
Bit 23

PID_00151500

Estudis d'Informàtica, Multimèdia i Telecomunicació

Tiempo mínimo de dedicación recomendado: **2 horas**



Universitat
Oberta
de Catalunya

**Estudis d'Informàtica,
Multimèdia i Telecomunicació**

La revisión de este recurso de aprendizaje UOC ha sido coordinada por la profesora: Josep Cobarsí Morales (2019)

Tercera edición: febrero 2019
© Estudis d'Informàtica, Multimèdia i Telecomunicació
Todos los derechos reservados
© de esta edición, FUOC, 2019
Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona
Realización editorial: Oberta UOC Publishing, SL
Diseño: Manel Andreu
Depósito legal: B-3.767-2019

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño general y de la cubierta, puede ser copiada, reproducida, almacenada o transmitido de ninguna manera ni por ningún medio, tanto eléctrico como químico, mecánico, óptico, de grabación, de fotocopia, o por otros métodos, sin la autorización previa por escrito de los titulares del copyright.

1. Mercado y precios

1.1. La función de demanda

¿De qué crees que puede depender la cantidad que tú demandas de un bien? Efectivamente, de lo que valga. Pero también puede depender de otras cosas: de si te gusta más o menos; también del dinero que tengas; o de lo que puedan valer otros bienes que te sirvan igual que este o que necesites a la vez que este.

Resumiendo, la cantidad demandada de un bien por un consumidor depende de:

- el precio del bien,
- el nivel de renta del consumidor,
- sus gustos y preferencias,
- los precios de otros bienes relacionados.

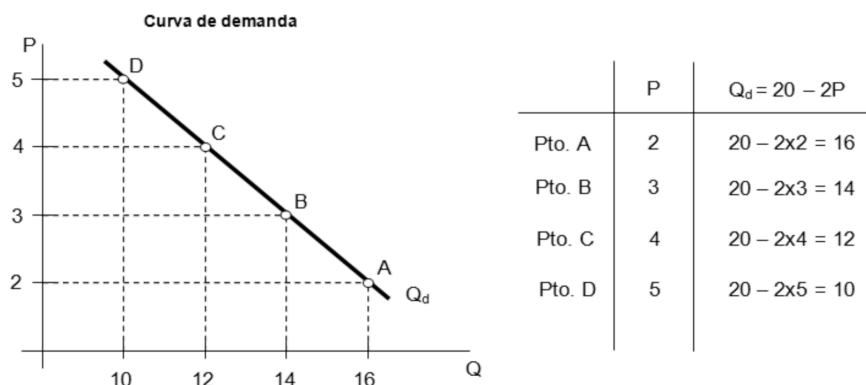
El precio del bien es, quizás, el factor más importante: suponiendo que el nivel de renta no varía, que los gustos no cambian, y que los precios de otros bienes relacionados no se alteran, cuando sube el precio del bien la cantidad que se demanda disminuye, mientras que cuando baja el precio, la cantidad aumenta. Esto lo podemos representar mediante una función: la **función de demanda**. (Aquí hemos aplicado la cláusula *ceteris paribus*, vemos cómo varía la cantidad demandada cuando varía el precio dejando el resto de factores constantes.)

La función de demanda nos expresa la relación existente entre el precio de un bien y la cantidad consumida, y la podemos representar matemática y gráficamente.

Gráficamente: como se puede ver en el gráfico de la página siguiente, en el eje horizontal representamos la cantidad consumida (Q_d) y en el vertical el precio (P). Viendo cuál es la cantidad que se demanda para distintos niveles de precios –cosa que hacemos en la tabla a la derecha del gráfico, dónde utilizamos la función en forma matemática ($Q_d = 20 - 2P$)– obtenemos los puntos A, B, C y D. Uniéndolos –o si continuásemos obteniendo cantidades demandadas para diferentes precios– obtenemos la curva de demanda que recoge el comportamiento del consumidor.

Como vemos, cuando sube el precio del bien, la cantidad que se demanda disminuye, y viceversa, cuando el precio del bien baja, la cantidad que se demanda aumenta. Es decir, existe una relación negativa entre el precio y la cantidad demandada. Esto es lo que se denomina la **Ley de demanda**.

Hasta aquí nos hemos referido a la demanda que realizaría un único consumidor. Para obtener la cantidad que en conjunto todos los consumidores demandarán de un bien, es decir, la **demanda de mercado**, tan solo habría que sumar las cantidades demandadas por todos los consumidores para cada precio.



Otras variables que afectan a la demanda y desplazamientos de la curva de demanda

Al aplicar la cláusula *ceteris paribus* y considerar que el resto de factores que afectan a la cantidad demandada de un bien permanecen inalteradas, logramos aislar al precio y la cantidad como únicas variables en el análisis y así obtener en el gráfico de arriba la curva de demanda.

Ahora vamos a estudiar esos otros factores que afectan a la cantidad demandada –renta, gustos, precios de bienes relacionados– y ver qué efectos tienen en la curva de demanda del gráfico de arriba cambios en esas otras variables (esto es lo que se denomina romper la cláusula *ceteris paribus*).

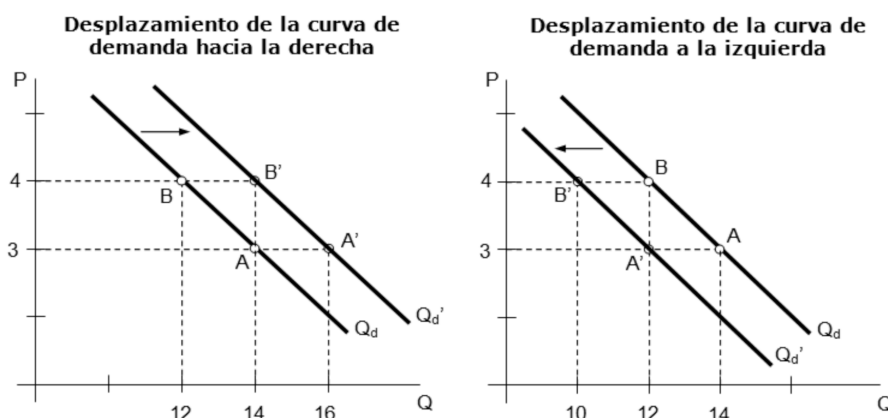
Cambios en el nivel de renta

Cuando estudiamos los efectos de cambios en el nivel de renta de los consumidores en la cantidad que consumen de un bien vemos que podemos distinguir entre dos tipos de bienes:

- **Bienes normales.** Son aquellos que cuando aumenta el nivel de renta la cantidad que se consume de ellos también aumenta. O que cuando disminuye el nivel de renta, también disminuye la cantidad que se consume. Es fácil encontrar ejemplos de este tipo de bienes: coches, viajes, cine, champagne, etc.
- **Bienes inferiores.** Son aquellos que cuando aumenta el nivel de renta su consumo disminuye; mientras que cuando el nivel de renta disminuye, la cantidad consumida aumenta. Un ejemplo: la mortadela, cuando alguien no tiene mucho dinero normalmente consumirá mortadela, sin embargo,

cuando empieza a tener un mayor nivel de renta, lo normal es que disminuya su consumo de mortadela, para consumir, por ejemplo, jamón.

Vamos a suponer que tenemos un bien normal y que el nivel de renta aumenta. Sabemos que se producirá un aumento en la cantidad demandada del bien. Es decir, al aumentar el nivel de renta, a cada precio la cantidad demandada será mayor. Eso supone un **desplazamiento de la curva de demanda hacia la derecha**, tal y como se observa en el gráfico siguiente.



Como vemos en el gráfico de la izquierda, en la curva de demanda inicial (Q_d) (antes del aumento del nivel de renta), cuando el precio era igual a 3, la cantidad demandada era 14 (punto A). Al **aumentar la renta** y ser el **bien normal**, a ese mismo precio ahora se demandan 16 unidades (punto A'). Vale lo mismo que antes, pero ahora somos más ricos por lo que estamos dispuestos a comprar más.

Igual ocurre en el paso del punto B al punto B', y en general para cualquier otro precio, por lo que vemos que el efecto es un desplazamiento de la curva de demanda hacia la derecha.

En el gráfico de la derecha vemos el caso de un **bien normal** pero una **disminución del nivel de renta**. Inicialmente a un precio de 3 se demandaban 14 unidades, pero al disminuir la renta y ser el bien normal, la cantidad que se demanda disminuye hasta 12 unidades (paso del punto A al punto A'). Igual ocurre para un precio igual a 4 (paso de B a B') y, en general, para cualquier otro precio. Es decir, un desplazamiento de toda la curva de demanda hacia la izquierda.

Si tuviéramos un **bien inferior** y **aumentara el nivel de renta**, para cada nivel de precios la cantidad demandada disminuiría, es decir, la **curva de demanda se desplazaría a la izquierda** (caso de la figura de la derecha).

Si, por el contrario, con un **bien inferior** se produce una **disminución de la renta**, para cada nivel de precios la cantidad demandada aumentará, es decir,

desplazamiento de la curva de demanda hacia la derecha (caso de la figura de la izquierda).

En el cuadro siguiente resumimos lo anterior:

Desplazamientos de la curva de demanda ante variaciones en el nivel de renta		
	Bien normal	Bien inferior
Aumento del nivel de renta	Desplazamiento hacia la derecha	Desplazamiento hacia la izquierda
Disminución del nivel de renta	Desplazamiento hacia la izquierda	Desplazamiento hacia la derecha

Cambios en los gustos de los consumidores

Supongamos ahora que el nivel de renta vuelve a permanecer constante pero que ahora los gustos de los consumidores por el bien en cuestión cambian.

En concreto, si los **gustos mejoran**, para cada nivel de precios los consumidores demandarán una mayor cantidad del bien que antes, es decir, se producirá un **desplazamiento hacia la derecha** de la curva de demanda.

Si, por el contrario, los **gustos empeoran**, para cada nivel de precios los consumidores demandarán una menor cantidad del bien, es decir, se producirá un **desplazamiento hacia la izquierda** de la curva de demanda.

Cambios en los precios de bienes relacionados

En función de cómo se relacionan los bienes entre sí podemos distinguir:

- **bienes complementarios**: aquellos que el consumo de uno de ellos requiere el consumo conjunto del otro (coches y gasolina, tostadas y mantequilla, etc.)
- **bienes sustitutivos**: aquellos que tanto uno u otro satisfacen la misma necesidad por la que se hace el consumo (azúcar blanco y azúcar moreno, margarina y mantequilla, coches de gasoil o de gasolina, etc.).

En el cuadro siguiente recogemos los efectos sobre la curva de demanda de un bien (X) ante cambios en los precios de un bien (Y), según el bien (Y) sea un complementario o un sustitutivo del (X).

Desplazamientos de la curva de demanda del bien (X) ante variaciones en el precio del bien (Y)		
	Aumento precio de (Y)	Disminución precio de (Y)
(X) e (Y) son bienes complementarios	Desplazamiento hacia la izquierda	Desplazamiento hacia la derecha
(X) e (Y) son bienes sustitutivos	Desplazamiento hacia la derecha	Desplazamiento hacia la izquierda

Cuando dos bienes (X) e (Y) son **complementarios**, es decir, se consumen conjuntamente, y **aumenta el precio del bien (Y)**, entonces el consumo del propio bien (Y), por la ley de demanda, disminuye, y si este disminuye, el consumo del (X), su complementario, también lo hará. Y esto ocurre para cada nivel de precios de (X), es decir, se produce un **desplazamiento de la curva de demanda de (X) hacia la izquierda**.

Cuando dos bienes (X) e (Y) son **sustitutivos**, es decir, que se puede consumir uno u otro indistintamente, y **aumenta el precio del bien (Y)**, el consumo del bien (Y) disminuye por la ley de demanda, y se sustituye por un mayor consumo del bien (X), esto para cada nivel de precios. Es decir, se produce un **desplazamiento de la curva de demanda del bien (X) hacia la derecha**.

1.2. La función de oferta

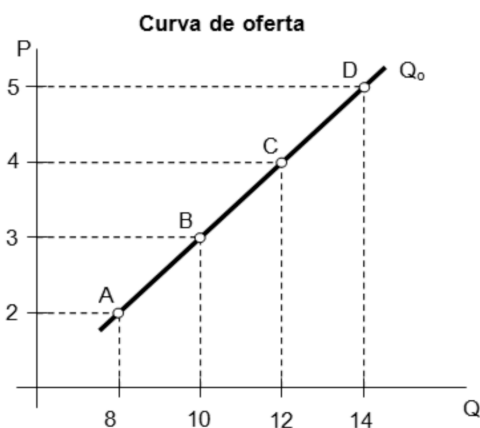
¿De qué puede depender la cantidad que un productor estará dispuesto a ofrecer de un bien? Evidentemente, en primer lugar, del precio a que pueda vender su producto. Cuanto mayor sea el precio mayor será la cantidad que estará dispuesto a ofrecer.

Otras variables además del precio del bien que pueden afectar la cantidad ofrecida son:

- el precio de los recursos utilizados para producir el bien (factores productivos),
- el nivel de la tecnología existente,
- el precio de bienes relacionados,
- los impuestos sobre las ventas,
- y refiriéndonos a la oferta de mercado, el número de empresas.

Como ocurría con la demanda el factor más importante es el propio precio del bien: dejando el resto de factores invariables (condición *ceteris paribus*), conforme mayor sea el precio del bien mayor será la cantidad que el productor estará dispuesto a ofrecer, y cuanto menor sea el precio menor la cantidad.

Es decir, existe una relación positiva entre el precio de un bien y la cantidad ofrecida. Y esta relación se puede expresar mediante una **función de oferta**, que la podremos representar tanto matemáticamente como gráficamente.



	P	$Q_o = 4 + 2P$
Pto. A	2	$4 + 2 \times 2 = 8$
Pto. B	3	$4 + 2 \times 3 = 10$
Pto. C	4	$4 + 2 \times 4 = 12$
Pto. D	5	$4 + 2 \times 5 = 14$

La **oferta de mercado**, la cantidad total que todos los productores de un bien ofrecerán es la suma para cada nivel de precios de las cantidades ofrecidas por cada productor.

Otras variables que afectan a la oferta y desplazamientos de la curva de oferta

Como ocurría con la función de demanda, la función de oferta la hemos obtenido viendo la relación entre el precio de un bien y la cantidad ofrecida por los productores, dejando invariables el resto de variables que podían afectar a la cantidad ofrecida.

Cuando alguna de las otras variables que afectan a la cantidad ofrecida varía, para cada nivel de precios la cantidad ofrecida variará, es decir, se producirá un desplazamiento de la curva de oferta, a la derecha o a la izquierda según el caso.

El cuadro siguiente resume las distintas posibilidades:

Desplazamiento de la curva de oferta ante cambios en otros factores	
Cambios en los factores	Desplazamientos de la curva de oferta
Incremento del precio de los factores productivos	Desplazamiento a la izquierda
Disminución del precio de los factores productivos	Desplazamiento a la derecha
Mejora tecnológica	Desplazamiento a la derecha
Pérdida tecnológica	Desplazamiento a la izquierda
Aumento del precio de un bien sustitutivo en la producción	Desplazamiento a la izquierda
Disminución del precio de un bien sustitutivo en la producción	Desplazamiento a la derecha
Aumento del precio de un bien complementario en la producción	Desplazamiento a la derecha
Disminución del precio de un bien complementario en la producción	Desplazamiento a la izquierda
Aumento del número de empresas	Desplazamiento a la derecha
Disminución del número de empresas	Desplazamiento a la izquierda
Aumento de los impuestos sobre las ventas	Desplazamiento a la izquierda
Disminución de los impuestos sobre las ventas	Desplazamiento a la derecha

Ante un aumento del precio de los factores productivos, los costes de producción aumentan, por lo que al mismo precio que antes ahora los productores estarán dispuestos a ofrecer una cantidad menor. Es decir, un desplazamiento de la oferta a la izquierda.

Si aumenta el precio de un bien sustitutivo (Y) en la producción –es decir, un bien que para producirse requiere la misma tecnología y los mismos factores

productivos que (X), por lo que la empresa puede producir (X) o (Y) indistintamente, entonces la empresa para cada precio de (X) producirá ahora menos cantidad pues preferirá utilizar sus recursos en producir el bien (Y) con el que ahora puede ganar más. Sería un desplazamiento de la curva de oferta de (X) hacia la izquierda.

Los análisis serían equivalentes con cambios en el resto de factores que afectan a la oferta de mercado.

1.3. El equilibrio de mercado

En el mercado se enfrentan los deseos de consumidores y productores. El equilibrio de mercado es aquel punto en el que los deseos de consumidores y productores coinciden.

Gráficamente el equilibrio del mercado viene representado por el punto de corte de las curvas de oferta y demanda.

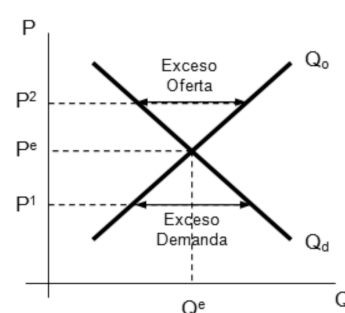
En el punto de corte de las curvas de oferta (Q_o) y demanda (Q_d) se produce el equilibrio, pues a ese precio (P^e) la cantidad que desean adquirir los consumidores coincide con la cantidad que desean ofrecer los productores (Q^e).

Para precios por debajo del equilibrio, por ejemplo el (P^1), la cantidad que demandan los consumidores es mayor que la cantidad que están dispuestos a ofrecer los productores, por lo que existe un **exceso de demanda**.

Para precios por encima del de equilibrio, por ejemplo el (P^2), la cantidad que demandan los consumidores es inferior a la cantidad que ofrecen los productores, por lo que existirá un **exceso de oferta**.

En ambos casos existe una situación de **desequilibrio**. Y en esas situaciones, la actuación de consumidores y productores hará que se vuelva al equilibrio:

- Cuando hay un exceso de demanda, a los consumidores les gustaría consumir mucho más de lo que efectivamente hacen, por lo que habrá algunos que estén dispuestos a pagar un precio más alto. Esto hará subir el precio, y conforme suba el precio los productores estarán dispuestos a ofrecer más cantidad, y a la vez, los consumidores no demandarán tanto. El proceso seguirá hasta que se vuelva al equilibrio y los deseos de consumidores y productores vuelvan a coincidir.
- Cuando hay un exceso de oferta, los productores se encontrarán con que gran parte de la producción que han ofrecido no ha sido adquirida por los consumidores. Para intentar vender esa producción bajarán los precios, conforme bajen los precios los consumidores demandarán más, pero también



los productores dejarán de ofrecer tanto. El proceso seguirá hasta que los deseos de consumidores y productores coincidan y se alcance el equilibrio.

Desplazamientos de las curvas de oferta y demanda y el equilibrio de mercado

Cuando algún factor que afecte a la demanda u oferta de mercado cambie y provoque un desplazamiento de la curva de demanda o de la curva de oferta, el equilibrio inicial se convertirá en una situación de desequilibrio –con exceso de oferta o de demanda–. A partir de hay el proceso de ajuste al equilibrio será como el detallado en el párrafo anterior.

La intervención del Estado en la fijación de precios

Con el propósito de conseguir diferentes objetivos el Estado puede intervenir en los mercados fijando precios de las siguientes formas:

- Fijando **precios máximos**. Un precio por encima del cual los agentes tienen prohibido realizar intercambios. En este caso, para que la intervención sea efectiva, el precio máximo debe de estar por debajo del precio de equilibrio.
- Fijando **precios mínimos**. Un precio por debajo del cual los agentes tienen prohibido realizar intercambios. En este caso, para que la intervención sea efectiva, el precio mínimo debe de estar por encima del precio de equilibrio.
- Fijando **precios subvencionados**.

1.4. La competencia perfecta

Por **poder de mercado** se entiende la capacidad de las empresas participantes en un mercado de fijar las condiciones que rijan en el mercado, en concreto, en nuestros mercados teóricos, la capacidad de fijar el precio de mercado (o la cantidad que en conjunto se intercambie en el mercado).

En los mercados reales otros aspectos sobre los que se podría medir el poder de una empresa sería su capacidad para fijar las normas que rijan en el mercado; sin embargo, por su complejidad y por no tener en cuenta aspectos institucionales en nuestro análisis, aquí tan solo tendremos en cuenta el precio y la cantidad.

Características que definen la competencia perfecta:

- **Multitud de compradores y vendedores**. Esto implica que ninguna empresa tiene poder de mercado, es decir, puede fijar el precio que rija en el mercado. Se dice que las empresas son precio-aceptantes.

- Todas las empresas producen el mismo bien. Lo que se denomina como que el bien intercambiado es **homogéneo**. También, que los bienes producidos por distintas empresas son perfectamente sustitutivos.
- **No existen barreras de entrada y salida del mercado.** Cualquiera puede crear una empresa, producir el mismo bien y ponerlo a la venta en el mercado. Igualmente, cualquier empresa puede decidir dejar de producir el bien y salir del mercado.
- Existe **información perfecta**.

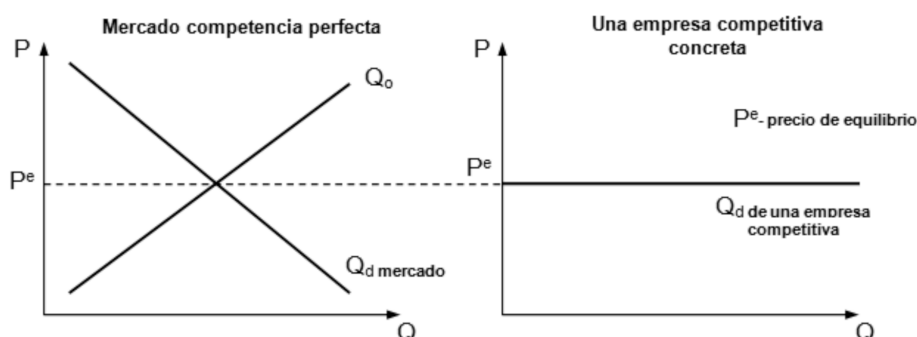
Determinación del precio en un mercado de competencia perfecta

En un mercado de competencia perfecta hay multitud de compradores, la suma de la cantidad que desea demandar cada uno de ellos a cada precio determinará la función de demanda de mercado.

También hay multitud de productores, la suma de la cantidad que cada uno de ellos decida producir a cada precio determinará la función de oferta de mercado.

En competencia perfecta el precio de mercado se determina de la forma que ya conocemos, la demanda y la oferta se enfrentan en el mercado y a aquel precio en que coincidan los deseos de consumidores y productores se alcanzará el equilibrio.

Por lo tanto **en competencia perfecta el juego de la oferta y la demanda fijan el precio de mercado**. Ese es el precio que las empresas “aceptarán”. Es decir, para una empresa en competencia perfecta, su función de demanda es una línea horizontal al nivel del precio de mercado, como vemos en el siguiente gráfico:



Si una empresa intentara subir un poco el precio, ningún consumidor le compraría su producto pues podría encontrarlo más barato en cualquier otra empresa. Si intentara bajarlo, como existe información perfecta todos los consumidores intentarían adquirir el producto a esa empresa, lo cual la desbordaría y sería imposible.

1.5. El monopolio

Las características que definen al monopolio son las siguientes:

- Existe **una única empresa** en el mercado que produce y vende el bien que **una multitud de consumidores** quieren adquirir.
- Existen **barreras de entrada** y salida de empresas al mercado.

Como consecuencia de ser la única empresa en el mercado, el monopolio disfrutará de **poder de mercado**, es decir, podrá fijar el precio del bien o la cantidad a intercambiar en el mercado.

La existencia de barreras de entrada puede ser debido a motivos políticos (el disfrute de una concesión pública de forma que por ley tan solo una empresa pueda producir un bien o prestar un servicio) o “naturales”.

Se dice que un monopolio es natural cuando es necesario realizar una inversión tan grande para poder desarrollar una actividad, que para que esa actividad pueda ser rentable tan solo una empresa muy grande sería viable, tan grande que cubriría todo el mercado. En estos casos los poderes públicos se hacen cargo de la actividad o conceden la concesión a una única empresa bajo una regulación.

Ejemplos de monopolios naturales son o han sido los ferrocarriles, las compañías de electricidad, de telecomunicaciones (normalmente cuando se necesita una red muy grande y costosa).

Sin embargo, actividades que en un momento dado tuvieron un carácter de monopolio natural, con el tiempo pueden dejar de serlo: por innovaciones tecnológicas que permitan desarrollar la actividad sin tener que incurrir en inversiones tan grandes, o cuando el mercado (el número de consumidores o el volumen que demandan) crece mucho, o ambos motivos a la vez. Esto es lo que ha ocurrido en los mercados de telecomunicaciones, eléctrico, etc.

Sin embargo, normalmente un monopolio que deja de ser “natural” se convierte en “político”, hasta que el abuso de poder de mercado se hace tan patente que surgen fuerzas liberalizadoras que intentan introducir la competencia. Así surgen procesos “lentos” de apertura del mercado de las telecomunicaciones, del mercado eléctrico, etc.

1.6. El oligopolio

Las principales características de una estructura de mercado oligopolística son las siguientes:

- Existen unas **pocas empresas** en el mercado.
- Existen **barreras a la entrada** de nuevas empresas.
- El bien intercambiado puede ser diferenciado entre las distintas empresas.
- Existe **interdependencia entre las acciones que tomen las distintas empresas**.

Al existir pocas empresas en el mercado, cada una de ellas tendrá una cuota del mercado y por tanto cierto **poder de mercado**. Y ese mismo poder de mercado implica la existencia de barreras de entrada.

Y el hecho de que sean pocas empresas hace que las decisiones que tomen unas dependan y afecten a las decisiones que tomen las otras, es decir, existe un **comportamiento estratégico**.

Por esto es normal que se llegue a **acuerdos de cooperación** o incluso se formen **cárteles**, es decir, que las empresas se agrupen y decidan conjuntamente la cantidad a ofrecer en el mercado (o el precio). El ejemplo más conocido es el cártel de los países productores de petróleo, la OPEP.

Un problema de los acuerdos de cooperación alcanzados o de los cárteles es que son **inestables en el tiempo**, pues cada empresa tendrá incentivos a romper el acuerdo para temporalmente ganar más que el resto.

2. Gobiernos y objetivos macroeconómicos

2.1. Inflación y estabilidad de precios

Uno de los objetivos más importantes de la política macroeconómica es el control de los precios o la consecución de la estabilidad de precios.

Otra forma de denominar este objetivo es el control de la inflación, sin embargo, según la definición de inflación esto no es totalmente correcto:

La **inflación** es el proceso de subida **generalizada y continua** de los precios de una economía.

Es decir, que para que consideremos que existe inflación las subidas de precios deben ser generalizadas, prácticamente los precios de todos los bienes y servicios suben, y además deben hacerlo de forma continua.

Por lo tanto, si en una economía tan solo suben los precios de unos pocos bienes o servicios mientras que el resto apenas varían, o/y si las subidas no son de forma continua, es decir, subieron una vez pero volvieron a estabilizarse, en esa economía no existirá inflación.

Sin embargo, aunque una economía no tenga inflación, la estabilidad de precios seguirá siendo un objetivo prioritario de política económica. Lo que ha ocurrido a lo largo de la historia es que la mayoría de las economías han experimentado procesos inflacionarios por lo que la política de estabilidad de precios era, de hecho, una política de control de la inflación.

Medición de variaciones en los precios

Para poder medir las variaciones de precios primero hay que definir un Nivel General de Precios (NGP), un indicador de los precios de una economía.

Cuando tengamos este indicador podremos medir la **tasa de variación** entre dos años t y $t - 1$ (en porcentaje) de la siguiente manera:

$$\text{Tasa de variación de precios en } t = \frac{\text{NGP}_t - \text{NGP}_{t-1}}{\text{NGP}_{t-1}} \times 100$$

Es decir, teniendo el nivel general de precios al **final** de año t (NGP_t) y el nivel general de precios al **final** del año anterior (NGP_{t-1}), podemos ver cuánto han variado los precios durante el año t .

Lo que nos queda por determinar es el nivel general de precios (NGP) a utilizar. Y, de hecho, para ello tenemos muchas opciones, aunque los más conocidos son el **Índice de Precios al Consumo (IPC)** y el **Deflactor del PIB**.

El **IPC** es una medida estadística realizada por el Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es/daco/ipc.htm) de la evolución del conjunto de precios de los bienes y servicios que consume la población residente en España. Y esa medida estadística se obtiene a partir de construir una **cesta de bienes y servicios** representativa del consumo que realizan las familias españolas.

Las causas de la inflación

- **Inflación de demanda:** Hace referencia a la inflación que es consecuencia de un aumento de la demanda agregada mucho mayor que el crecimiento de la producción.
- **Inflación monetarista:** Se refiere a la inflación que surge porque la cantidad de billetes y monedas en poder de los agentes económicos crece más que la producción lo que provoca que los agentes tengan mayor poder de compra y presionen los precios al alza.
- **Inflación de costes**

Es la inflación resultado de un aumento de los costes de los factores de producción, por ejemplo, cuando sube el precio del petróleo, cuando sube la electricidad, los salarios, etc.

Efectos de la inflación

Una vez que hemos visto qué es la inflación, distintas formas de medirla y las causas de su existencia, vamos a ver ahora cuáles son los efectos que tiene la inflación que provocan que su lucha siempre sea objetivo prioritario de política económica en todos los países.

Uno de los principales efectos de la inflación es la pérdida de poder adquisitivo que conlleva: con una cantidad determinada de dinero (billetes y monedas) conforme suben los precios se pueden comprar cada vez menos bienes y servicios.

Y el problema de esta **pérdida de poder adquisitivo** no es tan solo la disminución del poder de compra, sino la **desigual defensa que distintos agentes de la economía pueden oponer ante tal “agresión”**:

Por ejemplo, asalariados y, especialmente, pensionistas, tienen muy poco margen para defenderse de la inflación, pues sus rentas están dadas y tienen poco influencia a la hora de poder subir su cuantía.

Sin embargo, algunos empresarios sí que se podrán defender mejor, pues si ven que su coste de la vida sube, lo que harán será subir también el precio de los bienes que vendan o servicios que presten para poder compensarlo.

Si bien habrá empresas que se puedan defender mejor y otras peor, por ejemplo, todas aquellas empresas que estén en sectores con un alto grado de competencia exterior, no podrán permitirse subir sus precios, pues eso les costaría perder cuota de mercado, y quizás estar aún peor. Este es uno de los efectos más dañinos de la inflación: las subidas de precios que se producen en sectores con poca competencia provocan pérdidas o incluso cierres de empresas cuyos mercados están abiertos a la competencia.

En general, la inflación causa gran inestabilidad, crea mucha incertidumbre e implica grandes riesgos, lo que supone un clima muy poco propicio para realizar inversiones a medio o largo plazo, (por tanto, para generar empleo) y, en general, para crear riqueza.

2.2. El pleno empleo

Otro de los objetivos fundamentales de la política macroeconómica junto con la estabilidad de precios es el pleno empleo.

Dado que hay múltiples definiciones de pleno empleo sin que ninguna de ellas sea plenamente convincente, la manera menos controvertida de expresar este objetivo es decir que **lo deseable es que exista el menos desempleo posible**.

El **objetivo** es la **disminución del desempleo**.

A continuación describiremos qué se entiende por desempleo y distinguiremos distintos tipos. En segundo lugar veremos cómo medir el desempleo y otros aspectos del empleo. Y, por último, enumeraremos los efectos del desempleo.

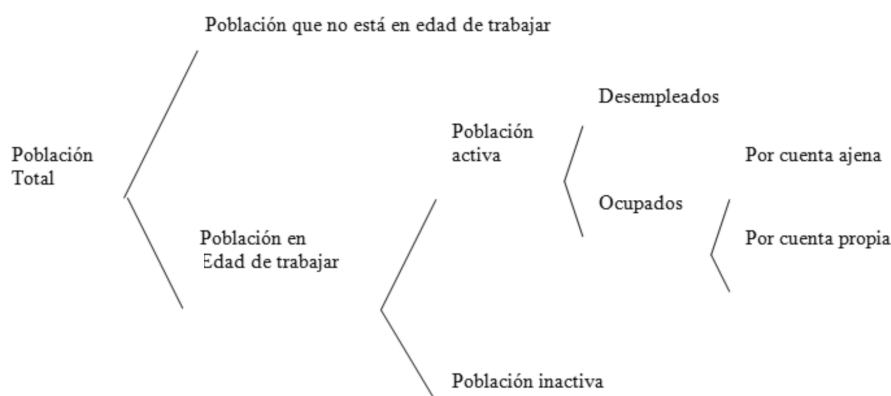
Tipos de desempleo

- **Desempleo estructural:** Se refiere a aquel desempleo que es consecuencia de desajustes entre el empleo que demandan las empresas y el que pueden ofrecer los trabajadores. Por ejemplo, cuando un sector industrial entra en decadencia y cierra, las personas que estaban empleadas en el sector salen al mercado de trabajo, con una cualificación que ya no se demanda.
- **Desempleo friccional:** Es el desempleo mínimo que siempre existe en una economía como consecuencia de la permanente existencia de gente que temporalmente está desempleada mientras cambia entre empleos.
- **Desempleo cíclico:** Es el desempleo que es consecuencia de las condiciones del ciclo económico, cuando estamos en la fase baja del ciclo y, por tanto, la economía no crece mucho o incluso decrece, hay más empresas con problemas por lo que despiden trabajadores o cierran, lo que eleva el desempleo. En cambio cuando se alcanza una fase alcista, la economía se recupera, se crean nuevas empresas y otras necesitan más trabajadores, lo que reduce el desempleo.

- **Desempleo estacional:** Aquel que es consecuencia de una demanda de empleo estacional, en determinadas épocas del año, como por ejemplo el empleo en el sector turístico, o en la agricultura.

Indicadores y medición del desempleo

Para poder medir el desempleo la población de una sociedad se clasifica del siguiente modo:



A partir de esta clasificación se crean distintos **indicadores**:

$$\text{Tasa de actividad} = \frac{\text{Población activa}}{\text{Población en edad de trabajar}} \times 100$$

$$\text{Tasa de desempleo} = \frac{\text{Desempleados}}{\text{Población activa}} \times 100$$

$$\text{Tasa de ocupación} = \frac{\text{Número de ocupados}}{\text{Población en edad de trabajar o mayor de 16 años}} \times 100$$

La **tasa de actividad** nos da una idea de la proporción de la población que podría llegar potencialmente a trabajar. Por ello el tener una tasa de actividad elevada es bueno para una economía pues significa que esa economía tiene una mayor potencialidad de crecimiento.

La tasa de actividad cambia mucho de un país a otro, es muy distinta entre hombres y mujeres, y varía a lo largo del tiempo.

La **tasa de desempleo** o **tasa de paro**, es el indicador más importante.

Efectos del desempleo

Entre los efectos negativos que implica el desempleo que hacen que sea considerado un objetivo prioritario de política económica cabe destacar:

- Ingresos reducidos o inexistentes de los desempleados. Emergen necesidades de asistencia social.

- Pérdida de cualificación de los desempleados y reducción del “capital humano” de la economía.
- Aumento de la precariedad laboral.
- Pérdida de producción de la economía a nivel agregado. Recursos valiosos están dejando de ser utilizados.

2.3. El crecimiento económico

El crecimiento económico es otro de los objetivos básicos de política macro-económica de cualquier país.

Se entiende por crecimiento económico la mejora en las condiciones de vida, en el nivel de bienestar material de una sociedad, así como una mejora de las potencialidades de una economía.

El crecimiento económico permite crear riqueza, es condición necesaria (aunque no suficiente) para disminuir la pobreza, y posibilita la creación de empleo.

Medición del crecimiento económico

Para medir el crecimiento económico se utilizan distintos indicadores, pero antes definiremos dos conceptos:

- **Capacidad potencial de producción:** la producción máxima alcanzable en cada momento dados los recursos económicos y la tecnología disponible compatible con la estabilidad de precios.
- **Brecha de producción:** la diferencia entre la producción efectiva y la producción potencial.
 - Cuando la producción efectiva sea superior a la potencial, eso significará que los recursos se están sobreutilizando y existirán tensiones inflacionistas.
 - Cuando la producción efectiva sea inferior a la potencial, eso significará que hay recursos productivos sin utilizar, es decir, existirá desempleo.

A efectos de política económica, pues, se distinguirá entre el **corto** (el año) y el **largo plazo** (más de un año):

- En el **corto plazo** el objetivo es conseguir tasas de crecimiento que nos permitan acercarnos lo máximo posible a la capacidad potencial de producción.
- En el **largo plazo** el objetivo es conseguir aumentar la capacidad potencial de producción.

El indicador más utilizado para medir el crecimiento económico es la evolución del **Producto Interior Bruto** (PIB).

Factores que favorecen el crecimiento económico

Entre los factores que favorecen el crecimiento económico cabe destacar:

- El aumento en la cantidad de factores productivos disponibles dentro de la economía
- El progreso tecnológico
- El capital humano
- Una buena red de infraestructuras

