

TOSCANO HERNANDEZ RICARDO MAURICIO
ROSETO ORTIZ TONNY FABIAN
VACA ZARATE ANGEL GILBERTO
VITERI ESTEVEZ PABLO ANIBAL

INTRODUCCION A LA ECONOMIA



EDWARDS DEMING®
saber qué hacer y cómo hacerlo

compAs
Grupo de capacitación e investigación pedagógica

Primera edición: febrero 2019
© Ediciones Grupo Compás 2019

ISBN: 978-9942-33-283-7
Diseño de portada y diagramación: Grupo Compás

Este texto ha sido sometido a un proceso de evaluación por pares externos con base en la normativa de la editorial.

Quedan rigurosamente prohibidas, bajo las sanciones en las leyes, la producción o almacenamiento total o parcial de la presente publicación, incluyendo el diseño de la portada, así como la transmisión de la misma por cualquiera de sus medios, tanto si es electrónico, como químico, mecánico, óptico, de grabación o bien de fotocopia, sin la autorización de los titulares del copyright.

Guayaquil-Ecuador 2019

INTRODUCCION A LA ECONOMIA

Autores

TOSCANO HERNANDEZ RICARDO MAURICIO
ROSETO ORTIZ TONNY FABIAN
VACA ZARATE ANGEL GILBERTO
VITERI ESTEVEZ PABLO ANIBAL

INTRODUCCION A LA ECONOMIA

Autor.

TOSCANO HERNANDEZ RICARDO MAURICIO

ROSERO ORTIZ TONNY FABIAN

VACA ZARATE ANGEL GILBERTO

VITERI ESTEVEZ PABLO ANIBAL

Experiencia académica:

Docentes Superior del Instituto Tecnológico
Corporativo Edwards Deming.

Este libro fue elaborado en el contexto de desarrollo de la educación por el Instituto Superior Tecnológico Corporativo Edwards Deming, sus contenidos son una estructura básica para lograr un proceso de aprendizaje ideal.

El documento mantiene una revisión de doble par ciego lo que permite considerarse como una obra que contribuye con la formación profesional, consiguiendo el aval de universidades en América como la Universidad de Oriente y UO University.

Contenido

Introducción	9
Capítulo I	10
Introducción a la economía.....	10
Factores productivos	10
Los problemas económicos fundamentales.....	12
La Frontera de Posibilidades de Producción FPP	14
<i>La eficiencia económica</i>	15
<i>El crecimiento económico</i>	16
<i>El costo de oportunidad</i>	17
El mercado.....	18
<i>Tipos de mercados</i>	19
Microeconomía y Macroeconomía.....	22
<i>Microeconomía</i>	22
<i>Macroeconomía</i>	22
<i>La economía internacional</i>	23
Economía Positiva y Economía Normativa.....	23
<i>Economía Positiva</i>	23
<i>Economía Normativa</i>	23
El flujo circular de la renta	24
Capítulo II	26
Macroeconomía.....	26
El PIB	26
Cómo se mide el PIB	27
PIB nominal versus PIB real	29
Otros indicadores de la renta de un país	31
Ejercicios	32
El Mercado de bienes	35
La Demanda Agregada	36
<i>La curva de demanda agregada</i>	37

<i>El Modelo IS-LM</i>	38
Equilibrio en el mercado de bienes.....	39
La Oferta Agregada	40
<i>El largo plazo: la curva de oferta agregada vertical</i>	41
<i>El corto plazo: La curva de oferta agregada horizontal</i>	42
Multiplicadores	42
Ciclos Económicos	42
EL Dinero	44
<i>Demanda de Dinero</i>	44
<i>Oferta de Dinero</i>	47
Teorías Económicas.....	49
<i>Escuela keynesiana</i>	49
<i>Escuela Clásica</i>	50
Precios	51
<i>Valor del precio</i>	51
<i>Funciones de los precios</i>	52
<i>Estrategias de precio</i>	53
Canasta Vital	53
La Canasta Básica Familiar	54
Balanza Comercial.....	54
<i>Balanza de pagos</i>	55
<i>Estructura de la balanza de pagos</i>	55
Midiendo el costo de la vida	56
El índice de precios al consumo (IPC)	57
<i>Como se calcula el índice de precios al consumo</i>	57
<i>Calculando el índice de precios al consumo y la tasa de inflación</i>	57
DEFLACTOR DEL PIB	58
Problemas de la medición del costo de vida.....	58
<i>Introducción de nuevos productos</i>	59
<i>Cambios no medibles en la calidad</i>	59

<i>Problemas en la medición del IPC</i>	59
<i>El deflactor del PIB y el IPC</i>	59
<i>Las cifras monetarias en diferentes momentos</i>	60
<i>Tipos de interés nominales y reales</i>	60
<i>Funciones del banco central</i>	60
<i>Base monetaria</i>	60
Capítulo III	62
Microeconomía	62
Introducción	62
La microeconomía y el mercado	62
<i>La oferta</i>	63
<i>La demanda</i>	64
<i>Mecanismo del mercado. El equilibrio del mercado</i>	66
<i>Variaciones en el equilibrio del mercado</i>	67
<i>Elasticidades de la oferta y de la demanda</i>	69
<i>La elasticidad–precio de la demanda</i>	69_Toc51327006
<i>La producción, los costes y los beneficios</i>	71
<i>Las decisiones clave de la empresa</i>	72
<i>La función de producción</i>	72
<i>La producción y el corto plazo: Factores fijos y variables</i>	73
<i>El producto total y el producto marginal</i>	73
<i>La ley de los rendimientos decrecientes</i>	74
<i>El producto medio</i>	74
Glosario	78
Referencias Bibliográficas.....	93

Introducción

Toda sociedad basa su economía en el trabajo de sus miembros. Este trabajo se traduce en la producción de una serie de bienes y servicios destinados al consumo y satisfacción de las necesidades de sus ciudadanos.

La economía se ocupa de los temas que se relacionan con la satisfacción de las necesidades tanto individuales como sociales.

La palabra economía se deriva de los vocablos griegos *Oikos* (orden) y *Nomos* (casa), es decir, etimológicamente significa el orden en la casa, o la buena administración doméstica.

Cuando la economía se traslada del ámbito familiar al ámbito social o político (*Polis*, ciudad), nos encontramos en el ámbito de la economía política, esto es, la mejor administración y utilización de los recursos de la sociedad.

Capítulo I Introducción a la economía



La **economía** es una ciencia social que estudia la producción, distribución, circulación y consumo de bienes y servicios producidos por una sociedad, para satisfacer sus necesidades. La economía entonces, estudia la forma cómo las sociedades administran los escasos recursos que disponen para producir aquellos bienes y servicios que satisfacen ilimitadas necesidades de sus miembros. (Paul Krugman, 2015).

El problema económico surge porque las necesidades humanas son ilimitadas, en tanto que los recursos económicos utilizados para satisfacerlas son escasos. La consecuencia de esta escasez de recursos es la necesidad de **elegir**. El propósito de la economía, desde este punto de vista, es la asignación eficiente de los recursos de forma que se obtenga el máximo nivel de bienestar social.

Factores productivos

Como hemos visto, los bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades de una sociedad se obtienen a partir del trabajo de sus miembros. Para ello la sociedad necesita de los denominados factores productivos. Los **factores productivos**, son aquellos recursos que una sociedad emplea para la producción. Éstos se combinan en la función de producción, con el fin de obtener una amplia gama de bienes y servicios, cuyo objetivo es el consumo humano o su posterior uso en la producción de otros bienes.



Tradicionalmente, los factores productivos se los ha dividido en tres categorías: la **tierra** o recursos naturales, el **trabajo**, y el **capital**.

El factor de producción **tierra**, no se refiere únicamente a la tierra cultivable, o aquella utilizada para desarrollar actividades productivas como la cría de ganado, construcción de edificios, etc., sino que incluye, además, a todos los recursos naturales de utilidad en la producción de bienes y servicios, como los bosques, los yacimientos minerales, las fuentes y depósitos de agua, la fauna, es decir, todos aquellos elementos naturales que pueden incorporarse a las actividades económicas.

El **trabajo** comprende todas las capacidades físicas e intelectuales que poseen los trabajadores y que son necesarias para la producción de bienes y servicios. El hombre con su capacidad de trabajo se convierte en organizador, conductor y ejecutor de la producción.

El **capital** refiere a todos aquellos bienes elaborados no dedicados al consumo, en los cuales se ha hecho una inversión y que contribuyen a la producción de otros bienes, por ejemplo, máquinas, equipos, edificios, fábricas, bodegas, herramientas, transporte, etc. También se identifica como capital al dinero, y dado que el dinero por sí solo no contribuye a la elaboración de otros bienes, se lo considera como un factor de producción cuando está destinado a la inversión o compra de otros factores productivos.

En la actualidad se reconoce a la **tecnología** como otro factor productivo, por cuanto es parte del progreso económico de las sociedades. Se refiere al conjunto de conocimientos y técnicas que, aplicados a la producción, permiten a las empresas solucionar problemas, modificar su entorno y adaptarse al medio ambiente.



Otro nuevo factor de la producción es la denominada **habilidades empresariales**. Se refiere a un conjunto de recursos humanos que permiten al empresario tomar la iniciativa para

combinar recursos materiales, recursos naturales, recursos humanos, y recursos tecnológicos para producir un bien o servicio. Los empresarios asumen riesgos y son capaces de generar nuevas ideas acerca de qué producir y cómo producir.



La combinación de todos estos factores productivos define, en cierta medida, el potencial productivo de una sociedad.

Los problemas económicos fundamentales

Toda sociedad enfrenta un problema económico básico: ¿cómo satisfacer las necesidades de sus miembros utilizando sus recursos limitados? La importancia de la actividad económica reside en la necesidad de elegir la forma en que utilizará sus diversos medios productivos para conseguir estos objetivos.

El hecho de que los factores productivos se encuentren disponibles en cantidades limitadas, condiciona la producción de bienes y servicios, cuestión que se evidencia al considerar tres problemas económicos fundamentales a los cuales cualquier sociedad se enfrenta y debe responder: ¿Qué producir? ¿Cómo producir? ¿Para quién producir? Estas tres interrogantes se sitúan en tres niveles diferentes.



– **¿Qué producir?**

La pregunta, ¿qué bienes y servicios se van a producir y en qué cantidad? es de carácter económico. La respuesta a esta pregunta implica elegir qué bienes y servicios finales se van a obtener con estos recursos productivos y en qué cantidad se van a producir.



Las distintas opciones para resolver el problema dependerán de las necesidades que tenga la sociedad y de los recursos de que disponga su economía.

– **¿Cómo producir?**

La respuesta a esta pregunta de carácter técnico define la forma en que serán utilizados los recursos para maximizar su eficiencia. Se refiere a la organización de la producción, es decir, quién se va a encargar de llevar a cabo la actividad productiva, cuál será la tecnología empleada en la producción, cuáles son los recursos materiales necesarios y cómo van a combinarse, el tipo de mano de obra, el proceso de producción, etc.

Como sabemos, la dotación de los factores productivos difiere de un país a otro, lo cual implica que cada sociedad debe decidir la forma en que utilizará su tecnología, las fuentes de energía que podrá utilizar en la producción, etc.



– **¿Para quién producir?**



Esta pregunta de carácter social exige la elección de los consumidores a los cuales debe llegar el producto final. La forma en que se distribuirá la producción total entre los miembros de la sociedad dependerá del modelo social organizacional que tenga, es decir, si se trata de una economía de mercado dependerá de la capacidad de compra de los distintos consumidores, de sus gustos y preferencias, etc., además de la forma en que serán distribuidos.

La Frontera de Posibilidades de Producción FPP



Como hemos visto, todos los países disponen de una determinada cantidad de factores productivos, por tanto, no pueden producir cantidades ilimitadas de bienes y servicios necesarios a partir de escasos medios para producirlos.

Las posibilidades de producción de una economía no solo dependerán de la cantidad de factores productivos disponibles, sino también de la forma en la que se combinan en la producción, con la tecnología disponible. La Frontera de Posibilidades de Producción (FPP) muestra las combinaciones de las cantidades máximas de bienes y servicios que es capaz de producir una economía con los recursos y la tecnología disponible, en un determinado periodo. (Francisco Mochón, 2008).

Muestra el dilema de la elección ya que, producir una mayor cantidad de un bien implica producir una menor cantidad de otro. Si para aumentar el nivel de producción de un bien hay que disminuir la cantidad producida del otro, significa que la

curva de FPP tiene una pendiente negativa, es decir, la curva es descendente.

Para comprender mejor este concepto, suponemos que una economía, en la que se producen miles de bienes y servicios, y donde las alternativas de elección son innumerables, se limita a la producción únicamente dos tipos de bienes, alimentos y computadoras, utilizando sus factores productivos en su totalidad. Los datos de la siguiente tabla muestran las posibles combinaciones hipotéticas en las que se pueden producir tales bienes.

Cantidad de Computadoras	Cantidad de Alimentos
0	16
1	15,7
2	14
3	10,8
4	4
5	0

Tabla 1: **Combinaciones de producción**

Fuente: Autor.

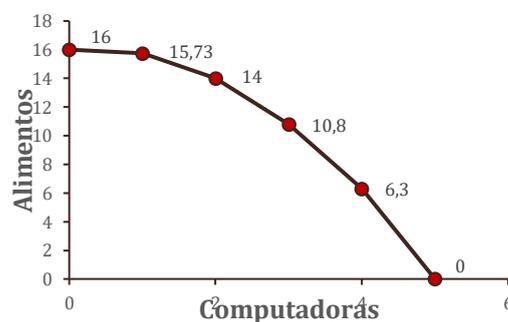


Ilustración 1: **Frontera de Posibilidades de Producción**

Fuente: Autor.

La eficiencia económica

Cualquier punto situado sobre la gráfica de la FPP muestra una combinación óptima de bienes y servicios que la economía puede producir; se dice que la economía es eficiente productivamente. Por tanto, un punto por debajo de la FPP, como el punto A, es una combinación ineficiente de recursos económicos, pues habrá recursos no utilizados. Al contrario, un punto por encima de la FPP, como el punto B, representará un nivel de producción inalcanzable, por cuanto la sociedad no tiene los suficientes recursos para producir esa combinación de bienes.

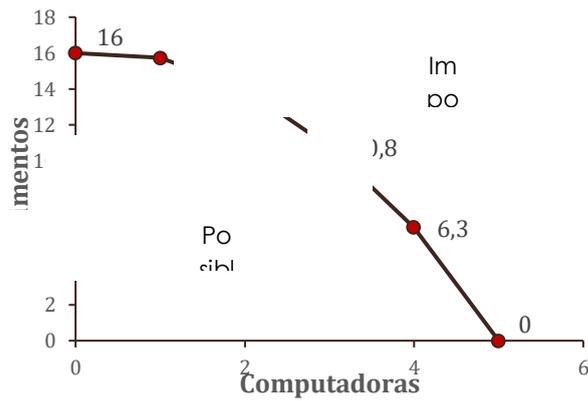


Ilustración 2: **Frontera de Posibilidades de Producción y la eficiencia económica**
Fuente: Autor.

El crecimiento económico

Si bien la curva FPP muestra las opciones máximas de producción factibles con los recursos disponibles, niveles de producción por encima de la FPP son inalcanzables. Sin embargo, con el transcurso del tiempo tales puntos pueden ser posibles de ser alcanzados si la capacidad productiva de la economía crece, esto es, si la FPP se desplaza hacia la derecha.

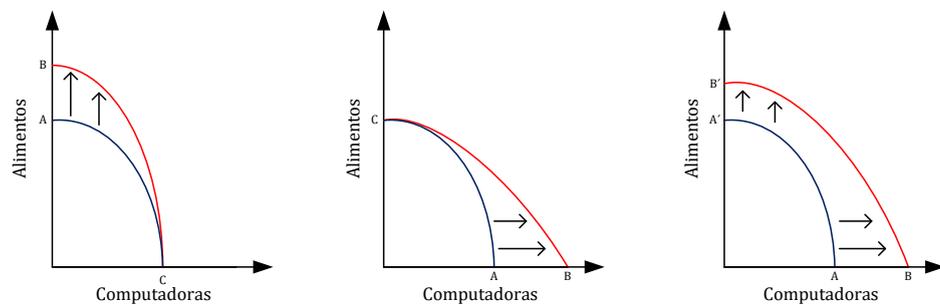


Ilustración 3: **Frontera de Posibilidades de Producción y el crecimiento económico**
Fuente: Autor.

El crecimiento económico supone el incremento de la capacidad productiva de una economía y puede tener lugar por cualquiera de las siguientes razones: una mejora de la tecnología de producción; mejores métodos de producción de bienes y servicios; un aumento de la inversión; el aumento de la fuerza de trabajo; o, el hallazgo de nuevos recursos naturales.

El costo de oportunidad



El costo de oportunidad puede también ser explicado mediante la FPP. Esta curva, como sabemos, recoge todas las combinaciones de producción de bienes que se pueden elaborar al emplear todos los factores productivos disponibles. Se produce eficientemente, porque no se puede producir una cantidad mayor de un bien sin producir una menor del otro. Entonces nos encontramos en la disyuntiva de que, el producir más de un bien implica el renunciar a producir y consumir determinada cantidad de otro. Dicha renuncia se asocia en economía al concepto de *costo de oportunidad*. El **costo de oportunidad** de un bien o servicio “es la alternativa de mayor valor a la que renunciamos de la actividad que elegimos”. (Parkin Michael, 2007).

En nuestra gráfica se observa que, para aumentar la producción en una unidad de computadores, se requiere renunciar a producir dos unidades de alimentos. El coste de oportunidad se mide en unidades físicas en vez de unidades monetarias.

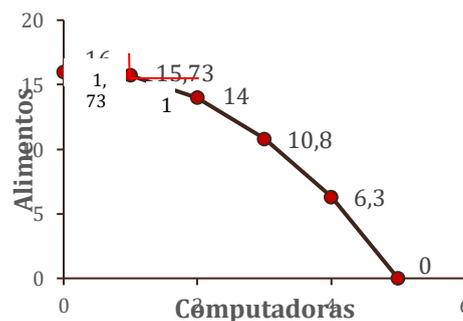


Ilustración 4: **Frontera de Posibilidades de Producción y el costo de oportunidad**

Fuente: Autor.

El mercado



Comúnmente el término *mercado* evoca en nosotros la imagen de una instalación física concurrida para realizar la compra y venta de bienes y servicios, pero solo algunos mercados son lugares físicos donde se reúnen compradores y vendedores para realizar sus operaciones comerciales. Como consecuencia del progreso, sobre todo de las telecomunicaciones, este concepto de carácter localista ha pasado a ser más abstracto.

El **mercado**, como concepto económico, define a un conjunto de instituciones, procedimientos, personas, relaciones sociales e infraestructuras que participan en la compra y venta de los bienes y servicios, esto es, compradores y vendedores que interactúan entre sí. El mercado es entonces, "un mecanismo por medio del cual los compradores y los vendedores interactúan para fijar los precios e intercambian bienes y servicios" (Mochón, 2006).

En una economía de mercado, todos los bienes y servicios tienen un precio, que se determina por la intervención de la oferta (vendedores) y la demanda (compradores), es decir, el precio opera como un mecanismo de ajuste entre la oferta y la demanda. El precio de equilibrio representa el valor al cual compradores y vendedores intercambian una cantidad de bienes de manera voluntaria.

En el **mercado**, los precios actúan como un incentivo en las decisiones de los productores y consumidores; así por ejemplo, precios altos estimulan la producción y desestiman el consumo de un bien; precios bajos desestiman la producción y estimulan el consumo.

Esto porque los agentes que participan en el mercado buscan maximizar sus propios beneficios, esto es, actúan económicamente de forma racional. Plantean sus problemas de manera lógica y por ende las soluciones que eligen son las mejores; el principal objetivo de los empresarios será conseguir el mayor beneficio de sus inversiones.

Tipos de mercados

Los mercados pueden clasificarse de acuerdo a varias categorizaciones, una de ellas es por el número de compradores y vendedores que participan en el mercado.

La competencia es la forma en la cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios, y de elegir quiénes comprarán estos bienes y servicios. Esto se traduce en una situación en la cual los oferentes buscan la forma para ser preferidos por los consumidores y los consumidores, a su vez, para poder acceder a la oferta limitada.

a. Mercado de competencia perfecta



La competencia perfecta es una idealización de los mercados en la que la interacción libre de la oferta y la demanda determina el precio. Se tiene básicamente cuando hay muchos compradores y muchos vendedores, de forma que ningún agente es capaz de influir sobre el precio, todos compran y venden un mismo bien o servicio.

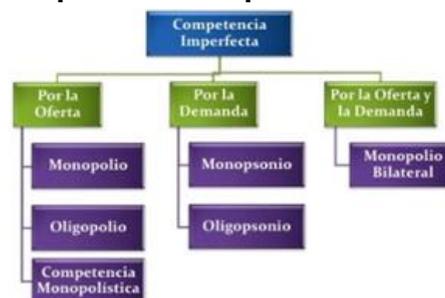
Esta condición se obtiene bajo las siguientes características:

- Que exista un elevado número de oferentes y demandantes, lo cual implica que ninguno de ellos ejercerá influencia alguna sobre el precio en el mercado global.
- La homogeneidad del producto, supone que no existen grandes diferencias entre los bienes y servicios que venden las diferentes empresas en un mercado y generan la misma satisfacción en los consumidores.
- La transparencia del mercado, es decir, requiere que todos los participantes tengan pleno conocimiento de las condiciones generales en las que opera el mercado.
- La libertad de entrada y salida de empresas, significa que no existen barreras de entrada y todas las empresas participantes podrán entrar y salir del mercado cuando lo deseen.

- Las empresas son precio-aceptantes, es decir, las empresas individualmente no tienen la capacidad para fijar el precio del producto y venden sus productos al precio que ha sido fijado por el mercado. (Mochón, 2006).

Esta concepción es más que todo teórica, pues en realidad es muy complicado encontrar un mercado con las características necesarias para considerarlo de competencia perfecta. El mercado financiero es el que más se asemeja a la competencia perfecta.

b. Mercado de competencia imperfecta



En un sector de la industria o mercado se presenta competencia imperfecta cuando alguno de los agentes posee algún grado de control sobre los precios. Así, el precio no se acepta como un dato externo, sino que los oferentes o demandantes intervienen en su determinación.

Existen tres formas de competencia imperfecta.

— **El monopolio:** Este tipo de mercado es el caso extremo de la competencia imperfecta. Se da cuando existe un único oferente que tiene control absoluto sobre el manejo del precio o la cantidad producida de un bien o servicio. El empresario monopolista fija el precio buscando maximizar sus ganancias, aunque solo puede aumentar sus ventas si disminuye el precio. Los consumidores en cambio están en clara desventaja pues deben acomodarse a los precios, cantidad y calidad que ofrece el monopolio. Implica, además, que no existe ningún producto sustituto que pueda reemplazar el producto del vendedor monopolista.

Entre las causas que determinan la existencia de varios tipos de monopolios pueden ser, el control exclusivo de un factor productivo por parte de una empresa o el dominio de las fuentes más importantes de la materia prima indispensables para la producción de un bien; la existencia de barreras a la entrada a través de derechos legales como patentes para protección legal de inventos o marcas, o concesiones

administrativas que otorga el sector público para la producción de un bien o servicio que restringen el número de empresas que operan en un mercado; la existencia de un mercado de gran tamaño que requiere una enorme infraestructura inicial lo que hace inviable la entrada de numerosas empresas; el control tecnológico que una empresa puede tener para ofrecer su producto como si fuera único.

En la actualidad, el Estado busca limitar esta forma de competencia mediante la legislación antimonopolio, elaborando leyes y reglamentaciones destinadas a fomentar la competencia en la economía prohibiendo todo lo que pueda acarrear algún tipo de ineficiencia en el mercado.

— **El oligopolio:** Es una forma de mercado de competencia imperfecta en la cual hay muchos demandantes y pocos oferentes, por lo que éstos pueden influir sobre el precio. Debido a que hay pocos participantes en el mercado las decisiones de una empresa, pueden afectar las decisiones de las otras, de tal forma que ninguna de ellas puede imponerse totalmente en el mercado. Por ello hay una lucha constante entre ellas para poder llevarse la mayor parte de la cuota del mercado; toman decisiones estratégicas continuamente, considerando las fortalezas y debilidades de la estructura empresarial de cada una.

Entre las causas para la existencia de oligopolios puede ser: el control de la producción o distribución de una materia prima, bien o servicio; la necesidad de grandes inversiones iniciales para iniciar la actividad económica; la existencia de determinados sectores que se encuentran regulados por el sector público son barreras legales.

— **El monopsonio:** Es una estructura de mercado en donde existe un único demandante o empresa compradora. Constituye una forma de controlar los precios por ser el comprador el único demandante del mercado y los numerosos oferentes deben adaptarse a sus exigencias en precios y cantidades. Esto le permite al comprador obtener más beneficios de los que podría obtener en un mercado competitivo. El siguiente cuadro resume los diferentes tipos de mercados.

Como ejemplo de monopsonio tenemos la venta de armamento al único cliente posible, el Estado. Otro ejemplo, la

empresa que vende camiones para la recolección de basura de una ciudad, tendrá como único comprador a la alcaldía.

Oferta Demanda	Un solo comprador	Unos pocos compradores	
Un solo vendedor	Monopolio bilateral	Monopolio parcial	
Unos pocos vendedores	Monoposonio parcial	Oligopolio bilateral	
Muchos vendedores	Monoposonio	Oligoposonio	

Tabla 2: **Resumen de los diferentes tipos de mercados**

Fuente: Economía, F. Mochón, C. Larroulet, 1998.

Microeconomía y Macroeconomía

La teoría económica está constituida por dos grandes enfoques: uno es la microeconomía y el otro es la macroeconomía.

Microeconomía

La **microeconomía** es parte de la teoría económica que estudia el comportamiento y las decisiones de los agentes económicos, esto es, las economías domésticas y los empresarios, la forma cómo interactúan entre sí en los mercados individuales y cómo se establecen los precios en tales mercados. (Mochón, 2006). Entonces, los elementos básicos en los que se centra el análisis microeconómico son los bienes, los precios, los mercados y los agentes económicos.

Macroeconomía

La **macroeconomía** es la parte de la teoría económica que centra su estudio en el comportamiento de la economía en su conjunto, a partir de la evolución de las variables macroeconómicas o agregados económicos tales como: el producto interno bruto, el consumo, la inversión, el nivel general de precios, el nivel de empleo, el gasto público, los ciclos económicos, la inflación, la producción, el valor de los bienes y servicios que se producen, los recursos productivos y el comportamiento general de los precios, así como los efectos de las políticas gubernamentales sobre estas variables. Estudia las expansiones y las recesiones, de la producción total de bienes y servicios de la economía y su crecimiento, de las tasas de inflación y desempleo, de la balanza de pagos y los tipos de cambio. (Rudiger Dornbusch, 2008).

La macroeconomía se ocupa del funcionamiento de la economía en su conjunto para tener una visión simplificada

sobre ésta para actuar sobre las variables que afectan el nivel de la actividad económica de un determinado país.

En términos generales, pone énfasis en las reacciones en cadena que se producen sobre toda la economía cuando se modifica algún aspecto de la misma; y, sobre todo, centra su atención en las que afectan a las principales cuestiones económicas como el crecimiento y desarrollo de un país.

La economía internacional

La ***economía internacional*** es la rama de la economía cuyo objeto de estudio son las transacciones económicas de un país con el resto del mundo. Estos movimientos económicos que realiza un país pueden ser de carácter comercial, financiero, tecnológico, monetario y turístico, entre otros, sobre todo desde el punto de vista la macroeconomía. En este sentido toma en cuenta aspectos tan importantes como el problema del cambio de moneda y la balanza de pagos.

Economía Positiva y Economía Normativa

Por otro lado, debemos hacer una distinción entre dos grandes ramas de estudio dentro de la economía: la economía positiva y la economía normativa.

Economía Positiva

La ***economía positiva***, estudia los fenómenos económicos tal como han sucedido o pueden suceder. Es decir, describe los problemas que afectan a la economía desde un punto de vista objetivo, sin mencionar si los resultados serán positivos o negativos.

Algunos ejemplos de lo que representa la economía positiva pueden ser: El crecimiento del PBI durante el 2015 fue de 1.3%; el incremento del salario mínimo vital fue del 3%; los tipos de interés a las inversiones que hacen las empresas aumentaron; la inflación durante el mes de mayo disminuyó un 3%; etc.

Economía Normativa

La ***economía normativa***, difiere de la economía positiva, por cuanto esta se encarga de dar opiniones personales de manera subjetiva acerca de lo que realmente debería ser basándose en juicios de valor y no en razonamientos científicos. Sus proposiciones responden a criterios éticos, ideológicos o políticos sobre lo que se considera bueno o malo.

Desde un punto de vista normativo, en economía se formulan prescripciones sobre el sistema económico como: El gobierno debería bajar los impuestos; las pensiones jubilares deberían aumentarse; la población urbana crece debido a la falta de políticas agrarias del gobierno; el incremento del IVA perjudica más a las personas de bajos recursos; etc.

El flujo circular de la renta

El **flujo circular de la renta** es un modelo esquemático que sirve para explicar de forma sencilla el funcionamiento básico de una economía, es decir, muestra los flujos de las transacciones económicas, la naturaleza de las transacciones que éstos llevan a cabo y la relación entre los diferentes agentes económicos, formados por los hogares y las empresas. Estos agentes económicos se apoyan en el mercado para intercambiar los bienes y servicios producidos y factores productivos necesarios para su producción, estableciendo relaciones en torno a dos mercados complementarios:

El mercado de bienes y servicios: donde las empresas venden a los hogares los bienes y servicios que éstos demandan a cambio de dinero.

El mercado de factores productivos: donde las familias aportan los factores de producción a las empresas a cambio de salarios, rentas y beneficios.

Muestra también la existencia de dos tipos de flujos distintos: un flujo real y otro monetario.

Flujo real: Son los bienes y servicios producidos por las empresas y comprados por los hogares, y los factores productivos de los hogares y comprado por las empresas. También puede darse el intercambio entre empresas.

Flujo monetario: Son los pagos realizados por las empresas y recibidos por los hogares. Muestra cómo se mueve el dinero en una economía.

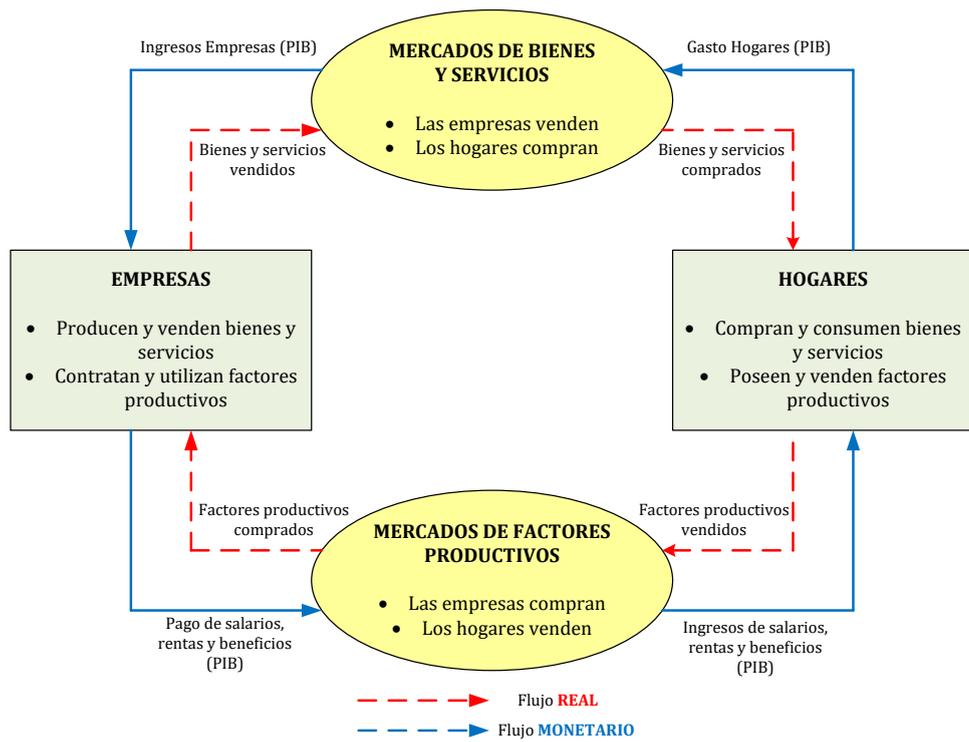


Ilustración 5: Flujo circular de la renta

Capítulo II Macroeconomía

El PIB

Representa la suma de todos los bienes y servicios finales producidos en un país durante un año, ya sea por nacionales o por extranjeros residentes (Cantera Garcia, pág. 39).

- Bienes y servicios: vehículos, ropas, alimentos, vivienda, electrodomésticos, consulta del dentista, minuta del abogado, servicio de seguridad, servicio de limpieza, entradas del cine, corte de pelo, etc.
- Finales: no se incluyen los bienes intermedios ya que posteriormente se incorporarán a un bien final. Si se contabilizaran los bienes intermedios se produciría una doble contabilización.



Por ejemplo, si se fabrican unos pedales que posteriormente se van a incorporar a una bicicleta, cuando el valor de la bicicleta se incluya en el PIB llevará incluido el valor de los pedales, por ello, los pedales no se contabilizan independientemente (no se si nos hemos explicado).

Producidos durante el año: el PIB incluye, por ejemplo, la venta de un electrodoméstico fabricado durante el ejercicio, pero no incluye la venta en ese año de un electrodoméstico de segunda mano, con varios años de antigüedad (ya se contabilizó cuando se fabricó).

Por nacionales o por extranjeros residentes: por ejemplo, el PIB incluye el producto obtenido por una empresa inglesa que opere en Ecuador, pero no el que pueda generar una empresa ecuatoriana que opere en Inglaterra.

Hay que tener muy presente que el PIB mide la riqueza generada por un país durante un año, pero no mide la riqueza total del país (sus recursos naturales, sus minas, sus costas, sus carreteras, sus hospitales, sus universidades, sus fábricas, etc.). El PIB funciona como un marcador que se pone a cero a principios de cada ejercicio, va contabilizando la riqueza

generada durante el año y se para el 31 de diciembre.

La medición de la riqueza generada que realiza el PIB no es completa: No mide lo producido por las economías sumergidas.

El PIB es un indicador que sirve para comparar el nivel de bienestar que tienen distintos países:

En principio, aquel que tiene un PIB más elevado es el que goza de mayor bienestar. No obstante, para medir con mayor precisión el bienestar de un país hay que relacionar el PIB con su población.

No es lo mismo que un país con una población de 1.000 habitantes genere un PIB de 1.000 millones de dólares, a que ese mismo PIB lo genere otro país con la mitad de población.

En el primer caso, si se distribuye el PIB entre la población tocaría por término medio a 1 millón de dólares por habitante (no está mal, ¿no?), mientras que en el segundo tocaría a 2 millones de dólares (tampoco se podrían quejar).

Por ello, para comparar el nivel de bienestar de dos países hay que utilizar el ratio "PIB per cápita" (PIB / No. de habitantes)

Cómo se mide el PIB



El PIB se puede medir desde dos enfoques diferentes, obteniendo en ambos casos el mismo resultado.

- a. **Como flujo de gastos (o de productos finales):** es decir, cuál ha sido el destino de los distintos bienes y servicios producidos durante el ejercicio.
- b. **Como flujo de rentas:** cómo se distribuyen las rentas que se han generado durante la producción de esos bienes y servicios.

¿Por qué coinciden ambos enfoques? Vamos a tratar de explicarlo:

Todo proceso productivo tiene un resultado (la elaboración de bienes o la prestación de servicios). Pero en dicho proceso se generan unas rentas que la empresa tiene que pagar (salarios, alquileres, intereses de capital, etc.).

La diferencia entre el valor de lo producido y estas rentas es el beneficio de la empresa (que no es sino la renta que percibe el propietario de la empresa).

Por tanto, la suma de todas las rentas (incluido el beneficio empresarial) tienen que ser igual al valor de la producción.

Vamos a analizar la composición del PIB según los dos enfoques anteriores:

a. Como flujo de gastos

PIB = consumo + inversión + gasto público + exportaciones – importaciones. En abreviaturas:

$$PIB = C + I + G + X - M$$

Consumo: recoge aquellos bienes y servicios producidos en el año que son adquiridos por las familias y empresas para su consumo final. Por ejemplo: un libro, una tableta de chocolate, una lavadora, un automóvil, los honorarios de un abogado, un corte de pelo, un lavado de coche, etc.

Inversión: recoge aquellos bienes adquiridos principalmente por las empresas para incorporarlos a sus estructuras productivas. Por ejemplo: un ordenador, una maquinaria, una nave, un tractor, etc.

Un mismo bien puede estar destinado al consumo o a la inversión, dependiendo del uso que se le vaya a dar: por ejemplo, si una familia adquiere un automóvil para su uso se trata de un bien de consumo, pero si es una empresa la que lo adquiere para su equipo de venta, entonces se trata de una inversión.

Gasto público: recoge aquellos bienes y servicios adquiridos por la Administración Pública, bien para su consumo (material de oficina, servicios de seguridad y limpieza...), bien como elemento de inversión (ordenadores, construcción de carreteras, hospitales...). También incluye el pago de salarios a los funcionarios.

No incluye, sin embargo, el gasto de pensiones: cuando paga el salario a un funcionario compra un servicio, su trabajo (hay una transacción económica), mientras que cuando paga una pensión se trata simplemente de una transferencia de rentas (no recibe nada a cambio), por lo que no se contabiliza en el PIB.

Saldo neto del comercio exterior (exportaciones - importaciones): es la diferencia entre lo que el país exporta al exterior (bienes y servicios) y lo que importa.

Las exportaciones van con signo positivo (incrementan el PIB) al ser un producto elaborado en el país.

Mientras que las importaciones van con signo negativo: no es que disminuyan el PIB, simplemente se trata de compensar un importe contabilizado en consumo, inversión o gasto público que por haber sido elaborado en el exterior no se debería incluir en el PIB.

Quizás con un ejemplo expliquemos mejor este "galimatías":

Si un ecuatoriano compra un Volvo (fabricado en Suecia), esta compra se registra en el PIB como "consumo". Pero resulta que este coche no se ha fabricado en Ecuador, se ha importado, por lo que no debería formar parte del PIB, por ello se contabiliza también como "importación" con signo negativo (de esta manera se anula la entrada contabilizada en consumo y queda fuera del PIB).

b. Como distribución de rentas

Otra manera de medir el PIB es sumando las rentas que se han generado en el ejercicio derivadas de la actividad económica. El PIB será igual a la suma de:

Salarios (renta que reciben los trabajadores).

Intereses, rentas o alquileres (rentas que reciben los propietarios de bienes que han alquilado a las empresas).

Impuestos indirectos: IVA, tributos... (Rentas que recibe el Estado).

Depreciación o amortización (renta que recibe la propia empresa para compensarle del desgaste sufrido por su inmovilizado).

Beneficios (remuneración de los propietarios de las empresas).

PIB nominal versus PIB real

Si se comparan el PIB de un país de dos años diferentes la diferencia se puede deber:

Por una parte, a que efectivamente haya habido un crecimiento (o disminución) del mismo.

Por otra parte, a que hayan variado los precios.

Vemos un ejemplo: supongamos una economía muy simple en la que únicamente se produce leche (y tan simple que es la economía).

En el año 2000 se producen 100 litros de leche, siendo el precio de la leche de 1 dólar/litro. Por tanto, el PIB (2000) es de 100 dólares.

En el 2001 se producen 110 litros de leche, siendo ahora el

precio de la leche de 1,2 dólares/litro. El PIB (2001) es de 132 dólares.

Si calculamos el crecimiento del PIB entre estos dos años obtenemos un 32% (=132/100), pero si eliminamos la variación del precio el crecimiento es significativamente menor.

Si mantenemos en 2001 el precio del año anterior, entonces el PIB (2001) es de 110 dólares (110 litros * 1 euro/litro). Luego el crecimiento del PIB sería del 10% (=110/100).

En el primer caso (crecimiento del 32%) hemos comparado PIB nominales (cada uno medido en los precios vigentes en su ejercicio), mientras que en el segundo caso (crecimiento del 10%) hemos comparado PIB reales (ambos PIB medidos aplicando el mismo precio).

La ventaja del PIB real es que elimina la distorsión que produce la variación de los precios y nos indica realmente cuanto crece o disminuye la economía.

¿Cómo se calcula el PIB real? Se aplica la siguiente fórmula:

$$PIB\ real = \frac{PIB\ nominal}{Deflactor\ del\ PIB}$$

El "deflactor del PIB" es un índice de precios que recoge la variación que se ha producido en el nivel de precios de un país durante un periodo determinado. Es un indicador parecido al IPC (índice de Precios al Consumo), si bien éste último sólo tiene en cuenta aquellos bienes y servicios destinados al consumo, mientras que el "deflactor del PIB" considera todos los bienes y servicios producidos en el país. (Gomez Puig, 2009, pág. 22).

En el ejemplo anterior, el deflactor del PIB sería 1,2 (=Precios 2001/Precios 2000 = 1,2/1).

Año	Producción	Precio	PIB
2000	100	1,00	PIB n =100
2001	110	1,20	PIB n =132
2001	110	1,00	PIB r = 110

$$Deflactor\ del\ PIB = \frac{PIB\ Nominal}{PIB\ Real} = \frac{132}{110} = 1,20$$

Luego:

PIB real (2001) = 132 / 1,2 = 110 dólares

Ejercicio: Supongamos que el PIB de un país en 1990 es de 1.000 dólares (no se trata precisamente de una superpotencia) y en el año 2000 de 1.800 dólares. Los precios en estos 10 años han aumentado un 60% (si consideramos el índice de precios de 1990 base 100, el del año 2000 es 160). Calcular el crecimiento del PIB nominal y del PIB real.



Otros indicadores de la renta de un país

También existen otros indicadores, más o menos similares, que se utilizan para medir la renta generada.

El **Producto Nacional Bruto (PNB)**: Mide lo producido por los nacionales de un país, ya residan en el mismo, ya residan en el extranjero.

$$PNB = PIB - RFE + RFN$$

Donde **RFE** representa las rentas de factores extranjeros que se generan en el país, pero se transfieren a extranjeros y **RFN** son las rentas de los factores nacionales que se producen en el exterior.

La diferencia con el PIB es la siguiente:

La actividad productiva que desarrolla un no residente en Ecuador (por ejemplo, una empresa inglesa que opere en Ecuador) se incluye en el PNB.

La actividad productiva que desarrolla un español en el extranjero, se incluye en el PNB. de España, (por ejemplo, una empresa ecuatoriana que opere en Portugal) se incluye en el PNB del Ecuador.

El Producto Interior Neto (PIN): Es igual que el PIB, pero deduciendo la pérdida de valor (el desgaste) que haya experimentado el equipo productivo (infraestructuras, maquinaria, instalaciones, etc.) durante el ejercicio. (Gonzales, 2009, pág. 170).

En el PIB se incluyen todas las inversiones, pero hay que tener en cuenta que parte de ellas se destinan simplemente a reponer (reparar) el desgaste sufrido por el equipo productivo. Esta parte se deduce cuando se calcula el PIN (se considera que no es una riqueza adicional que se ha generado, ya que simplemente compensa la pérdida sufrida por el inmovilizado). Veamos un ejemplo: si una economía genera en el ejercicio un PIB de 2.000 dólares (otro país que lo tiene crudo para entrar en el G-7), pero la maquinaria, instalaciones, etc. se deprecian 200 dólares, el PIN del ejercicio será de 1.800 dólares.

Producto Nacional Neto (PNN): Es igual que el PNB, pero

deduciéndole, al igual que en el caso anterior, la pérdida de valor que experimenta el inmovilizado.

La Renta Per cápita. Para tratar de medir el nivel de bienestar de una población el PIB nos sirve como primera aproximación (aquel país que tenga un PIB más alto tendrá un mayor bienestar).

Pero el PIB no es suficiente:

¿Qué país tiene un mayor nivel de bienestar China con un PIB de 500.000 millones de dólares y una población de más de 1.000 millones de habitantes o Mónaco con un PIB de 5.000 millones de dólares y una población de 30.000 habitantes? (por cierto, las cantidades son figuradas, que nadie se moleste en contrastarlas).

Por tanto, para medir el nivel de bienestar de un país hay que considerar la renta disponible y la población:

$$\text{Renta per cápita} = \frac{\text{Renta disponible}}{\text{población}}$$

La renta disponible es la renta de la que pueden disponer los habitantes del país. El PIB se podría tomar como aproximación, pero hay ciertas diferencias entre ambos conceptos:

Hay beneficios que permanecen en las empresas y que no se reparten entre sus accionistas (forma parte del PIB, pero no es renta disponible); hay que pagar impuestos sobre los beneficios (mismo caso); las familias pueden recibir transferencias del Estado como pensiones, ayudas, subsidios, etc. (integran la renta disponible, pero no se contabilizan en el PIB ya que son simplemente transferencias de rentas, sin que respondan a ninguna transacción económica).

En el ejemplo anterior, la renta per cápita de China es de 5.000 dólares y la de Mónaco es de 160.000 dólares, por lo que queda claro que el nivel de bienestar es notablemente más elevado en Mónaco que en China.

Ejercicios

1. Suponga la siguiente información de un país que produce hamburguesas, bebidas y autos. Se muestra la tabla de datos de precios y producción para cada año:

Año	Producto	Cantidad	Precio Unitario
2000	Hamburguesas	2	100
	Bebidas	5	150
	Autos	52	18
2001	Hamburguesas	3	150
	Bebidas	4	120
	Autos	45	20
2002	Hamburguesas	3	200
	Bebidas	6	250
	Autos	70	25

a. Calcule el PIB nominal en cada año y el PIB real con base en el año 2000.

Respuestas:

PIB Nominal

Año	Producto	Cantidad	Precio Unitario	
2000	Hamburguesas	2	100	200
	Bebidas	5	150	750
	Autos	52	18	936
PIB n (2000)				1.886
Año	Producto	Cantidad	Precio Unitario	
2001	Hamburguesas	3	150	600
	Bebidas	4	120	720
	Autos	45	20	900
PIB n (2001)				1.830
Año	Producto	Cantidad	Precio Unitario	
2001	Hamburguesas	3	200	600
	Bebidas	6	250	1.500
	Autos	70	25	1.750
PIB n (2002)				3.850

b. PIB Real (año base 2000).

Año	Producto	Cantidad	Precio Unitario	
2000	Hamburguesas	2	100	200
	Bebidas	5	150	750
	Autos	52	18	936
PIB r (2000)				1.886
Año	Producto	Cantidad	Precio Unitario	
2001	Hamburguesas	3	100	300
	Bebidas	4	150	600
	Autos	45	18	810
PIB r (2001)				1.710
Año	Producto	Cantidad	Precio Unitario	
2001	Hamburguesas	3	100	300
	Bebidas	6	150	900
	Autos	70	18	1.260
PIB r (2002)				2.460

c. Calcule el Deflactor del PIB en cada año.

$$- \text{Deflactor } 2000 = \frac{1886}{1886} \times 100 = 100$$

$$- \text{Deflactor } 2000 = \frac{1830}{1710} \times 100 = 107$$

$$- \text{Deflactor } 2002 = \frac{3850}{2460} \times 100 = 156$$

¿Cuánto ha crecido en términos reales esta economía entre 2000 y 2002?

$$\text{Crecimiento } 2000 - 2002 = \frac{PIB_{real}(2002) - PIB_{real}(2000)}{PIB_{real}(2000)} = \frac{2.450 - 1.886}{1.886} =$$

$$0,304 = 30,4\%$$

¿Cuánto ha crecido cada año? Interprete.

$$\text{Crecimiento } 2000 - 2001 = \frac{PIB_{real}(2001) - PIB_{real}(2000)}{PIB_{real}(2000)} = \frac{1.710 - 1.886}{1.886} =$$

$$0,0933 = 9,33\%$$

$$\text{Crecimiento } 2000 - 2002 = \frac{PIB_{real}(2002) - PIB_{real}(2001)}{PIB_{real}(2001)}$$

$$= \frac{2.460 - 171}{17} = 0,4386 = 43,86\%$$

$$GT = 4 * 10 + 12 * 25 + 6 * 5 + 25 * 10 = 620$$

A pesar de observar un crecimiento en el periodo completo (2000-2002), se observa una disminución del 9,33% en el crecimiento de este país en el periodo 2000-2001.

Considere la siguiente economía que produce solo 4 bienes:

Bienes y Servicios	1989		1999	
	Precio	Cantidad	Precio	Cantidad
Pizza	4	10	8	12
Coca Cola	12	25	36	15
Camisetas	6	5	10	15
Muebles	25	10	30	12

1. Determine el IPC para el periodo 1989- 1999. Considere 1989 como año base.

Respuesta

2. Determinar gasto total para el año base

3. Proporción del gasto θ que es utilizada para adquirir cada producto en el año base

$$\text{Gasto en pizzas} = 4 \times 10 = 40$$

- $\theta \text{ piza} = 40 / 620 \Rightarrow 6,45\%$

$$40 \Rightarrow X$$

- $\theta \text{ piza} = 6,45\% = 0,0645$

$$\text{Gasto en Coca Cola} = 12 \times 25 = 300$$

- $\theta \text{ Coca Cola} = 300 / 620 \Rightarrow 48,39\%$

$$300 \Rightarrow X$$

Coca Cola = 48,38% = 0,4838
 Gasto en Camisetas = 6×5 = 30

- θ Camiseta = 620 \Rightarrow 100%
30 \Rightarrow X
- θ Camiseta = 4,83% = 0,0483
Gasto en Muebles = 25 x10 = 250
- θ muebles = 620 \Rightarrow 100%
250 \Rightarrow X
- θ muebles = 40,32% = 0,4232

Finalmente dada nuestra fórmula y los resultados para los θ_i calculados anteriormente obtenemos el IPC (1999).

La fórmula es:

$$\sum_1^N \theta \frac{P_{it}}{P_{i0}} * 100$$

$$IPC_{(1999)} = \left[0,0645x \frac{8}{4} x 100 + 0,4838x \frac{36}{12} x 100 + 0,0438x \frac{10}{6} x 100 + 0,4032x \frac{30}{25} x 100 \right]$$

El Mercado de bienes



Es aquel en el que se compran y venden bienes y servicios. Este mercado nos va a permitir analizar cómo se determina en una economía el nivel de producción de equilibrio en el corto plazo. En este corto plazo supondremos que el nivel de producción de equilibrio viene determinado por la demanda: es decir, las empresas producirán todo aquellos que les sean demandado (es la hipótesis que utiliza una de las principales escuelas de economía, la escuela Keynesiana).

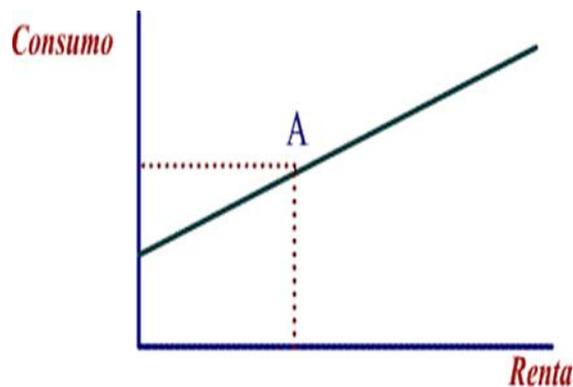


Figura 1. www.economipedia (2018).

A partir de esta relación podemos expresar la función de consumo que determina el volumen de consumo para cada nivel de renta disponible.

La Demanda Agregada

Es el total de bienes y servicios demandados por un país, a un determinado nivel de precios, en un determinado periodo de tiempo. (Gregory, 2012, pág. 719).

La demanda agregada que se puede contabilizar, mide exactamente lo mismo que el **PIB**. Por lo que muchas veces se utilizan como sinónimos.

- Cómo calcular la demanda agregada.

Para calcular la demanda agregada, se puede utilizar los mismos métodos que para calcular el PIB, no obstante, la demanda agregada se asocia con el gasto, por lo que se calcula por el método del producto, es decir, desde el punto de vista de lo que se ha gastado la sociedad. Dentro de este cálculo se tienen en cuenta el gasto de las familias (personas particulares), lo que se ha gastado en inversión, el gasto de las administraciones públicas, y por último, **las** exportaciones netas, que es la diferencia entre las importaciones y las exportaciones. De esta manera, la fórmula de la Demanda Agregada quedaría de esta manera:

$$DA = C + I + G + (X - M)$$

Por otro lado, la demanda interna es el gasto en bienes y servicios (público (G) y privado (C)) e inversión (I) que hacen los residentes de un país durante un determinado período de tiempo. Por tanto, la demanda agregada es:

$$DA = \text{Demanda interna} + \text{Exportaciones netas}$$

Esto es lo que significa cada componente:

- **Consumo (C):** es el gasto que hacen las familias en bienes y servicios, incluidos los que se producen en el extranjero.

- **Inversión (I):** representado por la I indica todas las inversiones que han hecho las empresas: maquinaria, bienes de equipo, vivienda...
- **Gasto público (G):** son las compras que realiza cualquier administración pública; gastos que hace a cambio de bienes y servicios. Dentro de éstas no están incluidas los gastos en desempleo, pensiones...porque son transferencias que se hacen a cambio de ningún bien ni servicio.
- **Exportaciones netas:** significa exportaciones menos importaciones.
- **Exportaciones (X):** son los productos producidos en un país y comprados por los residentes de otros.
- **Importaciones (M):** son los bienes y servicios producidos en un país extranjero y comprados por los residentes del país. Su diferencia tiene el objetivo de mostrar únicamente el gasto producido únicamente dentro del país.

Se tiene en cuenta, por tanto, todos los sectores donde se ha podido producir un gasto. Pero también, es importante el lugar donde se han producido, por ello, también se incluyen las exportaciones y las importaciones. Si la cifra de las primeras ha sido mayor que la de las segundas, significa que, hemos vendido más de lo que hemos comprado; una diferencia positiva que se sumará al resto del gasto, y viceversa.

La curva de demanda agregada

La curva de demanda agregada representa gráficamente todas las combinaciones entre el nivel de precios y la producción nacional con el mercado monetario y el mercado de bienes. Cuantos más altos sean los precios, menor será la demanda agregada. El modelo IS-LM representa la curva de demanda agregada.

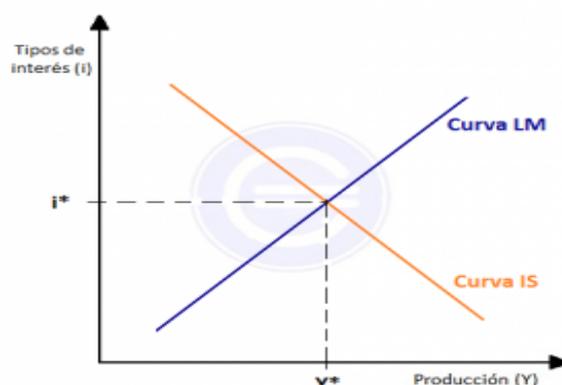


Figura 1. Demanda agregada recuperado. www.economipedia (2018).

El Modelo IS-LM

También llamado modelo de Hicks-Hansen, es un modelo macroeconómico de la demanda agregada que describe el equilibrio de la Renta Nacional (la producción) y de los tipos de interés de un sistema económico y permite explicar de manera gráfica y sintetizada las consecuencias de las decisiones del gobierno en materia de política fiscal y monetaria en una economía cerrada. El modelo representa el equilibrio económico a corto plazo, en que el nivel de precios se mantiene constante. Se representa gráficamente mediante dos curvas que se cortan, llamadas IS y LM, que identifican el modelo.

El modelo muestra la interacción entre los mercados reales (curva IS) y los monetarios (curva LM). Ambos mercados interactúan y se influyen mutuamente ya que el nivel de renta determinará la demanda de dinero (y por tanto el precio del dinero o tipo de interés) y el tipo de interés influirá en la demanda de inversión (y por tanto en la renta y la producción real). Por tanto en este modelo se niega la neutralidad del dinero y se requiere que el equilibrio se produzca simultáneamente en ambos mercados. (Gregory, 2012, pág. 416)

El modelo IS-LM, está inspirado en las ideas de John Maynard Keynes pero además sintetiza sus ideas con las de los modelos neoclásicos en la tradición de Alfred Marshall. Fue elaborado inicialmente por John Hicks en 1937 y desarrollado y popularizado posteriormente por Alvin Hansen.

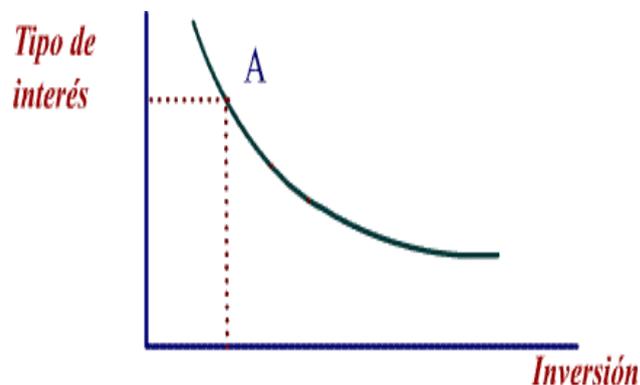


Figura 3. Inversión tipo de interés recuperado en [www.economipedia](http://www.economipedia.com) (2018).

Equilibrio en el mercado de bienes



Una vez analizados los distintos componentes de la demanda de bienes y servicios vamos a dibujar su curva. En ella se relaciona la demanda de bienes con la producción ofrecida por las empresas.

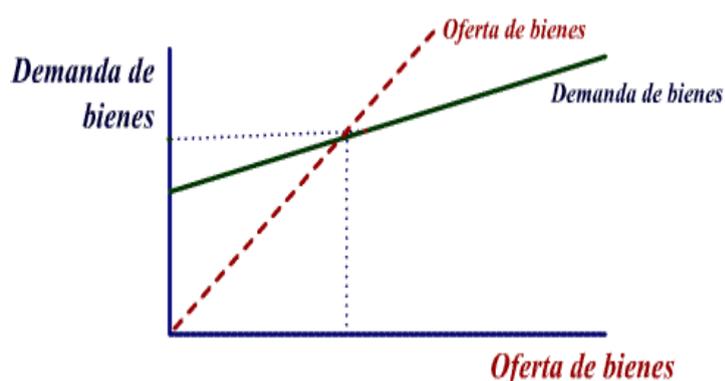


Figura 4. Equilibrio en el mercado de bienes recuperado en www.economipedia (2018).

La pendiente es positiva ya que hemos visto que varios de sus componentes (consumo, inversión y gasto público) están relacionados positivamente con el nivel de renta. Se ha dibujado una línea que parte del origen y que tiene un ángulo de 45°: los puntos de esa línea cumplen la condición que habíamos fijado de que la oferta fuese igual que la demanda). Si la cantidad demandada es de 1.000 millones de dólares (eje vertical), la producción ofrecida será también de 1.000 millones de dólares (eje horizontal), ni uno más, ni uno menos.

El punto en el que se cruzan ambas líneas ("A") es el punto de equilibrio de la economía:

- La cantidad demandada es igual a la cantidad ofertada: no queda nada por comprar, ni nada por vender.

Si la economía se encontrara en un punto ("B") en el que la cantidad demandada fuera mayor que la ofertada, habría demanda insatisfecha (gente que no podría comprar aquello que desea) lo que llevaría a las empresas a aumentar su producción hasta que $OA = DA$

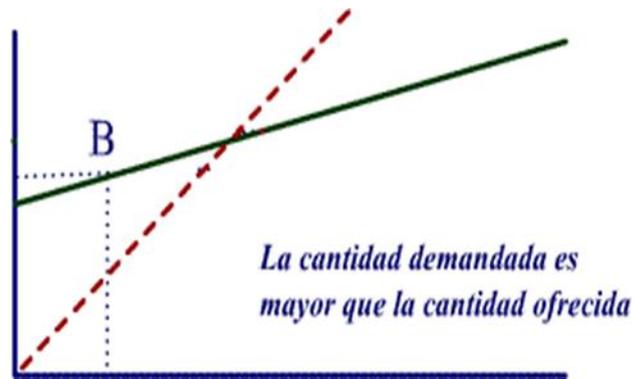


Figura 5. Punto de equilibrio de la económica recuperado en [www.economipedia](http://www.economipedia.com) (2018).

Si, por el contrario, la cantidad demandada fuera menor que la ofertada (punto "C"), habría productos que se quedarían sin vender lo que llevaría a las empresas a reducir su producción hasta que nuevamente $OA = DA$

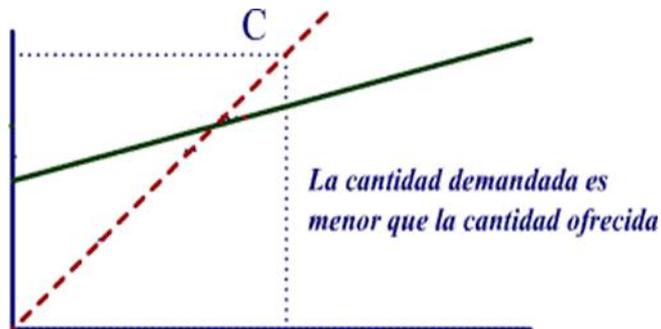


Figura 6. Demanda menos a cantidad ofrecida recuperado en [www.economipedia](http://www.economipedia.com) (2018).

La Oferta Agregada



Es la relación entre la cantidad de bienes y servicios ofrecidos y el nivel de precios. Como las empresas que ofrecen bienes y servicios tienen precios flexibles a largo plazo y rígidos a corto plazo, la relación de oferta agregada depende del horizonte temporal.

Es necesario analizar dos curvas de oferta agregada distintas: La curva de oferta agregada de largo plazo, OALP, y la curva de oferta agregada a corto plazo OACP. También es necesario analizar la transición de la economía del corto plazo al largo

plazo

El largo plazo: la curva de oferta agregada vertical

Según el modelo clásico, la producción no depende del nivel de precios. Para mostrar que la producción es la misma para todos los niveles de precios, trazamos una curva de oferta agregada vertical. La intersección de la curva de demanda agregada y esta curva de oferta agregada vertical determina el nivel de los precios. Si la curva de oferta agregada es vertical, las variaciones de la demanda agregada afectan a los precios, pero no a la producción. Por ejemplo, si disminuye la oferta monetaria, la curva de demanda agregada se desplaza en sentido descendente.

La economía se traslada de la intersección inicial de la oferta y la demanda agregada, es decir del punto A, a la nueva intersección, es decir, al punto B. El desplazamiento de la demanda agregada afecta solamente a los precios. La curva de oferta agregada vertical satisface la dicotomía clásica, ya que implica que el nivel de producción es independiente de la oferta monetaria.

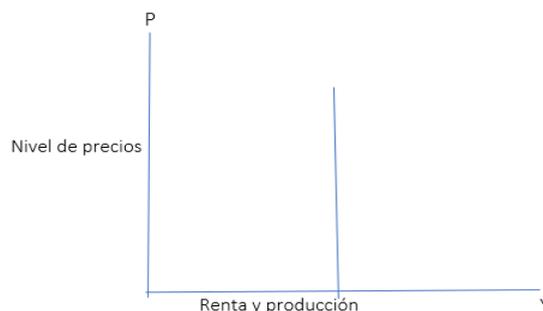


Figura 7. Oferta agregada a largo plazo, elaboración propia

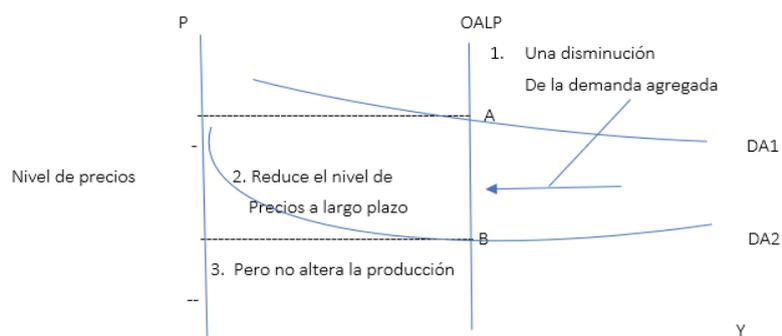


Figura 8. Desplazamiento de la demanda agregada a largo plazo, elaboración propia

El corto plazo: La curva de oferta agregada horizontal

A corto plazo, algunos precios son rígidos y, por lo tanto, no se ajustan a las variables de la demanda. Como consecuencia de esta rigidez de los precios, la curva de oferta agregada a corto plazo no es vertical. Supongamos que todas las empresas han publicado sus catálogos de precios y que es demasiado caro que los sustituyan por otros nuevos. Por lo tanto, todos los precios son rígidos y se encuentran en un nivel predeterminado. A estos precios las empresas están dispuestas a vender a sus clientes tanto como estos se muestran dispuestos a comprar y contratan suficiente trabajo para producir la cantidad demandada. Dado que el nivel de precios se mantiene fijo.

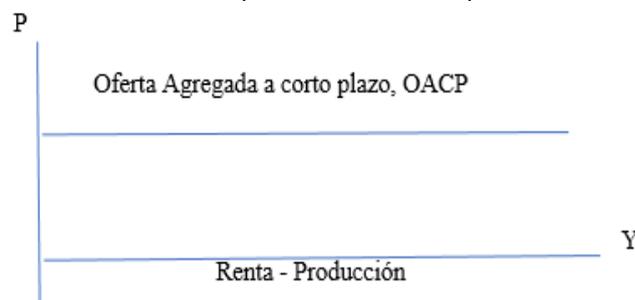
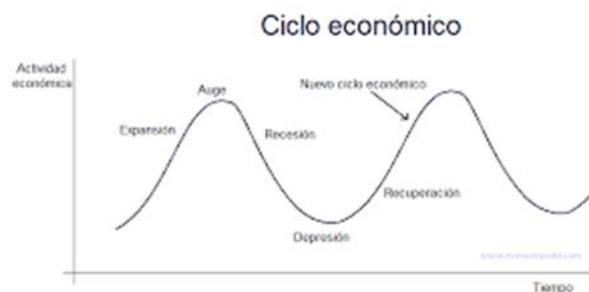


Figura 8. Oferta agregada a corto plazo, elaboración propia.

Multiplicadores

Supongamos que la economía se encuentra en equilibrio y de repente se produce un aumento de la inversión (por ejemplo, llega un inversor extranjero y realiza una fuerte inversión) o del gasto público (por ejemplo, el Gobierno decide realizar elevadas inversiones en carreteras). ¿Qué le ocurre a la producción de equilibrio?

Ciclos Económicos



Un ciclo, constituye perturbaciones ocasionales en la actividad económica que se autocorrijen (Marta Gómez Puig, 2006, pág. 27). La “Ley de Say” postula que la oferta crea su propia demanda (vía retribución de los factores productivos).

Los mercados se ajustan de forma automática sin necesidad de intervenciones estatales.

- No son posibles situaciones de sobreproducción.
- Se cumple la igualdad: Ingresos totales = Valor total Bienes y Servicios.
- En consecuencia: $I = S$.

La anterior igualdad también es defendida por economistas de la escuela neoclásica argumentando que los mercados de fondos prestables son competitivos y que el tipo de interés se ajustará hasta que $I = S$.

Enfoque Keynesiano:



Considera que ahorradores e inversores son grupos muy diferenciados y por consiguiente los mercados de fondos prestables no están siempre en equilibrio.

- La igualdad $S = I$, no siempre se cumplirá.
- Las situaciones de sobreproducción podrían ser habituales y no siempre corregibles.
- La economía precisa a menudo de intervenciones externas para recuperar el equilibrio.

Tipos de Ciclos

Atendiendo a su Duración:

- Ciclos Kitchin: corta duración (tan sólo unos meses).
- Ciclos Juglar o Comerciales: 10-12 años de duración media.
- Ciclos Kondratieff: larga duración (40-50 años) Asociados a la introducción de innovaciones tecnológicas importantes.

Otras variedades:

- Ciclos estacionales: oscilaciones de la actividad relacionadas con factores de temporada
- Ciclos de stocks: oscilaciones periódicas de las existencias de los almacenes

Fases del ciclo:

Denominamos TS = Tendencia secular de la Renta a largo plazo.

Si $Y > TS$
 – Fase de expansión { $\frac{\text{Fase I: Prosperidad}}{\text{Fase II: Recesión}}$ Punto inflexión/Cima
 /Cumbre/Auge }

Si $Y < TS$
 – Fase de contracción { $\frac{\text{Fase III: Depresión}}{\text{Fase IV: Recuperación}}$ Punto inflexión
 /Crisis }

Denominamos Ciclo, al período de tiempo que transcurre entre dos períodos de crisis o de auge (Gomez Puig, 2009, pág. 27).

EL Dinero



Es lo que lo define como todo medio de pago, generalmente aceptado por la colectividad (Gonzales, 2009, pág. 195). Es decir, el dinero es un bien o una mercancía que sirve como medio para saldar transacciones.

Además, cumple otras dos funciones, ha de servir como depósito de valor, es decir, ha de poderse guardar sin que se deteriore o pierda valor por el paso del tiempo, constituye una forma más de mantener riqueza. Asimismo, ha de poder utilizarse como unidad de cuenta, para determinar el valor de los bienes y servicios en dinero.

Demanda de Dinero

Los agentes económicos están interesados en la capacidad de compra de sus tenencias de dinero y, por lo tanto, demandan dinero real. No les interesa el dinero por su valor nominal, sino por la capacidad que tiene de comprar bienes, que en promedio tienen un precio P , y por lo tanto lo que les interesa es M/P . Si el precio de los bienes se duplica deberíamos esperar que la demanda nominal de dinero también se duplique. (Gregorio, 2009, pág. 406).

En el contexto de la demanda por dinero, la línea de ilusión monetaria significa que para el público no es lo mismo que baje M o que suba P , y considera que los aumentos de M son más importantes que las reducciones de P con respecto al poder adquisitivo del dinero. En este caso se podría pensar que la gente demanda M/P , de donde $0 < e < 1$ mientras más cerca se encuentre, e es 1. Si los precios se duplican, la demanda nominal también se duplicará dejando la cantidad real de dinero.

Dado que el dinero es un activo financiero que poseen los agentes económicos, la decisión de cuánto mantener no sólo depende de la necesidad para transacciones, sino que también debe ser comparado con el retorno que ofrecen los otros activos financieros. La riqueza financiera se puede mantener en saldos reales, o en una gran cantidad de otros activos financieros que rinden intereses, de distinta forma. Puede tener depósitos en el banco, bonos, acciones, etc. Para simplificar supondremos que se puede tener la riqueza financiera (F) en dinero (M) o en un bono (B) que rinde un interés nominal de $15,5 i$, es decir, la riqueza total de la economía está dividida en dinero y bonos $F = M + B$

Si el público desea más dinero, será equivalente a que desee menos bonos. En definitiva, venderá bonos a cambio de dinero, o viceversa. Lo que el individuo hace es una decisión de portafolio, es decir dado el stock de activos decide cómo invertirlo. Un exceso de oferta de dinero es equivalente a un exceso de demanda por bonos. Si el individuo quisiera sólo maximizar la rentabilidad de sus activos no demandaría nada de dinero, ya que esto ofrece un retorno nominal de 0 , versus un bono que rinde i . Es por ello que el motivo de transacción es fundamental.

Es decir, el dinero es necesario y facilita las transacciones, sin embargo, la tasa de interés nominal representa el costo de oportunidad del dinero, y si la tasa de interés sube, bajará la demanda del dinero. Como el dinero es usado para hacer transacciones, la demanda por dinero deberá depender del nivel de transacciones, el cual hemos aproximado por el nivel de ingreso y, por lo tanto, podemos escribir la demanda por dinero como:

$$\frac{M}{P} = L(y, i)$$

Donde L es una función creciente en y , y mientras más actividad más demanda para transacciones, y decreciente en i , mientras mayor tasa de interés nominal, mayor es el costo alternativo de mantener dinero. Vale la pena comparar el dinero con otros activos, no solo activos financieros, sino activos reales como las maquinarias y en general los bienes de capital. Es dinero, al igual que los bienes de capital, tiene pérdidas y ganancias de capital dependiendo de cómo cambie su precio.

Su precio es el inverso del precio de los bienes, en consecuencia, en la medida en que hay inflación el dinero pierde valor proporcionalmente a la tasa de inflación, es decir la inflación deprecia el valor del dinero. Si en un período un individuo comienza con M/P_1 de dinero real pero los precios suben a P_2 , se tiene que el poder adquisitivo es:

$$\frac{M}{P_1} - \frac{M}{P_2} = \left[\frac{M}{P_2} \right] \left[\frac{(P_2 - P_1)}{P_1} \right]$$

Notando que $(P_2 - P_1)/P_1$ es la tasa de inflación, la pérdida por unidad de dinero que se pierde es la tasa de inflación. Usando la notación $m = M/P^9$, tenemos que cada período el dinero se deprecia $M\pi$, está muy relacionado con el impuesto inflación. Asumimos normalmente que Y es la variable de escala relevante en la demanda por dinero, aunque eso no está exento de discusión. En primer lugar, la variable de escala debería estar más relacionada con el gasto que el dinero.

Sin embargo, para los bienes que se comercian internacionalmente, importaciones y exportaciones, lo más seguro es que no se use dinero local para ello. Por esta razón el variable ingreso o PIB, que para estos propósitos asumimos iguales, puede ser la variable de escala más adecuada. Tal vez el consumo es la variable que tiene más justificaciones para reemplazar al ingreso como la variable escala relevante en la demanda por dinero. La razón es que en los tipos de bienes que los consumidores transan, es más probable que se necesite dinero. En cambio, en el caso de las empresas, sus transacciones están menos sujetas a requerimiento de que ellas se hagan con dinero.

Al menos las empresas podrán destinar recursos a hacer un manejo más eficiente de sus tenencias de dinero, para así ahorrarse el máximo posible de pérdidas de intereses. Si bien esta discusión es interesante y puede tener algunas implicaciones relevantes, en términos generales usaremos y

como la variable escala de la demanda por dinero. Por último, es necesario aclarar que el costo de oportunidad de mantener dinero es la tasa de interés nominal independientemente de si el bono paga interés nominal o alguna tasa indexada. La razón es que, si puede invertir en bonos indexados, su costo de oportunidad es r pero la unidad indexada sube en lo que sube la inflación, por lo tanto, la alternativa es el interés nominal. Otra forma de verlo es pensar que mantener dinero se asimila a una inversión que rinde r pero cuya tasa de depreciación es la inflación, π y en consecuencia el costo de uso del dinero es:

$$i = r + \pi$$

Pregunta:

- ¿Cómo cree que sería afectada la demanda por saldos reales si aumenta la cantidad de bancos donde se puede acceder a dinero en este modelo?

Oferta de Dinero

El dinero está constituido por activos financieros líquidos, que pueden ser fácilmente usados para transacciones. Por ello no incluimos acciones, ni bonos, pero sí depósitos (Gregorio, 2009, pág. 415) Existen muchas definiciones de dinero, según su grado de liquidez. Así se define M_1 como dinero más líquido, luego sigue M_2 para por lo general, terminar con M_3 que incluye activos algo menos líquidos. Dependiendo del país y de características particulares del sistema financiero se define M_4 y más para llegar al grueso de los activos financieros líquidos en manos del público, lo que incluye bonos de tesorería. Los que habitualmente se usan son M_1 y M_2

M_1 Está constituido por billetes y monedas en circulación o circulante C y los depósitos a la vista D_v , es decir:

$$M_1 = C + D_v$$

Para ello a M_2 , a M_1 se les agregan, además, los depósitos a plazo (D_p), los cuales son líquidos, aunque es más difícil que se puedan realizar pagos con ellos, pero pueden ser utilizados para realizar pagos por montos elevados. En consecuencia, tenemos que:

$$M_2 = M_1 + D_p = C + D_v + D_p$$

La otra definición importante para entender la oferta de dinero, es la incisión, dinero de alto poder o Base Monetaria, que denotamos por $\#$. El Banco Central es quién tiene el monopolio de la emisión. Por Ley es quién puede imprimir, más bien mandar a imprimir, billetes y monedas de curso legal, que

deben ser obligatoriamente aceptados como medio de pago. Suponga que los bancos son simplemente lugares donde se hacen depósitos y no prestan nada, es decir son solo lugares que certifican los depósitos, realizados con respaldo de billetes y monedas del público.

En este sistema conocido como sistema de 100% de reservas, todo lo que el Banco Central ha emitido se encuentra en libre circulación o en la forma de depósitos. Es decir $H = M = C + D$, sin embargo, no es esa la forma en que funcionan las economías modernas. Los bancos comerciales efectivamente pueden prestar los depósitos que reciben pues ellos son "intermediadores" de fondos. Los bancos en general, están obligados a mantener una fracción de sus depósitos en la forma de reservas y el resto lo pueden prestar. La idea original de que tengan reservas es para mantener la solidez del sistema bancario.

Al operar los bancos como intermediadores entre los depositantes y los deudores deben siempre estar en condiciones de resolver a los clientes sus depósitos. La decisión sobre cuánto mantener en forma de depósitos y cuánto en circulante dependerá por un lado del costo de cambiar por efectivo y el uso de cada uno en diferentes transacciones. Combinando las ecuaciones, llegamos a:

$$\frac{M}{Oferta\ I} = \frac{(1 + \bar{C})}{(\theta + \bar{C})} \times \frac{H}{Base}$$

Como se puede observar, el multiplicador monetario es mayor que uno debido a que ($\theta < 1$) Por lo tanto, la emisión del banco central se ve amplificada por el sistema bancario a través del proceso multiplicador.

Las corridas bancarias ocurren cuando hay un desbalance entre lo que el banco tiene disponible y lo que el público demanda. Si los bancos no tienen los fondos disponibles, se puede generar un grave problema de liquidez del sistema bancario y en el extremo podría generar una crisis de pagos, es decir que el sistema de pagos en la economía debe de funcionar adecuadamente. Sin embargo, hoy día existen otros activos líquidos y que dominan a las reservas desde el punto de vista del encaje, que se pueden usar para tener recursos disponibles para atender sus necesidades de liquidez. Por ejemplo, los bancos pueden contar con líneas de crédito que les permita tener los fondos para responder a sus clientes.

Las reservas en la actualidad no son un instrumento de regulación prudencial, sino que son usadas más bien para solventar los requerimientos operacionales o el mandato legal y para estabilizar la demanda por dinero y las tasas interbancarias. Las reservas o encaje como también se les conoce, son un porcentaje de los depósitos, ($R = \theta D$). Existe un mínimo legal para este encaje, pudiendo los bancos tener mayores reservas. Sin embargo, dado que mantener reservas tiene un costo de oportunidad, en general el encaje es igual a su mínimo legal.

Otro aspecto importante de las reservas es la recomendación general de que no se exija día a día, lo que sería razonable si sólo se requieren para problemas de liquidez, sino que se cumplan en promedio durante un período más prolongado como por ejemplo un mes. Por lo tanto, la emisión del Banco Central, es decir la base monetaria solo comprende a las reservas de los bancos y el circulante.

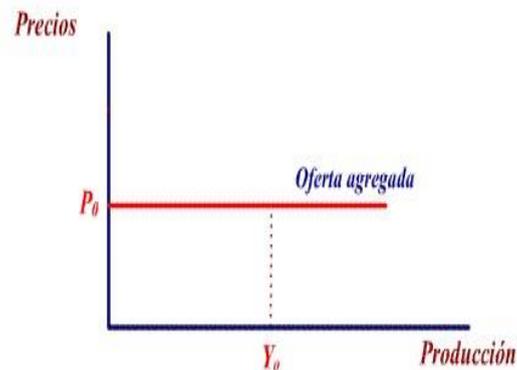
$$H = C + R$$

Es decir, todos los billetes y monedas que el banco central ha emitido, o están en libre circulación en la economía, o están depositados en forma de reservas en el banco central. Obviamente no son depósitos físicos en el banco central. Ahora veremos qué parte de la creación del dinero también lo realizan los bancos comerciales. Para ello considere que las reservas son una fracción θ de los depósitos, y el público desea, dadas sus preferencias, mantener una razón igual a C entre circulante y depósitos, es decir: $C = \bar{C} D$.

Teorías Económicas

Escuela keynesiana

En el muy corto plazo la pendiente de la curva de oferta es horizontal. A corto plazo los salarios son rígidos, no varían, lo que hace que tampoco lo hagan los precios de los productos (se supone que las empresas fijan sus precios añadiendo un margen a sus costes de producción, donde los procedentes de la mano de obra tienen un peso decisivo). Las empresas estarán dispuestas a ofrecer todo aquello que se le demande al nivel de precios existente, no van a tratar de subir los precios.

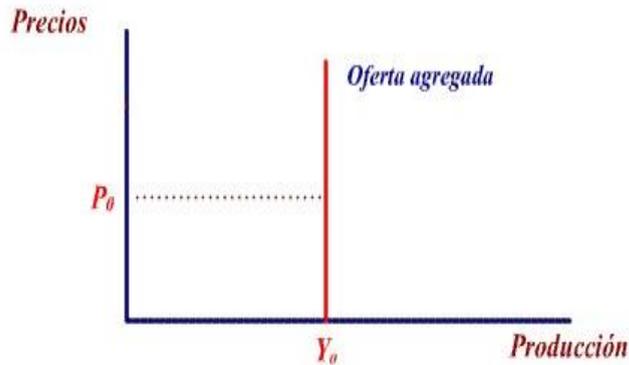


Fuente 9. Valor agregado recuperado en www.wikipedia.com. No obstante, esta escuela admite que cuando el plazo ya no es tan corto (pasamos al corto-medio plazo) los salarios sí pueden variar al alza: si las empresas quieren producir más necesitarán más mano de obra y esta mayor demanda de trabajo empujará los salarios al alza, lo que se terminará reflejando en una subida de los precios de sus productos y hará que la curva de Oferta Agregada comience a presentar una pendiente positiva.

Escuela Clásica

Centra su análisis en el largo plazo y defiende que la curva de oferta tiene una pendiente totalmente vertical. Según esta escuela cualquier economía se encontrará siempre en su nivel de pleno empleo, por lo que el volumen de productos ofrecidos al mercado será el máximo que la capacidad instalada permite, con independencia del nivel de precios.

Según esta escuela el nivel de producción de equilibrio de una economía viene determinado por el lado de la oferta (es aquel que la función de producción permite dado un nivel de pleno empleo) y no por el de la demanda.



Fuente 9. Oferta agregada recuperado en www.wikipedia.com.

Precios

El precio es la cantidad necesaria para adquirir un bien, un servicio u otro objetivo. Suele ser una cantidad monetaria. Para que se produzca una transacción el precio tiene que ser aceptado por los compradores y vendedores. Por ello, el precio es un indicador del equilibrio entre consumidores y ahorradores cuando compran y venden bienes o servicios. Existe una teoría económica que sirve para representar ese equilibrio entre compradores y vendedores. Es la llamada ley de la oferta y la demanda.

Valor del precio

El valor de un precio justo es muy relativo. Es por ello que muchos economistas argumentan que no se debe intervenir en este. En economías planificadas, cuando se interviene en los precios, se suele hacer especialmente en los precios de los bienes básicos.

El problema de ello es que pueden provocar crisis de oferta y que nadie quiera producir a precios bajos, desembocando en desabastecimiento de ese bien o servicio.

Asimismo, la intervención en los mercados monetarios fomentan una inflación de precios y, por ende, ésta puede llegar a incrementar los tipos de interés así como el coste de financiación de las empresas, llevando a éstas a reducir personal, principalmente por sus ajustados márgenes de beneficio, y por tanto, aumenta la tasa de paro de la economía.

Por el contrario en economías capitalistas, el precio de un bien o servicio puede llegar a ser muy alto, especialmente si se trata de bienes y servicios básicos. Si el precio es elevado se debe a que alguien está dispuesto a comprarlo o venderlo a ese nivel.

Sin embargo, si no existiera nadie dispuesto a comprar o a vender ese bien o servicio, el precio se corregiría hasta que pueda alcanzar un nivel óptimo en el que exista contrapartida. Por tanto, funciona como una balanza dónde los poderes de oferta y demanda son los conductores y determinantes de éste. Cuando existe libertad de competencia, si hay un bien o servicio con un precio alto, entrarán más productores para ofrecer ese servicio.

Algunos de ellos reducirán el precio para ganar cuota de mercado, llevando así el precio a un nivel aceptable por los consumidores.

El precio también se valora por las necesidades que tienen las personas de consumirlo y por sus preferencias. La utilidad marginal será decreciente a medida que se consuman bienes con regularidad debido a que las preferencias cambian. Imagina cuanto valoras un vaso de agua en el desierto. Pero si llegas a la ciudad y bebes 10 vasos de agua, el siguiente ya no lo valorarás prácticamente nada.

La variable precio es de vital importancia para fomentar el intercambio y el comercio, permitiendo que las personas puedan desarrollarse y poder vivir, por tanto, es en cierta medida, un indicador no sólo económico sino también social que mide el estado de bienestar de una sociedad.

Funciones de los precios

Como hemos visto, los precios permiten que se produzcan los ajustes necesarios en la *oferta* y *demanda*. Los precios realizan dos funciones importantes:

- **Racionar los bienes, servicios y los factores.** Los precios garantizan que los recursos se repartan de manera eficiente y que se pueda alcanzar un equilibrio de mercado.
- Si aumenta la demanda de un bien o disminuye la oferta, no habrá suficiente oferta del bien para cubrir toda la demanda, por lo que el precio subirá. De esta manera, la demanda se reducirá y volverá a haber un equilibrio de mercado.
- Los precios van a permitir a los compradores indicar la cantidad de producto que desean comprar a cada precio y a los empresarios determinar la cantidad de producto que desean vender a cada precio.

- Si aumenta el precio (inflación), se estimula a las empresas a que aumenten la producción, ya que obtendrían un mayor beneficio y se atrae a nuevas empresas.
- **Servir de incentivo a empresarios y propietarios de los factores.** Los precios permiten que las empresas obtengan dinero con el que después pueden pagar sus costes de producción (compra de materias primas, pago del sueldo de empleados, logística, etc.).

Estrategias de precio

Las estrategias de precios más comunes se basan en fijar precios menores, mayores o iguales a los precios de mercado, dependiendo de la intención de la empresa y la imagen que quiera trasladar a los consumidores. Según este criterio, las estrategias que se pueden elegir en términos de precio son:

- **Penetración:** Con precios por debajo del valor de mercado con el objetivo de crear atracción y estimular al cliente a elegir el producto. Es muy habitual en productos de nuevo lanzamiento.
- **Alineamiento:** Es la forma más sencilla debido a que el bien o servicio que entra en el mercado lo hace con un precio similar al de sus competidores y dentro del valor que los clientes le dan.
- **Selección:** En esta estrategia se ofrece un producto con precio superior al de mercado, y del cual los consumidores tienen un valor otorgado muy superior.

Los artículos de lujo o exclusivos suelen estar promocionados mediante de este tipo de práctica de marketing.

Dentro de este esquema de estrategias básico, las empresas tienen la posibilidad de desarrollar múltiples variantes a la hora de establecer sus precios.

No hay que olvidar que la principal finalidad de este tipo de mecanismos de marketing es la consecución de objetivos o, en otras palabras, aumentar su beneficio lo máximo posible.

Canasta Vital

La canasta vital, es el mínimo alimentario que debe satisfacer por lo menos las necesidades energéticas y proteicas de un hogar (INEC, 2014)

La Canasta Básica Familiar



La canasta básica familiar es un conjunto de productos de primera necesidad y servicios que necesita una familia promedio para subsistir durante un determinado periodo de tiempo (por lo general un mes), ya sean alimentos, higiene, vestuario, salud y transporte, entre otros. El costo de la canasta básica familiar se ubicó en \$712.66 dólares. La inflación mensual en septiembre del 2018 fue de 0.39%, comparada con el mes anterior que fue de 0.27%, informó el INEC.

El salario básico unificado en Ecuador es de 400 dólares americanos, lo que equivale al 60% del costo de la canasta básica familiar.

Balanza Comercial



La balanza comercial es un registro de importaciones y exportaciones de un país en determinado período.

- Las **importaciones** son las compras que los ciudadanos, las empresas o el gobierno de un país hacen de bienes y servicios producidos por otros países y que son llevados al país comprador, por lo tanto, se introducen productos o costumbres extranjeras en un país.²
- Las **exportaciones** son los bienes o servicios que se

producen en un país, los cuales son vendidos y enviados a clientes de otros países. En otras palabras, la exportación es el tráfico de bienes y servicios propios de un país con el fin de ser usados o consumidos en otro país.³

- El **saldo** de la balanza comercial es la diferencia del total de las exportaciones y el total de las importaciones que se manejan en el país.

La balanza comercial se puede expresar de dos maneras:

- Positiva: Cuando se exporta mayor cantidad de bienes y servicios de los que se importan, lo cual se denomina superávit comercial.

- Negativa: Cuando el Valor de las exportaciones es menor que el de las importaciones, déficit comercial.

Entre los factores que podrían influir en las exportaciones y en las importaciones netas de un país se encuentran:

- Los gustos de los consumidores por los bienes interiores y por los bienes extranjeros.

- Los precios de los bienes en el interior y en el extranjero.

- Los tipos de cambio a los que los individuos pueden utilizar la moneda nacional para comprar monedas extranjeras.

- Las rentas de los consumidores interiores y de los extranjeros.

- El coste de transportar bienes de un país a otro.

- La política del gobierno con respecto al comercio internacional.

Balanza de pagos

La balanza de pagos es un documento contable en el que se registran operaciones comerciales, de servicios y de movimientos de capitales de un país con el exterior. (Tansini, 2003, pág. 265) La balanza de pagos es un indicador *macroeconómico* que proporciona información sobre la situación económica del país de una manera general. Es decir, permite conocer todos los ingresos que recibe un país procedente del resto del mundo y los pagos que realiza tal país al resto del mundo debido a las importaciones y exportaciones de bienes, servicios, capital o transferencias en un período de tiempo.

Estructura de la balanza de pagos

Dentro de la balanza de pagos existen cuatro cuentas principales:

- **Balanza por cuenta corriente:** Esta balanza es la más importante ya es la que más se utiliza para conocer el estado

de la economía de un país. Aquí se incluyen las importaciones y exportaciones de bienes y servicios, además de las rentas y transferencias. A su vez, se subdivide en cuatro subcuentas: balanza comercial, balanza de servicios, balanza de rentas y balanza de transferencias.

- **Balanza de cuenta de capital:** Se registran el movimiento de capitales, por ejemplo, las ayudas que llegan del extranjero o la compra y venta de bienes que no son financieros.

- **Balanza de cuenta financiera:** Se recogen los préstamos que pide un país al extranjero, las inversiones o depósitos que los países extranjeros efectúan a un país.

- **Cuenta de errores y omisiones:** esta cuenta se incluye dada la dificultad de calcular con extrema precisión el total de exportaciones e importaciones de un país.

Cada una de estas balanzas da un saldo independiente que puede ser positivo o negativo:

- **Superávit:** En el caso de que el saldo de un tipo de balanza sea **positivo** estaremos hablando de que la balanza está en superávit.

- **Déficit:** En el caso de que sea **negativo**.

Sin embargo, no se busca el equilibrio de cada una de estas balanzas por sí solas, sino el equilibrio global de la balanza de pagos. Por consiguiente, la balanza de pagos siempre estará en equilibrio, por ejemplo, un déficit en la balanza por cuenta corriente será compensado con un superávit en la balanza por cuenta de capital. Ya que, si un país tiene más compras que de ventas, el dinero lo debe obtener por algún lado, bien por medio de inversiones o préstamos extranjeros.

Midiendo el costo de la vida



- **La Inflación.** Se refiere a la situación en la que, el nivel general de precios está subiendo.

- **La tasa de Inflación.** Es la variación porcentual que experimente el nivel de precios con respecto al periodo anterior (Tansini, 2003, pág. 195).

El índice de precios al consumo (IPC)

Es el indicador del coste total de los bienes y servicios, comprados por un consumidor representativo (Tansini, 2003, pág. 196). El Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, calcula el IPC. Cada mes, se usa como indicador del cambio del coste de la vida a lo largo del tiempo

Como se calcula el índice de precios al consumo

Se fija la cesta de la compra, determina qué precios son más importantes para el consumidor medio. El INEC. Identifica, la cesta de la compra de bienes y servicios que compra el consumidor medio- El INEC. Realiza mensualmente las encuestas para conocer el peso de todos los bienes y servicios en la compra media. Se averiguan cada uno de los precios de los bienes y servicios de la cesta en cada momento en el tiempo. Se elige un año base y se calcula el índice.

Se elige un año base que es de referencia que se compara con los demás. Para calcular el Índice se divide el precio de la cesta de la compra de un año por el precio de la cesta en el año base y se multiplica por 100

- La Tasa de Inflación. Es la variación porcentual que experimenta, el índice de precios con respecto al periodo anterior.

Las Tasas de Inflación se calculan:

- Tasa de inflación año 2 = $\frac{\text{IPC año 2} - \text{IPC año 1}}{\text{IPC año 1}} \times 100$.

Calculando el índice de precios al consumo y la tasa de inflación

- **Paso 1.** Encuesta a los consumidores para determinar una cesta típica y fija de bienes

Ejemplo: 4 Bocatas Calamares y 2 Hamburguesas.

- **Paso 2.** Hallar el precio de cada bien en cada año.

Año	Precio Bocata Calamares	Precio Hamburguesas
2001	1 dólar	2 dólares
2002	2 dólares	3 dólares
2003	3 dólares	4 dólares

- **Paso 3.** Se calcula el costo de la cesta de bienes en cada año.

2001	$(1 \text{ dólar} * 4 \text{ bocadillos de calamares}) + (2 \text{ dólares} * 2 \text{ hamburguesas}) = 8 \text{ dólares}$
2002	$(2 \text{ dólares} * 4 \text{ bocadillos de calamares}) + (3 \text{ dólares} * 2 \text{ hamburguesas}) = 14 \text{ dólares}$
2003	$(3 \text{ dólares} * 4 \text{ bocadillos de calamares}) + (4 \text{ dólares} * 2 \text{ hamburguesas}) = 20 \text{ dólares}$

- **Paso 4.** Se elige un año base (2001) y se calcula el Índice de precios de consumo de cada año.

2001	$(\$8/\$8) * 100 = 100$
2002	$(\$14/\$8) * 100 = 175$
2003	$(\$20/\$8) * 100 = 250$

- **Paso 5:** Se utiliza el Índice de Precios al consumo para calcular la Tasa de Inflación desde el año anterior.

2002	$(175 - 100/100) * 100 = 175\%$
2003	$(250 - 175/175) * 100 = 43\%$

Otro Ejemplo:

El año base es 1998, la cesta de bienes en 1998 costó 1.200 dólares; la misma cesta en el año 2000 costó 1.236 dólares.

- $IPC = (1.236/1.200) * 100 = 103 \text{ dólares}$
- $IPC = (1.236/1.200) * 100 = 103 \text{ dólares}$

Los precios aumentaron un 3%, entre 1998 y el 2000.

DEFLACTOR DEL PIB

$$\text{Deflactor del PIB} = \text{PIB Nominal} / \text{PIB Real} * 100$$

Qué hay en la compra de la cesta del IPC:

- Vivienda 40%
- Alimentos y bebidas 16%
- Transporte 17%
- Atención médica 6%
- Vestido 5%
- Diversiones 6%
- Otros 5%
- Educación y comunica 5%

Problemas de la medición del costo de vida

El IPC. Es una medida exacta, del nivel de precios de una cesta típica de bienes seleccionados, pero no es una medida perfecta del coste de la vida. Hay un sesgo de sustitución: Aparición de nuevos productos y cambios no medibles en la calidad; La cesta no cambia para reflejar las operaciones del consumidor ante los cambios de los precios relativos; Los

consumidores sustituyen a menudo los bienes que suben los precios por los que tienen unos precios relativamente menores; El índice subestima el incremento del coste de la vida al no considerar las sustituciones de bienes que realizan los consumidores.

Introducción de nuevos productos

La cesta no refleja el cambio en el poder adquisitivo o en la introducción de nuevos productos; los nuevos productos dan mayor variedad, por lo que hacen a cada dólar más valioso; los consumidores necesitan menos dólares para mantener su nivel de vida

Cambios no medibles en la calidad

Si la calidad de los bienes aumenta de un año para otro, el valor del dólar aumenta, aunque el precio del bien sea el mismo, si la calidad del bien disminuye de un año para otro, el valor del dólar cae, aunque el precio del bien permanezca igual. El INEC, intenta ajustar el precio, a una calidad constante pero las diferencias no son muy difíciles de medir

Problemas en la medición del IPC

Los sesgos de la sustitución, la introducción de nuevos productos y los cambios no medibles de la calidad, causan que el IPC. Sobrevaloren el coste de vida. La sobrevaloración es importante porque muchos programas de gobierno usan el IPC para ajustar sobre todo los cambios en sus niveles de precios. El IPC sobrevalora la inflación alrededor de un uno por ciento al año.

El deflactor del PIB y el IPC

Los economistas y los responsables de la política económica, se basan tanto en el deflactor del PIB como en el IPC para averiguar a qué ritmo suben los precios. Hay dos diferencias que pueden hacer que ambas cifras sean distintas. El deflactor del PIB refleja los precios de los bienes y servicios producidos en el país, mientras que el índice del precio al consumo, recoge todos los precios de los bienes y servicios comprados por los consumidores.

El índice de precios al consumo compara el precio de una determinada cesta de bienes y servicios con el precio de una cesta del año base; mientras que el deflactor del PIB compara el precio de los bienes y servicios producidos actualmente con los precios de los mismos bienes y servicios producidos en el año base.

Las cifras monetarias en diferentes momentos

Los índices de precios se usan para corregir los efectos de la inflación cuando se comparan dólares de diferentes tiempos. Haga lo siguiente para comparar el salario de la cupletista niña del rizo en 1931, con pesetas del 1995.

$$\text{Salario de 1995} = \text{salario 1931} \times \frac{\text{Nivel de precios de 1995}}{\text{Nivel de precios de 1931}}$$

Tipos de interés nominales y reales

Los intereses representan un pago que se hacen en el futuro por unas transferencias de dinero que se hicieron en el pasado (Gregory, 2012, pág. 184). El tipo de interés nominal es el tipo de interés no corregido por la inflación; es el tipo de interés que pagan los bancos. El tipo de interés real es el tipo de interés nominal corregido con la inflación.

$$\text{Tipo de interés real} = (\text{tipo de interés nominal} - \text{tipo de inflación})$$

Usted presta 1000 dólares por un año; el tipo de interés nominal es del 15%; durante el año la inflación fue del 10%.

$$\text{Tipo de interés real} = \text{tipo de interés nominal} - \text{inflación} = 15\% - 10\% = 5\%$$

El índice de precios al consumo compara el precio de una determinada cesta de bienes y servicios con el precio de una cesta del año base; mientras que el deflactor del PIB compara el precio de los bienes y servicios producidos actualmente con los precios de los mismos bienes y servicios producidos en el año base.

Funciones del banco central



Para nuestro análisis y con fines didácticos, señalaremos que las funciones del Banco Central son:

1. Control de las reservas mínimas o coeficientes de liquidez.
2. Redescuento o préstamos a los bancos.
3. Operaciones de mercado abierto.
4. Regulación de las tasas de interés.

Base monetaria

Es la suma del efectivo en manos del público (Lm) + reservas bancarias (efectivo en manos de las entidades de crédito y

depósitos de éstas en el Banco Central)

- Base Monetaria = efectivo manos público + reservas bancarias

El Banco Central determina la base monetaria y a partir de ahí los intermediarios financieros generan dinero bancario.

Capítulo III Microeconomía



Introducción

En todas las economías, las decisiones de carácter económico se toman a través del mercado, donde millones de productores y consumidores participan del comercio, con el objetivo de buscar sus propios beneficios. El objetivo del mercado es fijar los precios de los bienes y servicios que se transan. Son los precios entonces, los que permiten coordinar las decisiones entre productores y consumidores.

La microeconomía y el mercado

La microeconomía, como vimos, estudia el comportamiento económico de las empresas y los hogares y su interacción en el mercado. Se ocupa de describir y analizar la forma cómo se determinan los precios de los bienes y servicios que se comercian en un mercado, observando la conducta de productores y consumidores de forma individual.



Un **mercado perfectamente competitivo** tiene las siguientes características:

- ✓ Hay muchos que venden y hay muchos que compran en el mercado.
- ✓ Los bienes que se venden en el mercado son los mismos (homogeneidad).
- ✓ Las empresas pueden entrar y salir libremente del mercado.

La oferta y la demanda son las variables que permiten visualizar la manera en que se determinan y mueven los precios en una economía. Es importante analizar separadamente cada uno de estos conceptos para poder comprender de mejor manera el funcionamiento del mercado, porque en conjunto, finalmente, determinarán el precio de equilibrio del mercado. Veamos pues, cómo se utilizan las curvas de oferta y de demanda para describir el **mecanismo del mercado**. Sin la intervención del Estado, es decir, en un mercado de libre competencia, la oferta y la demanda determinan, en el

equilibrio, tanto del precio de mercado de los bienes como la cantidad total producida.

La oferta



La **oferta** de un es la cantidad que estarían dispuestas a producir y vender las empresas a un cierto precio. En este punto debemos diferenciar entre ofrecer y vender. Ofrecer es estar dispuesto a vender, en tanto que vender es hacerlo realmente. La oferta recoge las *intenciones de venta* de los productores. (Mochón, 2006).

La **curva de oferta**, representada por la curva **O** de la figura, muestra la relación funcional directa entre el precio y la cantidad mediante su pendiente positiva, lo cual implica que cuando el precio aumenta, la cantidad ofertada aumenta y viceversa, si el precio disminuye, la cantidad ofertada disminuye. Este principio se lo conoce como la de **Ley de la Oferta**.

Si consideramos las variaciones solamente del precio, y los demás determinantes de la oferta no cambian, esto es **ceteris paribus**, el movimiento de la cantidad ofertada se hará a lo largo de la su curva. Cuando esto sucede diremos que se ha dado una **variación de la cantidad ofertada**.

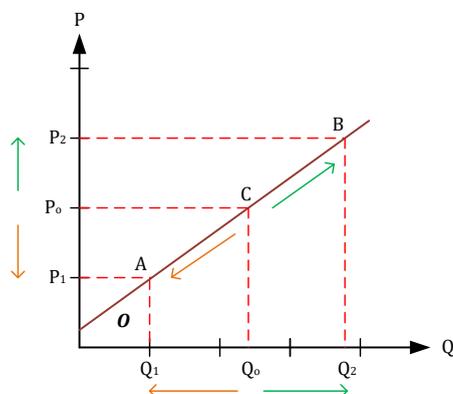


Ilustración 6: **Variación de la cantidad ofertada**

Fuente: Autor.

– Desplazamiento de la curva de oferta

Además del precio, otros factores condicionan la oferta, por ejemplo: el precio del bien en cuestión; los costes de producción, y entre éstos el coste de los factores de producción y el nivel de la tecnología; los objetivos empresariales; las políticas gubernamentales; y, las condiciones naturales, en especial las condiciones climáticas.

La variación en los valores de una o más de las variables condicionantes de la oferta, se traduce en un **desplazamiento de la curva de oferta** hacia la izquierda o hacia la derecha. Supongamos que el precio de mercado permanece constante en P_1 y *disminuye* el coste de las materias primas, este hecho aumentará la rentabilidad de la producción, animando a las empresas a incrementar su producción lo que se traduce en un incremento de la cantidad ofrecida de Q_1 a Q_2 .

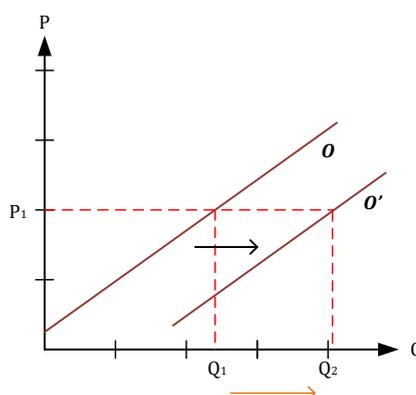


Ilustración 7: **Desplazamiento de la curva de oferta**

Fuente: Autor.

La demanda



La **curva de demanda**, representada ahora por la curva **D** en la figura 3, indica las diferentes cantidades de un bien o servicio que los consumidores están dispuestos a comprar cuando varía el precio unitario, y manteniendo constantes los demás determinantes de la demanda. La relación funcional de demanda es inversa, es decir, cuando el precio aumenta, la

cantidad demandada disminuye y, cuando el precio disminuye, la cantidad demandada aumenta. Esto se conoce como la **ley de la demanda**. Al igual que en la oferta, debemos distinguir entre demandar y comprar. Demandar es la predisposición a comprar, mientras que comprar es efectivamente hacerlo. La **demanda** representa entonces, las intenciones de compra de los consumidores. (Mochón, 2006).

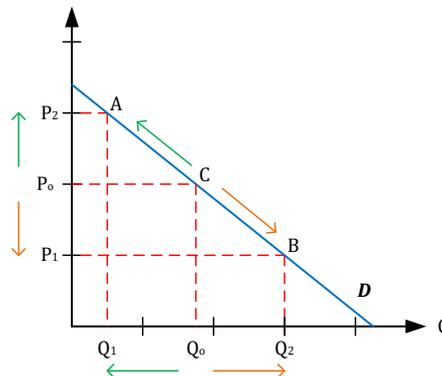


Ilustración 8: **Variación de la cantidad demandada**

Fuente: Autor.

Si consideramos únicamente variaciones en el precio (condición **ceteris paribus**) y los demás determinantes de la demanda permanecen invariables, el movimiento de la cantidad demandada se hará a lo largo de la curva de demanda. Para referirnos a los movimientos a lo largo de la curva de demanda utilizamos la expresión **variación de la cantidad demandada**.

— Desplazamiento de la curva de demanda

La demanda de un bien se encuentra condicionada por algunos factores diferentes del precio, como: el precio del bien en cuestión; la renta disponible de los consumidores; el hecho de que el bien esté asociado a bienes denominados inferiores (su demanda disminuye al aumentar la renta disponible), normales (si su demanda aumenta en la misma proporción que la renta de los demandantes) o de lujo (si la demanda aumenta sustancialmente al incrementarse la renta disponible); del precio de los bienes relacionados denominados bienes complementarios o bienes sustitutivos; y, del gusto y las preferencias del consumidor.

Veamos qué ocurre con la curva de demanda si aumentan los niveles de renta y si el precio de mercado se mantuviera constante en P₁. Como se observa en la siguiente figura, sería de esperar que aumentara la cantidad demandada, por

ejemplo, de Q_1 a Q_2 , como consecuencia del aumento de la renta de los consumidores.

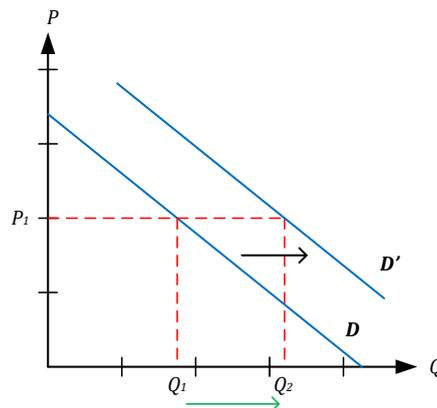


Ilustración 9: **Desplazamiento de la curva de demanda**

Fuente: Autor.

Mecanismo del mercado. El equilibrio del mercado

Lo siguiente es poner a las curvas de oferta y demanda juntas en la misma figura. El punto de corte de las curvas se denomina el **punto de equilibrio** $E(P_o, Q_o)$ e implica el precio P_o al cual vendedores y compradores intercambian una misma cantidad Q_o de bienes. Este es el **precio de equilibrio** y tiende a mantenerse estable siempre y cuando la oferta y la demanda no se vean afectadas por influencias externas.

Para comprender por qué los mercados tienden a equilibrarse, supongamos que el precio fuera inicialmente superior al del equilibrio P_o , por ejemplo, P_2 en la siguiente figura. Los productores tratarán de producir y vender más de lo que los consumidores están dispuestos a comprar. En este caso habrá un **excedente**, es decir, una situación en la que la cantidad ofertada es superior a la cantidad demandada. Para poder vender el excedente, los productores comenzarán a bajar los precios, hasta que finalmente, al descender el precio, la cantidad demandada aumentará y la cantidad ofrecida disminuirá y nuevamente se alcance el precio de equilibrio P_o . Ahora si el precio fuera inicialmente inferior a P_o , por ejemplo P_1 , ocurriría lo contrario, habría **escasez**, una situación en la que la cantidad demandada es superior a la ofrecida, por lo que los consumidores no podrían comprar todo lo que les gustaría. Esto presionaría al alza sobre el precio, ya que los consumidores tratarían de comprar más que el resto por lo que los productores reaccionarían elevando el precio e incrementando la producción. Una vez más, el precio acabaría alcanzando el nivel P_o .

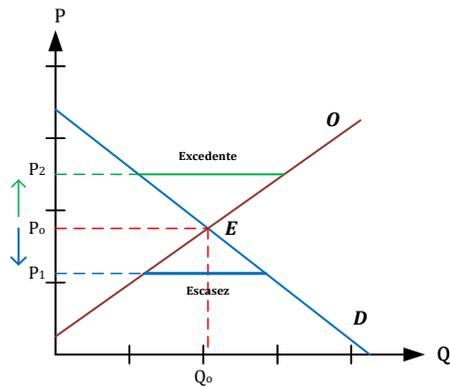


Ilustración 10: **Mecanismo del mercado**

Fuente: Autor.

Ejercicio:

Las funciones de oferta y demanda de mercado de un determinado bien son:

$$q_o = 15p - 30 \qquad q_d = 6.270 - 30p$$

Se pide:

1. Calcular el precio y la cantidad de equilibrio.

El precio de equilibrio es aquel en el que coinciden la cantidad ofertada y la demandada, por tanto, se deben igualar las funciones de oferta y demanda.

$$\begin{aligned} 150P - 300 &= 62.700 - 300P \\ 150P + 300P &= 62.700 + 300 \\ 450P &= 63.000 \\ \mathbf{P} &= \mathbf{\$140} \end{aligned}$$

$$X_o = 150P - 300$$

$$X_o = 150 * (140) - 300 = \mathbf{20.700 u} = X_d$$

2. Explique qué ocurriría si el precio sube a \$170, y si el precio baja a \$110.

– Si el precio sube a \$170:

$$X_o = 150 * (170) - 300 = 25.200 u$$

$$X_d = 62.700 - 300 * (170) = 11.700 u$$

Si el precio sube a \$170, la cantidad ofertada se incrementa a 25.200 u, por tanto, es mayor que la cantidad demandada de 11.700 u, produciéndose un exceso de la oferta de 13.500 u.

– Si el precio baja a \$110:

$$X_o = 150(110) - 300 = 16.200 u$$

$$X_d = 62.700 - 300 * (110) = 29.700 u$$

Si el precio baja a \$110, la cantidad ofertada disminuye a 16.200 u, y la cantidad demandada se incrementa a 29.700 u, produciéndose un exceso de la demanda de 13.500 u.

Variaciones en el equilibrio del mercado

Hemos visto los desplazamientos de las curvas de oferta y de

demanda en respuesta a las variaciones de variables que las determinan, y también los mecanismos del mercado que dan lugar al restablecimiento del equilibrio. Veamos ahora qué sucede cuando se modifica el equilibrio en respuesta a desplazamientos de las curvas de oferta y de demanda. Iniciemos el análisis con un desplazamiento de la curva de oferta.

En la siguiente figura, la curva de oferta se ha desplazado de O a O' , debido, como vimos, a un descenso en el precio de las materias primas. Como consecuencia, el precio de mercado baja de P_0 a P_1 y la cantidad total producida aumenta de Q_0 a Q_1 .

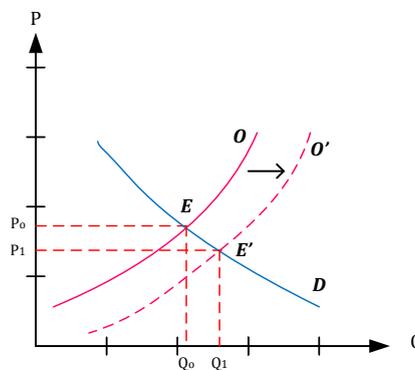


Ilustración 11: **Variación de la oferta y del punto de equilibrio**

Fuente: Autor.

La siguiente figura muestra lo que ocurre cuando se desplaza la curva de demanda hacia la derecha provocado, por ejemplo, por un aumento de la renta. Cuando la demanda y la oferta se equilibran, se obtiene un nuevo precio y una nueva cantidad. Como muestra la figura, cuando aumenta la renta disponible, es de esperar que los consumidores paguen un precio más alto P_1 y que las empresas produzcan una cantidad mayor Q_1 .

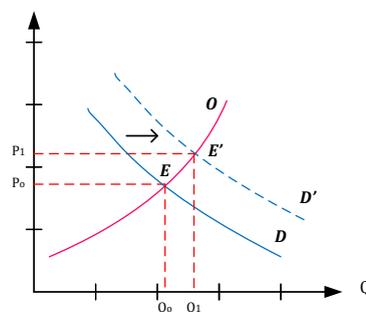


Ilustración 12: **Variación de la demanda y del punto de equilibrio**

Fuente: Autor.

Podemos tener simultáneamente desplazamientos tanto de la oferta como de la demanda, por ejemplo, hacia la derecha, dando como resultado una pequeña subida del precio de P_0 a P_1 y un aumento mayor de la cantidad de Q_0 a Q_1 .

En este caso, el precio de equilibrio aumenta de P_0 a P_1 , y la cantidad de equilibrio también aumenta de Q_0 a Q_1 , por tanto, el equilibrio se desplaza también de E a E' .

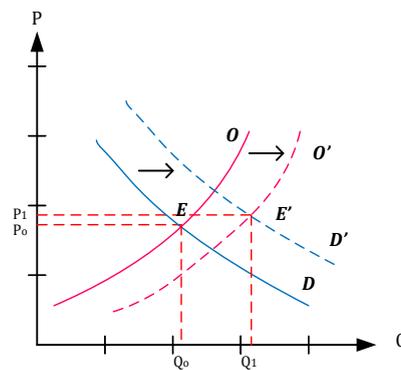


Ilustración 13: **Desplazamientos tanto de la oferta como de la demanda**

Fuente: Autor.

Elasticidades de la oferta y de la demanda



La **elasticidad** mide la sensibilidad de una variable con respecto a otra. En general, la elasticidad nos indica la variación porcentual que experimenta la variable dependiente (V_d), frente a cambios porcentuales que sufre la variable independiente (V_i). Por ejemplo, la *elasticidad precio de la demanda* mide la sensibilidad de la cantidad demandada a las variaciones del precio. Nos indica la variación porcentual que experimentará la cantidad demandada de un bien si sube su precio un 1 por ciento.

$$E = \frac{\Delta\%V_d}{\Delta\%V_i}$$

La elasticidad-precio de la demanda

Es una medida de la respuesta de la cantidad demandada como resultado de los cambios en el precio de un bien o

servicio. Expresamos la **elasticidad-precio de la demanda** E_{pd} , de la siguiente manera:

$$E_{pd} = \frac{\frac{Q_{d1} - Q_{d0}}{Q_{d0}}}{\frac{P_1 - P_0}{P_0}}$$

También podemos expresar la elasticidad-precio de la demanda como:

$$E_{pd} = \frac{\frac{\Delta Q}{Q_{d0}}}{\frac{\Delta P}{P_0}} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} * \frac{P_0}{Q_{d0}}$$

La elasticidad-precio de la demanda normalmente es una cifra negativa. Cuando sube el precio de un bien, la cantidad demandada disminuye, por lo que la variación de la cantidad correspondiente a una variación del precio ($\Delta Q/\Delta P$) es negativo. A veces nos referimos a la *magnitud* de la elasticidad-precio, es decir, a su valor absoluto. Por ejemplo, si $E_{pd} = -2$, decimos que la magnitud de la elasticidad es 2.

Cuando la elasticidad-precio es mayor que 1, se dice que la demanda es *elástica con respecto al precio* debido a que una variación del precio del 1% provoca una variación de la cantidad demandada superior a ese porcentaje. Si la elasticidad-precio es menor que 1, se dice que la demanda es *inelástica con respecto al precio*, por cuanto una variación del precio del 1% provoca una variación de la cantidad demandada inferior a ese porcentaje. Si la elasticidad-precio es igual a 1, se dice que la demanda es *unitaria con respecto al precio*, porque una variación del precio del 1% provoca una variación de la cantidad demandada en ese mismo porcentaje.

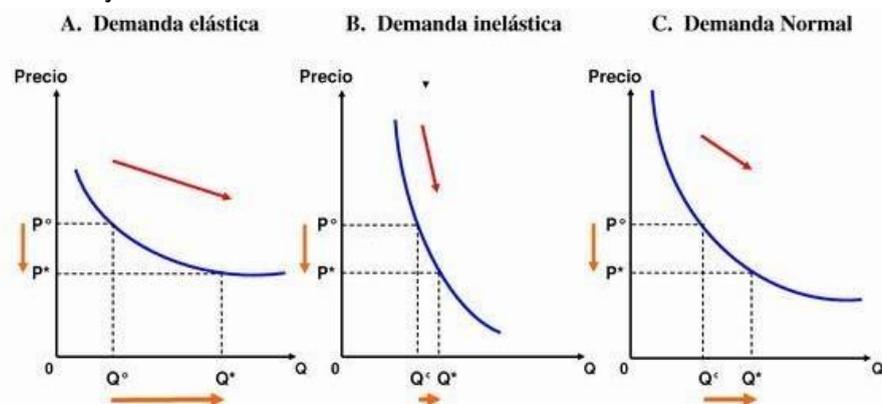


Ilustración 14: **Tipos de elasticidades**

Fuente: Recuperado de: <http://www.elblogsalmón.com>.

Factores que afectan a la elasticidad-precio de la demanda

Algunos de los principales factores que afectan la sensibilidad de los consumidores a cambios en el precio de los productos pueden concretarse en los siguientes puntos:

Del grado de necesidad del bien. Si se trata de bienes de primera necesidad, es de esperar un menor valor de la elasticidad (demanda inelástica), pues difícilmente puede dejar de consumirse. Por lo tanto, las variaciones de la cantidad demandada ante cambios en el precio serán pequeñas. En cambio, si los bienes son de lujo los compradores pueden abstenerse de adquirirlos cuando sus precios suben, por lo que, su demanda es más elástica.

Presencia de bienes sustitutos. Un bien sustituto es un producto que satisface la misma necesidad, aunque no sea similar. Por tanto, si los bienes son de fácil sustitución es de esperar que la demanda sea más elástica que los de difícil sustitución, pues, ante una suba del precio, los consumidores pueden reemplazarlos por otros.

El precio del bien en relación a la renta. Los bienes que tienen una mayor proporción en el presupuesto de gastos suelen tener una demanda más elástica que aquellos que cuentan con una participación más reducida. Para éstos, los consumidores suelen ser poco sensibles a los precios.

Horizonte temporal. Usualmente la demanda es más inelástica en el corto plazo, por cuanto, cuando el precio de un bien sube repentinamente, en primera instancia los consumidores no tienen tiempo para reaccionar. En general, para la mayoría de los bienes, cuanto mayor es el período, más elástica será la demanda. Esto se debe a que la conducta de los compradores se adapta a los cambios con el tiempo.

La producción, los costes y los beneficios

En las economías de mercado, la producción de bienes y servicios para el consumo o para la inversión, es realizada por las empresas. Como unidades básicas de producción, reúnen los recursos financieros necesarios para organizar y gestionar todas las actividades necesarias para llevar a cabo la producción y distribución de bienes y servicios. Su principal objetivo es obtener el máximo beneficio posible, y para ello deben conocer la mejor manera de combinar sus factores productivos en la producción.

El proceso de producción es un problema complejo y analizarlo

implica examinar cómo las empresas toman sus decisiones de producción minimizando los costes, y cómo varían los costes resultantes cuando varía la producción. El conocimiento de la producción y del coste nos ayudará a comprender las características de la oferta del mercado.

Las decisiones clave de la empresa

Cualquiera que sea el bien o servicio que la empresa desea producir, es el empresario quien debe tomar diariamente múltiples decisiones sobre su actividad productiva. De todas ellas las dos más relevantes son: ¿qué cantidad producir?; y, ¿cómo producir? En este punto nos centramos en determinar qué cantidad del bien la empresa debe producir para tratar de maximizar sus beneficios.

Las decisiones de producción de las empresas son similares a las decisiones de compra de los consumidores y pueden comprenderse también siguiendo tres pasos:

1. La tecnología: Necesitamos describir de alguna manera cómo pueden transformarse los factores productivos en productos. De la misma forma que un consumidor puede alcanzar un nivel de satisfacción comprando diferentes combinaciones de bienes, la empresa puede obtener un determinado nivel de producción utilizando diferentes combinaciones de factores.

2. Restricciones de costes: Las empresas deben tener en cuenta los precios de los factores productivos. De la misma forma que el consumidor está sujeto a un presupuesto limitado, la empresa se preocupará por sus costes de producción.

3. Elecciones de los factores productivos: Dada su tecnología de producción y los precios de los factores productivos, trabajo, capital y de otros factores, la empresa debe decidir qué cantidad va a utilizar de cada factor para producir su producto.

La función de producción

La **función de producción** especifica el máximo nivel de bienes q que puede obtener una empresa con cada combinación específica de factores y un nivel tecnológico. Aunque en la práctica las empresas utilizan una amplia variedad de factores, simplificaremos nuestro análisis centrando nuestra atención únicamente en dos: el trabajo L y el capital K . Podemos expresar la función de producción de la siguiente manera:

$$q = f(L, K)$$

Para analizar la producción consideremos el caso de una empresa que utiliza únicamente dos factores productivos, el trabajo y el capital (el equipamiento necesario para fabricar helados).

El empresario procurará producir la cantidad máxima de helados, con una cantidad dada de factores productivos. Esta información es la facilitada por la función de producción.

La producción y el corto plazo: Factores fijos y variables

Muchos de los factores que se emplean en la producción son bienes de capital, tales como maquinaria, edificios, tierra, etc. Si quisiéramos aumentar la producción a corto plazo, algunos de estos factores fijos (independientes del nivel de producción) que emplea la empresa no pueden incrementarse y sólo sería posible aumentar la producción con mayores cantidades de aquellos otros factores variables (dependen del nivel de producción), cuya adquisición en mayores cantidades sí resulta factible en un breve periodo de tiempo.

El producto total y el producto marginal

Tomando como referencia la producción del fabricante de helados antes presentado, el *producto total (PT)* es la cantidad de helado que se obtiene para diferentes niveles de trabajo.

El *producto marginal (PMgL)* mide la variación que se produce en la cantidad de helado, esto es, en el producto total (*PT*) cuando se utiliza una *unidad más del factor variable L*:

$$PMgL = \frac{\Delta PT}{\Delta L}$$

La representación gráfica del producto marginal del trabajo es una curva que muestra la evolución del producto total obtenido como consecuencia de emplear un trabajador adicional.

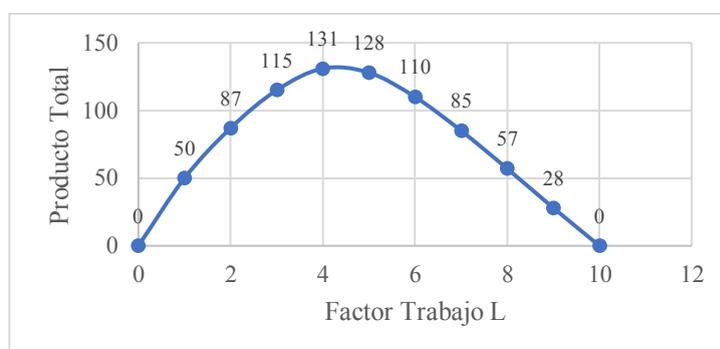


Ilustración 15: **Producto Marginal *PMgL***

Fuente: Autor.

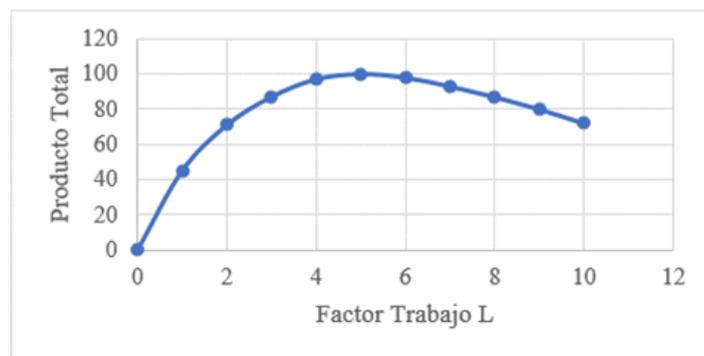
La ley de los rendimientos decrecientes

El perfil que presenta la curva de producto marginal es inicialmente creciente, alcanza un máximo y posteriormente decrece. La justificación de este comportamiento descansa en la llamada **ley de los rendimientos decrecientes**. Esta ley establece que, si en la producción hay al menos un factor fijo y se van añadiendo sucesivamente unidades adicionales e iguales de un factor variable, llegará un momento a partir del cual los incrementos de la producción serán cada vez menores. Esta ley se justifica argumentando que el factor variable (L) tiene cada vez menos cantidad de factor fijo (K) con que operar, por lo que a partir de un determinado momento se van generando incrementos en el producto total cada vez menores.

El producto medio

La productividad media es la cantidad de producto por unidad de trabajo empleada. En economía, al producto medio del trabajo (PM_eL) se le suele denominar productividad del trabajo o simplemente productividad, e indica el nivel de producción que obtiene la empresa por unidad de trabajo empleado. La productividad o producto medio se calcula como el cociente entre el producto total y el número de trabajadores.

$$PM_eL = \frac{PT}{L}$$



La importancia de las empresas para el bienestar general de la sociedad en parte se debe a su papel en el aumento de la *productividad*. Así, si comparamos los niveles de vida actuales con los de hace un siglo, así como las diferencias entre los distintos países, resulta que en buena medida éstas se pueden explicar por el comportamiento de la productividad, esto es, la cantidad de bienes y servicios producidos por un trabajador en una hora. En aquellos países en los que los trabajadores pueden producir una gran cantidad de bienes y servicios por hora de

trabajo, buena parte de los ciudadanos pueden disfrutar de un nivel de vida más elevado.

En el siguiente cuadro, en la primera columna, aparece la cantidad de trabajo (L) que se emplea en la producción de helados. La segunda columna muestra el producto o productividad total (PT), esto es, la cantidad de helado que se obtiene para diferentes niveles de trabajo. La tercera columna recoge los valores del producto o productividad marginal del trabajo (PML). En la cuarta columna se recoge el producto medio del trabajo ($PMeL$).

Cantidad de trabajo (trabajadores a la semana)	Producto total (litros de helado a la semana)	Producto marginal (litros de helado por trabajador)	Producto medio (litros de helado por trabajador)
L	PT	$PMgL$	$PMeL$
0	0	0	0
1	55	$55 - 0 = 55$	55
2	142	$142 - 55 = 87$	71
3	250	$250 - 142 = 108$	83
4	381	$381 - 250 = 131$	95
5	500	$500 - 381 = 119$	100
6	580	$580 - 500 = 80$	97
7	653	$653 - 580 = 73$	93
8	695	$695 - 653 = 42$	87
9	720	$720 - 695 = 25$	80
10	720	$720 - 720 = 0$	72

Tabla 3: **Producto total, medio y marginal**

Fuente: (Mochón, 2006).

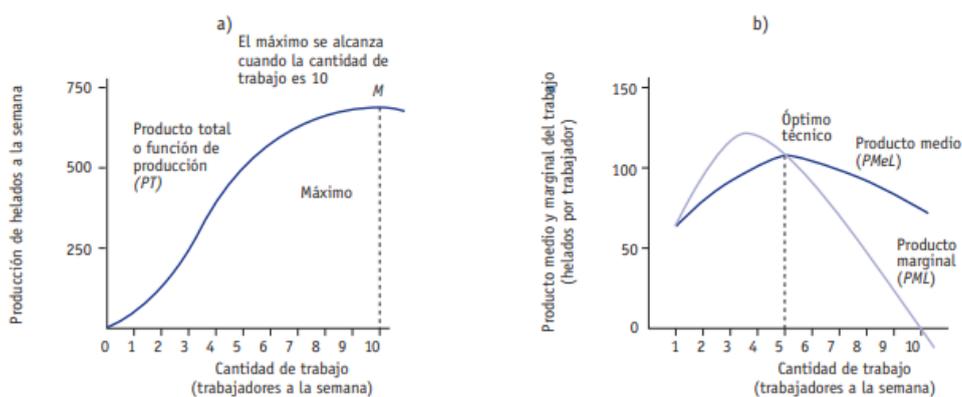


Ilustración 16: **Producto total, medio y marginal**

Fuente: (Mochón, 2006).

– **Observaciones**

Cuando $PM_{gL} = 0$, PT alcanza su máximo.

Cuando $PM_{gL} > P_{Me}$, P_{Me} es creciente.

Cuando $PM_{gL} < P_{Me}$, P_{Me} es decreciente.

Cuando $PM_{gL} = P_{Me}$, P_{Me} alcanza su máximo.

– **La producción y el largo plazo**

Si en el caso que estamos considerando, el helado que la empresa lanza al mercado experimenta una demanda creciente, ésta deseará expandir la producción. De forma inmediata la empresa puede hacer que la mano de obra existente trabaje horas extra, y también puede incrementar el número de empleados contratados. A largo plazo, y si continúa la presión de la demanda, los gerentes de la empresa se plantearán la conveniencia de ampliar las instalaciones e incluso de construir una nueva fábrica.

En Economía, la distinción entre corto y largo plazo se establece únicamente atendiendo a la existencia o no de factores fijos. Las propiedades técnicas de la producción a largo plazo se establecen en torno al concepto de rendimientos a escala. Escala significa el tamaño de la empresa medido por su producción. Los **rendimientos a escala** reflejan la respuesta del producto total cuando todos los factores se incrementan proporcionalmente. Los rendimientos a escala pueden ser crecientes, constantes o decrecientes.

Existen rendimientos o economías a escala crecientes cuando al variar la cantidad utilizada de todos los factores, en una determinada proporción, la cantidad obtenida del producto varía en una proporción mayor. En el ejemplo considerado en el siguiente cuadro, se pasa de contar con una fábrica y 16 empleados al doble, esto es, dos fábricas y 32 trabajadores, y la cantidad producida de helado pasa de 1,000 litros a 2,200 litros de helado.

Rendimientos de escala			
Factor capital*	Factor trabajo	Nivel de producción	Rendimientos
1	16	1,000	
		2,000	Constantes
2	32	1,700	Decrecientes
		2,200	Crecientes

Tabla 4: **Rendimientos de escala**

* / Unidades físicas de factor: En nuestro caso el edificio de la

fábrica y el equipo necesario para producir helado. Existen rendimientos **constantes** a escala cuando la cantidad utilizada de todos los factores y la cantidad obtenida de producto varían en la misma proporción. Existen rendimientos a escala **decrecientes** cuando al variar la cantidad utilizada de todos los factores en una proporción determinada, la cantidad obtenida de producto varía en una proporción menor.

Glosario

Actividad Económica. Actividades que tienden a incrementar la capacidad productiva de bienes y servicios de una economía, para satisfacer las necesidades humanas en un período de tiempo. (Términos Económicos de Uso Habitual. Ed. Universitaria).

Actividad Productiva. Proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos tales como materias primas, recursos naturales y otros, con el fin de proporcionar aquellos bienes y servicios requeridos para vivir. En un sentido restringido, la expresión se refiere a las actividades industriales y extractivas (entre estas últimas, fundamentalmente la agricultura, la minería, la silvicultura y la pesca). En un sentido más amplio, abarca todas las actividades que contribuyen al producto nacional, incluyendo actividades comerciales, financieras, de servicios y otras (César Sepúlveda L. Definición adaptada del Diccionario de Términos Económicos).

Agente Económico. Unidad básica donde se generan y toman decisiones con respecto a la actividad económica. Un agente puede ser una persona, una empresa o cualquier organización que realice actividades económicas. Los agentes económicos típicos mencionados en la teoría económica son las personas o familias, en su papel de consumidores de bienes y servicios y como oferentes de mano de obra; las empresas como demandantes de trabajo y oferentes de bienes o servicios; y por último, el Estado (Términos Económicos de Uso Habitual. Ed. Universitaria).

Análisis coste-beneficio. El cálculo y la comparación de los beneficios y los costos de un programa o proyecto. (Paul / Ronal Wonnacott, Economía).

Análisis del equilibrio general. Análisis que toma en consideración las interacciones entre los mercados. (Paul / Ronal Wonnacott, Economía).

Apalancamiento. Relación entre el endeudamiento y los fondos propios. (Paul / Ronal Wonnacott, Economía).

Arancel. 1) Impuesto sobre los bienes importados. 2) Relación o lista de gravámenes. (Paul / Ronal Wonnacott, Economía).

Asignación de recursos. Dado que los recursos económicos disponibles en cualquier sociedad son escasos en relación a las múltiples necesidades que se deben satisfacer con ellos, es

necesario determinar en qué cantidades y a qué usos se van a destinar los distintos factores productivos. La asignación de recursos consiste en resolver qué empleo se les dará a los distintos factores de la producción y qué cantidades de ellos se utilizarán en las distintas actividades (César Sepúlveda L. Definición adaptada del Diccionario de Términos Económicos).

Balanza de pagos. 1) Estado de las transacciones de un país con otros países. 2) Las cuentas que muestran las transacciones realizadas entre los residentes de un país y el resto del mundo. 3) La cifra final resultante de la diferencia entre créditos y débitos de la balanza de pagos, excluyendo para su cálculo las transacciones de reserva oficiales. (Paul / Ronal Wonnacott, Economía).

Beneficio. Retribución al capital o empresario por encima del beneficio normal. (Paul / Ronal Wonnacott, Economía).

Bien. Este concepto, de acuerdo a la Ciencia Económica, es muy amplio. En términos teóricos se refiere a cualquier cosa, tangible o intangible, que satisfaga alguna necesidad o que contribuya al bienestar de los individuos. En otras palabras, es todo aquello que reporta alguna utilidad o satisfacción al individuo (Términos Económicos de Uso Habitual. Ed. Universitaria).

Bien de inversión. Un bien de capital: planta, equipo o existencias. (Paul / Ronal Wonnacott, Economía).

Bien inferior. Un bien cuya cantidad demandada disminuye a medida que la renta aumenta. (Paul / Ronal Wonnacott, Economía).

Bien sustitutivo en la producción. Bien o servicio que para ser producido utiliza los mismos recursos. (Paul / Ronal Wonnacott, Economía).

Bien sustitutivo en el consumo. Un bien o servicio que satisface similares necesidades que otro. (Paul / Ronal Wonnacott, Economía).

Capital. En teoría económica, es uno de los factores de la producción y comprende el conjunto de bienes materiales que, habiendo sido creados por las personas, son utilizados para producir otros bienes o servicios. Dos características importantes del capital son que su creación involucra un costo, porque es necesario utilizar recursos que podrían destinarse al consumo; y que su aplicación al proceso

de producción incrementa la productividad de los otros factores productivos, tales como el trabajo y la tierra (César Sepúlveda L. Definición adaptada del Diccionario de Términos Económicos). **Capitalismo.** Sistema económico basado en la propiedad privada de los medios de producción. Las decisiones son tomadas descentralizadamente por los agentes económicos. La asignación de los recursos productivos se realiza libremente, a través de la operación de un mercado libre en que los precios responden a las fuerzas de oferta y demanda (Términos Económicos de Uso Habitual. Ed. Universitaria).

Capital humano. Conjunto de conocimientos, entrenamiento y habilidades poseídos por las personas, que las capacita para realizar labores productivas con distintos grados de complejidad y especialización. Al igual que la creación del capital físico, la acumulación de capital humano requiere de un período de tiempo para que las personas puedan adquirir ciertas destrezas, permitiéndoles incrementar sus ingresos. La inversión

de capital humano se realiza a través de los gastos en educación, especialización laboral, nutrición y salud (César Sepúlveda L. Definición adaptada del Diccionario de Términos Económicos).

Demanda. Cantidad máxima de un bien o servicio que un individuo o grupo de personas está dispuesto a adquirir a un determinado precio. Refleja la voluntad y capacidad económica de adquirir un determinado bien por parte de todas las personas que manifiestan una necesidad capaz de ser satisfecha por el consumo del bien referido (César Sepúlveda L. Definición adaptada del Diccionario de Términos Económicos).

Distribución. Forma en que se reparte el ingreso nacional o la riqueza de una sociedad entre los factores de la producción o entre las personas (César Sepúlveda L. Definición adaptada del Diccionario de Términos Económicos).

Distribución del ingreso. Manera en que se reparte el ingreso total de una sociedad. Cuando el reparto tiene lugar entre los factores de la producción, se habla de distribución funcional del ingreso y adopta la forma de beneficios, rentas, intereses y salarios (Términos Económicos de Uso Habitual. Ed. Universitaria).

Empresa. En economía, agente económico o unidad autónoma de control y decisión, que al utilizar insumos o factores productivos los transforma en bienes y servicios o en otros insumos. No se trata de una entidad legal, sino de una organización que tiene objetivos definidos, como el lucro, el bien común o la beneficencia, y para cuya consecución utiliza factores productivos, produciendo bienes y servicios (César Sepúlveda L. Definición adaptada del Diccionario de Términos Económicos).

Escasez. Surge de la interrelación entre las necesidades humanas y los recursos disponibles para satisfacerlas. Si las necesidades del ser humano por consumir bienes y servicios exceden la cantidad que la economía puede producir con los recursos disponibles, quedan siempre algunas necesidades insatisfechas. Se puede considerar las necesidades humanas como infinitas; en cambio, los recursos existentes para satisfacerlas son limitados, hecho que genera la situación de escasez. Así, la escasez no es un atributo de un bien o recurso en particular, sino que es reflejo de una situación: la interrelación entre necesidades y recursos (César Sepúlveda L. Definición adaptada del Diccionario de Términos Económicos).

Factor productivo. Es todo recurso requerido para producir bienes y servicios. Los factores productivos se clasifican en varias categorías amplias, a saber: tierra, trabajo, capital y tecnología. A veces se considera como otro factor productivo la capacidad empresarial (César Sepúlveda L. Definición adaptada del Diccionario de Términos Económicos).

Ingreso nacional. Suma de los ingresos percibidos por los factores productivos de los residentes de un país, en un período de tiempo.. Todos los ingresos, tales como salarios, intereses, utilidades no distribuidas de las empresas, etc., están incluidos en el ingreso nacional. Se incluyen también los intereses y dividendos de inversiones en el extranjero de propiedad de residentes, y se excluyen los ingresos pagados a factores que, estando en el país, son propiedad de extranjeros. También se excluyen todos los pagos de transferencias, tales como pensiones de vejez, subsidios de cesantía y de seguridad social, asignaciones familiares, etc. El Ingreso Nacional es igual al valor de todos los bienes y servicios producidos en el país; es decir, es equivalente al Producto Nacional (César Sepúlveda L. Definición adaptada del Diccionario de Términos Económicos).

Intercambio. Transferencia de un bien o servicio a cambio de otro bien o servicio, o a cambio de dinero. Cuando se transan solamente bienes entre sí se denomina trueque. El intercambio por medio de dinero tiene lugar en forma masiva solamente en las economías modernas, en las cuales la división del trabajo se ha hecho extensiva a todas

las actividades y existen medios de cambio de uso generalizado. La especialización hace que las personas produzcan mucho de uno o algunos bienes, siendo necesario que los excedentes de producción sean cambiados por dinero para poder adquirir los otros productos que necesitan para vivir (César Sepúlveda L. Definición adaptada del Diccionario de Términos Económicos).

Macroeconomía. La Macroeconomía es la disciplina que estudia el crecimiento y las fluctuaciones de la economía de un país desde una amplia perspectiva, sin considerar demasiados detalles sobre un sector o negocio en particular. Sin embargo, su análisis resulta fundamental para el desempeño de las empresas y para la toma de decisión de los individuos (Larraín, Felipe (2004). Macroeconomía en la práctica).

Mercado. Conjunto de transacciones que se realizan entre los compradores y vendedores de un bien o servicio; vale decir, es el punto de encuentro entre los agentes económicos que actúan como oferentes y demandantes de bienes y servicios. El mercado no necesariamente debe tener una localización geográfica determinada; para que exista es suficiente que oferentes y demandantes puedan ponerse en contacto, aunque estén en lugares físicos distantes. Por lo tanto, el mercado se define en relación a las fuerzas de la oferta y la demanda, constituyéndose en el mecanismo básico de asignación de recursos de las economías capitalistas (César Sepúlveda L. Definición adaptada del Diccionario de Términos Económicos).

Necesidad. Todo aquello que requiere o desea una persona para la conservación de la vida y cuya provisión causa satisfacción. Las necesidades del ser humano son ilimitadas, pues surgen permanentemente a medida que progresa la vida social y material de la sociedad (César Sepúlveda L. Definición adaptada del Diccionario de Términos Económicos).

Oferta. Cantidad máxima de bienes o servicios que un

productor está dispuesto a vender en el mercado a un precio dado. Cuanto mayor sea el precio del mercado, mayor será la cantidad ofrecida de bienes y servicios (César Sepúlveda L. Definición adaptada del Diccionario de Términos Económicos).

Producto Interno (o Geográfico) Bruto. Medida del flujo total de bienes y servicios producidos dentro del territorio nacional por residentes o no residentes, durante un período determinado de tiempo (generalmente un año). Todos los bienes y servicios se valoran a los precios de mercado, por lo que el Producto Interno (o Geográfico) Bruto es una medida del esfuerzo económico realizado en todo el territorio nacional, siendo igual al consumo de las personas, el gobierno, la inversión geográfica bruta y las exportaciones netas de bienes y servicios del país (César Sepúlveda L. Definición adaptada del Diccionario de Términos Económicos).

Pobreza. “Las cifras sobre pobreza se estiman aplicando el método del ingreso. Éste considera indigente a la población cuyo ingreso per cápita es inferior al costo de una canasta básica de alimentos que permite satisfacer los requerimientos nutricionales derivados de las recomendaciones internacionales. Se consideran pobres urbanos a quienes viven con un ingreso per cápita de dos veces el valor de la canasta básica de alimentos. En las zonas rurales la línea de pobreza equivale a 1,75 veces el valor de la canasta básica de alimentos.” (Fuente: La pobreza en Chile. Un desafío de equidad e integración social, Informe del Consejo Nacional para la Superación de la Pobreza).

Política económica. Conjunto de medidas que aplica la autoridad económica de un país tendiente a alcanzar ciertos objetivos o a modificar ciertas situaciones, a través de manejos de algunas variables llamadas instrumentos. La definición de la política económica impone a la autoridad la doble tarea de seleccionar y jerarquizar las metas u objetivos y asignar a ellos los instrumentos que permitirán alcanzarlos. Los objetivos de la política económica son conseguir el pleno uso de los recursos, obtener una alta tasa de crecimiento de la economía, mantener un nivel de precios estable, propender al

equilibrio externo y lograr una distribución justa del ingreso (Términos Económicos de Uso Habitual. Ed. Universitaria).

Precio. En su acepción económica, representa la relación de intercambio de un bien por otro. En otras palabras, es la medida del valor de cambio de los bienes y servicios (Términos Económicos de Uso Habitual. Ed. Universitaria).

Riqueza. La riqueza económica de una nación está constituida por la reserva total de bienes, servicios, factores productivos y recursos naturales. Vale decir, la riqueza incluye la reserva de casas, maquinarias, caminos, escuelas, tecnología, educación, yacimientos mineros, etc. La riqueza de un individuo es su reserva total de posesiones tangibles e intangibles con un valor de mercado. Ello implica que dicha reserva debe ser intercambiable por dinero o por otros bienes (César Sepúlveda L. Definición adaptada del Diccionario de Términos Económicos).

Trabajo. Factor productivo que consiste en el esfuerzo humano aplicado a la producción de la riqueza. Es el factor productivo básico, pues sin él no es posible subsistir ni satisfacer las necesidades humanas. El trabajo humano describe el conjunto de servicios productivos representados por el esfuerzo físico, las aptitudes y la habilidad intelectual y artística de las personas. Por ello el trabajo es un concepto genérico, que engloba aptitudes y esfuerzos de muy diversa índole. La remuneración de este factor es el salario, el cual se determina en el mercado de trabajo (César Sepúlveda L. Definición adaptada del Diccionario de Términos Económicos).

Referencias Bibliográficas

- Francisco Mochón, V. B. (2008). *Economía. Principios y aplicaciones*. México: McGraw Hill Interamericana.
- Mochón, F. (2006). *Principios de Economía*. Madrid: McGRAW-Hill/Interamerican de España.
- Parkin Michael, E. G. (2007). *Macroeconomía. Versión para Latinoamérica*. México: Pearson Education, Inc.
- Paul Krugman, R. W. (2015). *Fundamentos de economía*. Barcelona: Reverté.
- Rudiger Dornbusch, S. F. (2008). *Macroeconomía*. México: McGraw Hill.

- Cantera Garcia, R. (2014). *Introduccion a la economia*.
- Gomez Puig, M. (2009). *Macroeconomia*.
- Gonzales, M. J. (2009). *Macroeconomia*.
- Gregorio, J. d. (2009). *Principios de la economia*.
- Gregory, M. (2012). *Macroeconomia teoria y practica*.
- INEC. (2014). Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/>
- Tansini, R. (2003). *Economia para no economistas*.

ISBN: 978-9942-33-283-7

