al de EEUU, podemos distinguir cuatro tipos diferentes en Europa.

Modelo nórdico (Dinamarca, Noruega, Islandia, Finlandia y Suecia)

La protección social es muy elevada, de acceso universal y se financia con impuestos generales. Armoniza ideas igualitaristas en el el reparto con políticas que buscan el crecimiento económico y el pleno empleo. Los servicios sociales son de alta calidad y los provee el estado, por lo que la participación del mercado y de la familia es comparativamente menor a los otros modelos.

Modelo continental (Alemania, Austria, Bélgica, Francia, Holanda y Luxemburgo)

Se basa en el principio contributivo, mediante el que empleados y empleadores cotizan obligatoriamente para crear fondos que cubran situaciones eventuales de riesgo, con el objetivo de mantener las rentas ocupacionales. También dispone de programas básicos de ayudas para los que no pueden contribuir. El mercado y el estado proveen los servicios públicos, importante papel de las ONGs.

Modelo anglosajón (Reino Unido e Irlanda)

Similar al de EEUU, se financia en su mayor parte por impuestos generales y las ayudas sociales son de carácter básico o residual, ya que se asume que el individuo es el que hará el esfuerzo mayor en mejorar su situación. El origen de la pobreza se explica mayoritariamente como una elección individual, eludiendo la responsabilidad del conjunto de la sociedad. Se asume que los ciudadanos comprarán en el mercado la mayor parte de sus servicios de bienestar.

Modelo mediterráneo (España, Grecia, Italia y Portugal)

Representa un modelo mixto del anglosajón y el continental, de manera que se conjuga la universalismo y la selectividad. Tienen un peso importante las familias, que realizan tareas asignadas al sector público en otros sistemas: cuidado de hijos, ancianos...

España es un claro ejemplo de este modelo, tiene sistemas de salud, educación y pensiones de carácter universal, y un sistema de seguridad social de carácter contributivo. La familia tiene un importante papel complementario a la prestación de servicios de bienestar del estado y empresas privadas.

	ANGLOSAJÓN	CONTINENTAL	NÓRDICO	MEDITERRÁNEO
FINANCIACION	IMPUESTOS	COTIZACIONES	IMPUESTOS	MIXTO
SUBSIDIOS	BAJOS	ALTOS	ALTOS	BAJOS
MERCADO LABORAL	DESREGULACIÓN	ESTABLES/ PREARIOS	ALTO EMPLEO PÚBLICO	ECONOMÍA SUMERGIDA
IDEOLOGÍA	CIUDADANÍA	CORPORATIVISMO	IGUALITARISMO	AUTONOMÍA VITAL
EFICIENCIA	ALTA	BAJA	ALTA	BAJA
EQUIDAD	BAJA	ALTA	ALTA	BAJA
PROVISIÓN	MIXTO	MIXTO/ONGs	PÚBLICO	MIXTO

El déficit público

Es el exceso de gastos sobre ingresos por parte del Estado. Una parte importante está relacionada con el ciclo económico.

Déficit y ciclo económico

En fases expansivas, en los que los agentes producen y consumen mucho, el saldo presupuestario tiende a aumentar ya que la recaudación impositiva es mayor, y los gastos sociales por ayudas de desempleo menores.

Esto permite generar un colchón de fondos para actuar en fases recesivas, cuando la menor actividad reduce la recaudación fiscal y los gobiernos necesitan aumentar los gastos públicos (reactivación económica, gasto asistencial).

Fase expansiva: \uparrow Ingresos (impuestos) \downarrow Gastos (desempleo..) $\rightarrow \downarrow$ Déficit

Fase recesiva: \downarrow Ingresos (impuestos) \uparrow Gastos (desempleo..) $\rightarrow \uparrow$ Déficit

La financiación de la deuda pública

La deuda pública son las obligaciones de pago pendientes y proviene de la acumulación de déficit presupuestarios no liquidados.

Se puede financiar principalmente de dos formas:

- Emisión de deuda entre el público. La financiación títulos de deuda pública, que compiten con los agentes privados en la captación de fondos se suele traducir en elevados tipos de interés (para atraer dinero) que reducen la inversión y el consumo, originando lo que se denomina efecto expulsión (crowding-out).

Gastos > Ingresos \rightarrow Déficit \rightarrow emisión de deuda $\rightarrow \uparrow$ tipo interés $\rightarrow \downarrow C, \downarrow I$

- Compra de deuda por el Banco central. El Banco Central imprime nuevos billetes con los que pagar esta deuda, lo que origina un aumento de precios. Es la denominada “monetización” de la deuda y supone un impuesto invisible a los ciudadanos vía la inflación (señoreaje)

La regla de oro del déficit público

Endeudarse de manera continua no parece saludable ni para una familia ni para un Estado. Pero incurrir en déficit puede tener sentido cuando es como consecuencia de una inversión que en el futuro se espera produzca un mayor rendimiento.

Regla de oro: Gasto en Inversión > Déficit

El círculo virtuoso del presupuesto equilibrado

Los gobiernos intentan no incurrir en déficits, para poder permitirse mantener tipos de interés bajos que estimulen el consumo y la inversión.

Ingresos > Gastos "Superávit público" \downarrow tipo interés " $\Delta C, \Delta I$ "

3. Renta y riqueza

Las personas reciben rentas por su contribución al proceso de producción. La renta sirve para medir la situación económica de una persona o país.

Casi todo el mundo posee la capacidad de trabajar, pero unas personas poseen también solares, locales, medios de producción, activos financieros....por lo que obtienen unas retribuciones superiores.

La distribución de los ingresos

Los ingresos que genera una sociedad se distribuyen entre los propietarios de los factores en forma de salarios, beneficios, alquileres o intereses. La mayor parte corresponde a salarios mediante la forma de sueldos, salarios o prestaciones. El resto son alquileres, intereses, beneficios de sociedades y de empresarios individuales.

La renta de una persona va a depender de los factores productivos que posea y del precio que obtenga por ellos en el mercado.

Las personas pueden consumir o ahorrar la renta obtenida. Si ahorran están acumulando riqueza.

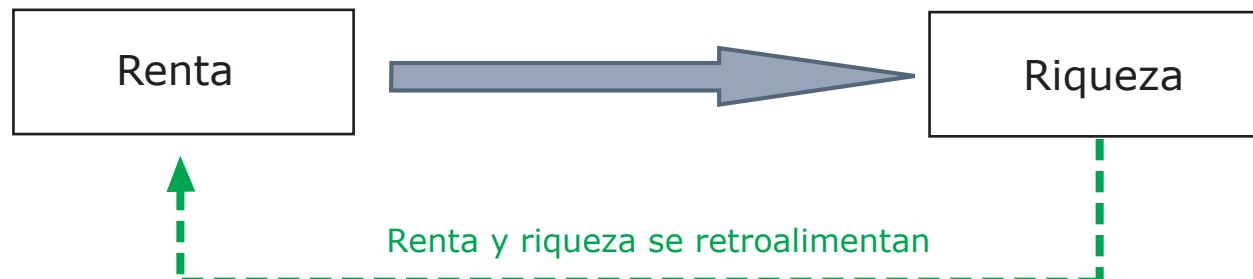
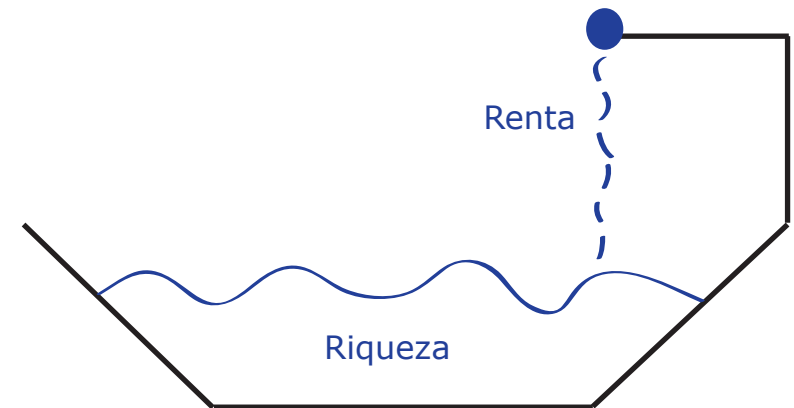
La relación entre renta y riqueza

Riqueza y renta están relacionadas. La riqueza sería como el volumen de agua de una piscina, y la renta el agua del grifo que la llena.

En función de la cantidad de renta que ingresemos podremos alcanzar un mayor o menor nivel de riqueza (¡siempre y cuando no tengamos el desagüe abierto!).

Renta: cantidad de dinero que recibe una persona por su contribución al mercado de factores

Riqueza: es el valor monetario de todos los bienes y derechos que posee una persona.



La renta genera riqueza y la riqueza genera renta

Las medidas de la desigualdad

El índice de Gini se utiliza para medir las desigualdades económicas dentro de un país: muestra qué porcentaje de población se reparte un porcentaje elevado del dinero.

Es un número comprendido entre 0 y 1. Números próximos a cero indican países con una riqueza más repartida. Un país donde todo el mundo tuviera el mismo dinero tendría un índice Gini de cero. Por el contrario un país con un índice de Gini de uno tendría todo el dinero en manos de una persona.

La curva de Lorenz

Representa gráficamente diferencias de ingreso entre las distintas personas de una sociedad, relacionando porcentajes acumulados de población con porcentajes acumulados de la renta que esta población recibe.

En el eje de abscisas se representa la población ordenada desde los grupos de renta más baja (izquierda) a los de renta más alta (derecha). El eje de ordenadas representa las rentas.

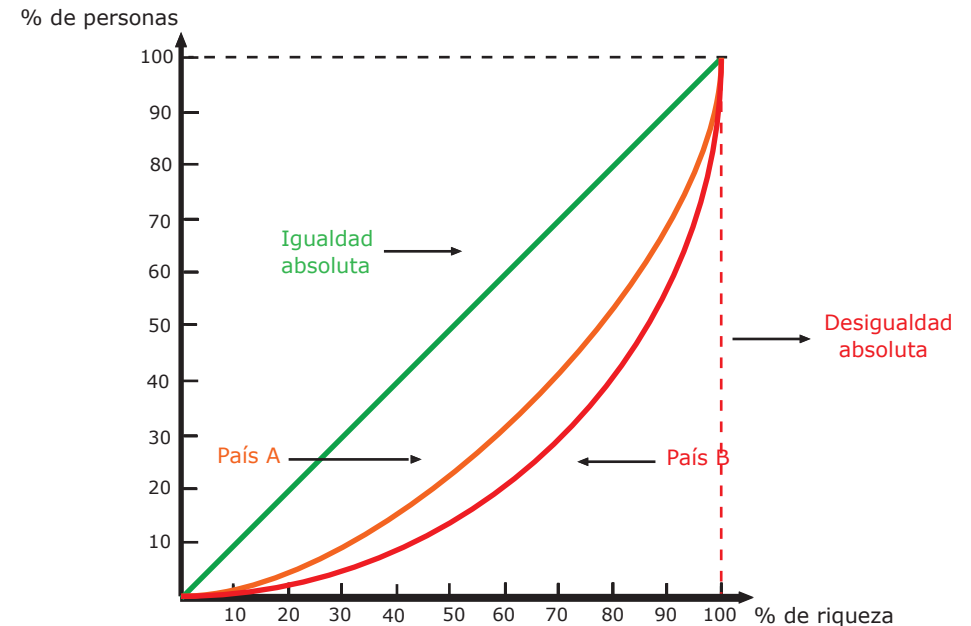
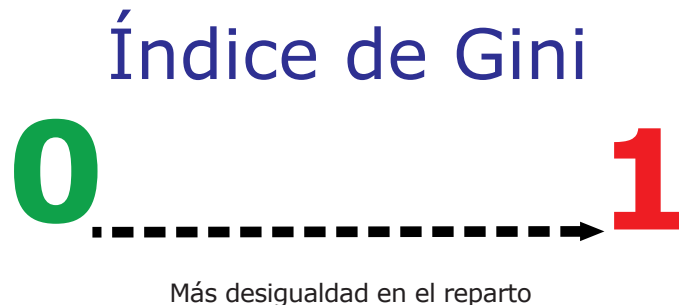
La gráfica de la línea recta (la bisectriz) muestra una distribución con igualdad absoluta: el 10% de la población tiene el 10% de la renta, el 25% de la población el 25% de la renta...y así sucesivamente.

Están representados dos países imaginarios, el primero tiene una distribución más cercana a la igualdad absoluta, . El segundo país presenta una curva todavía más alejada de la igualdad absoluta: las diferencias son mayores.

A medida que un país se aleja de la curva de igualdad absoluta y se acerca al límite del cuadrante (curva de desigualdad absoluta), las diferencias crecen.

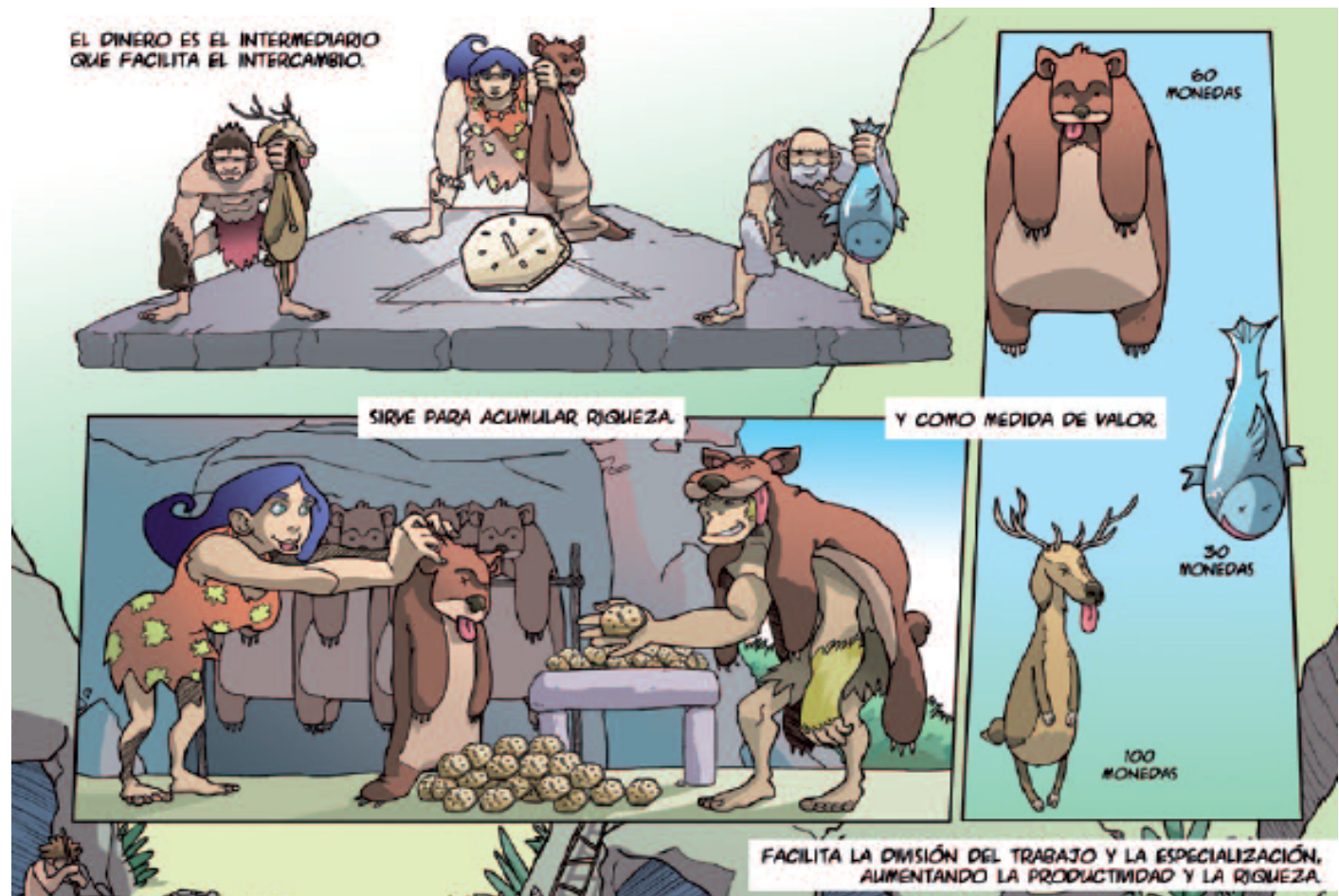
Curva de Lorenz: gráfica que representa la concentración de la renta o riqueza en un país.

Índice de Gini: índice que mide la concentración de la renta o riqueza en un país.



Tema 6: Dinero, inflación y desempleo

1. El dinero
2. Sistema financiero y tipo de interés
3. El mercado de trabajo



1. ¿Qué es el dinero?

Normalmente identificamos dinero con riqueza, ya que el poseerlo nos permite acceder a una gran cantidad de bienes y servicios. Pero el dinero no es más que un **intermediario**, que es aceptado por todo el mundo para realizar intercambios.

A lo largo de la historia el dinero ha tenido formas diferentes según las circunstancias y los lugares: sal, joyas, metales preciosos, ganado, conchas marinas...

Bienes como azúcar, café, cigarrillos también han sido empleados como moneda de cambio en situaciones de guerra o de gran crisis económica.

Estos casos son lo que se conoce como **dinero-mercancía**, porque el bien que se utiliza como medio de intercambio tiene valor en sí mismo: el café puede beberse, los cigarrillos fumarse...

Características del dinero

Estas mercancías se han utilizado como dinero por poseer algunas de las características que debe tener un medio de intercambio en una sociedad:

- Aceptabilidad.** La sociedad debe reconocerlo como medio de cambio.
- Durabilidad.** Si la mercancía no es duradera es imposible acumular riqueza y se puede dañar en los intercambios.
- Transferibilidad.** Fácil de usar y transportar.
- Divisibilidad.** Si no es fraccionable se dificultan las transacciones.
- Homogéneo.** El dinero del mismo valor tiene que tener una calidad similar.
- Dificultad para producirlo.** Debe ser difícil de falsificar.
- Estabilidad.** Su valor no debe estar sujeto a fluctuaciones violentas.



"No es más que lo que se recibe por la compra y venta de artículos, servicios u otras cosas". **Galbraith.**

"Hay muchas cosas en la vida más importantes que el dinero. ¡Pero cuestan tanto!" . **Groucho Marx**

"El dinero no da la felicidad, pero produce una sensación tan parecida que sólo un auténtico especialista podría reconocer la diferencia" . **Woody Allen.**

Las funciones del dinero

El dinero debe servir para facilitar intercambios, acumular riqueza y medir el valor.

Medio de cambio

Sabemos que a medida que la división del trabajo y la especialización aumentan, una economía crece y prospera. Pero al aumentar esta especialización aumenta también la necesidad de intercambiar, por lo que se hace necesario un medio de cambio que facilite estos intercambios: el dinero.

Depósito de valor

Las personas necesitan poder almacenar su riqueza con el fin de poder comprar bienes y servicios en el futuro. Es importante que el dinero pueda ser ahorrado.

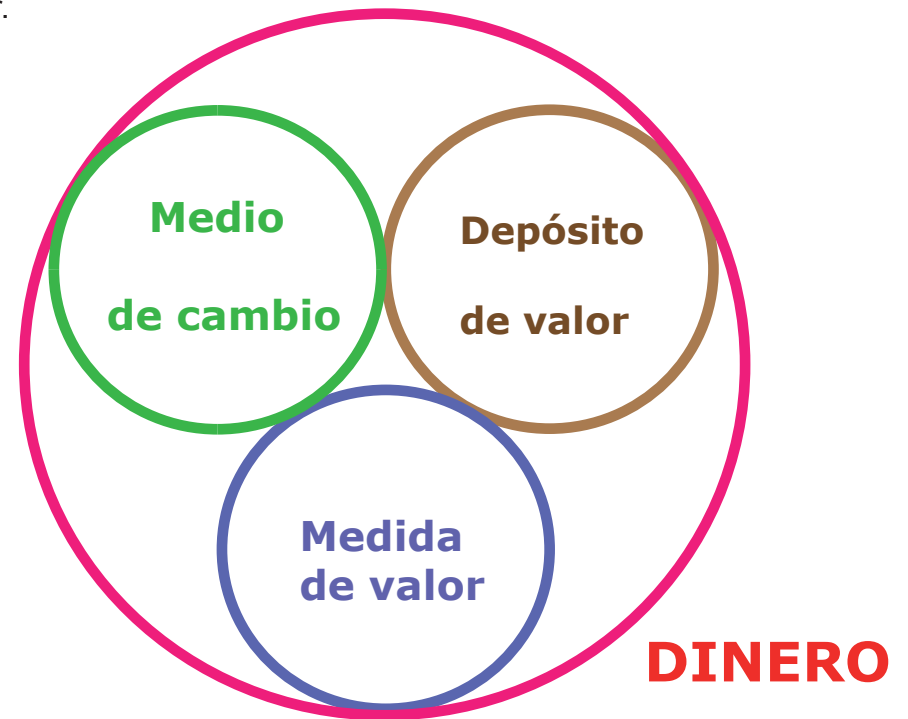
Medida de valor

Para comerciar tenemos que poder comparar el valor de los bienes y servicios. Utilizamos el dinero como unidad de cuenta es decir, como medida de valor.

Los inconvenientes del trueque

El trueque es el intercambio de un bien por otro bien. El acuerdo de intercambio se denomina permuta. A medida que una economía crece, sus inconvenientes lo hacen inviable:

- Coincidencia de intereses. Es muy costoso encontrar a una parte que desea justamente el bien y la cantidad ofrecida.
- Dificultad de calcular con precisión el valor de cada bien.



Buscar ejemplo inconveniente del trueque

"Hay muchas cosas en la vida más importantes que el dinero. ¡Pero cuestan tanto!" Groucho Marx

"El dinero no da la felicidad, pero produce una sensación tan parecida que sólo un auténtico especialista podría reconocer la diferencia" Woody Allen

La inflación

Existe inflación cuando los precios de una economía suben de una manera sostenida y generalizada. La inflación puede ser de varios tipos:.

La inflación moderada

Las tasas anuales de subidas de precios son lentas y estables. El valor del dinero no experimenta cambios bruscos y las personas no se protegen de manera especial contra la subida de precios.

La inflación galopante

Supone un ascenso vertiginoso de los precios. Los agentes ya no confían en el dinero efectivo ya que día tras día pierde valor y permite comprar cada vez menos.. Esta inflación produce graves distorsiones económicas y una pérdida de confianza en el dinero como medio de intercambio.

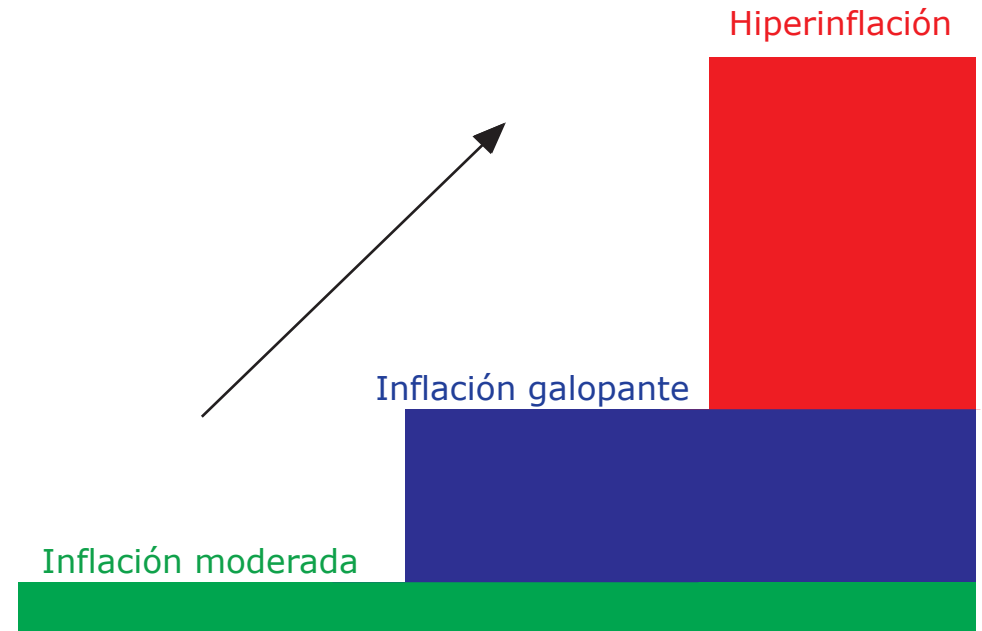
La hiperinflación

Es el caso extremo, en la que los precios pueden ascender un 50% de mes en mes. Se producen normalmente en momentos históricos extremos: guerras, revoluciones, posguerras...

El dinero al perder poder adquisitivo segundo a segundo se convierte en una “patata caliente” que nadie quiere, por lo que los agentes intentan acaparar bienes reales y desprenderse del dinero, creándose un círculo vicioso que reduce continuamente el valor del dinero.

Inflación: subida generalizada del nivel de precios.

Deflación: descenso generalizado del nivel de precios.



Cuando mucho dinero persigue a pocos bienes...

Es muy conocida la hiperinflación de Alemania después de la Primera Guerra Mundial entre los años 22 y 23. Al no poder hacer frente a los pagos al bando aliado vencedor, el gobierno decidió imprimir dinero extra para financiarse. Los precios aumentaron vertiginosamente al aumentar la cantidad de dinero en circulación y seguir existiendo la misma cantidad de bienes y servicios en la economía. En esos dos años la tasa de inflación acumulada fue de un billón por ciento (1012).

Posiblemente Hungría ha sido el caso más extremo, después de la Segunda Guerra Mundial los precios se multiplicaron en un año por 1027. Llegaron a emitirse billetes de 1000 millones de pengos y cuando cambiaron la moneda el tipo de cambio fue 1 florín = 400.000 cuatrillones de pengos. El último dramático ejemplo ha sido el de la hiperinflación de Yugoslavia(1993), en la que los precios llegaron a subir mensualmente a una tasa porcentual de 313 millones, cuatro veces la de Alemania.

Causas de la inflación

Según las causas que la originen distinguimos tres tipos de inflación:

La inflación de demanda

Causada por aumentos en la demanda agregada no correspondidos totalmente por aumentos en la producción.

La inflación de costes

Se produce cuando los costes de producción aumentan y se trasladan a los precios de los productos. El origen puede ser subidas de los salarios, beneficios o precios independientemente de su demanda, motivadas porque algún grupo está ejerciendo su poder económico. También puede ocasionar inflación de costes el agotamiento de los recursos naturales o el aumento de los impuestos.

La inflación autoconstruida

Es una espiral inflacionista que se alimenta a sí misma. Los agentes económicos toman decisiones teniendo en cuenta lo que ha sucedido y lo que esperan sucederá (expectativas).

Si la inflación ha sido del 10% demandarán unos salarios y rentas al menos de ese importe para compensar su pérdida de poder adquisitivo. Esta subida de salarios se traducirá en un aumento de costes de producción, que lleva de nuevo a un aumento de precios.

Como consecuencia será mayor la tasa de inflación resultante, lo que reproduce el círculo vicioso: aumentan los precios, luego los salarios, le sigue los costes de las empresas y tenemos de nuevo un aumento de precios y una nueva petición de aumento de salarios...

Inflación de demanda

Δ Demanda  Δ Precios

Inflación de costes

Δ costes de producción  Δ Precios

Δ Precios  Δ Salarios  Δ Costes de producción  Δ Precios

Los costes de la inflación

Si los precios de una economía suben un 10% y todos los salarios y rentas se incrementaran en otro 10%, el poder adquisitivo de las personas se mantendría constante. Únicamente tendríamos que hacer un esfuerzo como consumidores para adaptarnos a los nuevos precios y las empresas tendrían que incurrir en pequeños costes de nuevo etiquetado y catálogos (costes del menú).

El problema reside en que la tasa de inflación no se puede anticipar con exactitud, no todos los salarios y rentas aumentan del mismo modo, y las economías no se encuentran aisladas y compiten con otras.

Por ello la inflación provoca que aparezcan perdedores y ganadores del proceso. Los principales problemas que ocasiona la inflación son:

La redistribución

La inflación redistribuye la renta y la riqueza de aquellos agentes que no poseen poder de negociación para aumentar sus ingresos al nivel de subida de precios, a los que tienen una posición negociadora más fuerte. También se ven beneficiados los que tienen bienes inmuebles cuyo valor aumenta en los periodos de inflación y se ven perjudicados los que tienen depósitos de ahorro remunerados a un tipo de interés menor que el aumento de los precios.

La incertidumbre

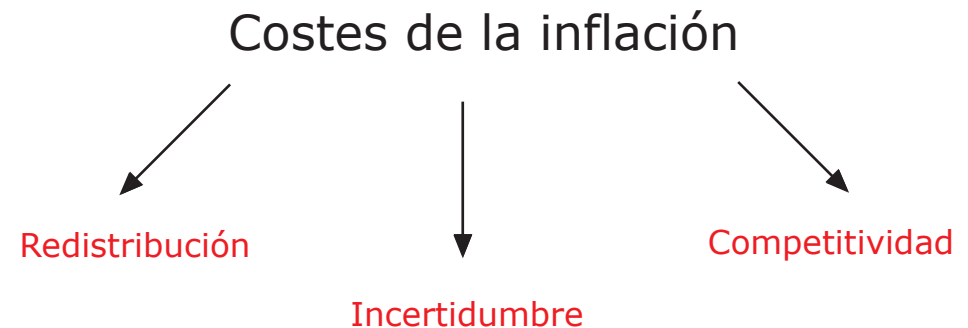
Las subidas de precios originan incertidumbre en los agentes. Los consumidores pierden la referencia sobre los valores de los productos, desconfían del dinero como depósito de valor y de la política económica del gobierno. Tienden a ahorrar menos y como consecuencia hay menos recursos para la inversión. A las empresas se hace muy difícil predecir sus ingresos y costes, por lo que también se desincentiva la inversión y se reduce el crecimiento económico.

La competitividad

En un contexto de economía globalizada, nuestros productos serán menos competitivos si nuestros precios suben relativamente más que los de los otros países. Como consecuencia disminuirán nuestras exportaciones y aumentarán las importaciones, deteriorándose nuestra balanza comercial.

Costes de menú

Coste de adaptación de los catálogos y etiquetas a las subidas de precios.



"¿Cuánto vale un café en la calle?, ¿sabe usted contestarme?"

"Sí, 80 céntimos, aproximadamente", dijo con seguridad Zapatero ante el asombro de Jesús, quien no pudo evitar un "eso era en los tiempos del abuelo Patxi".

La medición de la inflación

Para medir como varían los precios de los distintos bienes y servicios utilizamos el Índice de Precios al Consumo (IPC) que basándose en la cesta de la compra representativa de una persona, mide su evolución en el tiempo.

IPC

El IPC lo calcula en España el Instituto Nacional de Estadística (INE), que fija la cesta de bienes que se consideran representativos en el consumidor medio español, mira los precios de estos bienes, calcula el precio total de la cesta, establece la comparación entre años y por último halla la tasa de inflación.

En esta comparación tiene que fijar unos precios como base y a continuación calcular el índice de precios.

Supongamos que en el año 2013 el café en una cafetería típica costase 0,90 céntimos, 1 euro en el 2014 y 1,10 euros en el año 2015.

Para poder comparar estos datos establecemos el año 2013 como base, por lo que mediremos el resto de los precios en función de este año base.

$$0,90 \text{ €} / 0,90 \text{ €} * 100 = 100 \text{ (año base)}$$

$$1 \text{ €} / 0,90 \text{ €} * 100 = 111$$

$$1,10 \text{ €} / 0,90 \text{ €} * 100 = 122$$

Tasa de variación de los precios (tasa de inflación) respecto el año base:

$$\mathbf{2014} \quad (111-100) / 100 * 100 = 11\%$$

$$\mathbf{2015} \quad (122-100) / 100 * 100 = 22\%$$

$$\text{Tasa interanual 2013-2015: } (122-111) / 111 * 100 = 9,9 \%$$

IPC armonizado

Es un indicador que proporciona una medida común para realizar comparaciones entre los países de la UE.

En ine.es además de obtener valiosa información sobre el cálculo del IPC tenemos aplicaciones que nos facilitan el cálculo de las tasas de variación de precios.

Así, desde el año 1974 los precios han subido en España un 1.248% , por lo que lo que se compraba con un euro entonces, requiere ahora 12, 48 euros.

Año base →

Año	Precio	Índice
2013	0,90 €	100
2014	1,00 €	111
2015	1,10 €	122

Críticas al IPC

El IPC es útil pero dista de ser perfecto. Entre las críticas que recibe están: fijar la cesta de un año para otro y no tener en cuenta los efectos de la introducción de nuevos bienes, los cambios de calidad, la sustitución de unos bienes por otros relativamente más baratos o la economía sumergida.

Tampoco tiene en cuenta el gasto en compra de vivienda ni el pago de intereses de su crédito, ya que se considera una inversión y no un gasto de consumo.

2. El sistema financiero y el tipo de interés

El sistema financiero lo componen los bancos e instituciones de crédito donde están depositados los ahorros. Para que el sistema funcione es necesario que exista confianza en estas entidades, por lo que

El Banco de España los regula y supervisa para garantizar que los individuos puedan recuperar su dinero cuando lo deseen.

Economía real y economía financiera

La producción de bienes y servicios para el consumo es la actividad económica real, que siempre tiene como contrapartida una actividad financiera (cuando compro un pantalón entrego una cantidad de dinero a cambio).

Es necesario que exista un sistema de pagos fiable y seguro, ya que si los agentes no confían en este conjunto de instrumentos, procesos o canales de transmisión de fondos, el intercambio se atrofia y la actividad económica se resiente.

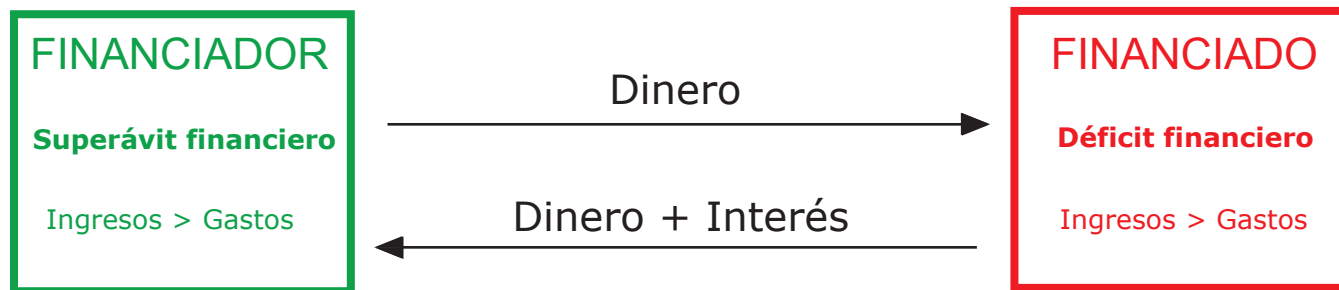
La actividad financiera

En la sociedad hay personas que disponen de más recursos financieros de los que gastan (tienen superávit financiero) mientras otros necesitan más recursos de los que disponen (presentan déficit financiero). La actividad financiera permite que los individuos con excedente de recursos se los presten a los que tienen déficit a cambio de una remuneración (tipo de interés).

Los bancos podrían considerarse como las venas por las que fluye la sangre al conjunto del cuerpo humano, en este caso, el dinero al conjunto de la economía. Si esas venas se obstruyen, los problemas a los que nos enfrentaríamos son fáciles de imaginar.

Banco de España

Las operaciones bancarias crean dinero, pero no crean riqueza, la persona que recibe el crédito puede comprar bienes y servicios o invertirlo en ampliar su negocio, pero a la vez está asumiendo una deuda, el proceso lo que muestra es que **la economía se torna más líquida**, pero no más rica.



El sistema de pagos permite la transferencia de dinero entre todos los que forman el sistema económico.

Los intermediarios financieros

Es difícil que una persona que necesita 10.000 euros durante 5 años encuentre justamente otra persona dispuesta a prestarle esa cantidad exacta en esas condiciones. La aparición de intermediarios financieros soluciona este problema.

Los bancos

Son los principales intermediarios financieros de la economía de un país, ya que la mayor parte del ahorro, la inversión y la financiación se canaliza a través de ellos. Por este motivo los bancos centrales los vigilan de manera especial, con la denominada: “regulación y supervisión bancaria”

Cuando el financiador deja su dinero al banco está realizando un depósito, mientras que la persona que lo solicita financiación está obteniendo un préstamo. Los intermediarios financieros realizan estas operaciones con un ánimo de lucro, por ello cobran comisiones y el tipo de interés al que remuneran al financiador es menor que el tipo de interés exigido al financiado.

Para el desarrollo económico de una sociedad es indispensable que exista un sistema financiero capaz de canalizar el ahorro de forma eficiente, que contribuya a la estabilidad económica y financiera y además debe sustentar el sistema de pagos de forma rápida y segura.

El sistema financiero es el conjunto de instituciones, medios y mercados en el que se organiza la actividad financiera, de tal modo que ha de CANALIZAR EL AHORRO, haciendo que los recursos que permiten desarrollar la actividad económica real (producir y consumir, por ejemplo) lleguen desde aquellos INDIVIDUOS EXCEDENTARIOS en un momento determinado HASTA aquellos otros DEFICITARIOS.

Banco de España.



Tipo de interés y euribor

A largo plazo, el tipo de interés depende de la oferta y demanda de fondos de ahorro.
Si las personas que ahorran son más que las que piden fondos, el tipo de interés será bajo.
Si por el contrario existe más demanda que oferta, los tipos se elevarán.

Banco Central y tipo de interés

Los bancos centrales pueden influir en el tipo de interés con medidas de política monetaria.

El **tipo básico de interés**, es el precio al que prestan dinero a los distintos bancos comerciales.

Los bancos comerciales se prestan dinero entre ellos a un tipo denominado EURIBOR (**tipo de interés interbancario**).

El diferencial

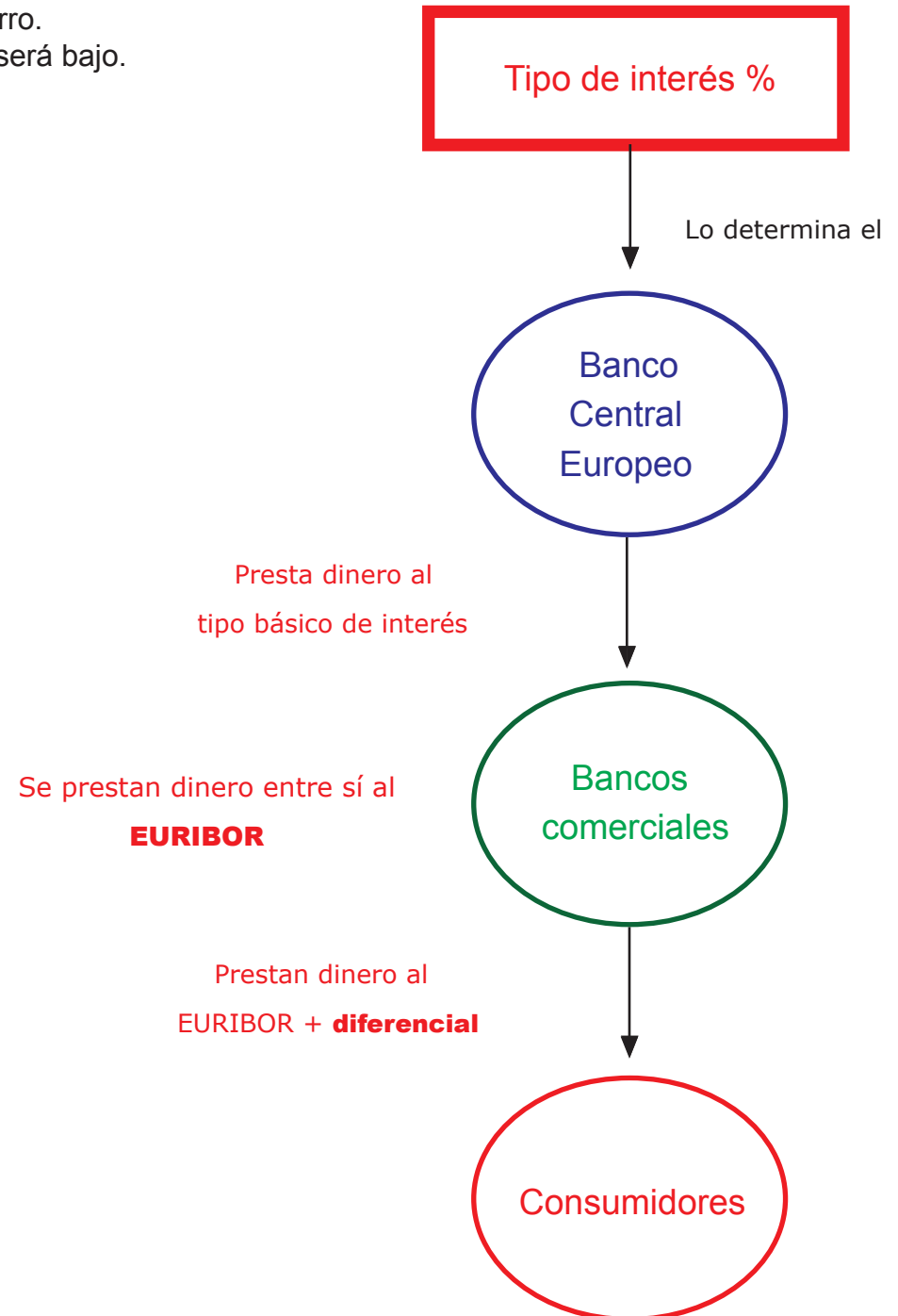
Los bancos comerciales cobran intereses distintos a cada consumidor (EURIBOR + diferencial) en función de:

- Riesgo de impago
- Plazo de devolución
- Liquidez

Prima de riesgo: tasa de rendimiento exigida por asumir préstamos arriesgados.

Liquidez: facilidad de recuperar el dinero prestado o invertido.

TAE (tasa anual efectiva): incluye en su cálculo todos los gastos y comisiones, por lo que es muy útil para conocer el verdadero coste de un préstamo.

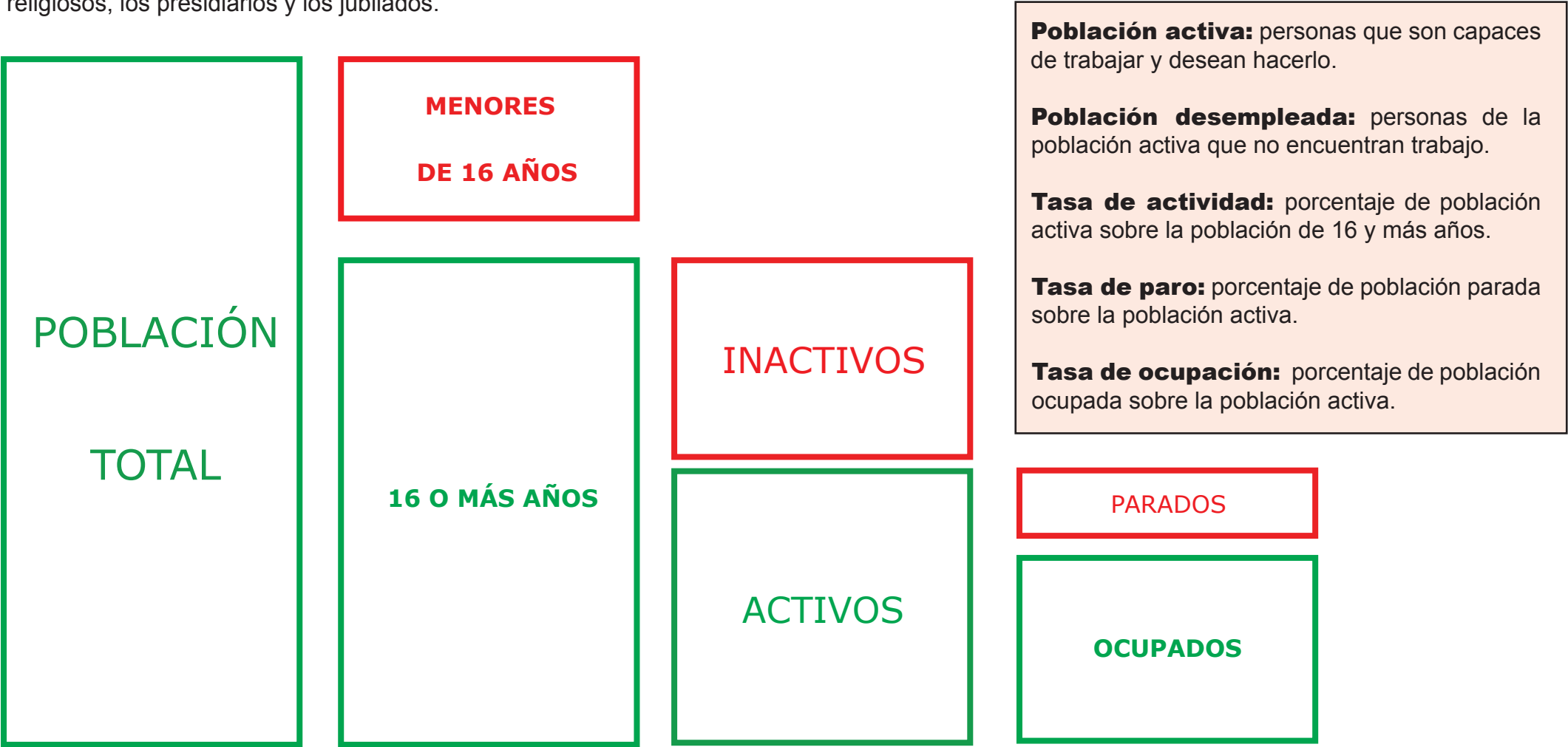


3. El mercado de trabajo

La población económicamente **activa** incluye a todas las personas de ambos sexos que constituyen la mano de obra disponible para la producción de bienes y servicios (entre 16 y 65 años).

Dentro de ella se distinguen los **ocupados**, que son aquellos que trabajan y reciben algún tipo de pago por sus tareas, y los **desocupados**, que son los que no tienen un empleo pero lo buscan o están a la expectativa de conseguirlo.

La población económicamente **inactiva** es la que no recibe regularmente algún tipo de remuneración por su trabajo. Puede tratarse de inactivos, de pasivos transitorios (los jóvenes), o de pasivos definitivos (los ancianos). Entre los inactivos se incluyen, entre otros, las amas de casa, los niños, los religiosos, los presidiarios y los jubilados.



El desempleo

El desempleo es uno de los problemas económicos más preocupantes, tanto a nivel personal como social. Las administraciones intentan solucionarlo aplicando distintas medias. Para comprender cómo afrontar el problema, primer debemos entender qué tipos de desempleo existen:

El desempleo friccional

La sociedad cada vez es más dinámica, continuamente se destruyen unos puestos de trabajo y se crean otros, por lo que existe un porcentaje de personas que tarda un poco en conseguir un empleo que se adapte a su perfil.

Este desempleo es a corto plazo y apenas tiene costes e incluso se considera necesario para que una economía dinámica funcione de manera fluida y los trabajadores encuentren puestos más adecuados, aumentando la producción a largo plazo.

El desempleo estructural

Otros trabajadores se encuentran desempleados porque no tienen cualificación, o la que tienen ha quedado desfasada y ya no es requerida por el mercado laboral. Otros motivos es la existencia de barreras al empleo originadas por la acción de los sindicatos o la imposición de un salario mínimo.

Los costes de este desempleo son muy graves, tanto por la pérdida de económica para el individuo y la sociedad como los costes psicológicos y sociales de estar durante largos periodos de tiempo sin empleo.

El desempleo cíclico

También se denomina paro “clásico” o keynesiano. Se da en las recesiones, al disminuir la actividad económica se destruye empleo. Aunque suelen ser breves en el tiempo, tienen unos costes altos en términos de PIB.

TASA DE DESEMPLEO



Tasa natural → Producción potencial

La tasa natural de desempleo

La parte de la tasa de desempleo que es friccional y estructural se denomina tasa natural.

Está asociada a la producción potencial de la economía, y nos sirve para medir la temperatura de la economía. En las fases expansivas del ciclo, cuando la producción aumenta por encima del potencial (y la tasa de desempleo se sitúa por debajo de la natural), se dispara la inflación.

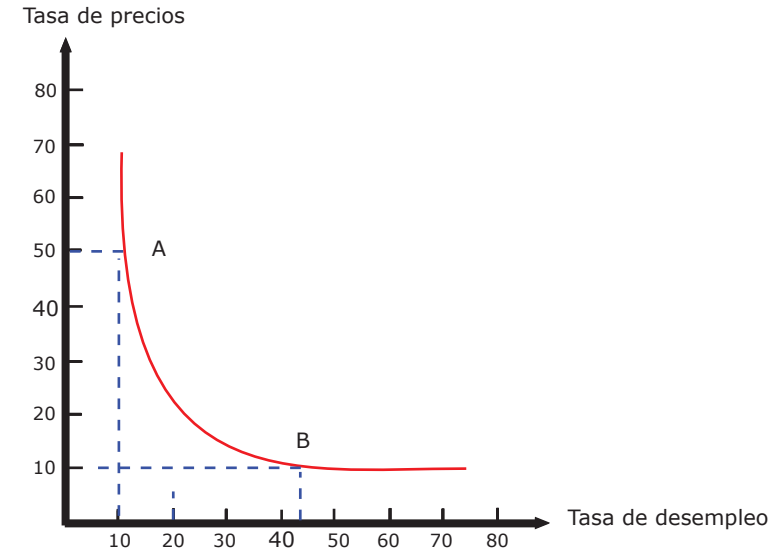
El concepto de tasa natural no es muy acertado, ya que no está determinada por factores físicos ni tecnológicos sino por factores institucionales. Es más adecuado el concepto inglés de NAIRU (tasa de desempleo no aceleradora de la inflación).

La elección desempleo-inflación

William Phillips (1958) estudió la relación entre la tasa de inflación (medida por el crecimiento de los salarios) y la tasa de paro en Inglaterra durante el periodo 1861-1957. Descubrió:

- Una relación negativa ya que cuando subían los salarios el paro aumentaba, mientras que si bajaban los salarios el paro descendía.
- Altas tasas de paro llevaban asociadas bajas tasas de inflación

Samuelson y Solow observaron la misma relación inversa entre tasa de paro y tasa de inflación al repetir el experimento en EEUU. **Nació la “curva de Phillips”**, uno de los conceptos económicos más importantes del siglo XX.



La lucha contra el desempleo

La sociedad es muy sensible a la evolución de la tasa de desempleo, a la que algunos economistas denominan “índice del dolor”, por lo que los políticos se esfuerzan en incluir medidas en sus programas para paliarlo.

- El paro friccional no requiere medidas correctoras, por considerarse inocuo e incluso necesario.
- El paro cíclico depende de la coyuntura económica a corto plazo, por lo que intenta corregir mediante actuaciones en la demanda agregada, con políticas fiscales y monetarias expansivas.
- El paro estructural requiere actuaciones sobre la tasa natural de desempleo, por lo que son necesarias políticas de oferta o medidas estructurales.

La tasa natural de desempleo

Las políticas de demanda buscan mantener el crecimiento lo más cerca posible del potencial y la tasa de paro más próxima posible a la natural, mientras que las políticas de oferta pretenden aumentar la tasa de crecimiento potencial, o reducir la tasa natural de paro.

Tema 7: Globalización y medioambiente

1. La globalización
2. El comercio internacional
3. El impacto medioambiental



1. La globalización

Des de finales del siglo XIX podemos hablar de la existencia de una economía mundial, pero en los últimos años la cantidad e intensidad de los intercambios a nivel mundial ha aumentado vertiginosamente.

Mundialización y globalización

La globalización es mucho más que la mundialización de la economía. El proceso ha desbordado la vertiente económica, adquiriendo implicaciones sociales, culturales y políticas.

La explosión de internet no sólo tiene consecuencias en los costes de transportes y comunicaciones empresariales, transforma completamente el modo de relacionarnos.

Lo valioso viene cada vez más encarnado en ideas y no en bienes tangibles. El **conocimiento** representa la inteligencia humana aplicada a la producción. Este factor humano, responsable de la innovación, también transforma el modo de relación y entretenimiento.

Consecuencias de la globalización

- El tiempo se acelera.
- La distancia muere.
- Muchos intermediarios se vuelven innecesarios.
- Las estructuras empresariales se transforman de pirámides a redes.
- Aumenta la volatilidad de los mercados financieros.
- Mejora la información y el conocimiento.

Singapur: la isla del conocimiento

Singapur es una pequeña ciudad-estado. A pesar de sus escasos recursos naturales, lidera rankings de competitividad. Su renta per capita es de las más elevadas del mundo.

Su secreto: volcarse de pleno en la educación y el conocimiento.



La redes globales de producción

A lo largo de la historia de la producción podemos señalar tres particiones (Richard Baldwin):

- **La fábrica de alfileres (Adam Smith): separación producción de consumo**

El primer cambio estructural (separación de las unidades de producción de las de consumo) se produjo en la revolución industrial del S. XVIII. Las ventajas de la división del trabajo y la especialización provocaron una revolución de la productividad. El cambio no es sólo económico, la necesidad de mano de obra en las ciudades transformó la sociedad.

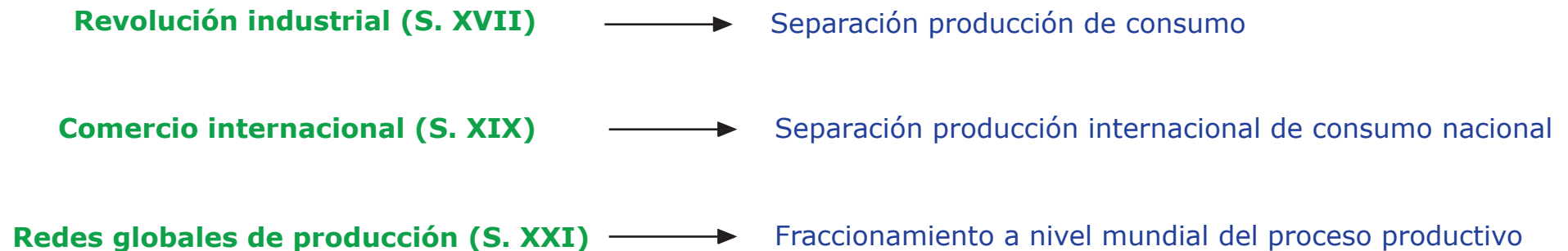
- **El comercio internacional: separación del origen nacional de un producto y su consumo**

A finales del siglo XIX las reducciones de costes motivan un aumento sin precedentes del intercambio mundial. Hasta ese momento, los productos nacionales no tenían competencia, ya que sólo se importaban productos que no existían en el país y a precios muy elevados.

- **Las redes globales de producción: fraccionamiento de los procesos productivos**

En el siglo XXI los países ya no se especializan en bienes completos, si no en partes más pequeñas del proceso productivo de un bien. El nivel de desagregación no para de aumentar y de repartirse por toda la geografía mundial.

Particiones (unbundlings)



2. El comercio internacional

El comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios entre países diferentes. Aunque desde los fenicios los distintos pueblos han realizado intercambios comerciales, ha sido a partir de la segunda mitad del siglo XX cuando se ha producido un crecimiento sin precedentes.

Los motivos de esta expansión comercial son: las ganancias del comercio, el deseo de estrechar relaciones internacionales, el auge de las empresas multinacionales, la revolución del transporte y las comunicaciones.

Las ganancias del comercio

La división del trabajo, la especialización y el intercambio propician un aumento de la producción y el consumo.

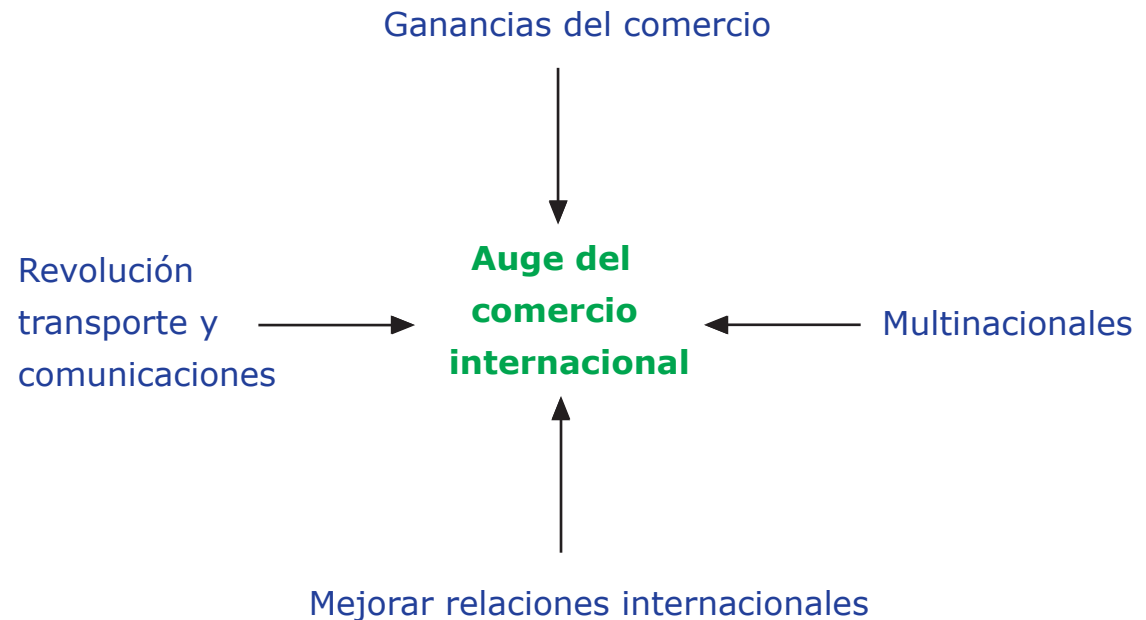
A través del comercio internacional los mercados se expanden todavía más, por lo que a escala global se traduce en un aumento del bienestar y la riqueza.

El aumento de la competencia también origina la búsqueda continua de la eficiencia por las empresas mediante la adopción de las mejores técnicas disponibles.

La revolución del transporte y las comunicaciones

Desde mediados del siglo XX el desarrollo del transporte cogió gran velocidad con la aparición de los reactores, de los grandes buques de carga y los contenedores: lo que antes eran grandes y caras distancias se convirtieron en pequeñas y asumibles.

El telégrafo, el cable oceánico, los satélites, la fibra óptica e Internet también revolucionaron la actividad productiva, comercial y humana en el último medio siglo, eliminando completamente las distancias en la comunicación.



Desde la antigüedad ha existido comercio internacional, pero a partir de la segunda parte del siglo XX, su crecimiento es vertiginoso.

El deseo de estrechar relaciones internacionales

A pesar de que desde Adam Smith eran bien conocidas las ventajas de la división del trabajo, el intercambio y la cooperación. Hicieron falta dos guerras mundiales en menos de 50 años para concienciar al mundo de la necesidad de establecer unas reglas de juego de cooperación internacional.

La cooperación internacional

El proteccionismo, las devaluaciones competitivas de moneda y el control de capitales fueron algunos de los factores presentes en el periodo de entreguerras que llevaron al mundo a otra guerra mundial. Evitar más conflictos aumentó la conciencia mundial de la necesidad de cooperar económicamente.

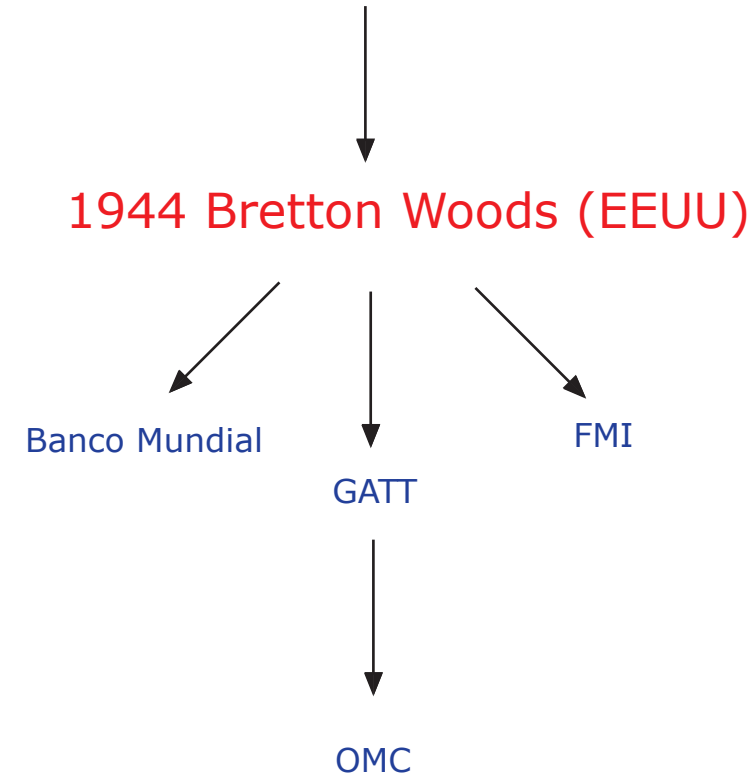
En 1944 en EEUU se desarrolló una convención de la ONU (aún no formalmente constituida) en la que se establecieron los Acuerdos de **Bretton Woods**, en los que se fijaban las reglas de juego para las relaciones comerciales y financieras entre los países más industrializados del mundo.

También se decidió la creación del **Banco Mundial** (para ayudar al desarrollo), del **Fondo Monetario Internacional** (para cooperar monetaria y financieramente) y se proclamó el uso del dólar como moneda internacional.

En 1947 bajo estos mismos principios nacería el **GATT** (Acuerdo General de Aranceles) que se transformaría en 1995 en la **Organización Mundial de Comercio (OMC)**.

El objetivo era impulsar el **crecimiento económico mundial**, el **intercambio comercial** entre naciones y la **estabilidad económica** a nivel internacional, diseñando un **sistema económico internacional**.

Conciencia de cooperación internacional



En **Bretton Woods (1944)** se estableció un Orden Económico Internacional: las normas que regularían las relaciones económicas entre países.

Ventajas del comercio internacional

Aunque el comercio ha sido el motor mundial de la prosperidad desde la segunda guerra mundial y ha sacado de la pobreza a centenares de millones de personas, continuamente surgen argumentos para establecer barreras que lo reduzcan.

Los países se benefician especializándose en la producción de bienes y servicios que pueden **producir con mayor eficiencia**, e intercambiándolos después por los bienes y servicios que otros países producen con mayor calidad y menor coste. Se obtiene una producción más eficiente, más opción de elección para los consumidores y bienes mejores a precios más bajos.

La eliminación de las barreras al comercio permite a los individuos el **acceso a un supermercado mundial de todo tipo de bienes y de servicios**, desde las telecomunicaciones, el transporte, la educación o la comida.

La competencia **incentiva a las empresas a innovar**, a encontrar nuevos y mejores procedimientos y tecnologías de producción.

Los **obstáculos al comercio y a la competencia** producen el efecto contrario: industrias nacionales ineficientes, costes más altos, menos calidad y menor poder de elección, de bienes y servicios, menos innovación y crecimiento económico más lento.

La apertura es una política de competencia muy eficaz, ya que aumenta los incentivos a mejorar, en particular en las pequeñas economías en desarrollo en las que muchas industrias nacionales tienen pocas compañías importantes.

Sí, es cierto que el comercio no beneficia a todos por igual, ya que no todos los países tienen el mismo grado de desarrollo ni se encuentran igual de preparados, por lo que **el reparto de las ganancias tiende a beneficiar más a unos países y empresas que a otros**.

Sin embargo es un error pensar que el comercio no favorece el desarrollo de las economías más pobres. En los últimos 30 años **el comercio internacional ha sacado de la pobreza** a 500 millones de personas en el mundo, mientras que las regiones pobres cerradas al intercambio continúan presentando índices muy bajos de crecimiento.

Especialización por países



Aumento de eficiencia



Precios más bajos



Mejores productos



Aumento de bienestar global

Traded y non traded

No todos los bienes compiten a nivel internacional con la misma intensidad. A los denominados **comerciables** (traded), les afecta con mucha intensidad, como sucede con la mayor parte de los productos manufacturados y los agrícolas no protegidos. En cambio a otros como a los servicios de proximidad local, les afecta en mucha menor medida.

Tipos de barreras proteccionistas

La Organización Mundial de Comercio (OMC) combate el proteccionismo mediante negociaciones, normas, solución de diferencias y el protocolo de adhesión. El sistema no es perfecto y es difícil llegar a acuerdos debido a la multitud de intereses cruzados de los distintos países.

Sin embargo **Ronda a Ronda** (nombre que reciben las reuniones del OMC) se va avanzando en acuerdos, aunque en las últimas el **problema de liberalización del sector agrícola** ha enquistado un poco el proceso liberalizador.

Aranceles

El arancel es la medida proteccionista por excelencia. Es un impuesto que recae sobre los bienes importados de tal forma que ven aumentando su precio, disminuyendo su capacidad de competencia con los bienes nacionales.

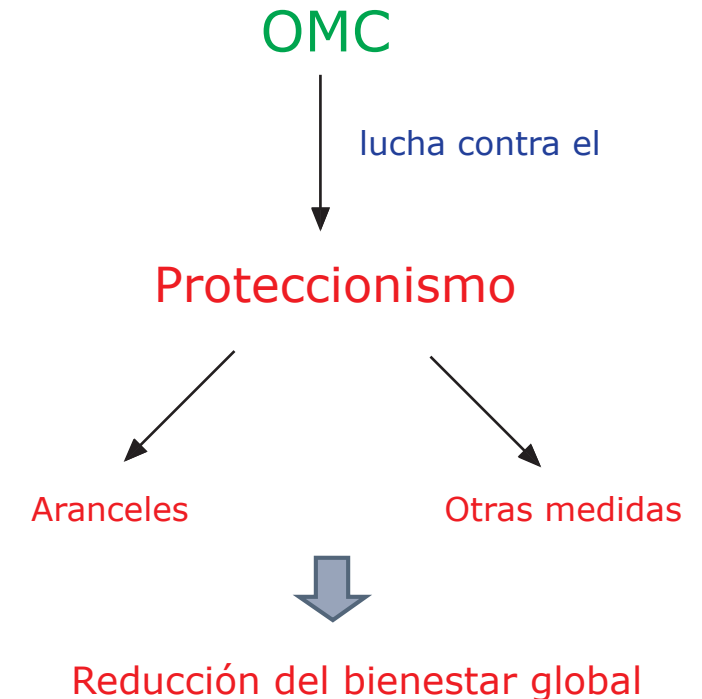
Puede ser “al valor”, (porcentaje de su valor) o “específico”, de una cantidad fija.

Medidas no arancelarias

Además de los aranceles se pueden utilizar otro tipo de medidas con el fin de restringir la competencia extranjera:

- Cuotas a la importación (limitación cuantitativa del número de unidades que pueden ser importadas).
- Subvenciones más o menos encubiertas a la producción o a la exportación.
- Barreras técnicas, sanitarias, administrativas...que desincentivan la importación.
- Precios mínimos de venta (típico de la Política Agraria Común y de productos industriales americanos)

Debido al control de seguimiento de acuerdos de la OMC, los países que optan por medidas proteccionistas, para evitar reclamaciones, intentan aplicarlas de manera oculta a únicamente unos determinados productos y países.



Efectos económicos de los aranceles:

- Disminución de los productos importados.
- Reducción de poder adquisitivo del consumidor, al no poder optar a bienes más baratos.
- Aumento de la producción nacional de bienes ineficientes, desviando recursos de productos más eficientes.
- Aumento de la recaudación fiscal.

Crecimiento económico y política comercial

La caída del muro de Berlín en el año 1989 escenificó el fracaso del sistema comunista frente a la economía de mercado. Los antiguos países europeos de la órbita comunista pasaron por graves dificultades económicas como consecuencia de su ineficiente aparato productivo.

República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, Eslovaquia, Rumania y Bulgaria abrieron sus economías al comercio internacional logrando el impresionante resultado de aumentar su PIB en un 112 % entre 1993 y 2005, mientras que otros como Moldavia, Bielorrusia y Ucrania con una menor apertura comercial lograron un crecimiento más modesto del 48%. La liberalización fue sólo un aspecto de las profundas reformas que han acometido, pero determinante en la atracción de inversión extranjera. Ahora este primer grupo de esforzados países pertenece a la Unión Europea, mientras los otros todavía tienen pendiente **adoptar reformas estructurales para modernizarse**:

- **Liberalización comercial.** Reducir los aranceles es un medio importante para inyectar competencia en el mercado. Los bienes de alta calidad y costo menor empujan a las compañías ineficientes fuera del mercado y demandan de las compañías que quedan métodos de producción innovadores y eficientes.

- **Liberalización de precios.** Aunque políticamente difícil, liberar los precios es esencial para aplicar presiones de mercado a los productores de todos los artículos, desde bienes de consumo hasta energía. Eliminar subsidios también permite a los productores extranjeros entrar en el mercado sin tener que encarar barreras adicionales a la libre competencia.

- **Privatización.** reducir el papel del estado en el control de los medios de producción permite a las compañías responder efectivamente a la naturaleza cíclica del mercado. La privatización hace que el estado se libere de compañías perdedoras que aplican una tensión significativa al presupuesto estatal, y atrae a los inversionistas extranjeros a las economías de la región.

- Establecimiento de organismos **reguladores independientes.** La corrupción y la influencia política ejercen con demasiada facilidad presión a aparatos estatales desmesurados, sobre todo en los sectores financiero, telecomunicaciones y energía.

- **Políticas fiscal y monetaria sanas.** Para controlar la inflación es esencial el desarrollo de un mercado predecible y estable. Controlar el gasto público para que sea efectivo y limitado, evita caer en graves déficits que lastren la credibilidad del país.

Crecimiento económico



Políticas estructurales



Liberalización de precios

Privatizaciones

Liberalización comercial

Políticas de demanda sanas

Regulación independiente

Ninguna nación se ha arruinado comerciando.
Benjamin Franklin

Tipos de barreras proteccionistas

La Organización Mundial de Comercio (OMC) combate el proteccionismo mediante negociaciones, normas, solución de diferencias y el protocolo de adhesión. El sistema no es perfecto y es difícil llegar a acuerdos debido a la multitud de intereses cruzados de los distintos países.

Sin embargo Ronda a Ronda (nombre que reciben las reuniones del OMC) se va avanzando en acuerdos, aunque en las últimas el problema de liberalización del sector agrícola ha enquistado un poco el proceso liberalizador.

Aranceles

El arancel, la medida proteccionista por excelencia, es un impuesto que recae sobre los bienes importados de tal forma que ven aumentando su precio y disminuye su capacidad de competencia con los bienes nacionales.

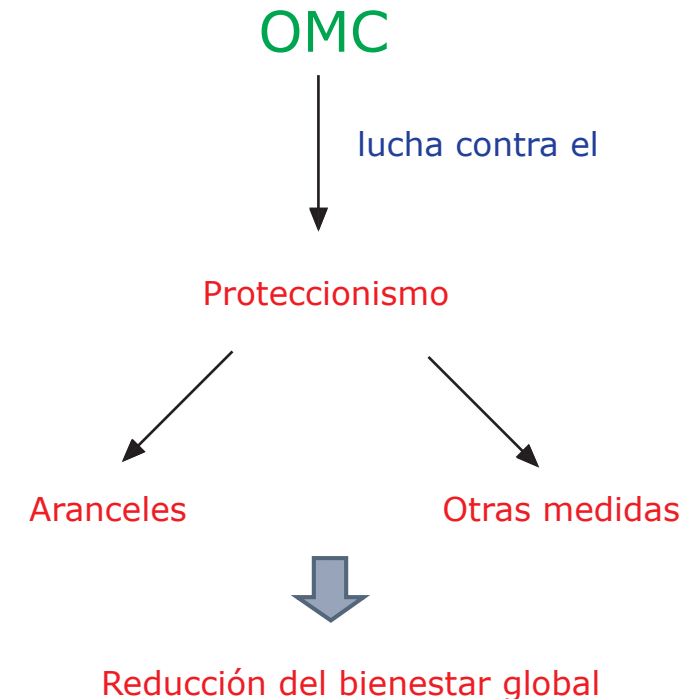
Puede ser “al valor”, (porcentaje de su valor) o “específico” de una cantidad fija.

Medidas no arancelarias

Además de los aranceles se pueden utilizar otro tipo de medidas con el fin de restringir la competencia extranjera:

- Cuotas a la importación (limitación cuantitativa del número de unidades que puede ser importado).
- Subvenciones más o menos encubiertas a la producción o a la exportación.
- Barreras técnicas, sanitarias, administrativas...que desincentivan la importación.
- Precios mínimos de venta (típico de la Política Agraria Común y de productos industriales americanos)

Debido al control de seguimiento de acuerdos de la OMC, los países que optan por medidas proteccionistas, para evitar reclamaciones intentan aplicarlas de manera oculta, a únicamente unos determinados productos y países.



Efectos económicos de los aranceles:

- Disminución de los productos importados.
- Reducción de poder adquisitivo del consumidor, al no poder optar a bienes más baratos.
- Aumento de la producción nacional de bienes ineficientes, desviando recursos de productos más eficientes.
- Aumento de la recaudación fiscal.

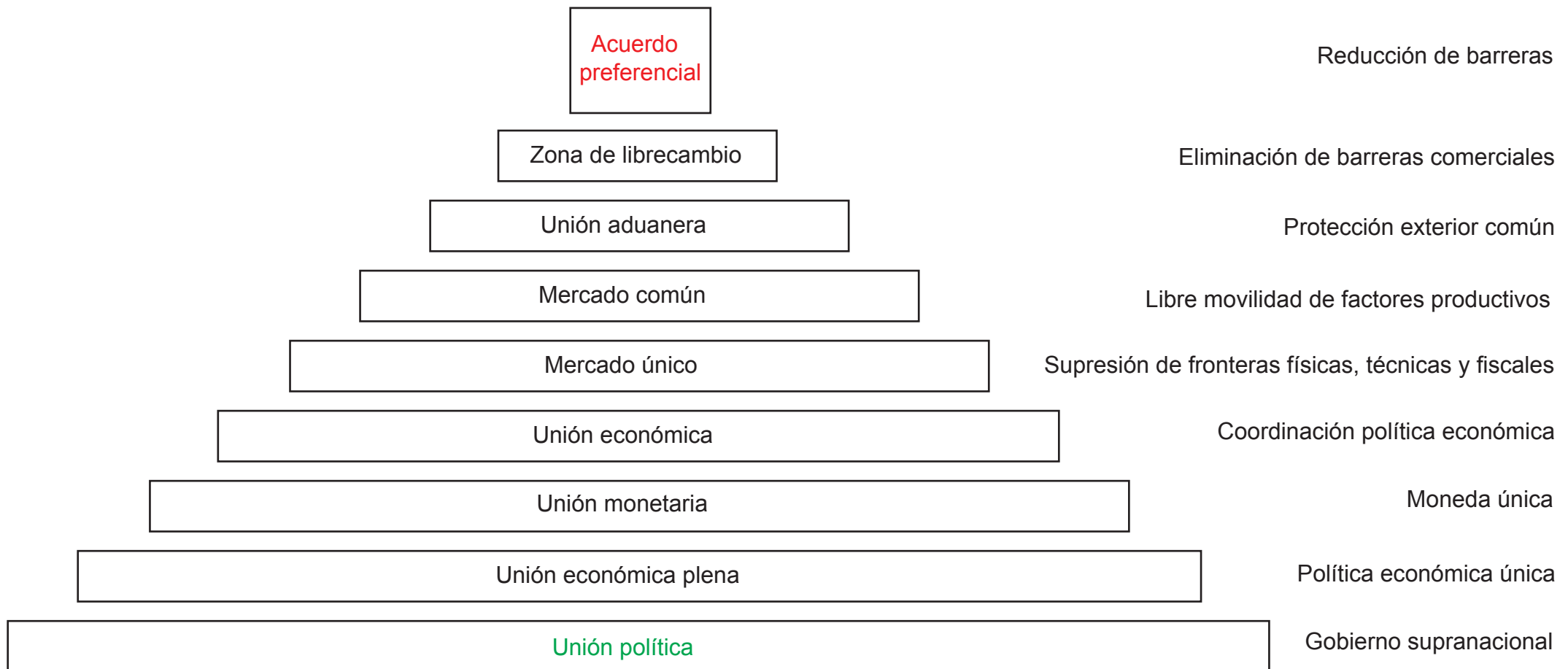
La integración económica

Día a día asistimos a un intenso proceso de regionalización mundial: la Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio (TLC o NAFTA: Canadá, EEUU y México) o la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA: Venezuela, Cuba, Nicaragua, Bolivia y Dominica).

Estos procesos de integración buscan eliminar de forma progresiva las barreras entre países. Los objetivos son de tipo político y económico. Políticamente se busca dar estabilidad a la zona geográfica y aumentar el peso internacional y el poder de negociación de estos países. Económicamente se consiguen mercados más amplios (lo que facilita la división del trabajo y la mejor asignación de recursos) y aumentar la competencia (potencia el crecimiento y el bienestar social).

Formas de integración

De menor a mayor implicación podemos describir diferentes modos de integrarse, cada fase va incluyendo las características de la anterior.



Ventajas e inconvenientes del proceso de integración económica europea

La Unión Económica y Monetaria es el espacio económico donde existe plena libertad de circulación de productos y factores de producción y una moneda común, por lo que las políticas monetaria y cambiaria dejan de ser instrumentos de política económica de las autoridades nacionales.

Ventajas

Los principales beneficios que obtienen los Estados miembros de la Unión Económica y Monetaria son:

- Mayor facilidad en los desplazamientos entre países.
- Simplificación de las operaciones dentro de la UEM, eliminándose los costes derivados de la existencia de varias monedas.
- Estabilidad monetaria y de precios, mediante la integración de los mercados interiores.
- Creación de mercado más transparente, que permite la comparación de precios entre países.
- Eliminación de la incertidumbre asociada a la variación de los tipos de cambio de las monedas de los Estados miembros, garantizando una mayor seguridad en el comercio y en las relaciones internacionales.
- Proporciona una mayor estabilidad macroeconómica a través de la armonización de la política monetaria y de los tipos de interés de los distintos países, que serán más bajos y estables.
- El euro se convierte en la segunda gran moneda internacional, junto al Dólar. Ello permite que una gran proporción del comercio mundial se realice en Euros, lo que reduce la vulnerabilidad de la UEM a fluctuaciones del tipo de cambio, y fortalece el poder de negociación de la Unión Europea en los foros internacionales.

Inconvenientes:

Mientras que los inconvenientes principales son:

- Costes de adaptación al euro en los procesos administrativos de las empresas o el propio esfuerzo de los ciudadanos para asimilar el cambio en referencias de precios.
- Incremento en los precios de los bienes y servicios.
- Las empresas financieras, sobre todo las bancarias, se han visto negativamente afectadas al desaparecer las comisiones de cambio de moneda en los países de la Eurozona, y por el incremento de la competencia que se ha ido derivando de operar en la misma moneda.
- Las empresas no financieras también han tenido que adaptar técnicamente su maquinaria, la contabilidad y los contratos.
- Los EEMM dejan de disponer de la política monetaria y cambiaria como instrumentos de política económica, ya que éstas pasan a estar en manos de la autoridad supranacional, es decir, en el caso de la UE, el Banco Central Europeo.

3. El impacto medioambiental

Sí, en los últimos años se ha reducido la extrema pobreza, ha aumentado la esperanza de vida y cada vez disponemos de más y mejores bienes y servicios para disfrutar, ¿no estamos en un sistema económico maravilloso?

El impacto humano

Estos logros son indiscutibles, pero la actividad económica moderna también ha ocasionado unos perversos efectos colaterales: elevados niveles de dióxido de carbono, deforestación, destrucción de la capa de ozono, pérdida de biodiversidad, agotamiento de recursos naturales...

Hace 200 años la población mundial no alcanzaba los 1.000 millones de personas y la mayor parte estaba sumida en la extrema pobreza, **la naturaleza se percibía como un recurso inagotable** y no se imaginaba ninguna restricción al crecimiento.

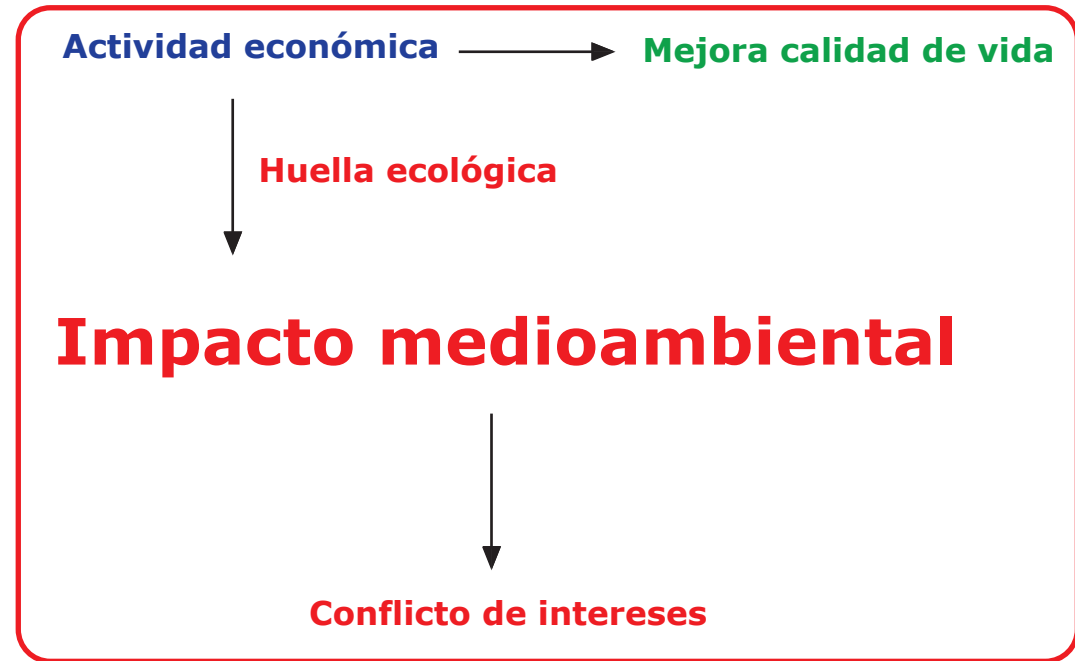
Pero actualmente el impacto de la actividad económica del hombre sobre el planeta (la “**huella ecológica**”) supera la capacidad de la Tierra para mantener este crecimiento de forma sostenible.

Conflicto de intereses

Además, los países ricos se han apropiado de un espacio medioambiental mayor del que les corresponde por tamaño. Tenemos un **conflicto de intereses muy grave** entre los países ricos que disfrutan de un gran nivel de vida y han creado el problema ambiental, y los países en desarrollo, que aspiran a salir de la pobreza y se están encontrando limitados por un problema que ellos no han creado.

Hacia la sostenibilidad

El interés creciente de la sociedad civil en estos problemas ambientales ha originado cambios en la actitud de las empresas y los gobiernos, por lo que ha comenzado el ineludible tránsito a una economía sostenible.



“No podemos resolver los problemas utilizando los mismos razonamientos que empleamos en crearlos”. **Albert Einstein**

Políticas medioambientales

Para abordar y superar el problema medioambiental se están desarrollando políticas basadas en la imposición, los incentivos y en la innovación.

Quien contamina paga

El uso de normativas de imposición y control se ha mostrado insuficiente para atajar el problema medioambiental, por lo que se está tendiendo a **utilizar los mecanismos del mercado** para intentar solucionarlo.

Se busca que las empresas contaminantes paguen un precio mayor y de esta forma tengan **incentivos económicos** para reducir su impacto medioambiental. Es el principio “Quien contamina paga”.

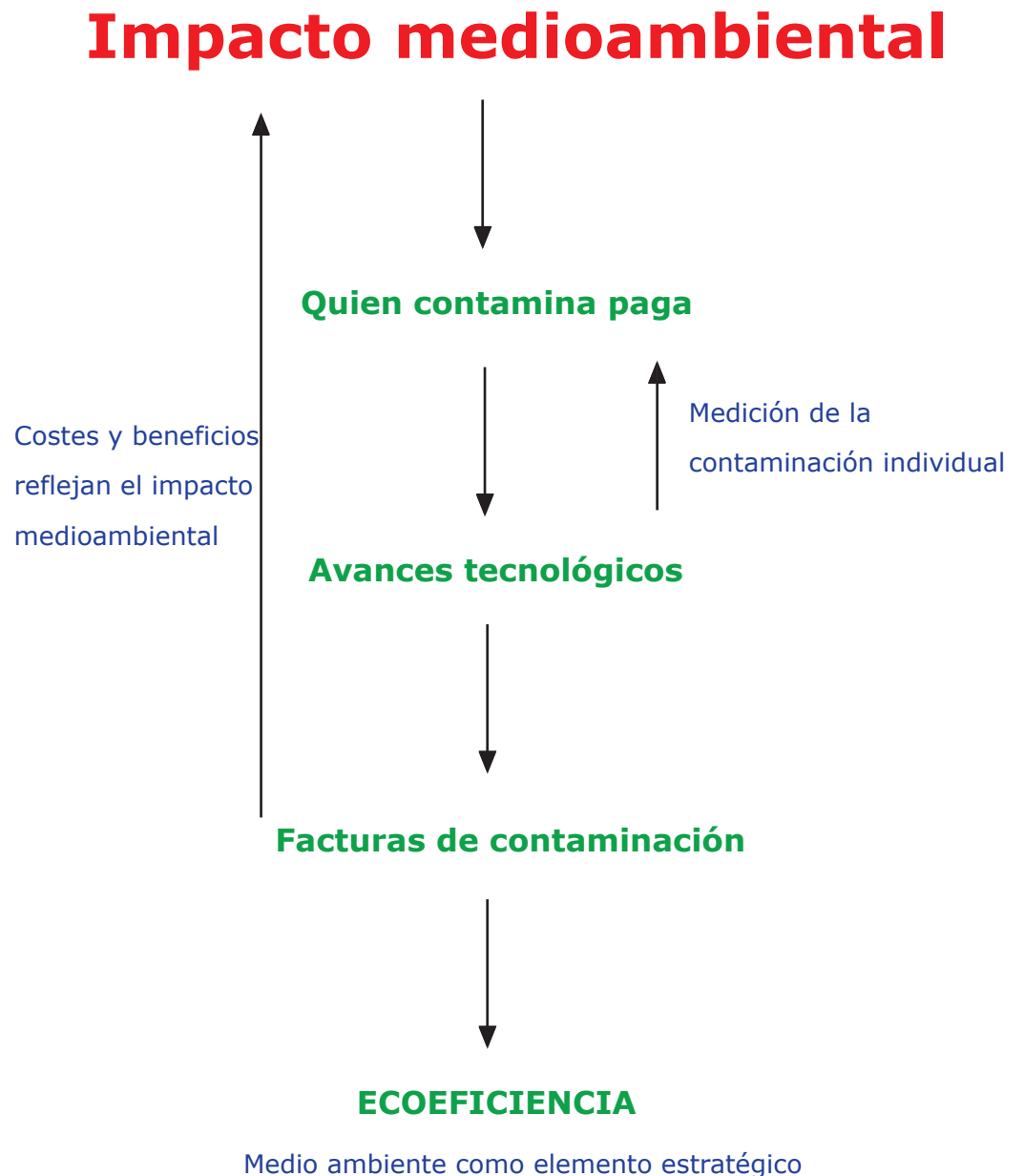
La informática ha revolucionado todos los campos incluido el ambiental, en la actualidad disponemos de tecnologías muy precisas para medir la contaminación efectiva de cada fábrica o cada vehículo, por lo que se puede empezar a emitir “**facturas de contaminación**” a empresarios y consumidores.

Conseguir que los precios de los bienes y servicios reflejen los costes y beneficios medioambientales se ha convertido desde el punto de vista técnico en una tarea asequible, pero el rechazo de los distintos agentes por diferentes intereses está complicando su aplicación.

Ecoeficiencia

El objetivo es que la política medioambiental sea un elemento fundamental de la estrategia de las empresas, y de esta manera si ignoran los problemas de contaminación y energéticos les acarree graves desventajas competitivas.

En este nuevo contexto, el medio ambiente pasa a ser un elemento esencial de la estrategia empresarial, al hablar de costes las empresas comienzan a utilizar el concepto de **ecoeficiencia**.



El paso a una economía sostenible

La reforma de la economía exige afrontar retos indispensables:

- Adaptar la economía al ecosistema

Es necesario restringir la actividad económica, ya que no podemos crecer más allá de los límites de la biosfera.

- Desarrollo en lugar de crecimiento

Crecimiento implica producir una mayor cantidad de bienes y servicios mientras que el objetivo de desarrollo es más cualitativo, busca mejorar el bienestar humano. La disposición de una mayor cantidad de riqueza no implica un mayor bienestar personal, incluso puede ser lo contrario.

- Ajustar los precios

El objetivo es que los precios reflejen los costes ambientales. Se recurre a **ecotasas** (impuestos o tasas por impacto medioambiental), **feebates** (combinación de tasa y desgravación fiscal) y **tasas por atasco** (impuestos sobre el tráfico de vehículos en el centro de las ciudades).

- Valorar las aportaciones de la naturaleza.

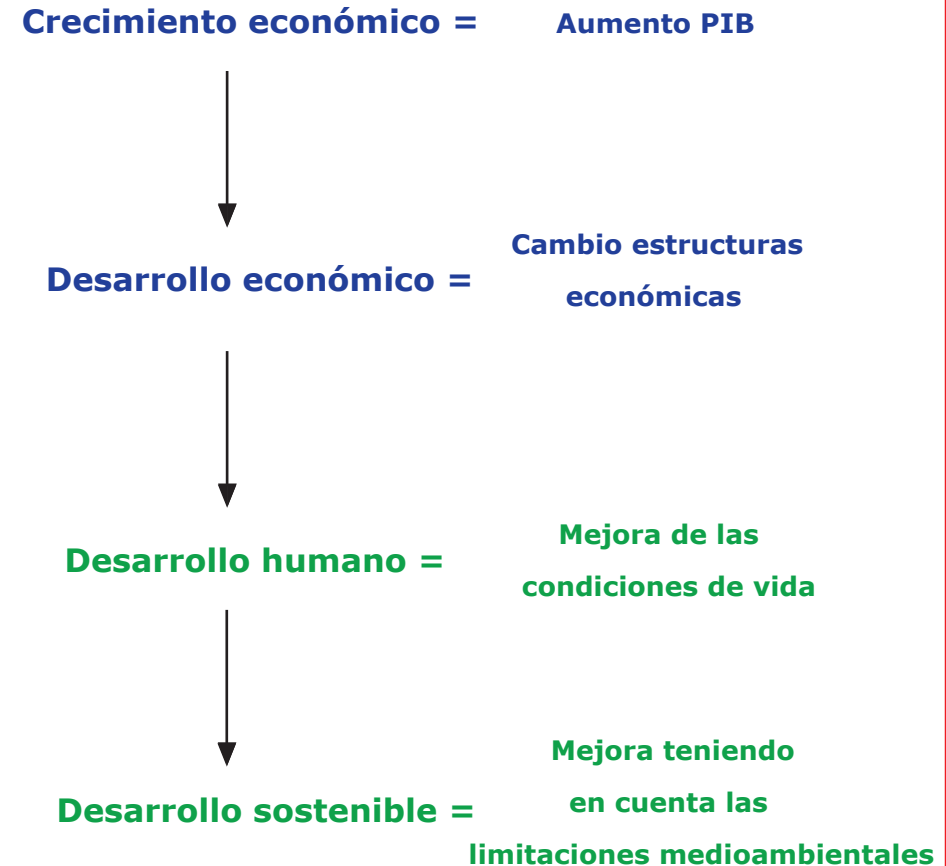
La naturaleza además de materias primas proporciona innumerables servicios que tienen un gran valor para la actividad económica : depuración de aire y agua, descomposición de residuos...El grave error de haber considerado estos valiosos servicios como gratuitos ha llevado a su despilfarro.

- El principio de precaución.

El daño que algunas actividades pueden infringir al ecosistema es tan grave, que se está optando por prevenir y controlar la actividad de empresas que pueden ser potencialmente peligrosas. Mediante instrumentos como el **contrato de fianza**, la empresa debe depositar, previamente a desarrollar su actividad, un depósito económico con el fin reducir sus incentivos para incurrir en daños ambientales.

- La gestión de los bienes comunes.

Cuando todo el mundo puede acceder a un recurso común sin restricciones por lo general se agota. En algunos casos la privatización de estos recursos (creando un sistema de derechos de propiedad) ha dado buenos resultados, pero es muy discutible para bienes como la atmósfera o las reservas oceánicas. Alcanzar consensos en la gestión de estos recursos es un reto ineludible.



El coste de parar el cambio climático

El informe económico independiente “Stern” valoró el coste de reducir el cambio climático en **1% del PIB mundial**, unos 650.000 millones de dólares del 2007.

Es una cantidad importante pero muy inferior al coste estimado de la guerra de Irak (2 billones de dólares). El “no hacer nada” implicaría, debido al agotamiento de los recursos y al deterioro medioambiental, una caída del PIB mundial del 20% en el presente siglo.

Consumo y medio ambiente

El impacto sobre el medio ambiente viene determinado por el número de personas sobre la tierra (¡y vamos camino de los 7.000 millones!) y su forma de vida (cada mes millones de personas están saliendo de la pobreza y se están sumando al estilo consumista de los países ricos).

Consumo e insatisfacción

Si la población no para de aumentar, para reducir el impacto medioambiental tenemos que actuar en dos sentidos: la innovación y el cambio de estilos de vida.

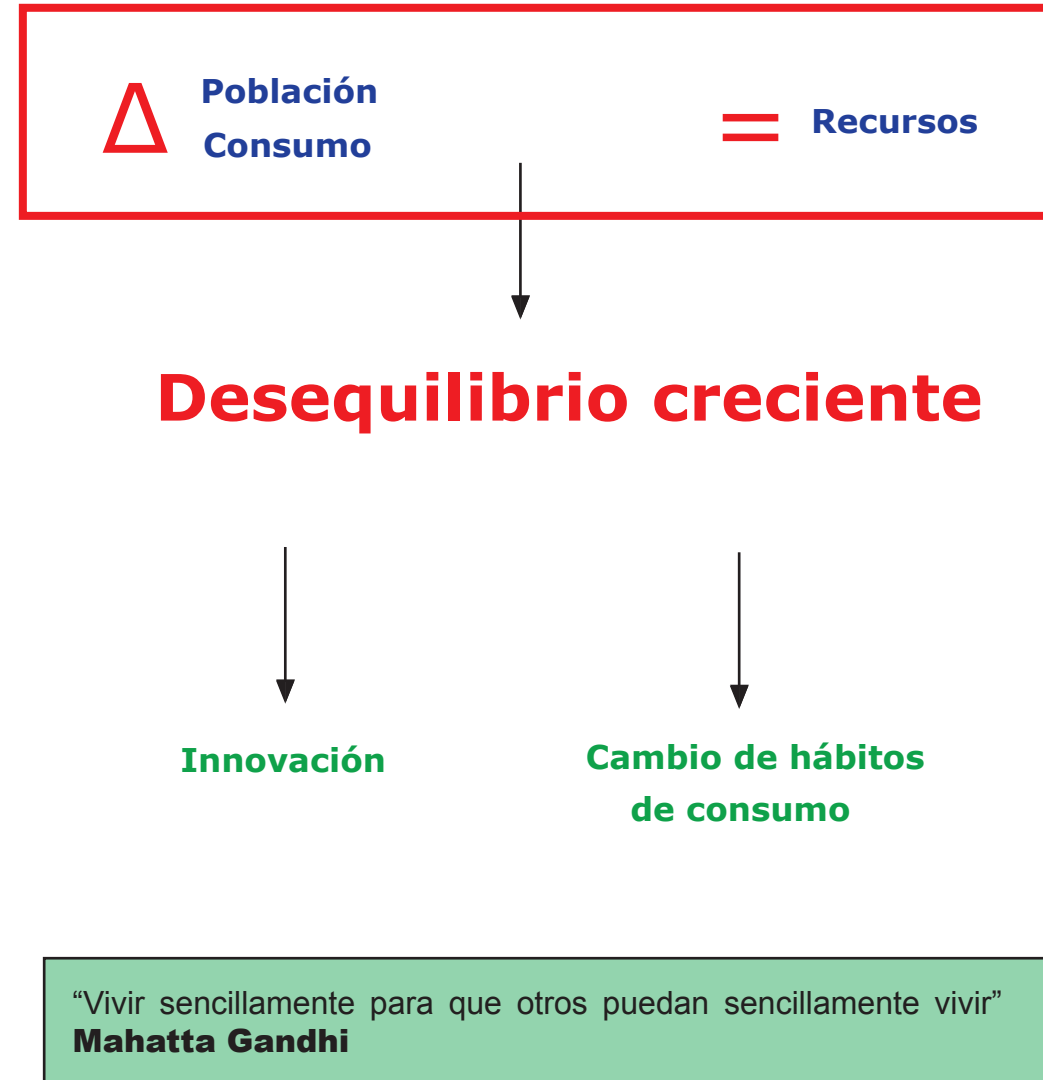
Es comprensible que para la ciencia económica tradicional el bienestar se identificara a la posibilidad de consumir. Era un escenario plagado de pobreza en el que muy pocos podían disfrutar de una alimentación regular y saludable, por lo que se estableció un principio lógico en ese contexto: **cuanto más consumo más felicidad.**

Actualmente nos encontramos en el extremo opuesto, una vez superado el problema de la subsistencia el hombre consume cada vez más por motivos muy distintos a la mera supervivencia.

El desarrollo económico ha triplicado la esperanza de vida en los últimos 250 años, con ello **ha aumentado el nivel de bienestar económico pero también el de insatisfacción.**

En las sociedades laicas el consumismo ha sustituido en muchos casos al consuelo que daba la religión como el sentido de la vida o el vacío existencial, por lo que una vez que **el hombre no tiene que luchar diariamente por sobrevivir le surgen otras preocupaciones vitales**, y cuanto más consciente es de su mortalidad, más se esfuerza por aumentar su autoestima.

En una sociedad materialista **la autoestima se busca principalmente mediante el consumo de bienes materiales**, pero paradójicamente con el mayor consumo lo que aumenta es el nivel de insatisfacción y de ansiedad, que se traduce en mayor consumo de alcohol, drogas, ansiolíticos y el crecimiento de, año tras año, depresiones y suicidios en las sociedades desarrolladas.



Consumo y felicidad

La familia, la salud, la amistad, la pertenencia y aceptación a un grupo y la búsqueda de un sentido de la vida son los factores que tienen una relación directa con la felicidad.

El consumo muchas veces busca indirectamente alcanzar estos factores, pero en la práctica no los alcanza y **la relación entre incremento de ingresos y aumento de la felicidad es inexistente a partir de un nivel determinado** de renta (algunos estudios la estiman en unos 10.000-15.000 euros anuales).

La riqueza material se convierte en un sustituto muy pobre de los verdaderos cimientos de la felicidad.

El gen egoísta

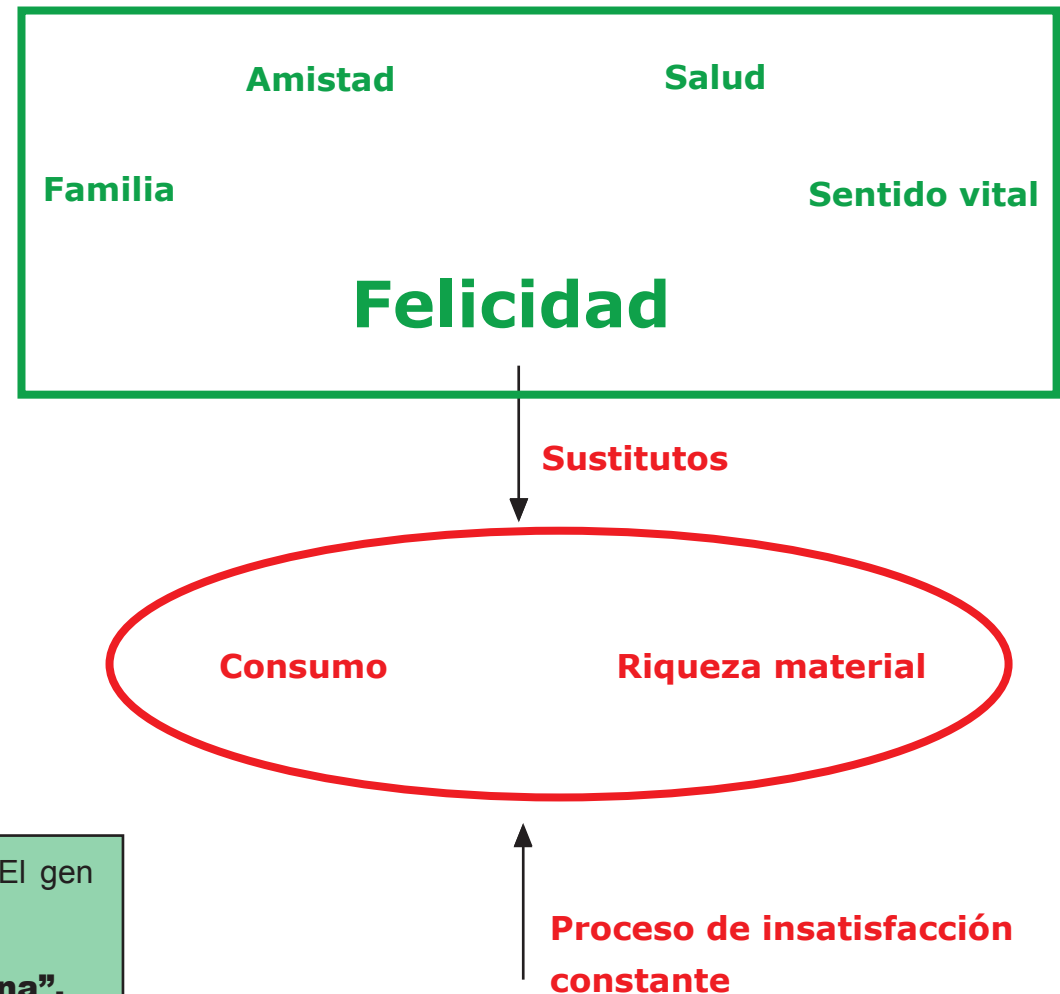
Otra explicación complementaria de la neurosis colectiva por el consumo en las sociedades desarrolladas proviene de los psicólogos evolutivos.

Remontan los **deseos consumistas** a nuestros orígenes ancestrales: la naturaleza humana estaría condicionada por el instinto de supervivencia, y en concreto por el afán sexual de encontrar pareja para reproducirse y mantener la especie.

Esta competición sexual se traduce en conseguir los recursos materiales que pueden facilitar estos objetivos, a medida que la sociedad crece y se hace más rica, aumenta la necesidad de tener más recursos, por lo que se origina un **proceso de insatisfacción constante**.

El biólogo evolutivo Richard Dawkins (autor del bestseller científico “El gen egoísta”) sentencia:

“La sostenibilidad no es intrínseca a la naturaleza humana”.



Consumo y sociedad

El sistema de producción capitalista ha demostrado una capacidad extraordinaria para generar riqueza, pero una vez que el grueso de la población mundial ha salido de la pobreza aparecen nuevos problemas: las desigualdades y la disminución de las relaciones sociales.

Cambios en las relaciones sociales

El sistema competitivo de mercado genera una dinámica de “creación destructora” que mejora en muchos aspectos la vida de las personas, pero también aparece el miedo a verse marginado de ese progreso: perder el trabajo, reducción del estatus profesional...

La **desigualdad genera ansiedad** y las personas que tratan de reducir esta ansiedad mediante el consumo material se sienten más infelices y caen en una espiral de insatisfacción-consumo-satisfacción momentánea y.. vuelta a la insatisfacción-consumo...

A pesar de la revolución social que han propiciado las tecnologías de la comunicación, en los últimos diez años ha disminuido la participación en actividades sociales y comunitarias.

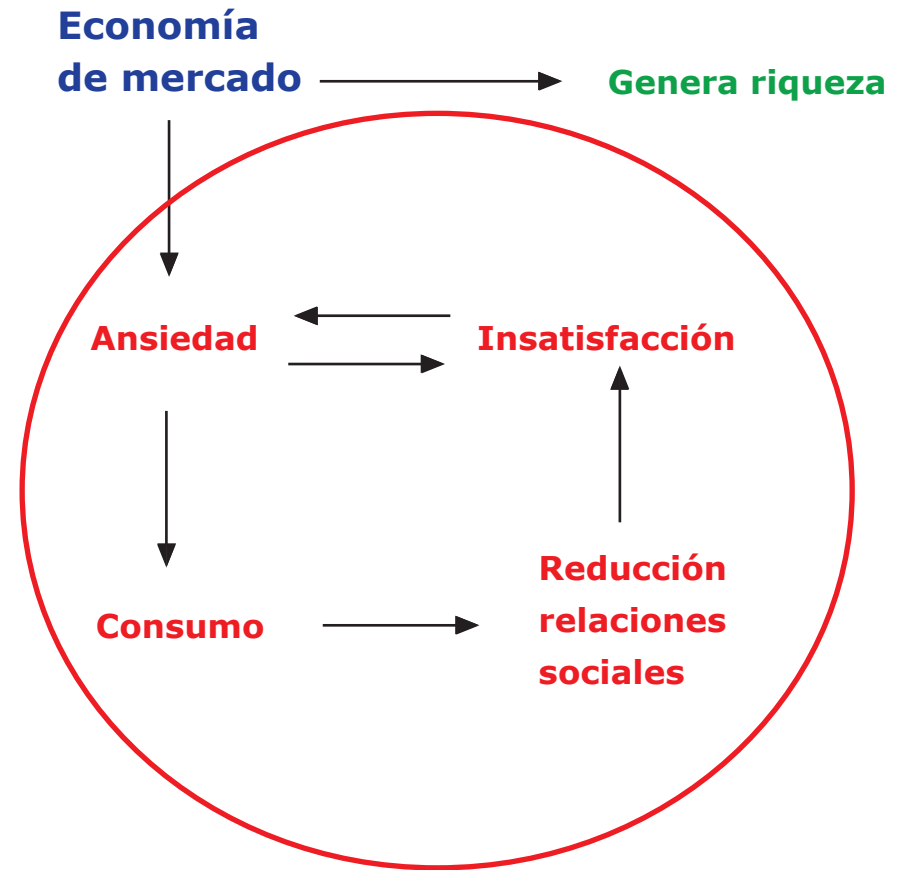
El nivel de opulencia ha llevado a que muchas personas puedan permitirse vivir solas y optar por no mantener relaciones y vínculos familiares no deseados. Todos estos intensos y repentinos cambios han provocado una pérdida de armonía en las relaciones sociales.

I will if you will (yo lo haré si tú lo haces)

Uno de los principales motivos para consumir es la imitación de las pautas de consumo del entorno.

Recientes estudios apuntan a que las personas miden su felicidad en función de **consumir igual o por encima** del círculo que le rodea, prefiriendo, ganar menos dinero si su entorno gana todavía menos.

Esto nos puede dar clave para encontrar los incentivos y estímulos adecuados para establecer pactos sociales de reducción de consumo.



El sueldo del cuñado

En los países desarrollados la percepción de riqueza es muy subjetiva, estando en función del entorno social y familiar que nos rodea. Así, sorprendentemente un factor determinante en el sentimiento de riqueza de un hombre casado suele ser... ¡la **comparación de sus ingresos** con los de su cuñado!.

Consumo sostenible

Sostenibilidad es vivir bien dentro de unos límites, fijando estos límites podemos conjugar el aumento de la población mundial con la aspiración legítima de una gran parte de la humanidad a salir del subdesarrollo y la pobreza.

Cambiar el modelo de consumo

Es prioritario cambiar el modelo de consumo y hay que entender que consumir menos no implica un mundo más pobre, al contrario, puede llevar a una sociedad más rica emocional, espiritual y socialmente.

Para ello, las medidas que se están comenzando a aplicar y de cuyo éxito depende en gran medida la sostenibilidad de nuestro mundo son:

- Crear infraestructuras orientadas a esta sostenibilidad (redes de transportes públicos eficaces y servicios de reciclaje, eficiencia energética y reutilización).
- Promover que los consumidores y productores reciban las “señales” adecuadas para que tengan incentivos a consumir unos productos en lugar de otros.
- Internalizar este consumo sostenible en los precios de los bienes y los factores productivos es un medio ineludible para utilizar el poderoso mecanismo de mercado a favor de la sostenibilidad.
- Fijar límites a la publicidad. Teóricamente la publicidad informa y persuade, pero la fuerte presión de ésta se ha vinculado a graves problemas actuales, por lo que se señala como una de las principales causas de obesidad infantil. Países como Noruega han empezado a emitir “anuncios anticonsumo”.

Sostenibilidad



Cambio modelo de consumo

Infraestructuras
sostenibles

Precios reales

Publicidad
anticonsumista



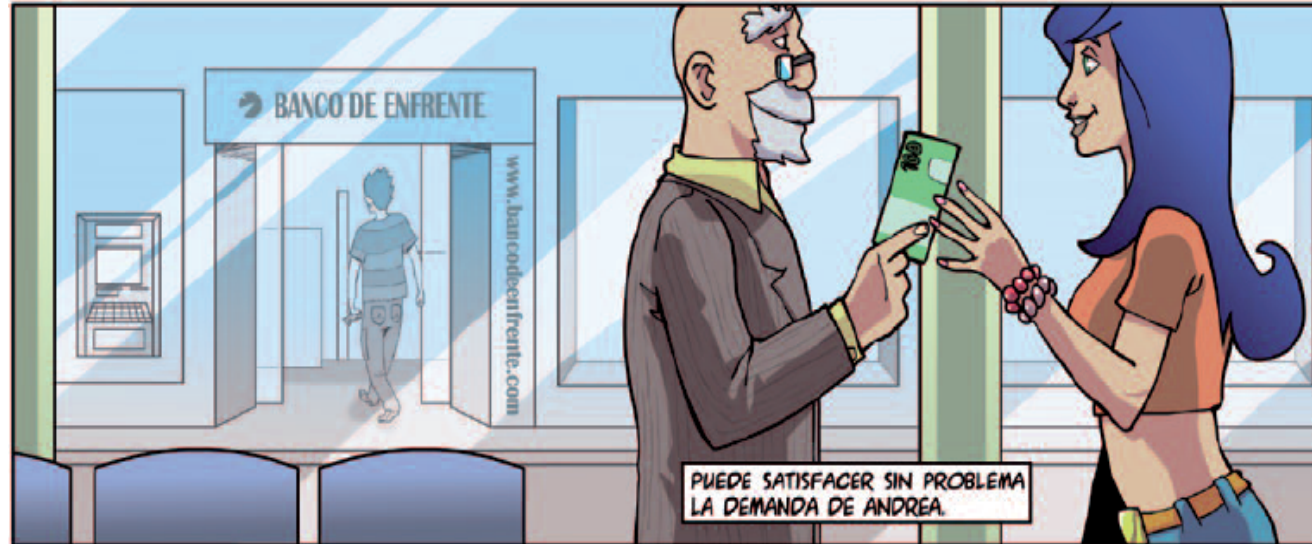
Romper la jaula de hierro del consumismo

La “jaula de hierro” del consumismo

El resultado final es una sociedad atrapada en un creciente consumo por fuerzas que escapan al control de los individuos. Cautivados por los orígenes evolutivos de la humanidad, bombardeados por los anuncios persuasivos y seducidos por la novedad, los consumidores son como niños en una tienda de golosinas, que saben que es malo comer dulce pero no pueden resistirse a la tentación. En este sistema **nadie es libre**. La gente está atrapada por sus propios deseos y las empresas se ven empujadas por la necesidad de generar valor para sus accionistas maximizando sus ganancias. La naturaleza y las estructuras sociales se combinan para encarcelar a las personas en la “jaula de hierro” del consumismo.

Tema 8: Economía personal

1. Cuentas bancarias
2. Préstamos personales
3. Préstamos hipotecarios
4. Tarjetas
5. Reunificación de deudas
6. Presupuesto familiar
7. Sobreendeudamiento, morosos y embargos
8. Acciones y bonos
9. Planes de pensiones



1. Cuentas bancarias

Una cuenta bancaria es un contrato que realizamos con una entidad bancaria en virtud del cual depositaremos en ella una cantidad de dinero.

Según el tiempo en el que resulta exigible, distinguiremos entre las **cuentas corrientes**, las **cuentas de ahorro** y los **depósitos a plazo**.

Cuenta corriente o depósito a la vista

El depositante tiene libertad para retirar en cualquier momento el importe del depósito. La entidad presta un “**servicio de caja**”, comprometiéndose a realizar los cobros y pagos que el cliente le encargue: domiciliarizar recibos, pagar cheques, ordenar transferencias...

Normalmente se ha de tener dinero en la cuenta corriente para poder afrontar los pagos, aunque puede haberse acordado previamente la posibilidad de un anticipo de dinero (**descubierto en cuenta**).

Cuenta o libretas de ahorro

Actualmente tienen un funcionamiento muy similar a las cuentas corrientes.

Normalmente se entrega una libreta física y no permiten talonario de cheques ni domiciliarizar recibos.

Depósitos a plazo

La entrega de dinero queda fijada por un plazo de tiempo determinado.

El interés recibido es mayor que en las otras cuentas, pero la retirada antes del vencimiento del plazo está sujeta a penalizaciones.

Es criterio del Banco de España es que **la penalización no debe ser superior al de los intereses** brutos devengados desde que se contrató el depósito hasta la fecha de cancelación.

Existen muchos tipos de depósitos, en algunos de ellos su rentabilidad está vinculada a la evolución de un índice bursátil.

Diferencias cuenta corriente de cuenta de ahorro

Son dos tipos de depósitos, disponibles a la vista (en cualquier momento) en el caso de la cuenta corriente o con preaviso en el caso de la de ahorro (aunque este requisito cada vez se diluye más y la cuenta de ahorro se asimila en la práctica a un depósito a la vista).

La **diferencia fundamental** entre ambas es que en la cuenta corriente se puede disponer de sus fondos a través de cheques, mientras que la cuenta de ahorro se instrumenta en una cartilla o libreta, cuyos apuntes sustituyen a los extractos, característicos de la cuenta corriente. **Banco de España**

IBAN y CCC

Estándar creado por el Comité Europeo de Estándares Bancarios (ECSB) con el objetivo de facilitar la identificación homogénea de las cuentas bancarias a todos los países. Tanto el IBAN como el CCC (estándar español de cuentas) identifican la misma cuenta bancaria.

El IBAN puede utilizarse en todas las operaciones con el extranjero, con todos los países del mundo, y sirve principalmente para identificar la cuenta bancaria en los pagos internacionales.

Fondos de Garantía de Depósitos

El importe dinerario garantizado tiene como **límite 100.000 euros** por depositante en cada entidad de crédito.

2. Préstamos personales

Producto bancario que permite obtener una determinada cantidad de dinero (capital del préstamo) a cambio de un compromiso de devolverla con los intereses correspondientes. A diferencia de los préstamos hipotecarios, no cuentan con una garantía especial para el recobro de la cantidad prestada, por eso se denominan personales.

Características préstamos personales:

- Destinados a la compra de bienes y servicios de consumo (desde un ordenador hasta un viaje).
- Importe no elevado (1.000 - 40.000 euros).
- Tramitación más ágil que los hipotecarios pero con un mayor tipo de interés.
- Se responde de la devolución del importe, intereses y comisiones, con todos los bienes presentes y futuros.
- Pueden estar sujetos a un tipo de interés fijo o variable (EURIBOR u otros) í

Leasing y renting

El **leasing** es un alquiler con derecho a compra, se denomina arrendamiento financiero.

Al finalizar el período contratado, el cliente puede ejecutar una opción de compra y adquirir el bien.

Presenta ventajas fiscales por lo que es frecuente su uso por empresarios y profesionales.

El **renting** no tiene opción de compra, aunque habitualmente incluye el mantenimiento del bien.

El aval

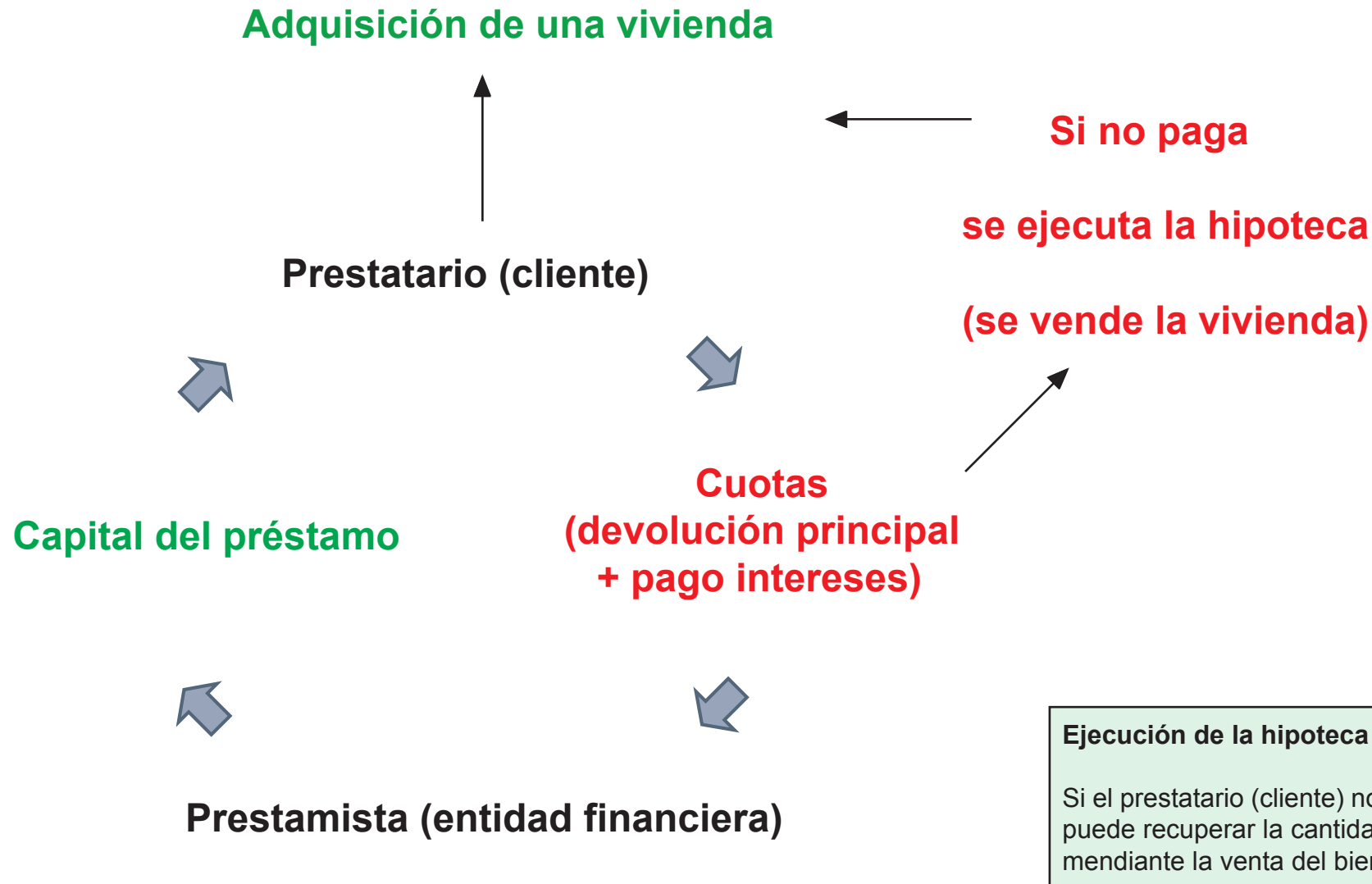
Es un compromiso solidario de cumplimiento de obligaciones.

Si el deudor no cumple, el acreedor podrá pedir al avalista el dinero pendiente de pagar.



3. Préstamos hipotecarios

Producto bancario que permite obtener una gran cantidad de dinero destinado a la compra de una vivienda con la **garantía del pago es la propia vivienda**. El plazo temporal suele ser muy largo (20-35 años) y el tipo de interés más reducido que en los préstamos personales. Pueden estar sujetos a un tipo de interés fijo o variable en función de alguna referencia (EURIBOR u otros). La cuantía del préstamo no suele exceder el 80% del valor de tasación de la vivienda a hipotecar.



4. Tarjetas

Existe una gran diversidad de tarjetas con distintas denominaciones comerciales. La principal diferencia es entre **tarjetas de débito y de crédito**.

Tarjeta de débito

Se emplea para disponer de los fondos depositados en una cuenta corriente o de ahorro. Se puede retirar con ella dinero de cajeros u oficinas bancarias. También se puede pagar en comercios y páginas web.

Las cantidades dispuestas se descuentan instantáneamente de la cuenta. Si no existen fondos suficientes la entidad puede anticiparle una cantidad a cambio del pago de intereses.

Es recomendable establecer límites diarios para retirada de fondos en los cajeros automáticos.

Tarjeta de crédito

Permite disponer de fondos sin necesidad de tenerlos.

Las cantidades dispuestas se devolverán en unos plazos y condiciones fijados de antemano.

Se suelen clasificar en “normal”, “plata” y “oro”, según la cantidad de límite posible.

Comercio seguro

Cuando realices compras por internet es muy recomendable fijarse en:

- La empresa tiene un lugar físico (verificar en el callejero o google maps si existe) y un número de teléfono fijo.
- La barra de navegación, si la web es segura debe figurar “<https://>”. La “**s**” indica que es un sitio de pago seguro.

Diferencia entre préstamo y crédito

Aunque en lenguaje coloquial se confunden existe una diferencia muy importante.

El préstamo es la entrega de una cantidad determinada en un momento determinado.

El crédito en cambio es la posibilidad de disponer de hasta una cantidad determinada a lo largo del tiempo.

Tarjeta de
débito → Disposición
de nuestros
fondos

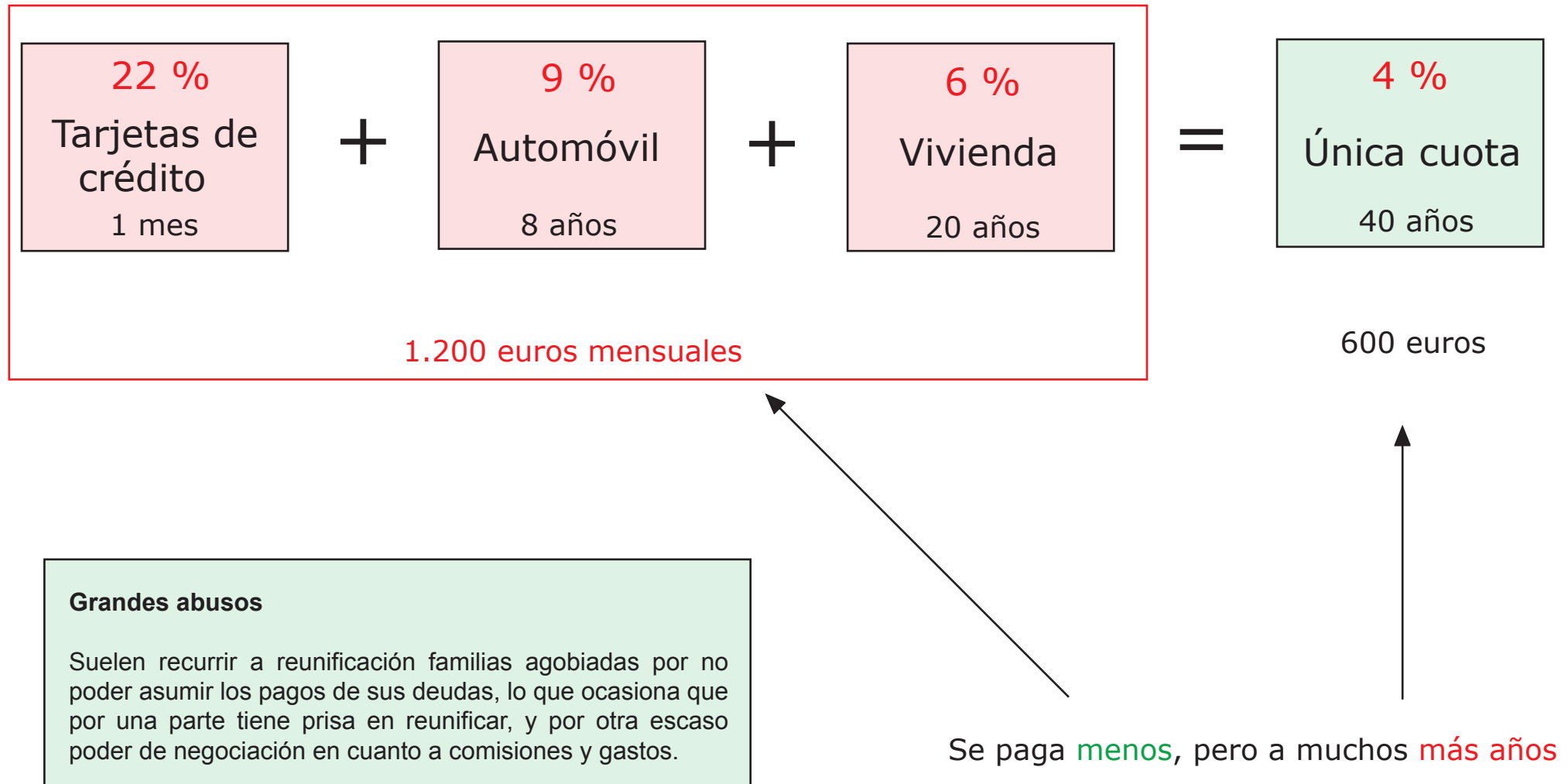
Tarjeta de
crédito → Disposición
de línea de
crédito

5. Reunificación de deudas

Reunificar es agrupar en un único préstamo todos las deudas contraídas (hipoteca, préstamos personales, tarjetas...). El objetivo es pagar menos cantidad al mes, pero en un plazo de tiempo muy superior.

Es requisito tener una vivienda en propiedad ya que la operación es un préstamo hipotecario.

Es muy importante **analizar cuidadosamente los gastos y comisiones**, ya que se incurren en ellos tanto al cancelar las antiguas deudas, como al



6. Presupuesto familiar

El presupuesto sirve para planificar los ingresos y gastos de un período. Es muy útil para controlar el nivel de gasto y evitar problemas de endeudamiento.

Ingresos

Salarios
Rentas
Pensiones
Ayudas
Otros ingresos

Gastos

Hipoteca / Alquiler
Préstamos
Tarjetas
Suministros
Educación
Transporte
Seguros
Ropa
Alimentación
Gastos médicos
Ocio
Otros

Situación familiar

Supéravit presupuestario: $\text{Ingresos} > \text{Gastos}$

Equilibrio presupuestario: $\text{Ingresos} = \text{Gastos}$.

Déficit presupuestario: $\text{Ingresos} < \text{Gastos}$

Capacidad de endeudamiento: 35% Ingresos

Límite máximo endeudamiento: 40% Ingresos

Superávit → Ahorro → Cobro de intereses → Aumento de riqueza

Déficit → Deuda → Pago de intereses → Disminución de riqueza

No es lo mismo **endeudarse para invertir** (negocio, educación...), lo que nos proporcionará una ganancia mayor en el futuro, que paga gasto superfluo.

7. Sobreendeudamiento, morosos y embargos

Estamos sobreendeudados cuando superamos nuestro límite de endeudamiento (40 % de nuestros ingresos netos). Su origen puede ser el descontrol en el gasto, o una causa imprevista grave (desempleo, accidente...).

Límite endeudamiento = 40 % renta disponible



Descontrol

Imprevistos graves



Peligro de convertirse en **moroso** —————> Registros de Morosos (RAI, ASNEF...)



Dificultades para acceder a nuevos créditos

El embargo

Un juez puede requisar los bienes de un moroso si se produce impago. Puede motivar un embargo:

- No pagar cuotas de un préstamo.
- No pagar multas de tráfico o impuestos.
- No pagar deudas con otras personas físicas o jurídicas.

Los registros de morosos

Las entidades financieras consultan estos ficheros antes de autorizar una operación de préstamo o crédito. Una persona puede estar inscrito en ellos y no saberlo. Un motivo habitual es el no haber pagado facturas telefónicas.

8. Acciones y bonos

Los ahorradores, además de poder depositar su dinero en cuentas bancarias y obtener por ello un interés, pueden invertir en otros muchos productos financieros.

Bonos

Un bono es un préstamo que realizamos a una empresa o gobierno. A cambio, obtendremos un interés y cuando esté estipulado, nos devolverán el dinero aportado. Los bonos también se denominan obligaciones o empréstitos.

Son títulos de renta fija, su retribución es independiente de cómo hayan sido los resultados económicos de la empresa. Si la compañía o el gobierno quiebra, si podemos perder la inversión realizada.

Acciones

Un acción es una participación en el capital de una empresa, por lo que al comprarla adquirimos la **condición de socio**. Los beneficios que obtenemos dependerá de los resultados de la empresa, por eso se denominan títulos de renta variable.

Muchos ahorradores no compran acciones esperando el reparto del beneficio, sino que operan en mercados financieros especulando con las diferencias en su precio.

Empréstitos: préstamo dividido en fracciones denominadas bonos. Si se emiten a menos de 18 meses se denominan letras o pagarés y cuando el plazo es superior a los 10 años obligaciones. En otros países a todos los activos de renta fija con plazo superior a un año se les llama bonos.

La **rentabilidad** mide la relación entre el capital invertido y los beneficios obtenidos por esa inversión. Se expresa en %

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Beneficio}}{\text{Capital invertido}}$$

Acciones —————> Renta variable (accionista = socio = dueño empresa)

Bonos —————> Renta fija (obligacionista = acreedor = prestamista empresa)

9. Planes de pensiones

Los fondos de los planes de pensiones, es decir, aquellos fondos creados exclusivamente para cubrir las inversiones, son uno de los grandes inversores del mundo. Muchas veces se habla de los inversores, cuando se refiere a bolsa, pero gran parte de ese movimiento son las decisiones de las gestoras de planes de pensiones.

Un plan de pensiones tiene la desventaja de la poca disponibilidad, es decir, sólo podemos obtener el dinero invertido bajo ciertos supuestos. Cuando decidamos contratar un plan de pensiones tenemos que tener en cuenta que ese dinero no lo vamos a poder tocar hasta la jubilación o una situación crítica tipo invalidez, paro de larga duración o defunción, aunque en este caso será para los herederos. Normalmente, dependiendo del país, los planes de pensiones tienen ventajas fiscales, aunque también hay críticas a los mismos. Normalmente la entidad gestora nos cobrará una comisión de gestión, la depositaria una comisión de depósito y puede haber una comisión de traspaso (en caso de que queramos mover nuestro plan de pensiones a otro que nos dé más rentabilidad, seguridad, fiabilidad, etc.). No obstante, la comisión de traspaso hace tiempo que se prohibió en España para fomentar la competencia (aunque ignoro si sigue en otros países).

Hay informes que recomiendan tomar planes de pensiones por la baja tasa de fecundidad que puede hacer que las pensiones de la Seguridad Social no sean viables, aunque también existen críticas a esos informes que se suelen realizar desde bancos o sus servicios de estudios con el objetivo de asustar y vender más de estos productos financieros.” (fuente El Salmón”).

Plan de pensiones

Un plan de pensiones es un producto financiero de ahorro para la jubilación que permite al inversor realizar aportaciones periódicas que le permitan disponer de un capital o una renta en el momento de la jubilación, en caso de incapacidad o, en caso de fallecimiento, para que puedan disponer del mismo los beneficiarios.

Los mayores fondos de pensiones del mundo

El patrimonio de los 300 mayores fondos de pensiones del mundo creció un 3% en 2014 (frente al 6% en 2013) hasta alcanzar un nuevo máximo de casi 15 billones de dólares, según el último estudio elaborado por Towers Watson y la publicación norteamericana especializada en inversiones Pension & Investments. Hace diez años el patrimonio total de los mayores fondos de pensiones del mundo registró un crecimiento del 27% hasta alcanzar los 8,4 billones de dólares, por encima del anterior máximo de 6,6 billones registrado en 2003. El informe P&I / Towers Watson Global 300 muestra que, por región, Norteamérica registró la mayor tasa de crecimiento compuesto anual durante los últimos cinco años, un 8%, en comparación con Europa (más del 7%) y Asia Pacífico (cerca del 4%). El informe también muestra que los 300 mayores fondos de pensiones del mundo representan cerca del 43% del patrimonio global.

10. Los seguros

El seguro es un medio para la cobertura de los riesgos al transferirlos a una aseguradora que se va a encargar de garantizar o indemnizar todo o parte del perjuicio producido por la aparición de determinadas situaciones accidentales.

Es una fórmula eficaz de cobertura que implica pagar una cierta cantidad por una prestación o indemnización futura en caso de que se presente una situación adversa, que en algunos casos, puede ser extrema (por ejemplo, si se incendia un coche).

El **riesgo** está siempre presente en la vida de las personas; se manifiesta en todas las decisiones que se toman a diario y en todas las actividades que se practican, ya sean de carácter profesional o personal.

Es más, determinados riesgos a veces se asumen simplemente por residir en una determinada ubicación geográfica. Por ejemplo, si vives en el Golfo de México estás expuesto a que un huracán pueda provocar daños importantes.

Lo primero es reconocer el riesgo, es decir, saber que existe y que es posible que ocurra. Si no se identifica, difícilmente se van a poder tomar las medidas adecuadas para su tratamiento.

A continuación, se evalúa su importancia, analizando su probabilidad de aparición y sus consecuencias. En este análisis influye la información que posee cada persona: no es lo mismo conocer a ciencia cierta los límites y características de una situación, que simplemente conocer que existe. También intervienen muchos otros factores: desde la cultura o el estado de ánimo hasta el modo de vida o las creencias de cada persona.

El último paso consiste en seleccionar la mejor respuesta entre las diferentes alternativas. Cada individuo busca esa respuesta ideal, adaptándola a sus recursos, y actúa en consecuencia con el fin de obtener la seguridad que considere suficiente.

Tipos de seguros más frecuentes en la práctica (segurosypensionesparatodos.fundacionmapfre.org)

En los **seguros personales**, el objeto asegurado es la persona. Se protege al individuo ante la ocurrencia de un evento que le afecte directamente, como puede ser el fallecimiento, la supervivencia, la alteración de su salud o, en algunas ocasiones, su integridad psíquica.

Los **seguros patrimoniales** tienen como finalidad principal reparar la pérdida que un asegurado puede sufrir en su patrimonio como consecuencia de un siniestro.

En los **seguros de prestación de servicios** se incluyen aquellos ramos de la actividad aseguradora en los que la obligación del asegurador consiste en la prestación de un servicio al asegurado; en ocasiones también recoge la obligación de otorgar una indemnización económica. Entre estos seguros se encuentran, principalmente, los de defensa jurídica, asistencia en viaje y decesos.

Ejemplos prácticos

Basilio y Andrea estudian por la mañanas un ciclo superior de mantenimiento y trabajan por las tardes y el fin de semana en una tienda de montaje de muebles.

Gana 600 euros netos al mes y decide comprar un coche.

Dado que su trabajo es muy inestable, en todos los bancos le solicitan que su madre avale el crédito.

Está dudando entre comprar un utilitario de 6.000 euros o un coche deportivo más grande y potente de 20.000 euros.

Las propuesta del banco que ha elegido son:

A) Capital = 6.000 euros Plazo = 8 años TAE = 8%

B) Capital = 20.000 euros Plazo = 8 años TAE = 8 %

Utilitario

Importe que solicita	6.000,00 €
Tipo de interés anual	8,00%
Años que solicita el préstamo	8
Duración del préstamo (meses)	96
Cuota a pagar cada mes	84,82 €
Intereses totales pagados	2.142,73 €
Total pagado por el préstamo	8.142,73 €

Deportivo

Importe que solicita	20.000,00 €
Tipo de interés anual	8,00%
Años que solicita el préstamo	8
Duración del préstamo (meses)	96
Cuota a pagar cada mes	282,73 €
Intereses totales pagados	7.142,42 €
Total pagado por el préstamo	27.142,42 €

Basilio está decidido a comprarse el deportivo, es más caro, pero el utilitario le parece muy poco coche para viajar en sus vacaciones.

El joven director de la oficina le advierte que que **la operación supera su límite de endeudamiento 40% de 600 euros = 240 euros** y que seguro que no se la aprobarán en la central.

Basilio que está muy ilusionado con ese coche le insiste, a lo que el director le dice que la única posibilidad es **solicitar un aumento del plazo a pagar hasta los 10 años**, aunque le advierte que es raro que lo concedan para la compra de un coche.

Ejemplos prácticos

El director le imprime el resumen del cuadro de amortización a 10 años:

Deportivo

Importe que solicita	20.000,00 €
Tipo de interés anual	8,00%
Años que solicita el préstamo	10
Duración del préstamo (meses)	120
Cuota a pagar cada mes	242,66 €
Intereses totales pagados	9.118,62 €
Total pagado por el préstamo	29.118,62 €

Al aumentar el plazo → Desciende la cuota
Aumentan los intereses

La central aprueba el préstamo, y Basilio satisfecho encarga el coche.

La alegría dura poco, su amiga Andrea, que trabaja en una agencia de seguros le calcula el precio del seguro a todo riesgo: ¡1.500 euros !

Basilio decide asegurarlo a terceros por 1.000 euros...aunque no sabe de dónde va a sacar el dinero, no tiene absolutamente nada ahorrado.

Recuerda que su tarjeta VISA tiene un límite exacto de 1.000 euros, pudiendo fraccionar la devolución en 12 meses. la TAE es del 22%.

Seguro

Importe que solicita	1.000,00 €
Tipo de interés anual	22,00%
Años que solicita el préstamo	1
Duración del préstamo (meses)	12
Cuota a pagar cada mes	93,59 €
Intereses totales pagados	123,13 €
Total pagado por el préstamo	1.123,13 €

Reflexiones de Basilio:

“123 euros de intereses no son gran cosa comparado con conducir el coche de tus sueños”

“Con lo duro estudio y trabajo...¿Acaso no me lo merezco?”

Ejemplos prácticos

Basilio hace un mes que tiene el coche, por lo que ya no a trabajar en autobús (bonobus=20 euros/mes), el único problema es pagar un parking cercano a su trabajo (60 euros/mes) y la gasolina (100 euros/mes). Además, como no le hace gracia que un coche tan bonito “duerma en la calle”, ha alquilado una plaza de garaje por 80 euros/mes. Siendo previsora ha calculado que los gastos anuales de mantenimiento son 600 euros.

BUS		COCHE	
20 €	BONOBUS	242 €	CUOTA
		100 €	GASOLINA
		60 €	PARKING
		100 €	GARAJE
		93 €	SEGURO
		50 €	MANTENIMIENTO
20 €		645 €	

!No tiene dinero ni para tomar un café!

Decide que una buena idea puede ser deshacerse del coche...En el concesionario le dicen que por el coche nadie le dará más del 80% de su valor de compra.

¡ 16.000 euros! ¡ Si lo vendo pierdo 4.000 euros!

Andrea le dice que sea realista, asuma que se ha equivocado, lo venda y amortice la mayor parte del préstamo. Ha sido una lección cara, pero no puede mantener el coche.

Pago del préstamo después de amortizar 16.000 euros

Importe que solicita	4.000,00 €
Tipo de interés anual	8,00%
Años que solicita el préstamo	10
Duración del préstamo (meses)	120
Cuota a pagar cada mes	48,53 €
Intereses totales pagados	1.823,72 €
Total pagado por el préstamo	5.823,72 €

La lección aprendida le costaría 48,53 euros durante 10 años...

Como llega el verano y Basilio tenía previsto un viaje por Europa con el coche, decide posponer la decisión. Calcula que para el viaje necesita 2.000 euros, por lo que podría (con otra VISA que tiene) obtener 4.000 y pagarlos en 2 años. Con los 2.000 restantes “irá tirando”, además en breve acabará el ciclo superior y ya podrá trabajar a jornada completa en mejores empleos.

Ejemplos prácticos

El préstamo con la VISA sería:

Importe que solicita	4.000,00 €
Tipo de interés anual	22,00%
Años que solicita el préstamo	4
Duración del préstamo (meses)	48
Cuota a pagar cada mes	126,02 €
Intereses totales pagados	2.049,17 €
Total pagado por el préstamo	6.049,17 €

“Con 2.000 euros me voy de vacaciones...y con los otros 2.000 puedo tirar 4 meses más hasta que mejoren las cosas...” piensa Basilio

Ese verano es nefasto...**la empresa en la que trabajaba cierra**...durante las vacaciones no puede dormir con la preocupación de cómo pagará sus deudas y sufre **un grave accidente en el que destroza totalmente su bonito deportivo**.

No tiene trabajo ni coche...i y debe 25.000 euros !

Como **su madre le avaló**, ahora tiene que responder de su principal deuda. Ella gana 1.200 euros al mes y tiene un préstamo hipotecario del que le quedan por pagar 70.000 euros. La cuota es de 409 euros mensuales durante los próximos 25 años.

Préstamo hipotecario madre

Importe que solicita	70.000,00 €
Tipo de interés anual	5,00%
Años que solicita el préstamo	25
Duración del préstamo (meses)	300
Cuota a pagar cada mes	409,21 €
Intereses totales pagados	52.763,91 €
Total pagado por el préstamo	122.763,91 €

La madre de Basilio estaba ya endeudada en el 30% de sus ingresos netos...ahora encima debe hacerse cargo de las deudas de su joven hijo.