

## 1.12 Conceptos básicos de economía



Se repasan los conceptos básicos de la economía y del funcionamiento de los mercados, así como de la competencia frente al poder monopolístico. Se analizan las grandes magnitudes económicas y los principales desequilibrios macroeconómicos

**Autor: Juan A. Gimeno Ullastres**

*Doctor. Derecho y Economía.*

*Catedrático emérito de Economía Aplicada de la UNED*

Se recomienda imprimir 2 páginas por hoja

### **Citación recomendada:**

Gimeno Ullastres Juan A. Conceptos e indicadores básicos en economía [Internet]. Madrid: Escuela Nacional de Sanidad; 2023 [consultado día mes año]. Tema 1.12. Disponible en: direccion url del pdf.



TEXTOS DE ADMINISTRACION SANITARIA Y GESTIÓN CLÍNICA  
by UNED Y ESCUELA NACIONAL DE SANIDAD  
is licensed under a Creative Commons  
Reconocimiento- No comercial-Sin obra Derivada  
3.0 Unported License.



### **Resumen:**

La Economía estudia como satisfacer las necesidades humanas desde la perspectiva de la escasez. Ello implica tomar elecciones (con su consiguiente coste de oportunidad) que maximicen la eficiencia.

El mercado es el sistema dominante de toma social de decisiones económicas. Es un mecanismo automático y eficiente... siempre que exista competencia perfecta. Desgraciadamente, las condiciones de esta rara vez se cumplen. En todo caso, los mercados por sí solos tienden a generar desigualdades crecientes.

El funcionamiento de los mercados de cada bien o servicio llevan a resultados macroeconómicos, es decir, referidos al conjunto de la Economía. Tratar de medir las magnitudes agregadas busca

### 1-La economía y el mercado.

#### 1.1- La escasez y la elección.

#### 1.2- La actividad económica y la eficiencia.

### 2-Los mercados y los precios.

#### 2.1-Demanda, oferta y equilibrio

#### 2.2- Los desplazamientos del equilibrio.

#### 2.3-Las elasticidades.

#### 2.4- Competencia perfecta e imperfecta

### 3-Macroeconomía

#### 3.1- La Contabilidad Nacional

#### 3.2-Inflación

#### 3.3-Desempleo

#### 3.4-Balanza de Pagos y equilibrio exterior

### Referencias bibliográficas

describir la evolución general de la economía y el bienestar colectivo, también con muchas limitaciones. Los desequilibrios macroeconómicos (tales como inflación, desempleo y déficit exterior) son aún más evidentes que los microeconómicos.

## 1.- La economía y el mercado

### 1.2.-La escasez y la elección

El hombre siente **necesidades** de muy diversa naturaleza. Desde las materiales, como alimentarse o vestirse, hasta las inmateriales, como la relacionadas con el ocio y la cultura. Denominamos bien a todo aquello, material o inmaterial, que permita

satisfacer una necesidad humana. Los de carácter inmaterial reciben habitualmente el nombre de servicios.

A la acción de adquirir los **bienes y servicios** y disponer de ellos la denominamos **consumo**, que es el camino para satisfacer nuestras necesidades. Si los bienes fueran ilimitados todas las necesidades humanas se podrían satisfacer sin ningún problema. Sin embargo, mientras que las necesidades humanas son ilimitadas los bienes que nos permiten satisfacerlas son escasos. Empezando por el tiempo de que disponemos.

Muchos bienes pueden satisfacer alternativamente distintas necesidades y muchas necesidades pueden ser cubiertas por distintos bienes alternativamente. Casi todas son satisfechas por bienes que se utilizan simultánea y conjuntamente. Decimos que dos bienes son **sustitutivos** entre sí si pueden satisfacer, más

o menos satisfactoriamente, la misma necesidad. Llamamos bienes **complementarios** a los que se utilizan conjuntamente para satisfacer la misma necesidad.

Afirmar o reconocer que los bienes con los que se satisfacen las necesidades humanas son limitados es lo mismo que considerar que los recursos o factores son escasos, ya que la mayor parte de los bienes son consecuencia de un proceso de producción.

**Producción** es el conjunto de acciones necesarias para que, a partir de recursos básicos, un bien pueda ser objeto de consumo y, por tanto, satisfacer necesidades. Englobamos, no sólo la obtención de bienes físicos, sino también otras actividades necesarias para que los bienes lleguen al consumidor final, como el almacenaje, la distribución, etc.

A todos los bienes que sirven para producir otros se les denomina **recursos o factores productivos** y considerarlos como limitados nos lleva a situarnos en los dos núcleos centrales de la problemática económica: la escasez y la elección.

La escasez de recursos frente a necesidades ilimitadas obliga a elegir entre las opciones posibles. Los problemas económicos básicos podrían resumirse en tres preguntas:

1. ¿Qué se va a producir y en qué cantidad? A responder esta cuestión atienden la teoría de las decisiones y la teoría del crecimiento económico.
2. ¿Cómo se van a producir esos bienes? **¿Qué técnicas se emplearán? ¿Cómo pesarán los recursos aplicados?** La teoría de la producción y de la empresa y los análisis de eficiencia son los que se centran en resolver este tipo de cuestiones.
3. ¿Para quién se producen esos bienes? La teoría de la distribución o la denominada Economía del Bienestar, son los enfoques orientados a responder estas preguntas.

La Economía, al igual que el resto de las ciencias sociales, utiliza como instrumento de análisis la observación de los datos que se dan en la realidad y, a partir de éstos, elabora teorías y **modelos** que pretenden explicar el comportamiento humano en materia económica, así como predecir cómo será éste en el futuro. La complejidad humana y el azar convierten estos modelos en simples aproximaciones a la realidad.

Implícita o explícitamente toda persona valora **los costes y los beneficios** que se derivan de las distintas alternativas y sólo si los segundos superan a los primeros, si los “pros” son mayores que los “contras”, estará dispuesto a tomar una decisión positiva. Normalmente se toman en cuenta tan sólo costes y beneficios económicos, cuantificables en dinero, en la idea de que el bienestar material es una parte del bienestar total. Por ello es frecuente que se acuse a los economistas de basar su ciencia en un **homo oeconomicus** egoísta y frío.

---

## 1.2. La actividad económica y la eficiencia

---

Los productores y los consumidores acuerdan precios y cantidades en el sistema que denominamos **de mercado**. Este sistema se basa en considerar que las respuestas a las preguntas económicas básicas (qué, cómo y para quién producir) resultarán del juego contrapuesto de los intereses de unos y otros. Los compradores querrán siempre conseguir el máximo posible de bienes al menor precio posible; los vendedores intentarán conseguir el máximo precio y el mínimo coste para obtener el mayor **beneficio** (ingresos menos costes).

Como existen recursos limitados, tenemos que conseguir utilizarlos de la mejor forma posible para poder satisfacer el máximo de necesidades. Es decir, tenemos que ser eficientes. La **eficiencia** es un término consustancial en el análisis económico y supone que somos capaces de **obtener el máximo de objetivos con el mínimo coste**, o, de otra forma, conseguir o el máximo de objetivos a partir de un coste dado, o bien un objetivo prefijado con el mínimo coste posible.

Conviene no confundir eficiencia y **eficacia**. La eficacia implica que nos marcamos un objetivo y lo conseguimos. Un ejemplo típico es el de “matar moscas a cañonazos”. Puede ser un método eficaz, pero no eficiente porque hay métodos alternativos con costes mucho menores.

Precisamente porque los recursos son escasos, debemos tener en cuenta: **los costes de oportunidad**: la cantidad de un bien a la que es preciso renunciar para poder obtener algo más de otro bien.

La eficiencia exige tomar en consideración esos costes de

oportunidad. Si podíamos haber conseguido los mismos objetivos con menos costes, la opción elegida no es eficiente porque ha implicado mayores costes de oportunidad, mayor renuncia a otros bienes y servicios de la que habría sido necesaria.

---

## 2.- Los mercados y los precios

---

---

### 2.1.- Demanda, oferta y equilibrio

---

Un **mercado** es un conjunto de mecanismos mediante los cuales los compradores y vendedores de un bien o servicio entran en contacto y acuerdan el precio y la cantidad del intercambio.

La **demanda** de un bien o servicio es la cantidad que desean adquirir los compradores a los diferentes precios, en un mercado concreto y durante un período determinado de tiempo. La **ley de la demanda**: nos dice que cuanto más bajo es el precio de un determinado bien, mayor es la cantidad demandada del mismo.

La **oferta** de un bien o servicio es la cantidad que desean vender los oferentes o vendedores a los diferentes precios, en un mercado concreto y para un período determinado de tiempo. La **ley de la oferta** nos dice que, como regla general, cuanto más alto es el precio de un determinado bien o servicio, mayor es la cantidad ofrecida del mismo. Esta ley tiene un carácter menos universal que el que podemos atribuir a la ley de la demanda.

Cuando los precios son notoriamente bajos (especialmente si son gratuitos) la cantidad demandada es superior a la ofrecida, es decir, se produce un **exceso de demanda**. Sería necesario algún tipo de racionamiento o se formarían grandes colas en los lugares en que se ofertaran. Por el contrario, cuando los precios son excesivamente altos la cantidad ofrecida es superior a la demandada. En esta situación hay un **exceso de oferta**. Se producirían excedentes porque los demandantes no absorberían toda la oferta disponible.

Sin embargo, hay un precio intermedio para el cual la cantidad ofrecida y la cantidad demandada son iguales: el **precio de equilibrio** en un mercado determinado es aquel que permite que el mercado se vacíe porque la cantidad demandada y la ofrecida se igualan.

## 2.2. Los desplazamientos del equilibrio

La demanda cambia si lo hacen alguno de los factores subyacentes en la misma. Por el lado de la demanda los factores más relevantes podemos resumirlos en tres: **los precios de los demás bienes, el nivel de renta** y un conjunto heterogéneo de variables que englobaríamos bajo la denominación genérica de **factores sociológicos y psicológicos**. Normalmente, la demanda de un bien aumentará (y viceversa para la disminución) si suben los precios de los bienes sustitutivos, bajan los de los complementarios, aumenta la renta o juegan a su favor otros factores sociales como los gustos, las modas, el trato recibido de los poderes públicos, etc.

Cuando aumenta (o disminuye) la renta real se produce un **efecto renta** por el cual el consumidor adapta sus opciones al hecho de que ahora es más rico (o más pobre) que antes. Cuando varían los precios relativos de los bienes se produce un **efecto sustitución** por el cual el consumidor tiende a desplazar su consumo de los bienes relativamente encarecidos hacia los que ahora son relativamente más baratos.

También en el caso de la oferta podemos destacar algunos factores relevantes: los **costes de los factores, la tecnología, los precios de los restantes bienes, y otros factores** que, también ahora, englobaremos bajo la denominación genérica de sociológicos y psicológicos.

Cualquier aumento de los costes supone que los vendedores tienen que exigir mayores precios para vender la misma cantidad o que están dispuestos a ofrecer menos cantidad de producto para igual precio. Una reducción de los costes tendrá el efecto contrario.

EFECTOS DE LAS VARIACIONES EN OFERTA O DEMANDA		
VARIACIÓN	EFECTO SOBRE EL PRECIO	EFECTO SOBRE LA CANTIDAD
Aumenta la demanda	Aumenta	Aumenta
Aumenta la oferta	Disminuye	Aumenta
Disminuye la demanda	Disminuye	Disminuye
Disminuye la oferta	Aumenta	Disminuye

El **Estado** tiene aquí una importancia muy relevante. Las regulaciones estatales que limitan las formas de producción peligrosas o socialmente perjudiciales tienden a elevar los costes de las empresas y, por lo tanto, a reducir o/y encarecer la oferta.

Si subvenciona por ejemplo a los productores pagándoles una cantidad dada por unidad producida, cabe esperar que aumente la cantidad ofrecida en el mercado a cada uno de los precios. Por el contrario, si el Estado establece un impuesto sobre el precio de los bienes o sobre los productores, éstos tenderán a considerarlo como un coste adicional. Consecuentemente, los oferentes subirán los precios o estarán dispuestos a vender menos a cada precio ya que ahora una parte de sus ingresos va a parar a las arcas del Estado.

Siempre que hablemos de elecciones deberemos tener en mente **las expectativas**. Como sabemos, buena parte de las decisiones requieren un tiempo antes de llevarse totalmente a cabo. Por lo tanto, a menudo estamos pensando más en las condiciones de equilibrio futuras que en las presentes.

Es importante precisar el plazo de tiempo a que se refiere el análisis. Para delimitarlo, atenderemos preferentemente a las condiciones de la producción. La pandemia del COVID-19, por ejemplo, ha permitido experimentarlo. Podemos fijar hasta cuatro períodos distintos:

- \* **cortísimo plazo** o **inmediato**: será aquél en el que no es posible variar ninguno de los factores que intervienen en la producción. Por lo tanto, el volumen total de producto no puede modificarse y cualquier variación de la demanda se traduciría en cambio del precio, dada la imposibilidad de ajuste a través de las cantidades de equilibrio. Si el precio no se adapta, sería necesario algún tipo de racionamiento: los últimos en llegar se encontrarán sin producto o/y surgirá algún tipo de reventa que lo ofrezca a un precio superior al mercado.
- \* **corto plazo**: en el cual existen determinados factores productivos que tienen el carácter de **fijos**, cuya cuantía y utilización no puede variarse. Pero existen también otra serie de factores **variables** que pueden incrementarse, adaptándose en función de las necesidades de la producción.

- \* **largo plazo:** en el cual no existen factores fijos, sino que todos tienen el carácter de variables, todos pueden adaptarse a las dimensiones que se consideren óptimas.
- \* **larguísimo plazo:** período más aleatorio que incluye no sólo el paso del tiempo sino también la existencia de innovaciones tecnológicas, es decir, de condiciones básicas que cambian sustancialmente la situación preexistente. Podríamos decir que el largo plazo es un período que podemos planificar con los datos hoy disponibles mientras que el larguísimo plazo incluye variables más impredecibles y/o incuantificables.

### 2.3. Las elasticidades

Las elasticidades de la demanda (o de la oferta) miden en qué proporción varía la cantidad demandada (u ofrecida) de un bien o servicio cuando varía cualquiera de los factores subyacentes como su precio (elasticidad - precio), el precio de otros bienes, servicios o factores (elasticidad - cruzada), la renta (elasticidad - renta), etc.

Denominaremos **elasticidad - precio** o, más simplemente, **elasticidad de la demanda (u oferta) a la sensibilidad de la cantidad demandada (u ofrecida) del bien ante las variaciones en su precio**. La elasticidad se mide comparando el porcentaje en que varía la cantidad con el porcentaje en que ha variado el precio:

$$\epsilon_{P_x} = \frac{\% \text{ en que varía la cantidad}}{\% \text{ en que varía el precio}} = \frac{\frac{\Delta X}{X}}{\frac{\Delta P_x}{P_x}}$$

Dado que a un incremento del precio le sigue una disminución de la cantidad demandada (y viceversa), en la fórmula anterior cuando el numerador es negativo el denominador es positivo (y cuando el numerador es positivo, el denominador es negativo). En otras palabras, **la elasticidad - precio de la demanda tendrá siempre un valor negativo**. Por ello, normalmente utilizamos el valor absoluto, es decir, prescindiendo del signo negativo que damos por supuesto. En el caso de la oferta, normalmente las



variaciones van en la misma dirección y, por tanto, el valor de la elasticidad precio es positiva.

Posibilidades:

- que el porcentaje en que varía la cantidad sea superior al porcentaje en que varió el precio. En tal caso, la oferta (demanda) es muy sensible a las variaciones del precio, el cociente nos dará un valor (absoluto) superior a la unidad y diremos que la oferta (demanda) es más bien **elástica**.
- que el porcentaje en que varía la cantidad sea inferior al porcentaje en que varió el precio. En tal caso, es muy poco sensible a las variaciones del precio, el cociente nos dará un valor (absoluto) inferior a la unidad y diremos que es más bien **inelástica (rígida)** cuando la elasticidad es igual a 0).
- que el porcentaje en que varían la cantidad y el precio sean exactamente iguales. En tal caso el cociente es igual a la unidad, y diremos que tiene una elasticidad unitaria.

Como regla general la demanda de un bien será tanto más inelástica cuanto peores sustitutos tengan, más necesario (o adictivo) resulte, menor peso tenga en el presupuesto familiar, menor sea la cantidad previa de que se dispone y menor sea el plazo que consideremos. Y viceversa.

La **elasticidad cruzada** entre un bien y el precio de otro nos permite calificar al primero como sustitutivo del segundo cuando es positiva, como complementario cuando es negativa y como independiente cuando es nula.

La **elasticidad renta** de un bien nos permite calificarlo como inferior cuando aquélla es negativa, como superior cuando es mayor que uno y como normal cuando se sitúa entre cero y uno. La calificación de los bienes como de lujo o de primera necesidad es siempre relativa. Podemos aceptar como aproximación válida (aunque no definitiva) que son bienes de lujo aquéllos cuyo consumo crece en los hogares proporcionalmente con su nivel de renta, y como de primera necesidad aquéllos que representan un componente muy importante del consumo de los hogares con menores ingresos.

Todo lo anterior, referido a las elasticidades de la demanda, puede aplicarse a las elasticidades por el lado de la oferta, con las matizaciones que corresponden.

## 2.4. Competencia perfecta e imperfecta

---

Un mercado de competencia perfecta requiere un conjunto de condiciones bastante complejas. Quizás la más relevante sea el elevado número de compradores y vendedores que hace irrelevantes sus decisiones individuales y les obliga a aceptar como un dato los precios que marca el mercado. Por ello se dice que son **empresas precio-aceptantes**. A ello contribuye también el que el producto ofrecido por cada empresa es homogéneo y perfectamente sustituible por el ofrecido por cualquier otra.

Imaginemos un mercado con **pérdidas**. Aunque una empresa pueda subsistir un cierto tiempo con pérdidas, a largo plazo las empresas marginales en tal situación irán abandonando el mercado desplazándose su capital hacia otras alternativas más rentables. Ello provocará que la oferta total de ese mercado disminuya y el precio tienda a subir, mejorando el resultado de las empresas del sector.

Si el caso fuera el contrario y el sector ofreciera **beneficios extraordinarios**, otras empresas se verían atraídas por los beneficios mayores, la oferta aumentaría y el precio bajaría. En ambos casos, hasta el punto en que las empresas alcancen un equilibrio entre ingresos y costes (incluyendo el "beneficio normal").

En ese momento, desaparecen los incentivos para entrar o salir del mercado y se consigue el **equilibrio**. La libre movilidad de los factores productivos y una información adecuada asegurarían que, si se dan las condiciones de competencia perfecta, las empresas ineficientes sean expulsadas del mercado y que las restantes produzcan de la forma más eficiente, al menor coste posible, y que los consumidores soporten el mínimo precio aplicable.

El sistema de precios y los beneficios diferenciales suponen una información constante y un incentivo suficiente para que los agentes económicos desplacen sus recursos de los sectores con menor demanda social a los más atractivos y dinámicos. Los procesos de ajuste implican un tiempo y puede decirse que el mercado está en constante evolución hacia el equilibrio. El mercado en libre competencia asigna a largo plazo los recursos de una forma eficiente.

El sistema de mercado tiene importantes virtudes (entre otras, el automatismo de su funcionamiento), aunque también suele implicar resultados socialmente indeseables o necesitar largos plazos de tiempo para garantizar un resultado eficiente.

No existe ningún criterio objetivo que pueda garantizar que el resultado a que lleva el mercado suponga el máximo **bienestar social** posible. Éste dependerá en buena medida, además del óptimo aprovechamiento de los recursos, de cómo se distribuyan la renta y la riqueza entre los distintos ciudadanos. La experiencia demuestra que el mercado libre tiende a provocar acumulación de riqueza y poder en pocas manos y desigualdades crecientes.

Los mercados reales rara vez cumplen las condiciones de la competencia perfecta, por lo que debemos analizar los mercados en competencia imperfecta. En estos, las empresas tienen capacidad para influir en el precio del mercado o, al menos, un cierto margen para fijar el precio que aplican a su producción. Estas empresas son, por lo tanto, **precio – determinantes** y, por ello, decimos que tienen un cierto **poder monopolístico**.

La existencia de poder monopolístico implica que el precio de mercado tenderá a ser más elevado que en competencia perfecta y las cantidades intercambiadas más reducidas. El monopolio significa así una **pérdida de bienestar social** puesto que el beneficio mayor que obtienen los oferentes monopolistas es inferior a la pérdida que sufren los consumidores.

Aunque la rigidez de la demanda de una empresa sería el mejor índice para medir su grado de poder monopolístico, en la práctica suele acudir al análisis del grado de concentración de la oferta de un mercado en pocas empresas. Esta situación se ve propiciada por la existencia de **barreras de entrada**.

La mayoría de los mercados que nos encontramos en la vida real tienen características de **oligopolio** bien por razones del producto, de la producción o geográficas. Los resultados de cada empresa se ven afectados de forma fundamental por el comportamiento de las restantes. Como las estrategias y reacciones posibles son infinitas no existe un modelo único que explique satisfactoriamente el oligopolio.

En general, la competencia en precios no resulta atractiva para los oligopolistas. La tendencia natural es a **coludir**, es decir a llegar

tácita o explícitamente a acuerdos que restringen la competencia, normalmente en precios, a veces también en otros aspectos. La probabilidad del pacto depende de diversos factores entre los que destaca en primer lugar la permisividad legal.

La competencia tiende a canalizarse a través de vías distintas a los precios, como la publicidad, la atención a la distribución comercial, la promoción, actuaciones de *lobby* (presión política), el seguimiento de los expendedores de los productos propios, etc. Como regla general, en el oligopolio cabe esperar costes de producción reducidos, pero precios y gastos en publicidad y en promoción de ventas superiores a los de los mercados con gran número de competidores.

---

## 3.-Macroeconomía

---

---

### 3.1.- La contabilidad nacional

---

La **macroeconomía** pretende estudiar la economía en su conjunto. La evolución de la economía se caracteriza por la presencia de **ciclos**, con períodos de auge o expansivos (normalmente acompañados de presiones inflacionistas) y períodos de recesivos (en los que suele aumentar el desempleo). Los poderes públicos intentan aplicar políticas estabilizadoras de demanda (la fiscal, la monetaria o la cambiaria) o de oferta (de rentas, de competencia...)

La **Contabilidad Nacional** ofrece la información estadística de las magnitudes agregadas conforme a criterios normalizados internacionalmente, lo que permite conocer y comparar la evolución y los desequilibrios de las distintas economías nacionales.

Los **sectores o agentes** contemplados son los hogares y las instituciones sin fines de lucro, las empresas no financieras, las instituciones de crédito, las Administraciones Públicas y el resto del mundo. En este último se integran todos los no residentes, es decir, quienes no realizan operaciones en el territorio durante más de un año.

La Contabilidad Nacional distingue tres grandes tipos de **operaciones**: las de bienes y servicios que describen su origen y utilización; las de distribución, que ponen el acento en el destino

de las rentas y las correcciones a la distribución primaria; y las financieras, que describen las posiciones acreedoras y deudoras entre los distintos agentes.

La magnitud agregada más relevante es el PIB (Producto Interior Bruto): **conjunto total de bienes y servicios generados en una economía en un período de tiempo determinado**. La medición del PIB se realiza sumando los valores añadidos brutos en cada fase de los procesos de producción y distribución. El **valor añadido** por una empresa vendría dado por la diferencia entre su producción total y la suma de todos los bienes y servicios producidos por otras empresas que ha utilizado para obtener esa producción propia. Utilizarlo evita la múltiple contabilización de los mismos productos usados sucesivamente.

Se utilizan los precios de mercado corrientes, es decir, los nominales de cada año. Posteriormente, las cifras pueden **deflactarse** (anular el efecto debido a la inflación de precios) tomando un año como base, para conseguir valores constantes y comparaciones en términos reales.

Dado que la producción de esos bienes se materializa en el pago a los factores productivos que intervienen en ella, esos pagos representan para éstos su ingreso, es decir, la **Renta Nacional**. La utilización de ambas denominaciones subraya que podemos medir este flujo básico desde diversos enfoques.

La producción pone el acento en los bienes y servicios producidos. La renta pone el acento en lo que las empresas han tenido que pagar para producir esos bienes y servicios. Podríamos fijarnos en lo que los hogares han tenido que pagar por los mismos bienes y servicios, y entonces hablaríamos del **gasto nacional**. Producto, renta y gasto son, por tanto, tres enfoques distintos para el mismo concepto fundamental.

Las magnitudes agregadas son utilizadas habitualmente para calibrar el nivel de **bienestar de las naciones**. Suele decirse que, con todos sus fallos, aportan una información global bastante aproximada de lo fundamental del aparato productivo de un país y que esos datos son razonablemente comparables con los de otros países, al menos con los que no tienen grandes diferencias de estructura económica y social.

Sin embargo, es obvio que el PIB y magnitudes similares miden

sólo unos aspectos y no valoran, ni pretenden medir, otros muy importantes. Podríamos englobarlos todos ellos en un concepto como el de la **calidad de vida**.

Por una parte, el crecimiento de una economía puede ir acompañado de aspectos que difícilmente pueden considerarse que eleven el bienestar de los ciudadanos: deterioro del medio ambiente, hacinamiento urbano y desertización de otras áreas, incremento de la inseguridad ciudadana... por poner algunos posibles ejemplos. Ninguno de esos aspectos se contabiliza en el PIB.

Al contrario, el aumento de la inseguridad puede hacer necesario incrementar el gasto en policía con lo que el PIB crecería. Y el deterioro de la calidad de vida puede hacer aumentar el gasto sanitario. A pesar del mayor malestar, observaríamos un incremento del indicador teórico del bienestar del país.

En segundo lugar, en las series de datos aparece el problema de las **variaciones en la calidad** de los productos, en las innovaciones que van cambiando paulatinamente un bien hasta no parecerse en nada al original. Parecido problema al que supone la introducción de nuevos productos.

Lo más relevante es que las cifras del PIB no miden aspectos de **calidad de vida** como el ocio, el medio ambiente, el nivel educativo, la distribución de la renta, ni transacciones de carácter **ilegal**, la **economía sumergida**, el **autoconsumo**, los cuidados o el voluntariado

Son muchas las iniciativas para paliar esas deficiencias aportando ideas alternativas. Las Naciones Unidas utilizan frecuentemente, para las comparaciones internacionales de bienestar y nivel de desarrollo otro tipo de índices como el **IDH** (Índice de Desarrollo Humano), que tiene en cuenta, además del poder adquisitivo de la renta media, la esperanza de vida y el índice de alfabetización. Y se han realizado muchos estudios que incorporan otras muchas variables que afectan a la calidad de vida.

¿Representa la Renta Nacional el conjunto de recursos que las economías domésticas tienen a su disposición para tomar libremente sus decisiones de consumo y ahorro? La respuesta ha de ser negativa. Debemos descontar, en primer lugar, los impuestos que soportan esas rentas (**impuestos directos**, en

los que incluimos a estos efectos los que recaen sobre la renta y el patrimonio, así como las cotizaciones a la seguridad social) puesto que minoran las rentas inicialmente percibidas.

En sentido opuesto, hay que sumar el importe de los **subsidios**, las transferencias que el sector público hace a los hogares a través de los programas de pensiones, apoyo a los desempleados, supuestos de invalidez, etc.

La ONU ha introducido el concepto de **Renta Disponible Ajustada** que pretende incorporar las prestaciones públicas en especie. Para obtenerla deberíamos sumar a la Renta Disponible el importe del gasto público en partidas como educación y sanidad.

---

### 3.2.- La inflación

---

La inflación es un proceso en el que los precios de una economía crecen a lo largo del tiempo de forma continua y generalizada. Para medirlo suele utilizarse un **índice de precios al consumo**, que tiene en cuenta de forma ponderada el consumo de los distintos bienes y servicios. Un nivel bajo de inflación se considera normal en la evolución económica (en la UE está fijado ese nivel en el entorno del 2%).

Unas tasas elevadas implican un funcionamiento ineficiente porque se distorsionan los precios relativos, aumenta la inseguridad, se retraen las inversiones, se pierde competitividad exterior y se reduce el crecimiento. Salvo una anticipación prevista perfectamente, saldrán siempre perjudicados los débiles (social o económicamente) y los deudores frente a los acreedores. También se ve afectada la distribución de la riqueza por la pérdida de valor, absoluta o relativa, de los diversos activos.

Estaríamos ante una **inflación de demanda** cuando los deseos de compra de todos los agentes de la economía son superiores a la capacidad de producción. En principio, la presión alcista sobre los precios será muy reducida si existen muchos recursos ociosos y tanto más fuerte cuanto más nos acerquemos a los niveles de pleno empleo. Destaca el componente **cíclico** de este tipo de

inflación puesto que se supone ligada a los períodos expansivos.

Estaríamos ante una **inflación de costes** cuando el incremento de los precios viene motivado por un encarecimiento de los procesos productivos. Una elevación de los costes salariales, del coste del capital, de las materias primas, de los productos importados... se traslada a los precios, tanto más cuanto más general sea la utilización del factor o factores afectados por aquella elevación y menos eficiente sea el mercado.

Cuál sea la causa desencadenante es importante para saber qué tipo de política podría ser más eficaz. Pero no nos explica la razón por la cual ese impacto inicial se mantiene en el tiempo y los precios siguen subiendo incluso si aquél se agotó. La razón fundamental es que la inflación es en realidad un **proceso de lucha de rentas**.

Independientemente de cuál sea la razón por la que los precios sufren una variación al alza, el resultado es que las rentas reales de la mayoría de los sujetos han descendido. Si todos aquellos que han visto disminuir su poder adquisitivo se conformaran con la nueva situación no cabría hablar de inflación. El problema es que todos y cada uno de los sujetos afectados intentan recuperar el nivel de renta real anterior. Ello supone que todos los costes tienden a adaptarse al nuevo nivel de precios, provocando a su vez nuevas alzas que consolidan y alimentan el proceso inflacionario, en lo que se ha llamado la espiral precios – salarios, que sería más justo llamar **espiral precios - costes**. Las **expectativas** jugarán un papel muy importante en esa evolución porque todos los sujetos intentarán anticipar el fenómeno inflacionista.

En toda economía, pero tanto más cuanto menos desarrollada, son frecuentes las rigideces en sectores determinados y a menudo claves para su crecimiento. Ello implica que cualquier aumento en la demanda, por leve que éste sea, provoca elevaciones de precios en el sector financiero, o en los transportes, o en los alimentos, o en los bienes de capital... incluso aunque la economía en su conjunto se encuentre lejos de su nivel de pleno empleo. Estos desequilibrios provocan la que se ha denominado **inflación estructural**.

Buen número de autores otorga al dinero un papel más protagonista hasta el punto de que se describe frecuentemente **la inflación como un fenómeno estrictamente monetario**.



Es evidente que el dinero, en cuanto medio general de pago, es el instrumento necesario para que la demanda pueda materializarse. Ello ha llevado a la conclusión de que la tasa de crecimiento de la cantidad de dinero es la condición necesaria para que la inflación pueda darse, sean cuales sean las restantes circunstancias.

Desde esta perspectiva, los factores reales pueden provocar presiones inflacionistas, quizá con efectos aparentes a corto plazo, pero quedarían esterilizados si la cantidad de dinero no crece para permitir que se materialicen esos deseos de mayor demanda.

En nuestros días, los Bancos Centrales han perdido buena parte del control sobre la cantidad de dinero, que es creado sobre todo por los bancos a través del crédito. Y el dinero está cada vez más ligado a la economía financiera y especulativa, crecientemente dominante sobre la real. Por ello, la cantidad de dinero parece haber perdido importancia como factor explicativo.

La experiencia muestra que la realidad del proceso inflacionario es extremadamente compleja, que son muchos los aspectos sociales y estructurales en juego como para suponer válida cualquier explicación excesivamente simple.

---

### 3.3.- El desempleo

---

El término desempleo hace referencia a que existen recursos productivos que no están siendo utilizados por la sociedad. En teoría, por tanto, debería entenderse que afecta a todos los factores productivos, si bien se aplica casi con exclusividad al factor trabajo.

Se considera que una persona puede calificarse como **parada** cuando, siendo capaz de trabajar, no tiene empleo, lo busca y no lo encuentra. Por tanto, no consideramos parados a quienes no forman parte de la población activa como los niños o los ancianos, o como las personas que estando en posibilidad teórica de trabajar, sin embargo, no desean hacerlo por cualquier causa como estudios, tareas domésticas, vivir de las rentas, etc. Tampoco consideramos desempleados a quienes están trabajando, pero buscan empleo porque desean mejorar o cambiar.

No es fácil la medición del desempleo. El mecanismo más habitual es la realización de una **encuesta de población activa** en la que se pregunta respecto a la situación laboral en los últimos días y los esfuerzos realizados por buscar trabajo. Suele destacarse que este tipo de medición tiende a infravalorar el número de empleados y a elevar el de desempleados. No obstante, se considera que es la fuente más adecuada para estimar el desempleo real en una economía.

Otra vía de medición es la utilización de **registros administrativos** y considerar parados a aquellos que se inscriben como tales en las oficinas públicas de empleo. Aunque es un dato más objetivo que el que proporcionan las encuestas, esta vía infravalora el número de personas en situación de desempleo. Personas desanimadas o recién llegadas al mundo laboral pueden no aparecer en estos registros.

Es probable que un trabajador integre en algún momento de su vida el colectivo de parados. Pero existe bastante consenso en que si el período de desempleo es breve la situación no es realmente problemática. Los pasos rápidos por el desempleo antes de encontrar un nuevo empleo constituyen el **paro friccional**, que puede considerarse incluso positivo para el funcionamiento económico. Esta flexibilidad de los mercados laborales permite que la economía se vaya adaptando, reduciendo la dedicación de los factores en empresas y sectores en declive e incorporándolos a las empresas y sectores en auge. La **«tasa natural»** de desempleo en cada economía refleja la existencia de una tasa de paro que puede considerarse de pleno empleo y que incorpora ese paro friccional.

Pero el número de desempleados depende en mayor medida de la **duración del desempleo**. Muchas de las personas paradas tienen graves problemas para volver a trabajar. Personas de edad madura, trabajadores escasamente cualificados o con problemas de integración, muchas veces las mujeres..., son colectivos sobre los que el paro de larga duración incide con más frecuencia.

Desde una perspectiva fríamente económica, el coste fundamental y evidente del desempleo es que existen recursos disponibles que la sociedad no está utilizando. La economía crece, si es que lo hace, a ritmos inferiores a los potenciales. Esa menor producción produce efectos negativos en cadena.

El desempleo implica un **efecto redistributivo** claramente regresivo: afecta normalmente en mucha mayor medida a los hogares con menores ingresos, a las personas con menores cualificaciones, a los colectivos marginales, a trabajadores de mayor edad ...

En la medida en que el trabajo es el camino habitual de **inserción social**, el desempleo puede dañar gravemente valores muy diversos como la cohesión social, la integración de los jóvenes en la sociedad, la consolidación del relevo generacional, la autoestima personal del parado e incluso su salud física, las relaciones familiares, la seguridad ciudadana o la estabilidad democrática.

Tendríamos un **paro cíclico**, ligado a las depresiones económicas pero corregido teóricamente cuando reaparece la fase de auge correspondiente. Podríamos denominar **paro keynesiano** al que pone el acento en los factores de demanda y **paro neoclásico** al que pone el acento en el lado de la oferta del mercado de trabajo.

Si en el caso de la inflación decíamos que nos encontrábamos ante un proceso de lucha de rentas, también aquí hablamos de un problema con obvias raíces sociales. Puede recordarse la perspectiva de Carlos Marx, para quien el paro obrero aparecía como una consecuencia, incluso una exigencia, del propio modo de producción capitalista. Para mantener su tasa de ganancia, los capitalistas necesitarían el llamado **ejército industrial de reserva**. Los desempleados estarán dispuestos a aceptar menores salarios con tal de encontrar trabajo, posibilitándose así una disminución general de los mismos y un factor adicional para la recuperación de los beneficios.

En los últimos tiempos se observa un fenómeno en el mercado laboral de gran importancia: la denominada **dualización** del mercado. Hace referencia al hecho de que, junto a unos trabajadores con empleos estables y razonablemente retribuidos, existe un colectivo importante de asalariados sujetos a una **precarización** creciente, que entran y salen de la situación de empleados con gran frecuencia y con retribuciones medias inferiores a las del primer colectivo.

En determinados casos son las rigideces de los procesos productivos las que provocan situaciones de **paro estacional**,

como las que se producen frecuentemente en el sector agrario o en el turístico. En estos casos, la actividad se concentra notoriamente en determinados períodos del año y decae drásticamente en otros. Consecuentemente, los trabajadores del sector tendrán empleo en los meses de actividad, pero se encontrarán en el paro en los restantes.

---

### 3.4.-Balanza de pagos y equilibrio exterior

---

La **Balanza de Pagos** es el registro contable de todas las transacciones con el exterior, conforme al criterio de residencia de la Contabilidad Nacional. Formalmente está siempre en equilibrio, pero es importante analizar los sucesivos saldos de las diversas **sub – balanzas: comercial, por cuenta corriente, por cuenta de capital y financiera**. La relación entre exportaciones e importaciones nos informa de la tasa de cobertura, que a largo plazo guarda relación con la evolución de la **relación real de intercambio** que nos da idea de la competitividad con el resto del mundo.

La mayor parte de las partidas de la Balanza de Pagos son autónomas, es decir, responden a la evolución económica y el comportamiento de los distintos agentes. El saldo de las balanzas por cuenta corriente y de capital nos permite conocer la **necesidad (déficit) o capacidad (superávit) de financiación** de la economía puesto que se corresponde con un déficit o superávit de ahorro interno respecto a las necesidades de inversión. El saldo de liquidaciones oficiales es la partida *acomodante* (para conseguir el equilibrio contable) por excelencia y refleja el **saldo de la Balanza de Pagos**.

El **tipo de cambio** de una moneda se define siempre en relación con otra (o un patrón prefijado) y refleja el número de unidades nacionales necesario para adquirir una extranjera. El tipo de cambio puede ser fijo, que depende de decisiones de la autoridad competente, o variable, que es fijado por el juego de la oferta y la demanda.

El **déficit** de la Balanza de Pagos empuja el tipo de cambio hacia arriba (deprecia nuestra moneda) y el superávit hacia abajo. Los Bancos Centrales intervienen de diversas formas: comprando o vendiendo para sostener artificialmente una cotización,

esterilizando movimientos indeseados de las reservas para que no afecten a la oferta monetaria interior, subiendo o bajando los tipos de interés (para equilibrar entradas y salidas de capitales) o, en los sistemas fijos, alterando el tipo de cambio (revaluación o devaluación).

La apertura al exterior implica consecuencias evidentes sobre el mercado interior. Una inflación más elevada que en el entorno provoca una pérdida de competitividad que presiona inevitablemente hacia el déficit y el endeudamiento exterior.

El **euro** es la moneda europea que implica la imposibilidad de ajustes a escala nacional por lo que las pérdidas de competitividad exterior en un país miembro no pueden ajustarse vía cotización de la moneda propia. El endeudamiento es más probable y la vuelta al equilibrio suele conllevar ajustes salariales.

## Bibliografía

Los contenidos de este tema pueden ampliarse con cualquier manual de Introducción a la economía.

1. *Un texto disponible en abierto, claro y actualizado, es el redactado por el Equipo CORE, un equipo de profesores de diferentes países. La información sobre este proyecto colaborativo de enseñanza está disponible en la página web del proyecto <https://www.core-econ.org>.*
2. *La edición en castellano está disponible en varios formatos - en papel, en formato electrónico, y en formato web o html - a los que se accede desde esta página <https://www.core-econ.org/project/la-economia/>.*