

Análisis Macroeconómico

TEMA 1 OFERTA Y DEMANDA

- 1.1 *Oferta*
- 1.2 *Demanda*
- 1.3 *Equilibrio de Mercado*
- 1.4 *Oferta y Demanda Agregada*

TEMA 2 LA PRODUCCION Y LA EMPRESA

- 2.1 *Formas de organización de la empresa*
- 2.2 *La producción a corto plazo*
 - 2.2.1 *Costo Total*
 - 2.2.2 *Costo Marginal*
 - 2.2.3 *Costo Promedio*
- 2.3 *La producción a largo plazo*

TEMA 3 MERCADO DE TRABAJO

- 3.1 *La demanda de trabajo*
- 3.2 *La oferta de trabajo*
- 3.3 *Equilibrio Mercado de Trabajo*
- 3.4 *Pleno empleo*

TEMA 4 TEORIA DE LA UTILIDAD

- 4.1 *Enfoque Ordinal*
- 4.2 *Enfoque Cardinal*

TEMA 5 UTILIDAD Y LEY DE LA DEMANDA

TEMA 6 COMPETENCIA PERFECTA

- 6.1 *Supuestos de modelo competencia perfecta*
- 6.2 *Modelo a corto plazo*
- 6.3 *Beneficio económico e ingreso*
- 6.4 *Maximización de ganancias*
- 6.5 *La toma decisiones de la empresa*

TEMA 7 COMPETENCIA IMPERFECTA Y FALLOS DE MERCADO

- 7.1 *Oligopolio*
- 7.2 *Discriminación de precios*
- 7.3 *Monopolio*
 - 7.3.1 *Monopolio y eficiencia*
- 7.4 *Regulación de Monopolios naturales*
- 7.5 *Duopolio*
 - 7.5.1 *Modelo de Cuornot*
 - 7.5.2 *Modelo de Edgeworth*
 - 7.5.3 *Modelo de Chamberlín*
- 7.6 *Liderazgo Empresa Dominante*

TEMA 8 EQUILIBRIO COMPETITIVO DE PARETO

- 8.1 *Propiedades del equilibrio*

TEMA 9 EQUILIBRIO COMPETITIVO, ESTABILIDAD Y ESTÁTICA COMPARATIVA

TEMA 10 MODELO MULTIPLICADOR Y POLITICA FISCAL

TEMA 11 SISTEMA FINANCIERO Y POLITICA MONETARIA

- 11.1 *Objetivos de la política monetaria*
- 11.2 *Mecanismos de la política monetaria*
- 11.3 *Variación del tipo de interés*
- 11.4 *Variación del coeficiente de caja*
- 11.5 *Operaciones de mercado abierto*
- 11.6 *Tipos de política monetaria*
 - 11.6.1 *Política monetaria expansiva*
 - 11.6.2 *Política monetaria restrictiva*

TEMA 12 INFLACIÓN Y DESEMPLEO

- 12.1 *Causas de la inflación*
- 12.2 *Teoría Monetaria*
- 12.3 *Teoría Keynesiana*
- 12.4 *Teoría Del Supply-Side*
- 12.5 *Cómo parar la inflación*
- 12.6 *Proceso hiperinflacionario*

TEMA 13 MERCADO Y ESTADO

TEMA 14 POLITICA CAMBIARIA

- 14.1 *Política cambiaria Ecuatoriana*

TEMA 1: Oferta y la Demanda

LA DEMANDA Y LA OFERTA

El sistema de economía del mercado siempre es determinado por la oferta y la demanda.

1.1 La demanda

La demanda es realmente la cantidad de bienes o servicios que se requiere o que se desea obtener a un precio determinado. La cantidad demandada, es lo que los consumidores desean comprar en un período dado, a un precio determinado.

Tiene una relación inversamente proporcional al precio, por ende al momento en que los precios suben, las cantidades demandadas disminuyen y así viceversa, esto es lo que se denomina como la ley de la demanda. **“con otras constantes, mientras más alto es el precio de un bien, menor será su cantidad demandada”**

La cantidad demandada está determinada por varios factores, los principales son:

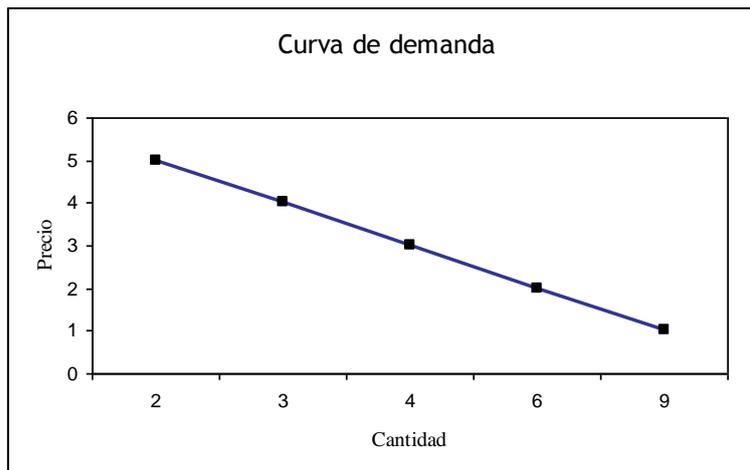
- 1.- El precio del bien
- 2.- Los precios de los bienes relacionados.
- 3.- Los precios futuros esperados.
- 4.- El ingreso
- 5.- La población
- 6.- Las preferencias

Hay que tener en cuenta en no confundir los términos demanda con cantidad demandada; ya que la demanda es la relación entre la cantidad demandada y el precio de un bien, por otro lado, la cantidad demandada es un punto en la curva de demanda, o sea la cantidad a un precio en particular.

PRECIO	CANTIDAD
1	9
2	6
3	4
4	3

Un ejemplo de la curva de demanda:

5	2
---	---



La curva de la demanda tiene pendiente negativa, conforme el precio disminuye, la cantidad demandada aumenta.

Hay cinco factores que cambian la demanda:

- 1.- Precio de bienes relacionados
- 2.- Los precios futuros esperados
- 3.- El Ingreso
- 4.- Población
- 5.- Preferencias

Todo lo referente a la demanda se resume en:

La cantidad demandada:

Disminuye:	Aumenta:
Si el precio del bien sube	Si el precio del bien baja

Los cambios en la demanda:

Disminuye si:	Aumenta si:
El precio de un sustituto baja	El precio de un sustituto sube
El precio de un complemento sube	El precio de un complemento baja
El precio futuro baje	El precio futuro suba
El ingreso baja	El ingreso sube

Población disminuye

Población aumenta

1.2 La oferta

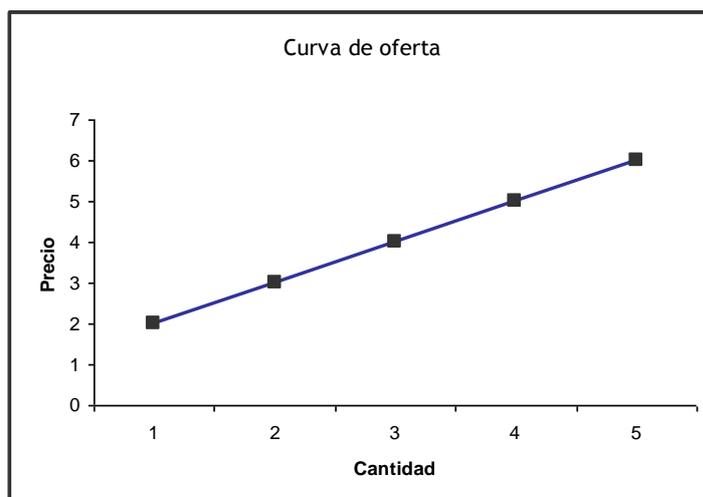
La oferta nos indica la relación entre el precio de un bien y las cantidades que los productores están dispuestos a ofrecer.

La ley de la oferta **“con otras cosas constantes, cuanto más alto es el precio de un bien, mayor es la cantidad ofrecida”**; esto se debe al costo marginal de cada bien, ya que cada vez que se aumente un bien adicional hay un costo marginal mayor de producirlo, así es que para introducir un bien se debe por lo menos cubrir el costo marginal.

La cantidad ofrecida de un bien o servicio es la cantidad que los productores planean vender durante un período dado a un precio en particular.

La cantidad ofrecida está determinada por los siguientes factores:

- 1.- El precio del bien
- 2.- Los precios de los recursos usados para producir el bien
- 3.- Los precios de los bienes relacionados
- 4.- El número de oferentes
- 5.- Los precios futuros esperados
- 6.- La tecnología



PRECIO	CANTIDAD
2	1
3	2
4	3
5	4
6	5

La curva de la oferta tiene pendiente positiva, conforme sube el precio de un bien, sube también su cantidad ofrecida. Con la curva apreciamos dos puntos de vista con relación a la cantidad ofrecida: el primero es que así podemos darnos cuenta el precio en que los productores planean vender, ó el precio mínimo a que los productores están dispuestos a aceptar.

Los factores que cambian la oferta:

- 1.- Precios de los recursos productivos
- 2.- Precios de los bienes relacionados
- 3.- Precios futuros esperados
- 4.- El número de oferentes
- 5.- Tecnología

Todo lo referente a lo oferta se resume en:

La cantidad ofrecida:

Disminuye:	Aumenta:
El precio baja	El precio sube

Los cambios en la oferta:

Disminuye:	Aumenta:
El precio de un recurso usado para producir sube	El precio de un recurso usado para producir baja
El precio de un sustituto en la producción sube	El precio de un sustituto en la producción baja
El precio de un complemento en la producción baja	El precio de un complemento en la producción sube
Se espera que precio suba en el futuro	Se espera que el precio baje en el futuro
El número de productores disminuya	El número de productores aumente
	Descubrimientos de tecnología, que

	mejore eficiencia para producir.
--	----------------------------------

Análisis de oferta y demanda

Predicción de cambios en precios y cantidades

Las predicciones acerca de cambios en la demanda:

- 1.- Cuando la demanda aumenta, aumenta el precio como la cantidad de equilibrio.
- 2.- Cuando la demanda disminuye, disminuyen tanto el precio como la cantidad de equilibrio.

En este cambio existe un desplazamiento de la curva de demanda, haciendo que el punto de equilibrio entre la cantidad ofrecida y demandada cambie, debemos recalcar principalmente que, existe un cambio en la demanda haciendo que se desplace la curva, pero la oferta no cambia, lo que cambia es la cantidad ofrecida, la curva de la oferta no se mueve.

Las predicciones acerca de los cambios de la oferta:

- 1.- Cuando aumenta la oferta, la cantidad de equilibrio aumenta y el precio de equilibrio baja.
- 2.- Cuando disminuye la oferta, la cantidad de equilibrio disminuye y el precio de equilibrio sube.

Existe un desplazamiento de la curva de oferta, alterando el punto de equilibrio a otro punto, aumentando la cantidad demandada pero no existe un aumento en la demanda, es un movimiento a lo largo de la curva, más no un desplazamiento.

Efectos de un aumento o disminución de la demanda y de la oferta

- 1.- Cuando la oferta y la demanda aumentan en forma simultánea, la cantidad de equilibrio aumenta, disminuye o permanece constante.
- 2.- Cuando la oferta y la demanda disminuyen en forma simultánea, la cantidad de equilibrio disminuye y el precio de equilibrio aumenta, disminuye o permanece constante.

Efectos opuestos de cambios en la demanda y oferta.

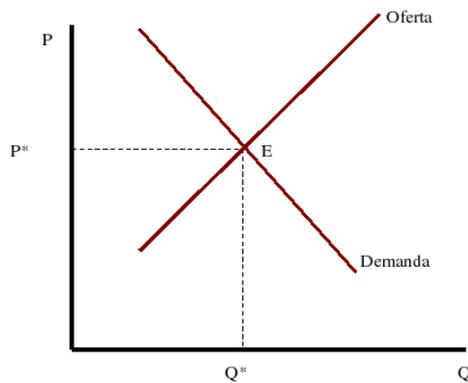
1.- Cuando la demanda disminuye y la oferta aumenta, el precio de equilibrio baja, en tanto que la cantidad de equilibrio aumenta, disminuye o permanece constante.

2.- Cuando la demanda aumenta y la oferta disminuye, el precio de equilibrio aumenta, en tanto que la cantidad de equilibrio aumenta, disminuye o permanece constante.

1.3 El equilibrio del mercado

Habrá una situación de equilibrio entre la oferta y la demanda cuando, a los precios de mercado, todos los consumidores puedan adquirir las cantidades que deseen y los oferentes consigan vender todas las existencias.

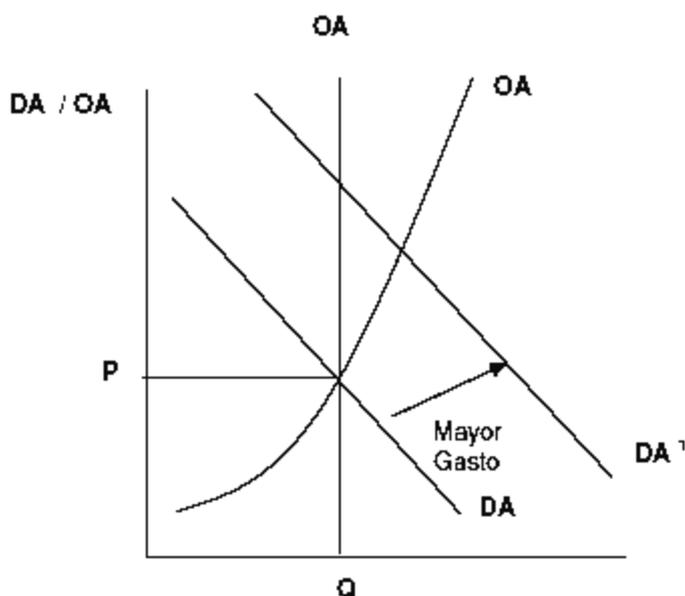
El precio y la cantidad de producto que se intercambiar  realmente en el mercado queda determinado automáticamente como consecuencia de la forma de las curvas de oferta y demanda del producto. Si el precio es muy alto, los productores estarán ofreciendo mucho más producto del que demandan los consumidores por lo que se encontrarán con excedentes, cantidades que no pueden vender, por lo que reducirán sus producciones y bajarán los precios. Por el contrario, si el precio resulta ser demasiado bajo, las cantidades demandadas serán mayores que las ofrecidas por lo que se producirá escasez. Algunos consumidores estarán dispuestos a pagar más dinero por ese bien. El precio y la cantidad producida aumentarán.



1.4 Oferta Y Demanda Agregada

La interacción entre oferta y demanda agregada determina el nivel de precios de la economía, por ejemplo el movimiento de la demanda agregada, eleva el gasto del consumidor, con ello se eleva la producción y sube la demanda de trabajo, el desempleo se reduce. Esto sucede si hay capacidad instalada y los salarios crecen o si la productividad laboral aumenta, pero con el gasto de los agentes los precios suben y el salario real cae, sin resultados en empleo. Veamos el gráfico 1.

Gráfico 1. OFERTA Y DEMANDA AGREGADA



El marco oferta y demanda agregada, es un instrumento útil para determinar el equilibrio del producto y el nivel de precios. En particular, podemos utilizar este

marco para examinar los efectos de políticas económicas específicas así como de *shocks* externos sobre los niveles de equilibrio de Q y P . Hemos visto que, tanto en la economía cerrada como en la abierta, la curva de demanda agregada tiene pendiente negativa, esto es, a medida que sube P , Q^D cae.

El equilibrio del mercado del producto está dado por la intersección de la curva de demanda agregada y la curva de oferta agregada.

En otras palabras, la economía operará a los niveles de producción y precios dados por el equilibrio de la oferta y la demanda agregadas. Este equilibrio determinará también el nivel del empleo en la economía.

La curva de demanda agregada puede desplazarse, en respuesta a una variedad de diferentes *shocks*. Utilizando el caso keynesiano básico, podemos ver en el gráfico 2 b, que un incremento de la productividad laboral, por ejemplo, le permite a las empresas generar la misma cantidad de producto a menor costo, desplazando de este modo Q^D hacia abajo y a la derecha. Un incremento exógeno del stock de capital, digamos por inversiones anteriores, posee un efecto similar.

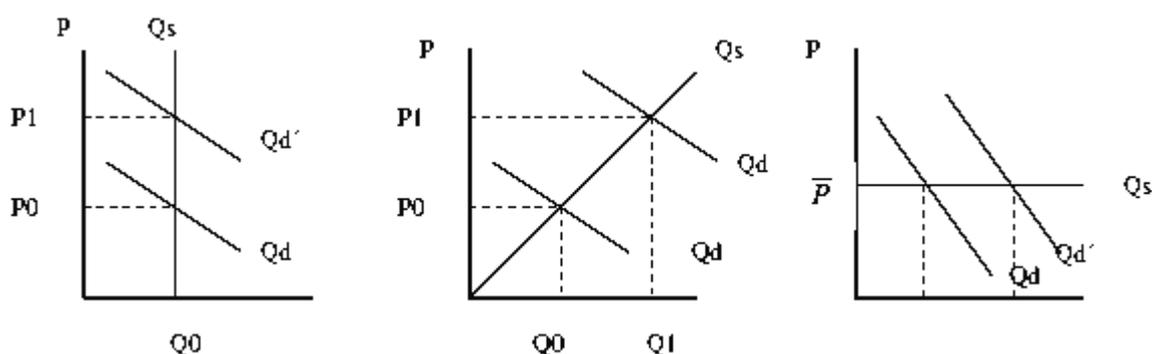
Supongamos que los sindicatos logran subir los salarios en la economía y por lo tanto, los costos de producción aumenta, en este caso la misma cantidad de producto se ofrece a un mayor precio y la oferta agregada se desplaza hacia arriba e izquierda.

Una política monetaria expansiva, es decir, un incremento de la oferta monetaria como resultado de acciones del banco central, desplaza la curva de demanda agregada hacia arriba y a la derecha. Un efecto similar (pero con algunas diferencias importantes) resulta de una expansión fiscal, como un aumento del gasto del gobierno, o de una devaluación del tipo de cambio. Estos cambios de política se designan por lo común como "expansiones de la demanda agregada", de acuerdo a su efecto sobre la curva de demanda agregada. Los efectos específicos de estas políticas dependen de las circunstancias económicas particulares en las que se llevan a cabo. Por ejemplo, las políticas monetarias

tienen efectos diferentes bajo tipo de cambio fijo o flexible. No obstante, es posible realizar aquí algunas observaciones iniciales.

El gráfico 2., muestra la expansión de la demanda en los casos clásicos y keynesianos (a) Clásico. (b) keynesiano básico (c) keynesiano extremo.

Gráfico 2. CAMBIOS EN OFERTA Y DEMANDA AGREGADA



Consideremos cómo afecta un shock de oferta el equilibrio de la oferta agregada y la demanda agregada. Supongamos que la economía experimenta un avance tecnológico por una única vez, es decir, ahora se puede generar más producto de cada combinación de insumos. El gráfico 2. a, muestra el caso clásico, en que la curva de demanda agregada se desplaza hacia la derecha, de QD^0 a QD^1 . Sin embargo el producto se mantiene constante.

En el caso b, el nuevo equilibrio está en el nuevo nivel de pleno empleo de producto $Q1$, más alto que $Q0$. Dada que se elevó la curva de demanda agregada, hay un exceso de demanda de producto al precio dado. En el nuevo equilibrio, el producto aumenta a $Q1$ y los precios aumentan de $P0$ a $P1$. Estamos en condiciones de interpretar el avance tecnológico en el caso keynesiano extremo (en que el producto marginal del trabajo, PML, es constante) como un desplazamiento hacia arriba en el PML. En este caso, la curva de oferta agregada es horizontal al nivel $P = w/a$. En consecuencia, un incremento en a de $DA0$ a $DA1$ desplaza la curva de demanda agregada hacia

debajo de QD_0 a QD . En el nuevo equilibrio, representado en el gráfico 1 (c), el nivel de precios se mantiene y el producto sube de Q_0 a Q_1 .

TEMA 2. *La Producción y La Empresa*

LA PRODUCCIÓN Y LA EMPRESA

La empresa en su definición más básica es, una institución que contrata bienes y servicios y los organiza para producir y vender bienes y servicios, con el objetivo principal de maximizar sus utilidades. La producción entonces la vemos como la transformación de la materia prima utilizando los factores de producción en bienes finales.

Existen tres características que limitan los beneficios que puede obtener una empresa. Estas son:

- 1.- De tecnología.- las empresas están limitados por la tecnología, puesto que los avances en tecnología, mejoran constantemente las oportunidades de obtener beneficios.
- 2.- De información.- nunca contamos con toda la información necesaria para tomar decisiones, esto es lo que pasa con las empresas, al no tener toda la información o tenerla de manera incompleta se crean problemas para su obtención de beneficios.
- 3.- Del mercado.- es una limitación debido a que las empresas gastan dinero en marketing para poder llegar con el mensaje adecuado a los consumidores, haciendo que así se incrementen gastos y se limiten los beneficios.

2.1 Las formas de organización de las empresas

1.- Propiedad individual, es una empresa con un solo dueño, el propietario recibe los beneficios de la empresa y es responsable por sus pérdidas. Existe responsabilidad ilimitada, quiere decir que el propietario es responsable legalmente por sus deudas por la cantidad igual de su riqueza.

2.- Sociedad, es una empresa con dos o más propietarios, los socios tienen que estar de acuerdo con la estructura administrativa y como se dividirán la utilidades de la empresa. En esta forma de organización existe la responsabilidad ilimitada conjunta.

3.- Corporación, es una empresa propiedad de uno o más accionistas con responsabilidad limitada, esto significa que sólo tienen responsabilidad por el valor de su inversión inicial.

Las empresas tienen diferentes formas de organización de la producción:

1.- Sistemas de órdenes.- es un método que utiliza una jerarquía gerencial, las órdenes bajan a través de esta y la información sube por ella, para de esta manera tomar mejor las decisiones sobre las órdenes que tienen que dar.

2.- Sistemas de incentivos.- es un método que utiliza en el interior de la empresa un mecanismo similar al de mercado, en lugar de emitir órdenes crean un programa de remuneración que harán que los trabajadores mejor su rendimiento y así se obtenga un mayor beneficio para la empresa.

Existe también una mezcla de sistemas, que hace que se utilicen en las empresas el sistema de órdenes cuando es fácil llevar la supervisión del desempeño; y el de incentivo cuando no se puede llevar la supervisión directa sobre los trabajadores.

2.2 La Producción a corto plazo

El corto plazo es un marco de tiempo en el que las cantidades de algunos recursos son fijas. Para la mayor parte de las empresas, los recursos fijos son los edificios y el capital de la empresa. La organización administración y la tecnología que usan, también son fijas a corto plazo. Por ende los recursos de una empresa a corto plazo son fijos.

Por lo general para aumentar la producción a corto plazo, una empresa tiene que aumentar la cantidad de insumos variables que usa, que por lo general es el trabajo.

Las decisiones a corto plazo se pueden revertir con facilidad. La empresa puede aumentar o disminuir la producción a corto plazo aumentando o disminuyendo las horas de trabajo que contrata.

Para elaborar más producción a corto plazo una empresa tiene que aumentar sus costos, esta relación se describe mediante tres conceptos de costo:

2.2.1.- Costo Total.- el costo total de una empresa es el costo de todos los recursos productivos que usa. El costo total incluye el costo de la tierra, el capital y el trabajo. Se divide en:

- a.- Costo fijo total.- es el costo de todos los insumos fijos de la empresa. Debido a que la cantidad de insumo fijo no cambia a medida que cambia la producción, el costo fijo no cambia cuando cambia la producción.
- b.- Costo variable total.- es el costo de todos los insumos variables de la empresa. Debido a que la empresa tiene que cambiar la cantidad de insumos variables para cambiar su producción, el costo variable total cambia según cambia la producción.

El costo total es la suma del costo fijo total y el costo variable total

2.2.2.- Costo Marginal.- es el costo que resulta del aumento de una unidad de producción. Se calcula el costo marginal como el aumento en el costo total dividido entre el aumento en la producción. El costo marginal expresa cuánto cambia el costo total al cambiar la producción.

2.2.3.- Costo promedio.-

- a.- Costo fijo promedio.- es el costo fijo total por unidad de producción
- b.- Costo variable promedio.- es el costo variable total por unidad de producción.
- c.- Costo total promedio o costo promedio.- es el costo total por unidad de producción.

2.3 La Producción a largo plazo

El largo plazo es un marco de tiempo en el que es posible variar las cantidades de todos los recursos; así a largo plazo la empresa tiene la posibilidad de elegir si cambiar o aumentar la cantidad de sus recursos.

Las decisiones a largo plazo no pueden reverse con facilidad, una vez que se toma una decisión tiene que mantenerla durante algún tiempo.

El costo a largo plazo es el costo de producción cuando la empresa usa las cantidades económicamente eficientes de trabajo y capital. No hay costos fijos a largo plazo.

Ocurren rendimientos decrecientes en las cuatro cantidades de capital, a medida que aumenta la cantidad de trabajo. Según aumenta la cantidad de trabajo, disminuye su producto marginal (a largo plazo). También se presentan rendimientos decrecientes a medida que aumenta la cantidad de capital.

TEMA 3 *Mercado de Trabajo*

3.1 Demanda de Trabajo

La demanda de trabajo es una demanda derivada. Una demanda derivada es una demanda de un factor productivo, que se deriva de la demanda de bienes y servicios productivos por el factor; está motivada por el objetivo de la empresa, que es la maximización de beneficios.

Una empresa que maximiza beneficios, contrata la cantidad de trabajo que puede elaborar la producción que maximiza beneficios.

El ingreso del producto marginal del trabajo es el cambio en el ingreso total que resulta de emplear una unidad más de trabajo, a medida que aumenta la cantidad de trabajo, disminuye el ingreso del producto marginal.

La curva del ingreso del producto marginal de una empresa es también su curva de demanda del trabajo porque la empresa contrata la cantidad de trabajo que maximiza los beneficios. Si la tasa salarial es inferior al ingreso del producto marginal, la empresa puede aumentar su beneficio empleando un trabajador más. Por el contrario si la tasa salarial es mayor al ingreso del producto marginal,

la empresa puede aumentar su beneficio empleando un trabajador menos. Pero si la tasa salarial es igual al ingreso del producto marginal, entonces la empresa no puede aumentar su beneficio cambiando el número de trabajadores que emplea. La empresa está obteniendo el máximo beneficio posible. Por tanto, la cantidad de trabajo demandada por la empresa es tal que la tasa salarial es igual al ingreso del producto marginal del trabajo.

La demanda de trabajo es decreciente, cuanto más baja sea la tasa salarial, si las demás cosas permanecen igual, mayor será la cantidad de trabajadores que contrata una empresa.

La demanda de trabajo depende de tres factores:

- 1.- El precio de la producción de la empresa
- 2.- Los precios de otros recursos productivos
- 3.- La tecnología.

Cuanto mayor sea el precio de la producción de la empresa, mayor será su demanda de trabajo. El precio de la producción afecta la demanda de trabajo a través de su efecto sobre el ingreso del producto marginal.

Un precio más alto para la producción de la empresa aumenta el ingreso marginal, lo que a su vez aumenta el ingreso del producto marginal del trabajo.

Un cambio en el precio de producción de una empresa ocasiona un desplazamiento en la curva de demanda de trabajo. En cuanto a los precios de otros recursos y la tecnología son factores que afectan la demanda a largo plazo.

La demanda de trabajo a largo plazo es la relación entre la tasa salarial y la cantidad de trabajo demandada cuando se pueden variar todos los factores. Por tanto si el precio del capital disminuye con respecto al trabajo, la empresa sustituye capital por trabajo y aumenta la cantidad de capital demandada.

La demanda del mercado de trabajo, es la suma de todas las demandas de las empresas.

En resumen:

La cantidad de trabajo demandada por una empresa (movimientos a lo largo de la curva de demanda)

Disminuye:	Aumenta:
Aumenta la tasa salarial	Disminuye la tasa salarial

La demanda de trabajo de una empresa

Disminuye	Aumenta
Disminuye el precio de la producción de la empresa	Aumenta el precio de la producción de la empresa
Una nueva tecnología disminuye el producto marginal del trabajador	Una nueva tecnología aumenta el producto marginal del trabajo.

La elasticidad de la demanda de trabajo mide la sensibilidad de la cantidad demandada de trabajo ante cambios en la tasa salarial. Es importante por que nos informa como cambia el ingreso laboral cuando cambia la oferta de trabajo. Un aumento en la oferta ocasiona una tasa salarial más baja. Si la demanda es inelástica, un aumento en la oferta disminuye el ingreso del trabajo. Pero si la demanda es elástica un aumento en la oferta da como resultado una tasa salarial más baja y aumenta el ingreso del trabajo.

Y si la demanda de trabajo tiene elasticidad unitaria, un cambio en la oferta no ocasiona cambios en el ingreso del trabajo. La demanda de trabajo es menos elástica a corto plazo, cuando sólo se puede variar el trabajo, que a largo plazo cuando se pueden variar el trabajo y otros recursos. La elasticidad de la demanda de trabajo depende de:

- La intensidad de uso de trabajo en el proceso de producción.
- La elasticidad de la demanda del producto
- La posibilidad de sustituir capital por trabajo.

Un proceso de producción con uso intenso de trabajo es uno que utiliza mucho trabajo y poco capital. Cuanto mayor sea el grado de intensidad del trabajo, más elástica será la demanda de trabajo. Por ejemplo, si los salarios son el 90% del

costo total, un aumento de 10% en la tasa de salarios aumenta el costo total en un 9%. Por tanto si los salarios aumentan, las empresas disminuirán la cantidad demandada de trabajo en una cantidad relativamente grande. Pero si los salarios son un 10% del costo total, un aumento de 10% en la tasa de salarios aumenta el costo total en un 1%, las empresas disminuirán la cantidad demandada de trabajo en una cantidad relativamente pequeña.

Cuanto mayor sea la elasticidad de la demanda del bien, mayor será la elasticidad de la demanda de trabajo utilizado para producirlo. Cuanto mayor sea la elasticidad de la demanda del bien, mayor será la disminución de la cantidad demandada del mismo, y, por tanto mayor será la disminución de las cantidades de los recursos productivos que se utilizan para su producción.

Cuanto más fácil sea utilizar capital en lugar de trabajo en la producción, más elástica será la demanda de trabajo a largo plazo.

3.2 La oferta de Trabajo

Las personas pueden asignar su tiempo entre dos actividades generales: ofrecer trabajo y disponer de su tiempo libre. Para la mayoría de las personas, el tiempo libre es más agradable que ofrecer trabajo.

Aquí vemos el efecto sustitución. Si todas las cosas permanecen iguales, cuanto más alto sea la tasa salarial ofrecida, al menos dentro de un cierto rango, mayor será la cantidad de trabajo que los trabajadores estén dispuestos a ofrecer. Cuanto más alto sea la tasa salarial menos se estará dispuesto a renunciar al ingreso. El efecto sustitución es el hecho de que una mayor tasa salarial induzca al trabajador a trabajar más horas.

El efecto ingreso es lo contrario al de sustitución, ya que cuanto más alto sea la tasa salarial de un trabajador, mayor será su ingreso; con un ingreso más alto, mayor será la demanda de bienes. El tiempo libre es uno de esos bienes. Debido a que el aumento en el ingreso crea un incremento de la demanda de tiempo libre, también crea una disminución en la cantidad ofrecida de trabajo.

A medida que aumenta la tasa salarial, el efecto sustitución ocasiona un aumento en la cantidad ofrecida de trabajo, en tanto que el efecto ingreso ocasiona una disminución en la cantidad ofrecida de trabajo. A tasas salariales bajas, el efecto

sustitución es mayor que el efecto ingreso. Por esto, a medida que aumenta la tasa salarial, las personas ofrecen más trabajo. Pero conforme continúa aumentando la tasa salarial el efecto ingreso se hace mayor que el efecto sustitución, y la cantidad de trabajo ofrecida disminuye.

La curva de oferta del mercado es la suma de las curvas de oferta individuales.

La oferta de trabajo cambia cuando cambian otros factores distintos a la tasa salarial. Los factores clave que cambian la oferta de trabajo y que la han incrementado con el transcurso de los años son:

El tamaño de la población adulta

El cambio tecnológico y la acumulación de capital en la producción de los hogares.

3.3 Equilibrio del Mercado de Trabajo

Los salarios y el empleo se determinan mediante el equilibrio en el mercado de trabajo.

La demanda de trabajo ha aumentado debido al cambio tecnológico y a la acumulación de capital. El cambio tecnológico destruye empleos y crea otros, pero crea más que los que destruye, y en promedio estos son mejores pagados que los antiguos, ya que las personas necesitan de nuevas habilidades.

La oferta de trabajo ha aumentado debido al crecimiento de la población, tecnología, acumulación de capital en los hogares. En definitiva la oferta de trabajo se ha incrementado continuamente, pero a un ritmo más lento que la demanda de trabajo.

Sindicatos y negociación colectiva

Las diferencias salariales pueden producirse como resultado del poder de monopolio en el mercado de trabajo. La principal fuente de poder de monopolio en el mercado de trabajo es el sindicato. Un sindicato es un grupo de trabajadores organizados, cuyo propósito es aumentar los salarios e influir sobre otras condiciones del empleo para sus miembros. Este puede restringir la

competencia y, como resultado de ello, aumenta el precio al que se negocia el factor trabajo.

Los sindicatos negocian con los patrones en un proceso denominado negociación colectiva. Las principales armas de que disponen el sindicato y el patrón en la negociación colectiva son la huelga, el cierre patronal y la utilización de empleados de reemplazo. La huelga es una decisión de grupo de negarse a trabajar en las condiciones existentes. Un cierre patronal es la negativa de la empresa a operar su planta y emplear a sus trabajadores. Cada uno amenaza a la otra parte para intentar obtener un buen acuerdo.

El sindicato tiene tres objetivos: aumentar la remuneración; mejorar las condiciones de trabajo y ampliar las oportunidades de empleo.

3.4 Pleno Empleo

En economía, aquella situación en la que la demanda de trabajo es igual a la oferta, al nivel dado de los salarios reales. Suele considerarse de pleno empleo una situación en la que sólo existe desempleo friccional. En definitiva, es cuando las personas en edad laboral productiva y que tienen ganas de trabajar, tienen trabajos.

Las políticas económicas y sociales deben conservar entre sus objetivos prioritarios el pleno empleo, el medio más eficaz de asegurar equidad y cohesión social.

El objetivo principal de la economía de pleno empleo, es la consecución de la maximización de riquezas de un país y la de los ciudadanos.

En una situación de competencia perfecta el pleno empleo se alcanza espontáneamente: si existiese desocupación los salarios tenderían a bajar, porque habría trabajadores dispuestos a incorporarse al mercado por salarios menores y, en tal circunstancia, las empresas tenderían a usar más intensivamente el factor trabajo, aumentando así la demanda del mismo y generando una situación de pleno empleo. Pero en la práctica, debido a las presiones generadas por los sindicatos, los salarios nominales presentan una tendencia a permanecer estables o a aumentar, nunca a disminuir.

Este problema es agravado por la política de casi todos los gobiernos de fijar salarios mínimos. El resultado es que existe entonces una cierta tasa de desempleo que la economía pareciera incapaz de eliminar.

La búsqueda de pleno empleo ha sido un objetivo central de las políticas macroeconómicas keynesianas, que consideran que el Estado debe intervenir activamente para procurarlo ante las supuestas fallas del mercado, especialmente ante la falta de inversión.

Pero ello se ha logrado a costa de aumentar la inflación, ya que ésta provee un medio de hacer descender los salarios reales sin que los nominales desciendan. En tales circunstancias las políticas keynesianas han tenido un relativo éxito en eliminar el desempleo, pero a costa de crear procesos inflacionarios de carácter permanente

El empleo pleno debe seguir siendo un objetivo prioritario de las políticas económicas y sociales. Continúa siendo la forma más adecuada de asegurar la equidad, de satisfacer las aspiraciones de los pueblos de participar en la vida económica y social y preservar la cohesión social y de asegurar la plena utilización de los recursos humanos y de capital y la maximización de la tasa de crecimiento de la producción y de los niveles de vida. Por otro lado, un desempleo elevado genera exclusión social y otros males sociales, aumenta la pobreza y la desigualdad, acarrea un elevado costo de desempleados en términos de menor bienestar social y representa una subutilización irracional de recursos humanos y otros recursos productivos.

El pleno empleo no es menos importante en los países en desarrollo, a pesar de que su estructura laboral es muy distinta a la de los países industrializados. En el mundo en desarrollo sólo una minoría de trabajadores participa como asalariado en el sector formal moderno; el resto se dedica a la agricultura en pequeña escala, al trabajo zafra o al trabajo por cuenta propia de baja productividad en el sector informal. En estos países, además, no existen subsidios por desempleo, lo que implica que el pleno empleo no puede ser definido únicamente en términos de una tasa de desempleo elegida como objetivo. Pero los avances pueden ser calibrados utilizando una combinación de indicadores: índice de

crecimiento en el empleo en el sector moderno y cambios en el promedio de ingresos, y grado de desempleo en el sector rural y en el informal.

Dada la magnitud del subempleo y la pobreza en los países en desarrollo, el objetivo del pleno empleo en el sentido de ofrecer empleo productivo y decente para todos los que busquen trabajo es un objetivo a largo plazo. Pero esto no desmerece su utilidad como objetivo político general, y ofrece un marco para la formulación de políticas tendientes a elevar tanto el volumen como la calidad del empleo.

Por otra parte, asegurar el crecimiento económico es equitativo y contribuye a reducir la pobreza. El logro del pleno empleo es una tarea que plantea desafíos y exige reformas económicas fundamentales en muchos países, así como acciones a nivel internacional. La actual "globalización" de la economía mundial ofrece el potencial de lograr en todo el mundo un mayor aumento de la producción y del empleo. Las corrientes en expansión del comercio y la inversión internacionales ofrecen la ampliación mutuamente beneficiosa de los mercados y una mejor asignación de los recursos, que conducen a una economía mundial ampliada de la cual todos pueden beneficiarse.

TEMA 4. *Teoría De La Utilidad*

La teoría de la utilidad trata de explicar el comportamiento del consumidor. Desde esta perspectiva se dice que la utilidad es la aptitud de un bien para satisfacer las necesidades. Así un bien es más útil en la medida que satisfaga mejor una necesidad. Esta utilidad es cualitativa (las cualidades reales o aparentes de los bienes), es espacial (el objeto debe encontrarse al alcance del individuo) y temporal (se refiere al momento en que se satisface la necesidad).

Esta teoría parte de varios supuestos:

- El ingreso del consumidor por unidad de tiempo es limitado.
- Las características del bien determinan su utilidad y por tanto afectan las decisiones del consumidor.

- El consumidor busca maximizar su satisfacción total (utilidad total), y por tanto gasta todo su ingreso.
- El consumidor posee información perfecta, es decir, conoce los bienes (sus características y precios).
- El consumidor es racional, esto quiere decir que busca lograr sus objetivos, en este caso trata de alcanzar la mayor satisfacción posible. Esto quiere decir que el consumidor es capaz de determinar sus preferencias y ser consistente en relación con sus preferencias.

Así, si el consumidor prefiere el bien A sobre el bien B y prefiere el bien B sobre el bien C, entonces preferirá el bien A sobre el bien C (transitividad).

La teoría económica del comportamiento del consumidor se topa con un problema importante (llamado el problema central de la teoría del consumidor), el cual es la imposibilidad de cuantificar el grado de satisfacción o utilidad que el consumidor obtiene de los bienes. No existe una unidad de medida objetiva de la satisfacción. Este problema se ha enfrentado a través de dos enfoques distintos:

4.1 Enfoque ordinal: En este enfoque el consumidor no mide la utilidad, sólo establece combinaciones de bienes que prefiere o le son indiferentes con respecto a otras combinaciones de bienes.

4.2 Enfoque cardinal: Supone que si es posible medir la utilidad, o sea que si se dispone de una unidad de medida de la satisfacción.

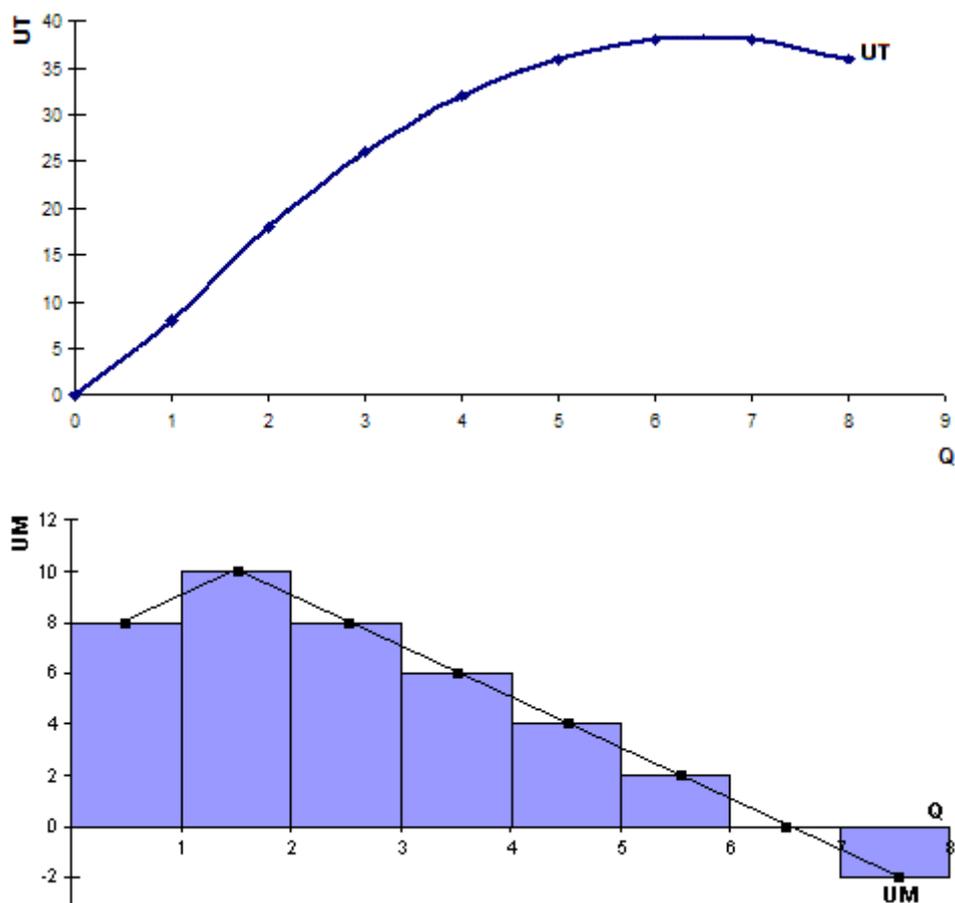
A partir de los supuestos y conceptos mencionados se definen dos conceptos de utilidad o satisfacción:

- Utilidad Total: es la satisfacción total de consumir una cierta cantidad de un bien.
- Utilidad Marginal: es la satisfacción extra de una unidad de consumo adicional.

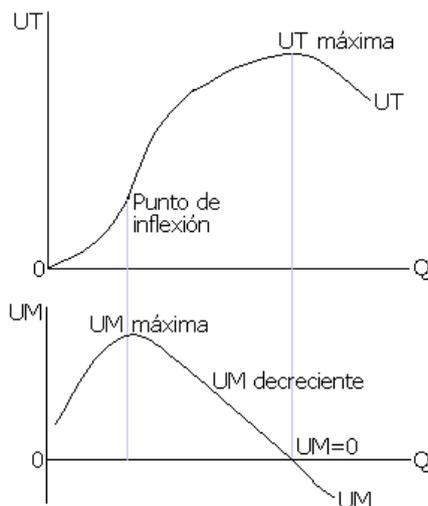
Ejemplo: Suponga que un consumidor percibe los siguientes niveles de utilidad total y marginal por el consumo de chocolates:

Q	UT	UM
0	0	-
1	8	8
2	18	10
3	26	8
4	32	6
5	36	4
6	38	2
7	38	0
8	36	-2

Graficando ambos conceptos:



En los datos anteriores se observa que se satisface la LEY DE LA UTILIDAD MARGINAL DECRECIENTE, es decir, la satisfacción adicional del consumidor disminuye a medida que se consume una mayor cantidad del bien. Observe que hay un punto de inflexión, a partir del cual la utilidad marginal (UM) se vuelve decreciente:



¿Cuánto debe comprar el consumidor para alcanzar su punto óptimo (máxima satisfacción)?

Para responder a esa pregunta es necesaria más información:

- El ingreso del consumidor.
- La utilidad que obtiene por los demás bienes alternativos.

Supóngase que el consumidor puede comprar dos bienes A y B. Entonces deben cumplirse dos condiciones para maximizar la satisfacción total:

1. El consumidor gasta todo su ingreso: restricción presupuestaria:

$$I = P_a \cdot Q_a + P_b \cdot Q_b$$

2. El consumidor maximiza su utilidad total: condición de equimarginalidad:

$$\frac{UM_a}{P_a} = \frac{UM_b}{P_b}$$

Ejemplo: Un consumidor percibe los siguientes niveles de utilidad total por el consumo de los bienes A y B por unidad de tiempo:

Q	UT _a	UT _b
0	0	0
1	16	9
2	30	17
3	42	24
4	52	30
5	60	35

6	66	39
---	----	----

Además se sabe que el precio del bien A es $\text{¢}2$ y el precio de B es $\text{¢}1$. El ingreso del consumidor es $\text{¢}10$. ¿Cuánto debe comprar de cada bien el consumidor con el fin de maximizar su satisfacción total?

Para responder a esta pregunta es necesario calcular la utilidad marginal para cada bien y la utilidad marginal por colón gastado (utilidad marginal entre el precio del bien):

Q	UTa	UTb	UMa	UMb	UMa / Pa	UMb / Pb
0	0	0	-	-	-	-
1	16	9	16	9	8	9
2	30	17	14	8	7	8
3	42	24	12	7	6	7
4	52	30	10	6	5	6
5	60	35	8	5	4	5
6	66	39	6	4	3	4

Con base en esa información el consumidor gasta su ingreso de $\text{¢}10$. Compra primero una unidad de B, ya que le proporciona una utilidad de 9, mayor que la utilidad de la primera unidad de A que es 8. Luego podrá comprar indiferentemente entre la primera unidad de A o la segunda de B, ya que proveen la misma satisfacción. Su ingreso le alcanza para comprar ambas unidades. Hasta aquí lleva gastados $\text{¢}4$, ya que ha comprado dos unidades de B a un precio de $\text{¢}1$ cada una y una unidad de A cuyo precio es $\text{¢}2$. Así continúa gastando todo su ingreso, hasta comprar 3 unidades de A y 4 de B. En este punto gastó todo su ingreso y maximizó su satisfacción. Esto se puede comprobar verificando las dos condiciones mencionadas para maximizar la satisfacción total:

1. El consumidor gasta todo su ingreso: restricción presupuestaria:

$$I = P_a \cdot Q_a + P_b \cdot Q_b$$

$$\text{€}10 = \text{€}2 \cdot 3 + \text{€}1 \cdot 4$$

$$\text{€}10 = \text{€}6 + \text{€}4$$

$$\text{€}10 = \text{€}10$$

2. El consumidor maximiza su utilidad total: condición de equimarginalidad:

$$\frac{UM_a}{P_a} = \frac{UM_b}{P_b}$$

$$12 / \text{€}2 = 6 / \text{€}1$$

$$6 = 6$$

El consumidor al comprar las 3 unidades de A y las 4 unidades de B ha obtenido una satisfacción total de 72 (42 de A + 30 de B), que es la máxima satisfacción posible dados estos precios y su ingreso.

¿Qué pasa si el precio de A baja a €1?

Para responder a la pregunta es necesario volver a calcular la tabla anterior, pero ahora con el nuevo precio del bien A:

Q	UTa	UTb	UMa	UMb	UMa / Pa	UMb / Pb
0	0	0	-	-	-	-
1	16	9	16	9	16	9
2	30	17	14	8	14	8
3	42	24	12	7	12	7
4	52	30	10	6	10	6
5	60	35	8	5	8	5
6	66	39	6	4	6	4

Con base en esa información el consumidor gasta su ingreso de €10. Compra primero una unidad de A, ya que le proporciona una utilidad de 16, mayor que la utilidad de la primera unidad de B que es 9. Luego comprará la segunda, tercera y cuarta unidades de A, ya que cada una de ellas proporciona una satisfacción mayor que la primer unidad de B. Después comprará la primera

unidad de B, que proporciona mayor satisfacción que la quinta unidad de A. Así continúa gastando todo su ingreso, hasta comprar 6 unidades de A y 4 unidades de B. En este punto gastó todo su ingreso y maximizó su satisfacción. Esto se puede comprobar verificando las dos condiciones mencionadas para maximizar la satisfacción total:

1. El consumidor gasta todo su ingreso: restricción presupuestaria:

$$I = P_a \cdot Q_a + P_b \cdot Q_b$$

$$₡10 = ₡1 \cdot 6 + ₡1 \cdot 4$$

$$₡10 = ₡10$$

2. El consumidor maximiza su utilidad total: condición de equimarginalidad:

$$\frac{UM_a}{P_a} = \frac{UM_b}{P_b}$$

$$6 / ₡1 = 6 / ₡1$$

$$6 = 6$$

El consumidor al comprar las 6 unidades de A y las 4 unidades de B ha obtenido una satisfacción total de 96 (66 de A + 30 de B), que es la máxima satisfacción posible dados los nuevos precios y su ingreso.

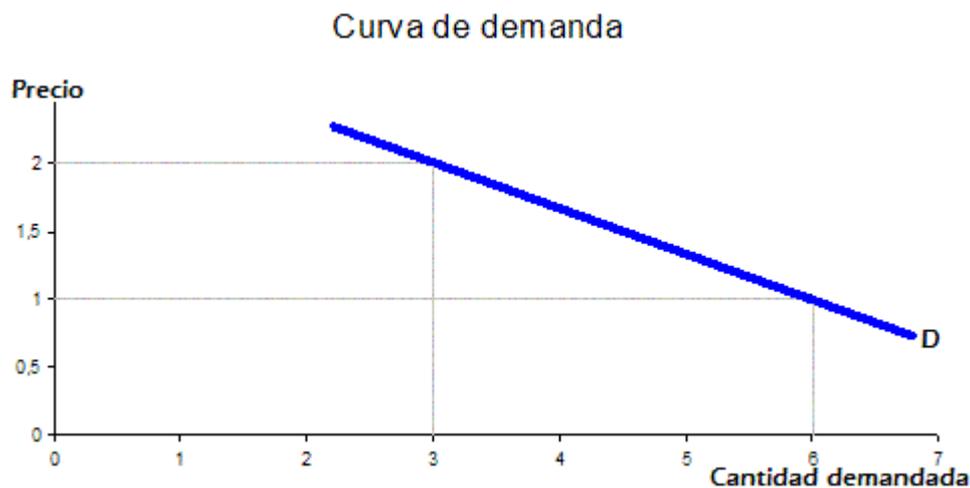
TEMA 5. *Utilidad y ley de la Demanda*

La ley de la demanda establece una relación inversa entre precio y cantidad demandada, lo cual se relaciona con la teoría de la utilidad en que a medida que se incrementa el precio de un bien, disminuye la utilidad marginal del último colón gastado en el bien, debido a que el colón marginal compra menos del bien. El consumidor reasigna el colón marginal lejos del bien, haciendo que la cantidad demandada caiga coincidiendo con la ley de la demanda.

Si se toma el ejemplo anterior se tiene que cuando el precio era de $\text{¢}2$ la cantidad demandada del bien A fue 3 unidades, y cuando el precio bajó a $\text{¢}1$ la cantidad aumentó a 6 unidades.

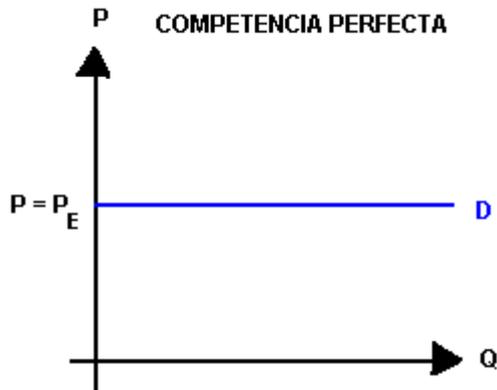
Precio ¢	Cantidad demandada
1	6
2	3

Graficando la curva de demanda:



TEMA 6. *Competencia Perfecta*

Es cuando un gran número de empresas producen un artículo idéntico. Llegan a ser tantas, que ninguna influye en el precio de otra. Este tipo de estructura prospera principalmente en la agricultura.



Imaginémonos que en el mercado del pan muchas empresas producen una receta exactamente igual. Las empresas son tantas, que una de ellas por si sola no puede afectar al mercado. Además varios productores se dan cuenta que ese negocio es muy rentable, por lo que con mucha facilidad se incorporan al mercado. Entonces, conforme transcurre el tiempo el negocio resulta menos rentables, y algunos productores deciden abandonar el mercado.

Este tipo extremo de mercado se llama competencia perfecta, y en este tema se tratará de explicar cuáles son las características que definen un mercado perfecto, cuáles son los beneficios de las empresas tanto a corto como largo plazo, entre otros.

La Competencia Perfecta es la forma de mercado más pura y extrema; es por esta razón que posee ciertas características esenciales:

6.1 Supuestos Del Modelo De Competencia Perfecta

Gran número de compradores y vendedores.- Se presenta una cantidad de agentes económicos lo bastante grande para impedir que los compradores o vendedores individuales o los pequeños grupos de compradores o vendedores influyan el precio de mercado.

Producto homogéneo.- Las empresas están vendiendo bienes estandarizados e idénticos.

Información Perfecta.- Los productores y consumidores no necesitan la publicidad ni se dejan engañar por ella.

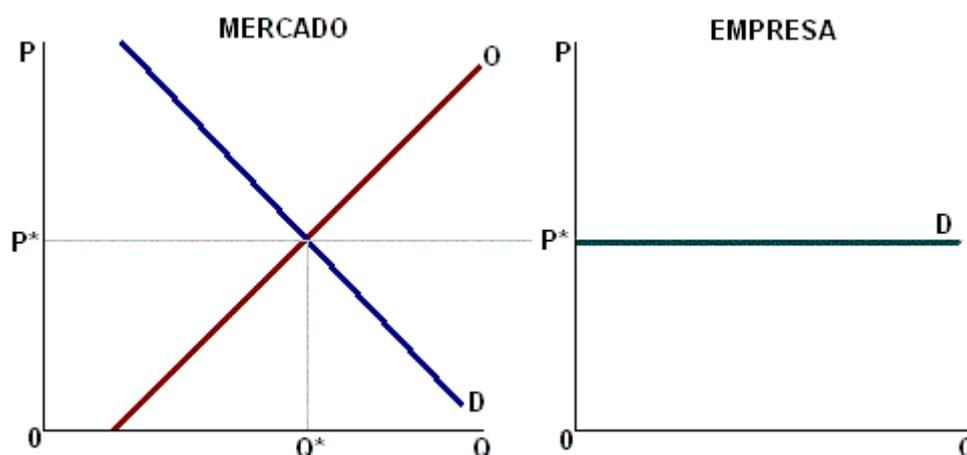
Las empresas y los consumidores son tomadores de precios.- Es decir, una empresa (o consumidor) individual no puede influir sobre el precio de un bien o servicio, y no puede decidir el precio al cual vender su producción, sino que éste es fijado por la oferta y la demanda de mercado (ver cómo funciona esto).

Divisibilidad de producto.- el producto debe ser tal que se pueda comprar o alquilar en cantidades pequeñas.

No hay barreras de ingresos y salidas.- las empresas ingresan y salen fácilmente de la industria.

6.2 Modelo a Corto Plazo

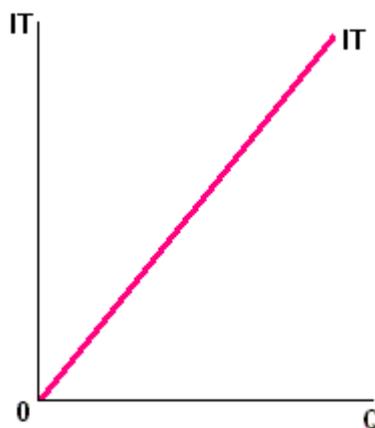
Como consecuencia de los supuestos mencionados anteriormente, la empresa perfectamente competitiva se enfrenta a una curva de la demanda perfectamente elástica para su producto al precio de mercado (P^*). Si una empresa cobra un precio más elevado de P^* , la empresa no tendrá ganancias, pues sus ventas serán cero. Si una empresa cobra un precio más bajo que P^* , la empresa tendrá una ganancia más baja que el ingreso que puede lograr en P^* .



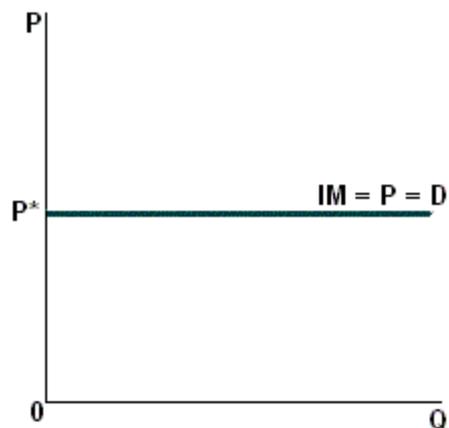
6.3 Beneficio económico e ingreso

Los ingresos totales de la empresa se calculan como el producto del precio por la cantidad, pues el precio está dado por la oferta y la demanda de mercado. La curva de demanda que enfrenta la empresa es igual al precio de mercado, e igual al ingreso marginal. El ingreso marginal es el cambio en el ingreso total por cada cantidad adicional vendida.

Para la empresa en competencia perfecta el precio está dado por el mercado, por tanto su ingreso total (IT) se obtendrá como la multiplicación del número de unidades vendidas por el precio, que al ser este último constante, la gráfica del ingreso total será lineal y partirá del origen, ya que si vende cero unidades su ingreso será cero.

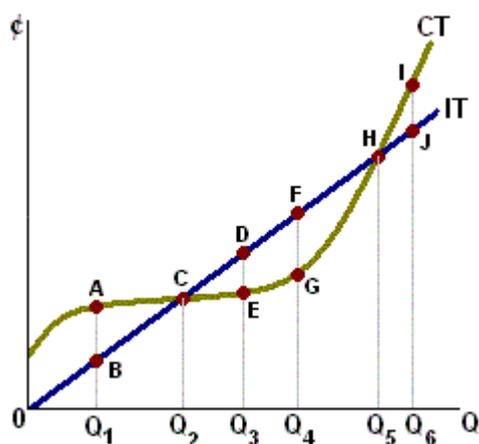


Por otro lado, el ingreso marginal (IM) será igual al precio. El ingreso marginal es el ingreso por vender una unidad adicional de producto. Gráficamente se observa que el ingreso marginal es igual al precio, y a su vez el ingreso marginal y el precio representan la curva de demanda que enfrenta la empresa ($IM = P = D$), tal como se señaló anteriormente.



6.4 Maximización de ganancias

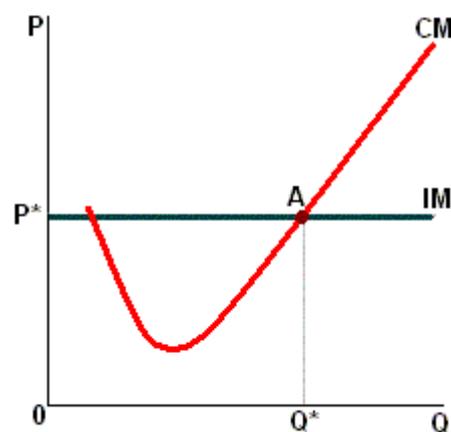
Objetivo de la empresa: Maximizar beneficios (Ganancias o utilidades). La ganancia o beneficio es el ingreso total menos los costos totales ($GT = IT - CT$), en donde los costos incluyen los costos implícitos. La empresa desea hacer el uso óptimo de los recursos, es decir, producir y vender lo máximo al menor costo posible. Esto conlleva obtener la ganancia más alta posible.



La gráfica anterior muestra la curva de ingreso total (IT) y la curva de costo total (CT). La diferencia entre ambas curvas dará la ganancia o pérdida ($GT = IT - CT$). Si la empresa produce la cantidad Q_1 su ingreso estará dado por el punto B y sus costos por el punto A, lo cual dará una pérdida (pues los ingresos son menores que los costos). La pérdida se representa por la distancia AB. Si se produce la cantidad Q_2 entonces sus ingresos y sus costos son iguales, lo que da una ganancia de cero (punto C). Si incrementa su producción a Q_3 obtendrá una ganancia, pues los ingresos están dados por el punto D y los costos por el punto

E. Pero aún la ganancia no es máxima, ya que si incrementa su producción hasta Q4 sus ganancias son mayores. Si produce más de Q4, como Q5 o Q6 sus ganancias se reducen y podrían incluso convertirse en pérdidas (como en Q6).

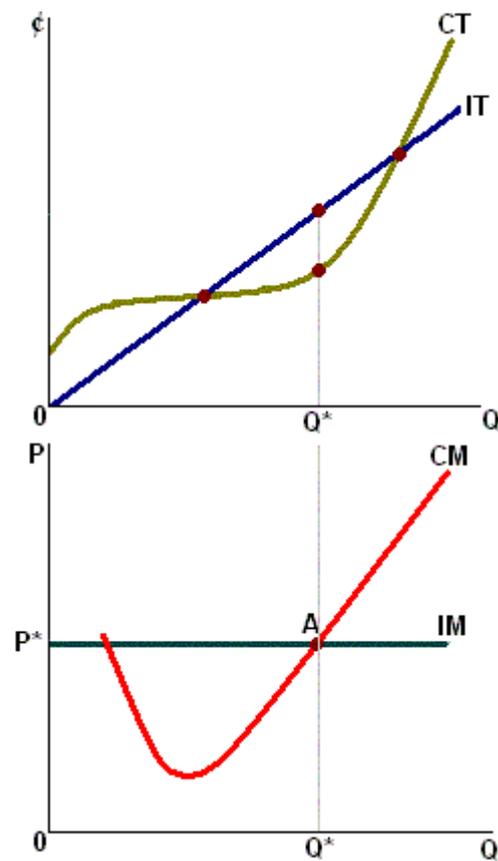
LAS EMPRESAS ELIGEN PRODUCIR HASTA EL PUNTO DONDE $IM = CM$ creciente: el ingreso obtenido de la unidad marginal (ingreso marginal IM) es igual al costo de producir la unidad marginal (costo marginal CM). El ingreso obtenido de la unidad marginal (ingreso marginal IM) es igual al costo de producir la unidad marginal (costo marginal CM). Recuerde que el Ingreso marginal es el cambio en el ingreso total por cada cantidad adicional vendida IM, y el costo marginal es el costo de producir una unidad adicional del bien.



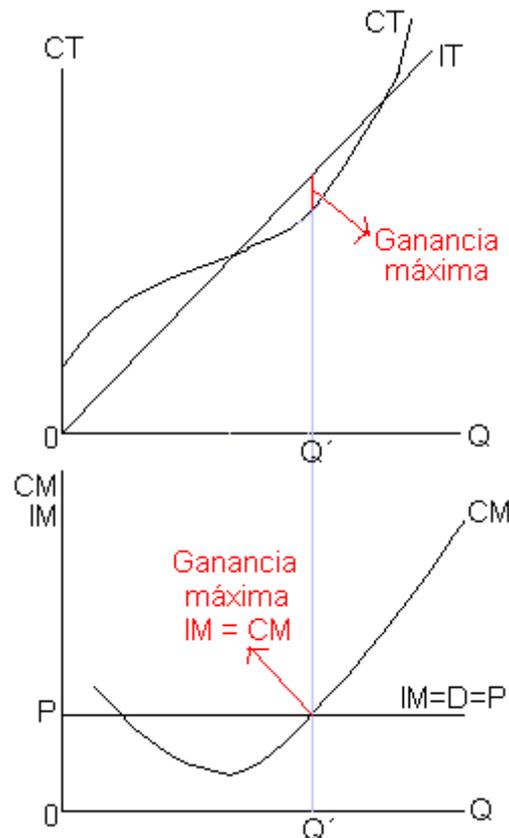
En la gráfica en el punto A, el costo marginal y el ingreso marginal se igualan, lo cual implica que las ganancias son máximas.

Así se puede decir que:

1. Si el ingreso marginal excede al costo marginal, la empresa debe incrementar la producción.
2. Si el ingreso marginal es menor que el costo marginal, la producción se debe reducir.
3. Si el ingreso marginal es igual al costo marginal, la empresa está maximizando sus ganancias y no debe cambiar su producción.



En la competencia perfecta: ingreso marginal (IM) = precio (P), debido a que la empresa es una aceptadora de precios. Por consiguiente, la empresa en competencia perfecta amplía la producción hasta el punto en donde el costo marginal es igual al precio. De la misma manera, el ingreso marginal es igual al ingreso promedio que es el mismo que el de la curva de la demanda.



- Si el ingreso marginal excede al costo marginal, la empresa debe incrementar la producción.
- Si el ingreso marginal es menor que el costo marginal, la producción se debe reducir.

En la competencia perfecta: ingreso marginal (IM) = precio (P), debido a que la empresa es una aceptadora de precios. Por consiguiente, la empresa en competencia perfecta amplía la producción hasta el punto en donde el costo marginal es igual al precio. De la misma manera, el ingreso marginal es igual al ingreso promedio que es el mismo que el de la curva de la demanda.

6.5 La toma de decisiones de la empresa

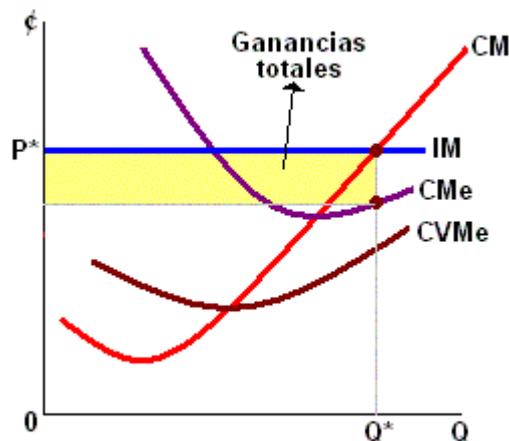
Determinación del volumen de ganancias y pérdidas.

Se ha dicho que la empresa maximizará sus ganancias donde el ingreso marginal se iguale con el costo marginal, pero no se han cuantificado las ganancias.

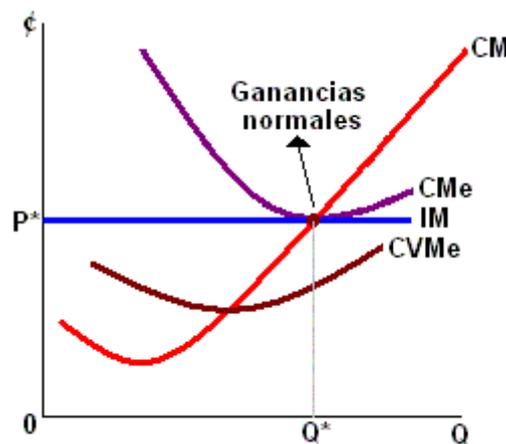
Para lograr esto es necesario incorporar los costos medios (CMe), también llamados costos totales medios (CTM), que se obtienen dividiendo el costo total entre el número de unidades producidas ($CMe = CT/Q$).

Para calcular las ganancias unitarias (ganancia por unidad de producto) se compara el precio con el costo medio:

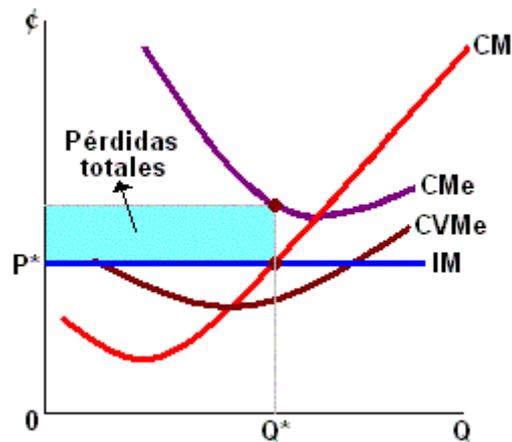
- Si $P > CMe$, existen ganancias:



- Si $P = CMe$, se está en un punto donde las ganancias extraordinarias son cero, sólo hay ganancias normales:



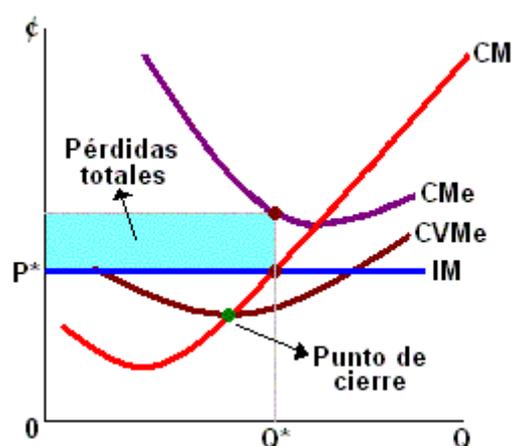
- Si $P < CMe$, habrá pérdidas:



Así, es importante señalar que:

1. La empresa producirá con pérdidas si el precio es más elevado que el costo variable medio ($P > CVMe$), debido a que todavía puede cubrir los costos variables promedio.
2. La empresa suspenderá la producción si el precio es más bajo que el costo variable medio ($P < CVMe$), debido a que no puede cubrir los costos variables.

El precio mínimo que la empresa estaría dispuesta a aceptar para producir con pérdidas y no cerrar se le conoce como punto de cierre, y se da donde el costo variable medio es mínimo.



TEMA 7 . *Competencia Imperfecta y fallos de Mercado*

Se puede afirmar que la competencia imperfecta es primordialmente efecto de la capacidad de los empresarios en influir en grado en el precio de mercado de su producto.

Las grandes empresas, en el grado que controlan significativamente el precio de sus productos son las responsables de la competencia imperfecta, paralelo a esto, lo logran a razón de que capacidad innovadora para contar con la mejor oferta.

La inventiva, la investigación y las innovaciones son pagadas por las grandes empresas quienes ven una ventaja respecto a la competencia en ello, por lo que son el móvil del progreso y motor del desarrollo técnico y tecnológico, como en el incremento del confort en la sociedad, no obstante no del bienestar social.

Las empresas en el grado que influyen en el mercado para lograr mejores precios gracias al desabasto que pueden controlar, también son responsables en grado de la polarización del ingreso en su distribución social distante de una norma democrática, de la carestía y de la pobreza.

La razón de influir en su precio es lo describe la relación que hay entre la elasticidad de la demanda y el ingreso marginal, esto es, entre las distintas situaciones que pueden causar distintos niveles de los precios de los productos respecto a sus ingresos netos.

La curva de demanda se vuelve inelástica en el caso de la competencia imperfecta y como caso extremo cuando se tiene un monopolio.

Estas relaciones se describen como:

1. La curva de demanda es elástica donde el Ingreso marginal es mayor a cero, por lo que un incremento en el precio causa un aumento proporcionalmente menor en los beneficios de la empresa

2. La curva de demanda unitaria donde el Ingreso marginal es cero por lo que los incrementos en los precios no afectan el monto de beneficios de la empresa.
3. La curva de demanda es inelástica donde el ingreso marginal es menor a cero, lo que implica que el incremento del precio causa mayores beneficios a la empresa.

Los casos de competencia imperfecta son:

1. el Oligopolio.
2. la Competencia monopolística.
3. el Duopolio.
4. el Monopolio (puro y legal)

Casos especiales son el monopsonio, la colusión y la cartelización.

En la competencia imperfecta queda dissociado el óptimo de la empresa ($IMg = CMg$), del equilibrio del mercado ($P = IMe = CMg$), por lo que el mercado no se vacía, hay un desabasto planeado y por ello una pobreza planeada.

Hay dos relaciones de eficiencia empresaria de maximización, el punto donde el ingreso total es el máximo se da donde el Ingreso Marginal es cero (0), y el punto óptimo de la empresa donde se tiene el máximo beneficio (o ingreso neto), que es donde el Costo marginal se iguala la Ingreso marginal ($CMg = IMg$).

Los mercados son imperfectos básicamente por dos razones:

1. cuando las empresas desabastecen el mercado dada la razón de costes decrecientes en la producción y el incremento de los Ingresos marginales a escalas de producción menores.

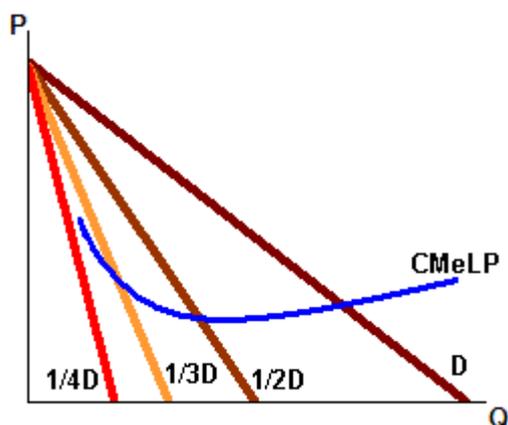
2. por que existen barreras de entrada para las empresas posibles competidoras en los mercados

7.1 Oligopolio

El oligopolio se distingue del monopolio y la competencia perfecta por la interdependencia entre las acciones de las distintas empresas que lo conforman. Recordemos que el oligopolio es un mercado en el cual la mayoría de las ventas son realizadas por unas pocas empresas, cada una de las cuales es capaz de influir en el precio de mercado con sus propios actos. Dichas empresas en general se dan cuenta que sus beneficios podrían crecer si realizan acuerdos con sus rivales. A estos acuerdos (explícitos o tácitos) que tienen como objetivo aumentar su poder de mercado, se les denomina colusión.

Supuestos básicos del oligopolio:

1. Hay un número reducido de empresas: dadas las características de la producción y sus costos, el mercado sólo resiste un número reducido de empresas.



En la gráfica anterior se observa un mercado que sólo resiste la existencia de 3 empresas en el mercado. La curva D representa la demanda total, la curva $\frac{1}{2} D$ la demanda proporcional cuando hay 2 empresas en el mercado (duopolio) y la curva $\frac{1}{3} D$ es la demanda proporcional si hubiera 3 empresas. Hasta aquí

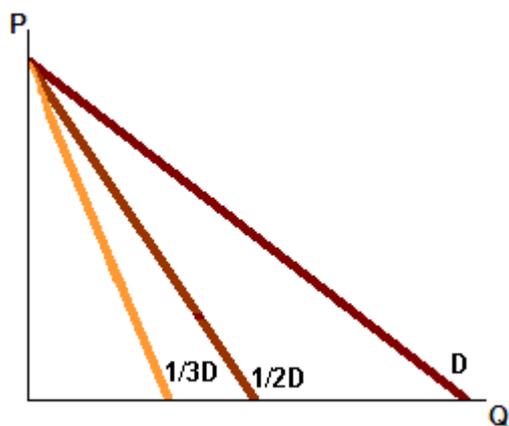
todavía la curva de demanda proporcional está por encima de la curva de costo medio de largo plazo (CMeLp). Pero si entra una cuarta empresa, su curva de demanda proporcional $\frac{1}{4} D$ estará en todo momento por debajo de CMeLp, lo que le dará pérdidas siempre.

2. Hay muchos compradores.
3. Hay libre entrada y salida de empresas al mercado.
4. Las empresas producen productos homogéneos, los productos son sustitutos cercanos o productos poco diferenciados.
5. Sólo son posibles las empresas con una sola planta.
6. Existe información imperfecta.
7. Las barreras para el ingreso pueden ser muchas, pero no tantas como en un monopolio. Las economías de escala hacen que el ingreso de nuevas empresas resulte muy costoso.

La curva de demanda del oligopolista:

Para determinar la curva de demanda del oligopolista es necesario hacer supuestos sobre la forma en que reaccionan las empresas cuando las otras empresas toman sus decisiones.

En un modelo sencillo, se supondrá que cada empresa espera que cualquier cambio de precios sea igualado por sus competidores. Esto da por resultado que la curva de demanda de cada oligopolista sea equivalente a la curva de demanda proporcional, equivalente a $\frac{1}{n} D$, donde n es el número de empresas y D la demanda total.



Principales modelos de oligopolio:

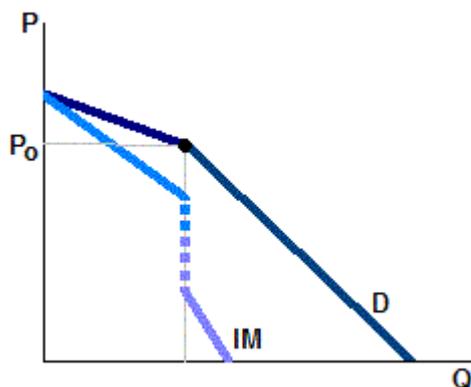
Existen muchos modelos que intentan explicar el comportamiento de los mercados de oligopolio, pero en realidad ninguno logra explicar todas las posibles conductas de las empresas en los oligopolios.

Los modelos de oligopolio podrían dividirse en dos grandes grupos:

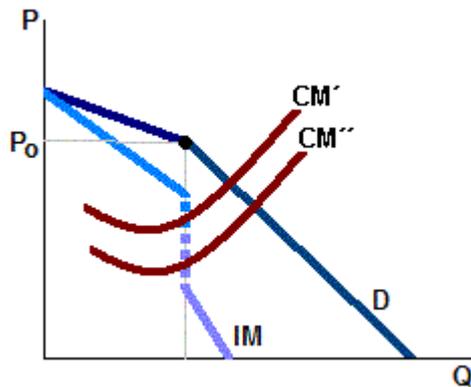
- Modelos tradicionales
- Modelos de teoría de juegos

Oligopolio puro: Modelo de Sweezy: Modelo de la curva de demanda quebrada:

Este modelo supone que los competidores estarán dispuestos a igualar cualquier reducción del precio, pero no los aumentos. Supóngase el precio P_0 . Si la empresa considera subir el precio, sus competidores no la seguirán, por lo que la demanda es relativamente elástica.



Pero si disminuyera el precio, entonces sus competidores igualarán la rebaja, por tanto la curva de demanda tiene un quiebre en el punto E y la curva del ingreso marginal es discontinua. Mientras la curva de costo marginal interseca a la curva de ingreso marginal en su parte discontinua, entonces aunque cambie el costo marginal, no habrá cambios en la cantidad y precio que maximizan las ganancias.



Confabulación abierta o cartel: Modelo de Oligopolio de Stigler:

Stigler supone la posibilidad de llegar a una confabulación explícita. En su modelo no incluye funciones de reacción, sino que acepta la hipótesis de que las empresas querrán confabularse para compartir ganancias monopólicas.

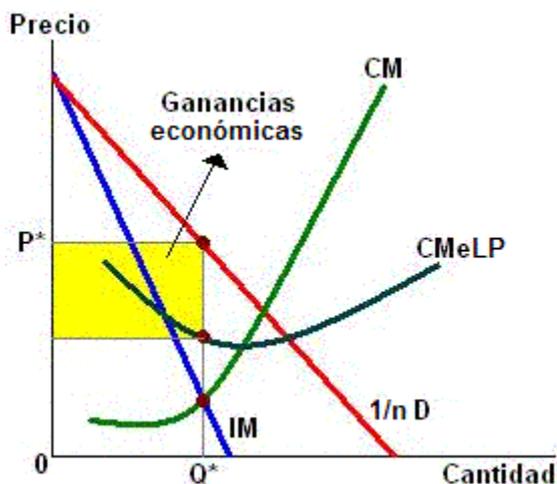
Esta confabulación implica ciertos costos (costos de transacción y de vigilancia del acuerdo), además de la posibilidad de hacer trampa.

Stigler concluye que será más fácil negociar el cartel y este será más efectivo si:

- El número de empresas en el cartel es reducido.
- Un producto homogéneo. Mientras más diferenciado sea el producto, más difícil será que se respete el acuerdo.
- Un mercado estable. Si las condiciones del mercado son muy inestables, es menos probable que el acuerdo sea exitoso.
- Compradores pequeños. Existe un incentivo a ofrecer rebajas a compradores grandes, con lo que se violaría el acuerdo.

Ganancias económicas en el largo plazo:

La empresa oligopolista busca maximizar sus ganancias, lo cual logra donde el costo marginal iguala al ingreso marginal, y las ganancias quedan determinadas por la diferencia entre el precio y el costo medio. En la medida que existan barreras a la entrada será posible mantener estas ganancias en el largo plazo.



Muchos modelos de oligopolio son explicados a través del empleo de la teoría de juegos, en particular los que implican la negociación de un acuerdo de colusión.

Competencia monopolística.

Ocurre cuando un gran número de vendedores producen bienes diferenciados (aquellos cuyas características importantes varían, por ejemplo, en el caso de los automóviles, entre las características importantes se encuentran el tamaño, el rendimiento, el ahorro de combustible y la seguridad).

Esta estructura de mercado se parece a la competencia perfecta en que hay muchos vendedores, ninguno de los cuales posee una gran cuota en el mercado. Se diferencia de ella en que los productos que venden de distintas empresas no son idénticos.

Se caracteriza por la existencia de muchas empresas que compiten entre sí, pero que producen productos diferenciados. Este tipo de mercados no se parece ni a

un monopolio, donde la empresa no tiene competidores, ni a un oligopolio, donde cada empresa tiene unos pocos rivales.

7.2 Discriminación de Precios.

Consiste en vender un producto a distinto precio en función con el tipo de consumidor. Cuando esto ocurre, esto es cuando se cobran precios distintos a consumidores diferentes, estamos frente a lo que se llama discriminación de precios. Se trata de venderlo más caro a aquel tipo de consumidor que valore más el bien y que por tanto esté dispuesto a pagar un precio más elevado.

Y venderlo más barato a aquellos otros que lo valoren menos o que tengan menos recursos y que estén dispuestos a pagar menos por el bien.

Tanto los monopolios, como los oligopolios o los mercados donde hay competencia monopolística pueden implementar la discriminación de precios, ya que tienen poder de mercado. Resulta rentable discriminar precios cuando los consumidores se diferencian entre sí en su sensibilidad ante el precio.

Los compradores y los vendedores se ponen de acuerdo sobre el precio de un bien de forma que se producirá el intercambio de cantidades determinadas de ese bien por una cantidad de dinero también determinada.

El precio de un bien es su relación de cambio por dinero, esto es, el número de unidades monetarias que se necesitan obtener a cambio una unidad del bien.

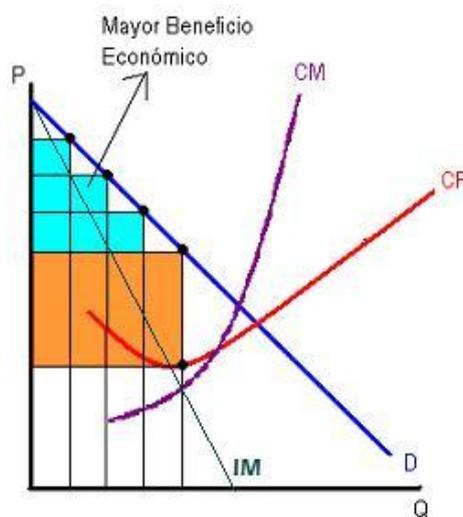
REQUERIMIENTOS:

1. El vendedor debe ser un monopolista o tener un considerable poder de monopolio.
2. Los vendedores deben ser capaces de dividir a los consumidores en diferentes clases, en donde cada clase tiene una curva de demanda diferente.
3. Los costos marginales de producción para diferentes clases deben ser similares.
4. Los consumidores a quienes se cobra un precio más bajo deben ser incapaces de revenderles a los consumidores en la clase de precio más elevado.

- Para cada clase de consumidor, el monopolista debe asignar la producción al punto en donde: los ingresos marginales de la venta a cada clase son iguales al costo marginal común.

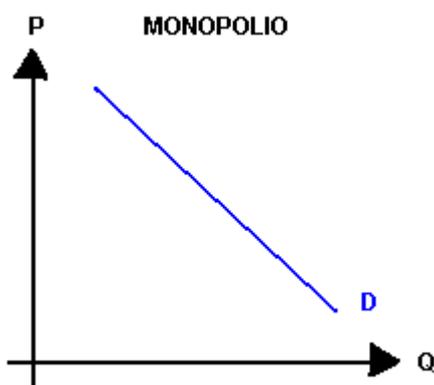
- Excedente del consumidor: los ahorros reales del consumidor dado un precio único. Es igual al área debajo de la curva de la demanda arriba del precio de mercado.

1. La discriminación de precios reduce el excedente del consumidor.
2. La discriminación de precios perfecta elimina por completo el excedente del consumidor.



7.3 Monopolio

Un monopolio es un tipo de mercado caracterizado por la existencia de una única empresa que es oferente de un bien que no tiene sustitutos cercanos.



El monopolio es una empresa que es la única que vende un producto que no tiene sustitutos cercanos. Este tipo de mercado presenta ciertas características:

1. Se presenta UN SOLO VENDEDOR (la empresa es toda la industria).
2. Los bienes producidos NO TIENEN sustitutos cercanos.
3. Puede existir información imperfecta.
4. Se es un fijador o buscador de precios: la curva de la demanda con pendiente negativa a la cual se enfrenta el monopolista es la curva de la demanda del mercado.

- El precio puede bajar si el monopolista trata de vender más. Si el monopolista aumenta el precio, la cantidad vendida disminuirá.
- El monopolista puede elegir aumentar el precio o la cantidad vendida, pero no ambos.

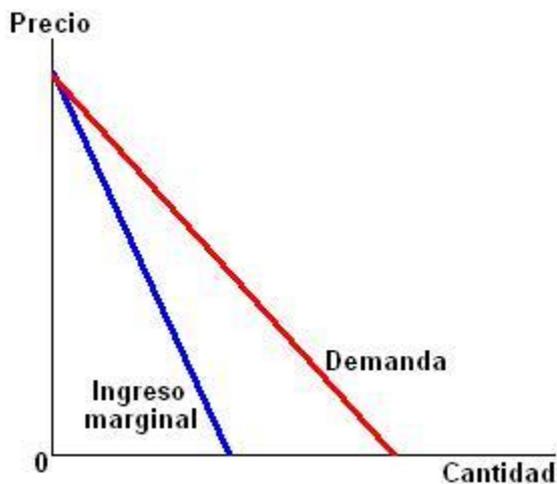
BARRERAS DE ENTRADA:

El monopolio se caracteriza por la existencia de barreras de entrada a la industria, las cuales pueden surgir por varias razones:

1. Barreras legales, patentes y licencias. En estos casos se habla de un monopolio legal.
2. Las economías de escala mantienen fuera a la competencia, debido a que los costos por unidad de un nuevo entrante a la industria son mucho más elevados que los del monopolista establecido, que puede cobrar precios más bajos (monopolio natural).
3. El control de un recurso esencial puede impedir que los competidores ingresen al mercado.

INGRESO MARGINAL:

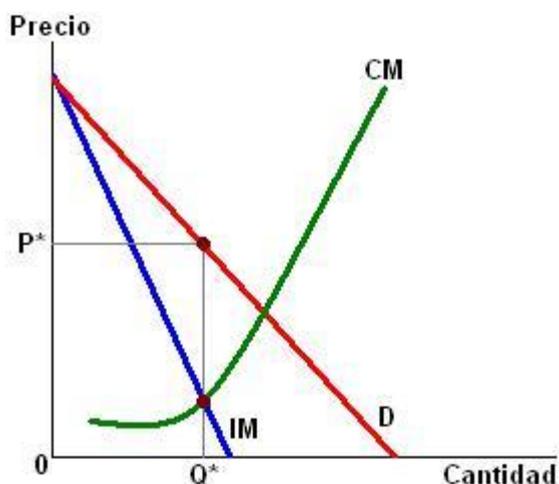
Debido a que el precio baja a medida que aumenta la producción, el ingreso marginal es menor que el precio. La curva de ingreso marginal tiene el doble de la pendiente de la curva de demanda y la misma intersección con el eje vertical.



MAXIMIZACION DEL BENEFICIO O GANANCIA:

Del mismo modo que en competencia, el monopolista busca maximizar su beneficio, lo cual logra en el punto donde su ingreso marginal se iguala con su costo marginal creciente ($IM = CM$). En ese punto:

1. El ingreso total se maximiza.
2. La elasticidad de la curva de la demanda es unitariamente elástica.
 - **PRODUCCIÓN:** el monopolista aumenta la producción a Q^* , hasta que el ingreso marginal es igual al costo marginal.
 - **PRECIO:** una vez que se selecciona un nivel de producción, la curva de la demanda da el precio (P^*) que se debe cobrar con el fin de persuadir a los consumidores para que compren lo que está disponible.



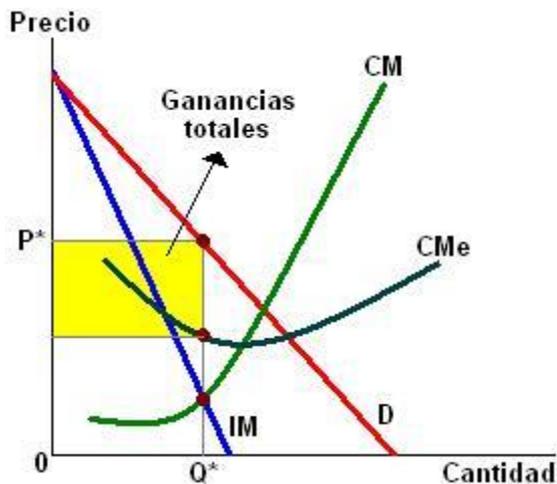
BENEFICIO: la producción continuará a corto plazo siempre y cuando el precio exceda al costo variable medio.

1. Si el precio excede al costo variable promedio (CVP), pero es menor que el costo promedio total (CPT), el monopolista producirá con pérdidas.

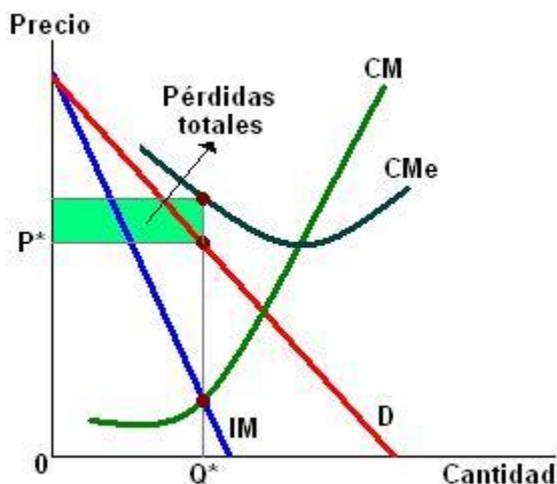
2. Si el precio excede al costo promedio total, el monopolista obtendrá un beneficio.

3. A largo plazo, el monopolista ganará beneficios económicos positivos, pero cerrará teniendo una pérdida.

La gráfica ilustra las ganancias del monopolio, mostradas como la región amarilla:



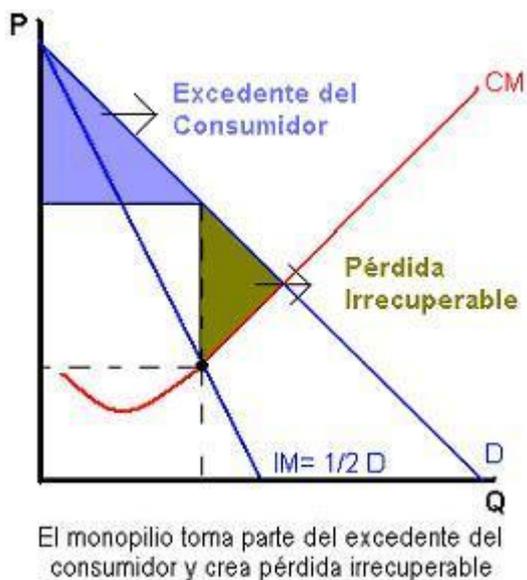
Los monopolios no siempre tienen ganancias. La siguiente gráfica ilustra las pérdidas del monopolio, sombreadas en verde:



7.3.1 Monopolio y Eficiencia

- La ausencia de competencia no obliga al monopolista a producir en donde los costos por unidad son más bajos. Por consiguiente, no se puede lograr la eficiencia productiva.

- El monopolista produce cuando el precio es mayor que el costo marginal. Por consiguiente, el consumidor paga más por una unidad extra de producción de lo que le cuesta a la sociedad. No se logra la eficiencia de la asignación.
- Los monopolistas producen menos a un precio más elevado de lo que se produciría bajo una competencia perfecta. La utilidad del monopolio reduce el bienestar del consumidor al cobrarles a los consumidores un precio más elevado. Una reducción en la producción reduce todavía más su bienestar, es una pérdida de eficiencia para el consumidor.



7.4 Regulación De Monopolios Naturales

DEFINICIÓN: un monopolio natural se origina debido a que una sola empresa puede abastecer al mercado y sus costos promedio a largo plazo (CPLP) todavía siguen bajando cuando se llega a los límites de la demanda del mercado. Un ejemplo son los Servicios Públicos. Es decir, el monopolio natural se puede dar si sucede los costos medios son tan altos que si hay más de un oferente siempre habrían pérdidas, o también por el hecho de que la demanda es muy pequeña con respecto a los costos.

Monopolio natural no regulado producirá la cantidad Q (en donde $IM=CMLP$) en el precio P , obteniendo una utilidad.

1. No hay incentivos para que el monopolista baje el precio y baje los costos, debido a la ausencia de competencia.

2. El precio se aumentará para cubrir cualquier incremento en el costo.
3. También hay incertidumbre acerca de en dónde se encuentran las curvas del verdadero costo y de la demanda.

- Producción socialmente óptima: $(C_o) : D = CMLP$. Aquí se logra la eficiencia de la asignación (la producción se produce hasta el punto en donde el costo de una unidad extra es igual al precio que los consumidores están dispuestos a pagar por unidad extra). En C_o , el precio P_o es menos que el CPLP y el monopolista tiene una pérdida. Esto requiere un subsidio (que es más probable que ocurra si el gobierno es el propietario de la empresa).
- Los monopolios naturales de propiedad privada por lo común están regulados. La regulación permite que el monopolista cobre P_r y produzca C_r , en donde el precio es igual a CPLP. Esto asegura una ganancia “justa” para el monopolista (utilidades normales).
- Partes de un monopolio natural se pueden abrir a la competencia. Ejemplo: se puede otorgar un monopolio al sistema de transmisión eléctrica (cables, etc.) incluso si hay más de una compañía que pueda producir la electricidad que se generará.

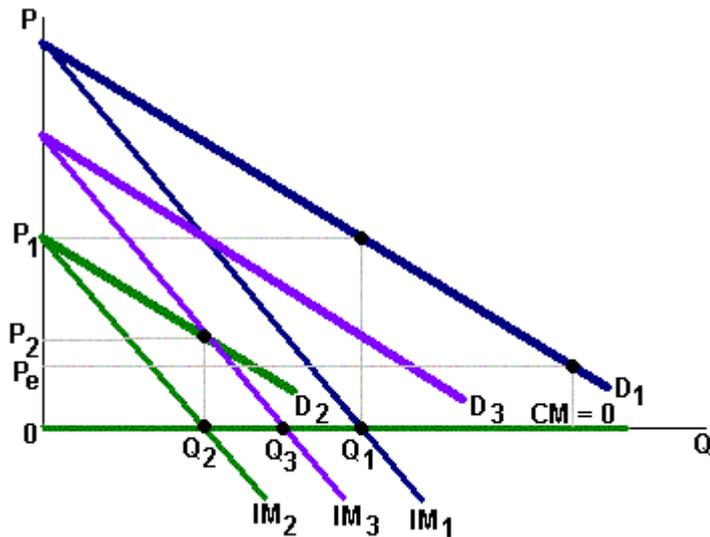
7.5 Duopolios

7.5.1 Modelo de Cournot: duopolio:

Supone un costo marginal de cero (coincide con el eje horizontal). La primer empresa fija sus ganancias donde $IM = CM$, suponiendo que la demanda es D_1 , entonces el ingreso marginal es IM_1 y por tanto la cantidad producida es Q_1 y el precio P_1 .

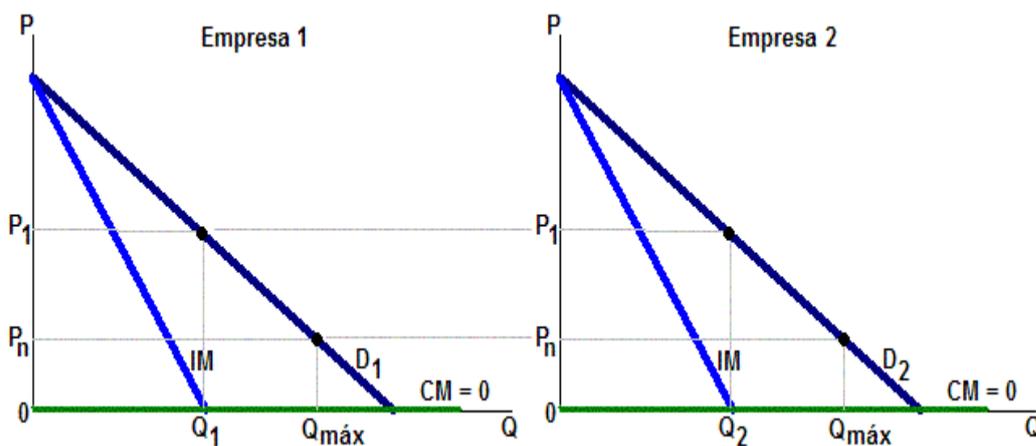
Luego, la segunda empresa percibe la demanda D_2 , la cual se obtiene al restarle a D_1 el nivel de producción Q_1 , y produce la cantidad Q_2 , donde $IM = CM$. Como la segunda empresa produce Q_2 , entonces la primera empresa percibe la demanda D_3 , y ajusta su producción a Q_3 , donde maximiza ganancias. Después reaccionará la segunda empresa, y así sucesivamente hasta que alcancen un

precio P_e , tal que cada empresa produzca $\frac{1}{2}Q_e$. La principal crítica a este modelo es la suposición de que cada empresa toma sus decisiones pensando que la otra empresa mantiene constante su producción.



7.5.2 Modelo de duopolio de Edgeworth:

En este modelo cada empresa no toma sus decisiones suponiendo que la otra mantiene su producción constante, sino que supone que mantiene su precio constante.



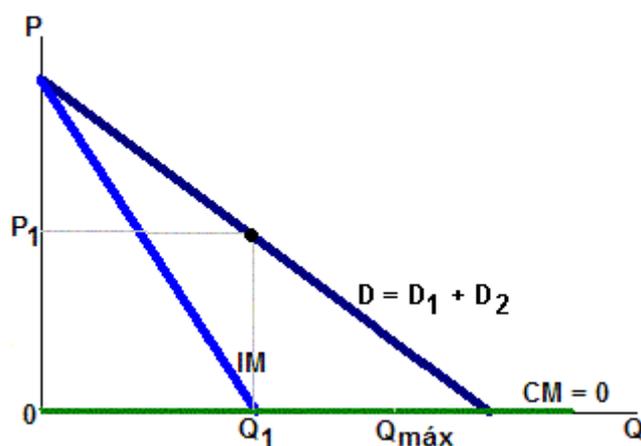
Se tiene dos curvas de demanda proporcionales, D_1 y D_2 . La empresa fijará su nivel de producción en Q_1 al precio P_1 , donde maximiza sus ganancias. La empresa 2 tratará de fijar su precio por debajo de P_1 , para intentar quitarle algo de mercado a la empresa 1.

La empresa 1 reaccionará bajando su precio, y así sucesivamente, hasta que ambas empresas lleguen a un precio P_n donde se alcance el límite de su capacidad de producción ($Q_{\text{máx}}$). Luego aumentará sus precios hasta P_1 donde maximizará sus ganancias.

En este modelo no hay una producción única de equilibrio ni un precio único de equilibrio.

7.5.3 Modelo de Chamberlin:

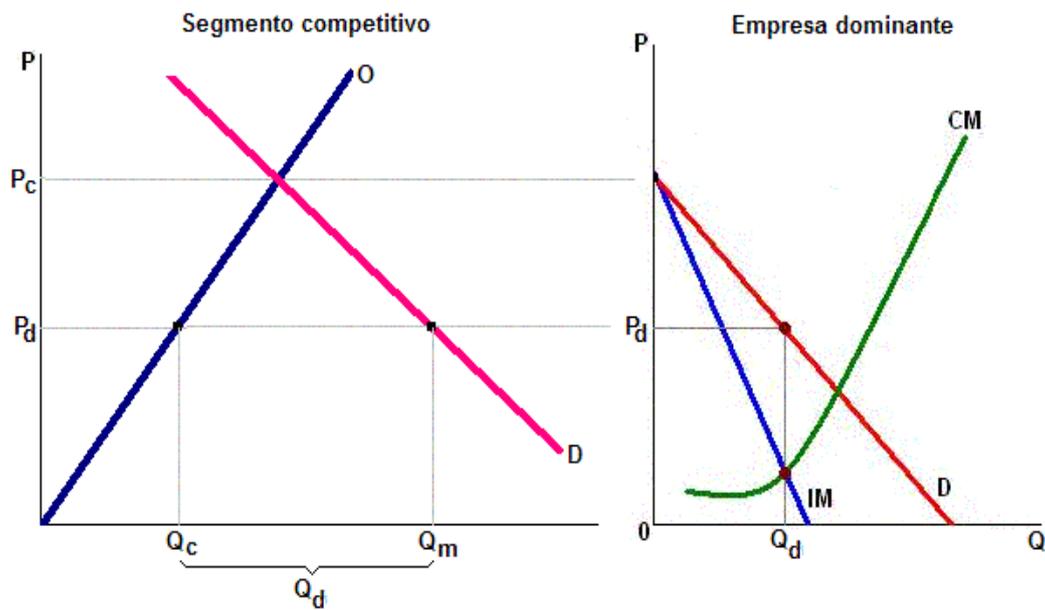
En este modelo cada empresa se da cuenta que después de ajustar su precio, la otra reaccionará. Ambas empresas reconocen que desean compartir las ganancias monopolísticas (esto lo hacen sin algún tipo de acuerdo de confabulación explícita). La curva D es la suma de las demandas proporcionales D_1 Y D_2 . La producción total es Q_e , cada empresa produce $\frac{1}{2}Q_e$ y vende al precio P_e .



7.6 Liderazgo de la empresa dominante:

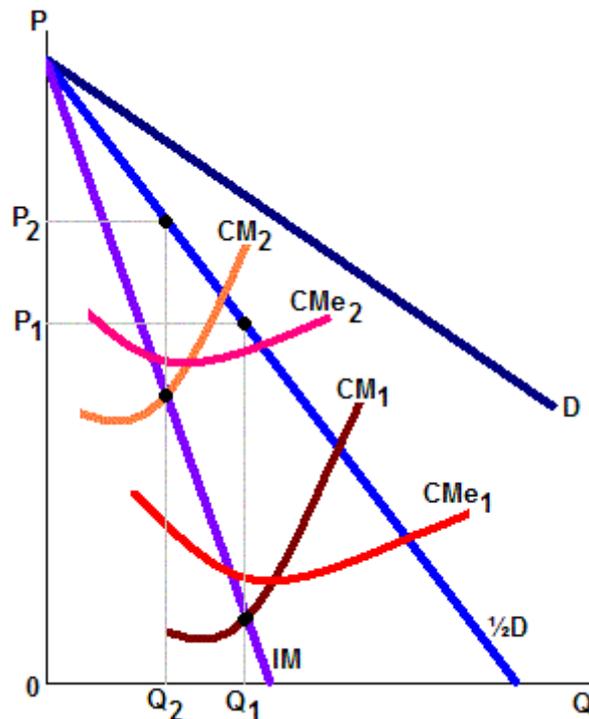
Este modelo supone que hay una empresa que es la más grande de la industria, y esta empresa fija el precio. Las demás empresas constituyen un “segmento competitivo”, porque actúan como si estuvieran en competencia perfecta al ser tomadoras de precios.

Al precio P_d (fijado por la empresa dominante), las empresas pequeñas producen la cantidad Q_c entre todas y la empresa dominante suple la cantidad Q_d .



Liderazgo de precios de la empresa de costo más bajos:

Este modelo supone que existe una empresa que posee costos más bajos que las demás. Suponiendo dos empresas, la empresa de costo más bajo tiene el costo marginal CM_1 y el costo medio CMe_1 , y fija su producción Q_1 , y su precio P_1 donde maximiza sus ganancias ($CM_1 = IM$). La otra empresa tiene el costo marginal CM_2 y el costo medio CMe_2 , y fija su cantidad de producción Q_2 y desearía vender al precio P_2 , pero tendrá que seguir a la empresa líder y vender al precio P_1 .



TEMA 8. *Equilibrio Competitivo de Pareto*

EL EQUILIBRIO COMPETITIVO en tanto que óptimo de PARETO

Por qué el microeconomista da tanta importancia al equilibrio competitivo? Ciertamente no por razones “prácticas” en tanto el mundo representado por el modelo de competencia perfecta es imaginario, creado por las necesidades de comprobación de su existencia. Para el microeconomista el equilibrio competitivo es esencial desde un punto de vista normativo; si se puede probar que es “óptimo”, en un sentido que falta precisar, entonces se transforma en un objetivo hacia el cual habría que encaminarse.

Todo procedimiento normativo necesita un criterio de clasificación, de comparación entre situaciones diferentes. En el caso de los individuos, las relaciones de preferencia, o la función de utilidad, o el beneficio suministran un tal criterio.

Pero, como hacer en el caso de un equilibrio, que resulta de una multitud de maximizaciones individuales, pero que no representa por sí mismo el extremo de una función cualquiera?

En tanto que el equilibrio competitivo entendido aquí como la repartición de los recursos disponibles entre los agentes después de que se han efectuado los intercambios en la casa de compensación se establece por una distribución de las riquezas de la sociedad entre los individuos, de tal manera que cada uno maximiza su utilidad, habida cuenta los recursos de que dispone, esto es, su dotación inicial. En consecuencia, si la repartición “inicial” varía, el equilibrio correspondiente también lo hará. Ahora, quien dice repartición, dice también intereses contradictorios: en tanto los recursos disponibles son limitados, aumentar la dotación de unos implica disminuir la de otros. De esta manera, no puede haber consenso en cuanto a la “mejor” repartición posible de los recursos, al menos si se tiene en cuenta el principio básico de la microeconomía, “lo mejor para uno mismo”, ya que según tal principio, para cada individuo la mejor repartición es la que le atribuye a él la totalidad de los recursos sin dejar nada a los otros!

Es claro que siempre es posible introducir criterios de clasificación que hagan intervenir, por ejemplo, la “equidad” o la “justicia”; ahora, para el microeconomista tales criterios, en tanto se apoyan en juicios de valor, se deben excluir por principio.

8.1 Las Propiedades Del Equilibrio Competitivo

a) El criterio de Pareto

Es necesario concluir que no se puede comparar entre las diversas distribuciones de los recursos disponibles denominados estados realizables, entre los miembros de la sociedad? No, en tanto es posible que ciertos de éstos sean unánimemente preferidos a otros, de manera tal que se les pueda considerar como “colectivamente superiores”; es un tal punto de vista unanimista la base del criterio propuesto por el economista y sociólogo Vilfredo Pareto (1848-1923)

que se enuncia de la siguiente manera: se dice que un estado realizable es preferido a otro según el criterio de Pareto si es seleccionado por cada uno de los miembros de la sociedad, definiéndose la preferencia como estricta si al menos un individuo está estrictamente mejor en tal estado preferido.

Un ejemplo sencillo en que este criterio se aplica es el de una economía en la cual los individuos tienen interés en efectuar intercambios, habida cuenta sus dotaciones iniciales que les han sido asignadas. Si el intercambio es voluntario a tasas “aceptables” para las diversas partes entonces se llega a una nueva repartición de los recursos preferida a la repartición inicial según el criterio de Pareto, ya que quienes efectuaron las transacciones vieron aumentar su satisfacción, si no fuera así por que hacerlas?; la de los otros, que prefirieron el statu quo, permanece igual, en consecuencia no se oponen al cambio de un tipo de repartición a otra. Es claro que el criterio de Pareto no permite comparar todos los estados realizables, ni siquiera la mayoría de ellos, en tanto la mayoría de las veces si se presenta un cambio cualquiera en la repartición de los recursos, algunos pierden y otros ganan, de tal manera que no hay unanimidad.

Los óptimos de Pareto

Volvamos a la situación en la cual los individuos proceden a efectuar intercambios voluntarios, y consideremos los estados realizables donde no hay intercambios porque todas las posibilidades de transacciones mutuamente ventajosas se han agotado; tal es el caso por ejemplo, si las tasas marginales de sustitución entre dos bienes cualquiera son iguales para todos los agentes.

Se dice de tales estados realizables que son óptimos de Pareto porque no existe otro que le sea estrictamente preferido según el criterio de Pareto. Así, una distribución de los recursos entre los individuos, es decir un estado realizable, es un óptimo de Pareto si no se puede modificar sin lesionar al menos a uno de ellos.

Hay generalmente una infinidad de óptimos de Pareto empezando por una distribución en la cual un individuo posee todos los recursos y los otros nada.

Ahora, es claro que los óptimos de Pareto no son comparables entre ellos, según el criterio del mismo Pareto. Es por ello que no se puede hablar del óptimo de Pareto de una economía, ni de un estado “óptimo” sin ninguna precisión, ya que esto dejaría entrever que existe un estado realizable “superior” a todos los otros, cualquiera que ellos fueran, lo que no puede ser, ya que repitámoslo, todos los estados no se pueden comparar si se ha prohibido todo juicio de valor relativo a la repartición.

Sea lo que sea, e independientemente del hecho que no sean comparables, los óptimos de Pareto representan un papel esencial en la microeconomía en tanto que normas. En efecto, si un estado realizable, no es un óptimo de Pareto, entonces existen forzosamente otros estados realizable que le son unánimemente preferidos, pues si no fuera así sería un óptimo de Pareto. En consecuencia, el microeconomista “debe” encontrar el medio o efectuar proposiciones, que posibiliten llegar a uno de los óptimos de Pareto preferido al estado considerado; se puede colegir el carácter normativo de estos óptimos, carácter que explica, entre otros hechos, el lugar privilegiado que le dan los microeconomistas al equilibrio competitivo, caso particular, pero importante, de un óptimo de Pareto.

c) Los dos teoremas de la economía del bienestar

Estos dos teoremas, los únicos como lo veremos, relativos al equilibrio competitivo, muestran que bajo ciertas condiciones, existe una relación estrecha entre los equilibrios competitivos y los óptimos de Pareto.

- Según el primer teorema, todo equilibrio competitivo es un óptimo de Pareto. Se entiende fácilmente por qué como a los precios del equilibrio, cada cual maximiza su utilidad sometido a la restricción presupuestal, no puede “estar mejor”, al menos un individuo, sin restringir la elección de al menos otro. El primer teorema de la economía del bienestar constituye el mejor argumento esgrimido por el microeconomista para justificar la importancia que él otorga en sus análisis a la competencia perfecta.

· El segundo teorema es en cierta manera, el recíproco del primero, porque afirma que a todo óptimo de Pareto se puede asociar un sistema de precios tal que exista a tales precios, un equilibrio competitivo, al menos si los consumidores “prefieren las combinaciones” y si no hay costos fijos ni rendimientos crecientes. Se concluye de este teorema que si un estado realizable no es un equilibrio competitivo, entonces no es óptimo según el criterio de Pareto con la condición de que no haya costos fijos etc.

Este segundo teorema toma todo su sentido en un contexto de planificación, ya que se necesita asociar un sistema de precios a un estado realizable óptimo en el sentido de Pareto, y que el planificador quisiera lograr.

d) Externalidades y bienes colectivos

El primer teorema de la economía del bienestar es válido de manera general, ya que su demostración no recurre a ninguna hipótesis particular sobre los gustos de los hogares, o sobre las funciones de producción, contrariamente a lo que sucede con el teorema de existencia de un equilibrio general. Sin embargo, la demostración se apoya en una hipótesis implícita que adquiere toda su importancia cuando se aborda el asunto de la eficiencia, en el sentido de Pareto; tal hipótesis consiste en suponer que las acciones de los individuos o al menos de algunos de ellos no afectan el bienestar de otros, o de algunos otros, si no es a través de las relaciones mercantiles a los precios fijados.

Tal hipótesis es de hecho muy importante porque excluye lo que los microeconomistas denominan externalidades, entre las cuales la contaminación es el ejemplo más conocido, como externalidad “negativa”. Como externalidades se consideran también la mayor parte de actividades que se refieren a la educación, la salud y a la “calidad de vida”, son externalidades positivas.

El estudio de situaciones que implican externalidades hace parte de lo que se denomina economía pública; adopta un punto de vista normativo, porque su propósito es determinar la política que debe seguir el Estado para limitar los efectos de las externalidades negativas y aumentar los de las externalidades positivas.

Si se tiene en cuenta las externalidades, entonces los teoremas de la economía del bienestar no son ya válidos; en este caso el equilibrio competitivo no es ya un óptimo de Pareto, como se puede ver tomando el ejemplo de la contaminación. Supongamos que una empresa causa perjuicios humos, aguas contaminadas etc. y que existe un equilibrio competitivo con igualdad de ofertas y demandas competitivas; los hogares que padecen los perjuicios pueden tener interés a contribuir y pagar un sistema de filtros a la empresa de tal manera que el estado realizable así logrado con los filtros sea estrictamente preferido en el sentido de Pareto, al equilibrio competitivo: los hogares se benefician de un entorno más agradable su ganancia en utilidad supera la pérdida de satisfacción provocada por la contribución pagada en tanto que la empresa tiene siempre el mismo beneficio. En consecuencia el equilibrio competitivo no es un óptimo de Pareto, porque existe un estado realizable, “superior” según el criterio de Pareto.

Este ejemplo permite ver porqué la intervención del Estado es cuasi inevitable desde un punto de vista normativo. En efecto, a éste le corresponde la recolección de fondos en tanto cada individuo tiene interés en eludir el pago requerido, pero beneficiándose del ambiente “descontaminado” y vigilar que la empresa respete sus compromisos. Es claro que nada lo obliga a adoptar el principio de “el que contamina paga” de nuestro ejemplo, que tenía como propósito mostrar la no optimalidad del equilibrio competitivo, sí fuera la empresa la que debe pagar el dispositivo anticontaminante, su beneficio disminuye, y no se le puede aplicar el criterio “unanimista” de Pareto.

Se puede razonar de manera parecida con las externalidades positivas; por ejemplo, si me vacuno la enfermedad retrocede y evito su propagación, de donde se deduce el interés por una vacunación sistemática que incluso puede

hacer desaparece completamente la enfermedad...y, por tanto, la necesidad de vacunarse!

También existe el caso de los bienes colectivos, similar al de las externalidades positivas. Entre ellos, las infraestructuras públicas ocupan un sitio esencial. De tal manera que si se “deja hacer” a individuos racionales las calles o las carreteras nunca se adelantarían, como tampoco se aseguraría la iluminación urbana, ni los puentes se construirían etc., ello al menos si no es posible hacer pagar a los utilizadores lo que logra un poco un sistema de peajes con la condición de que su implementación no sea muy costosa.

El equilibrio competitivo no es pues un óptimo de Pareto, porque todo el mundo, o al menos los utilizadores potenciales, tienen interés de que las calles, las carreteras, los puentes etc., sean construidos, aunque sea contribuyendo, es decir, pagando impuestos; el único que puede hacer bien esta tarea es el Estado.

TEMA 9. *Equilibrio Competitivo, Estabilidad Y Estática Comparativa*

El teorema de la existencia al menos de un equilibrio general y de los teoremas de la economía del bienestar, constituyen los primeros resultados del modelo de competencia perfecta tal como fue “perfeccionado” por Arrow y Debreu, en la perspectiva por lo demás, de llegar a tal resultado. Pero este perfeccionamiento no debería ser mas que el principio, ya que el objetivo era establecer relaciones causales, del siguiente tipo: si tal o cual recurso natural se vuelve escaso, entonces su precio aumenta; tales relaciones hacen parte del dominio de la estática comparativa, como se vio en capítulo 1. Sin embargo, antes de dirigir la investigación en esta dirección, se necesita asegurar la estabilidad del equilibrio ya que sin ella, este pierde buena parte de su significado.

a) Tanteo walrasiano y estabilidad

Cuando el teorema de la existencia fue establecido, los principales teóricos del equilibrio general se han dirigido a enfrentar el problema de la estabilidad de los equilibrios de su modelo. Mas exactamente, se han hecho la pregunta siguiente: qué sucede si el comisario subastador fija precios para los cuales no hay igualdad entre las ofertas y las demandas, es decir, no hay equilibrio? Para responder, se necesita en primer lugar dotarse de una regla de modificación de los precios, que permita la aparición de una dinámica, de una evolución del sistema.

La regla adoptada por el microeconomista es la del tanteo walrasiano; que consiste en aumentar el precio de los bienes en los cuales la demanda es superior a la oferta y disminuir el de los otros, para los cuales la oferta es superior a la demanda, como se estima que debe hacerlo la “ley de la oferta y la demanda”. El objetivo es entonces mostrar que, provisto de esta regla, el sistema es estable, es decir, que los precios convergen hacia un equilibrio.

Sin embargo, los teóricos del equilibrio general se han persuadido que una demostración como la considerada no es tan fácil; además, las simulaciones efectuadas por computador, en el marco de modelos relativamente simples, hacen aparecer evoluciones demasiado diversas, que van desde las oscilaciones sin fin a trayectorias “caóticas”. En efecto, la estabilidad del sistema, es decir, su convergencia hacia un equilibrio, parecía ser más la excepción que la regla.

En principio sorprendidos -quién habría podido pensar que las “fuerzas del mercado” pudiesen engendrar, en un cuadro por demás bastante idealizado, donde ellas pueden actuar “sin obstáculos”, evoluciones tan desordenadas- los teóricos del equilibrio general cambiaron radicalmente de perspectiva; así, en vez de probar la estabilidad del tanteo, han buscado establecer el resultado contrario: en regla general, si se adoptan las hipótesis de Arrow-Debreu, la aplicación de la “ley de la oferta y la demanda” en competencia perfecta no conduce a un equilibrio.

Entre 1972 y 1974 varios autores, entre ellos Debreu, han establecido una serie de teoremas, que se orientan en la misma perspectiva y en los cuales la inestabilidad del tanteo es una de las principales consecuencias; la diversidad y casi simultaneidad de las demostraciones indican que el resultado estaba “maduro”. Incluso, si este resultado pudo ser formulado de varias maneras, con pocas diferencias de fondo, hablaremos a este respecto del teorema de Sonnenschein, quien fue el primero en establecerlo.

b) Teorema de Sonnenschein

Este teorema que no sólo se refiere al problema de la estabilidad, se enuncia de la siguiente manera: las ofertas y demandas del modelo de competencia perfecta, tal como fue establecido por Arrow y Debreu, tienen una forma cualquiera.

Dicho de otra manera, no se puede deducir de las hipótesis de Arrow y Debreu, que permiten probar la existencia de al menos un equilibrio, que la demanda de un bien disminuya en tanto su precio aumenta, o que su oferta varía en el mismo sentido de su precio. Así pues, el teorema de Sonnenschein coloca un punto final a las tentativas efectuadas para probar la validez de la “ley de la demanda”. Mas generalmente, siembra la duda en cuanto a la validez de razonamientos, frecuentes en microeconomía, sobre las curvas de oferta y demanda que tienen la “forma habitual”, esto es una creciente otra decreciente.

¿Cómo explicar que se pueda llegar a conclusiones tan desconcertantes? Esencialmente por el “efecto ingreso”: en tanto varían, los precios inducen cambios en el poder de compra de los agentes, aumenta para unos y disminuye para otros; la resultante de tales cambios depende estrechamente de valores en parámetros del modelo, especialmente de la repartición de las dotaciones iniciales. Un caso simple, sobre el cual Keynes insistió es el del salario: una baja en el salario vuelve el trabajo “menos caro” e incita a la contratación, pero al mismo tiempo puede provocar una disminución de la demanda, de la cual la masa salarial es una componente importante, lo cual no actúa en el sentido de un incremento de la contratación. El efecto final es incierto.

El efecto sustitución y el efecto ingreso: si el precio de un bien aumenta, el consumidor es estimulado a sustituirlo por otros, relativamente más baratos. Pero, al mismo tiempo, el ingreso de los vendedores aumenta, lo que podría conducirlos a incrementar el consumo. Además, mientras más elevado se el número de bienes considerados, es más compleja la interacción entre estos dos efectos y, por tanto, más imprevisible.

c) El fracaso del programa de investigación de Hicks y Samuelson.

El teorema de Sonnenschein no sólo tiene como consecuencia dejar mal parada la competencia perfecta o la “ley de la demanda”: vuelve imposible todo resultado general de estática comparativa”. Ahora, el logro de este tipo de resultado el centro del programa de investigación de Hicks y Samuelson, los fundadores de la microeconomía moderna. En consecuencia, este programa ha agotado sus posibilidades con la formulación del teorema la existencia de al menos un equilibrio competitivo y de los dos teoremas de la economía del bienestar.

Tal constatación no deja de tener graves consecuencias, sobre todo cuando la microeconomía es, de alguna forma, el pilar sobre el cual se construye la teoría económica dominante, denominada neoclásica. Ahora, algunos pueden argumentar: Pero en la realidad la ley de la demanda parece haberse verificado; además, las economías de mercado, sometidas a las leyes de la oferta y la demanda, no son profundamente inestables, al contrario de lo que da a entender el teorema de Sonnenschein. Por otro lado, tal teorema ha sido establecido en el marco de un modelo que representa una organización social muy particular, por no decir extraña; querer sacar conclusiones relativas al mundo en que vivimos, es por lo menos, "abusivo"

Este punto de vista se defiende en realidad; ahora, se debe aplicar a todas las conclusiones de la microeconomía en competencia perfecta, incluso sus “puntos fuertes” como son los teoremas de existencia y de la economía del bienestar. En particular le hace perder una de sus principales razones de ser: “justificar” el lugar preponderante que le da al equilibrio competitivo, en tanto que referencia y norma.

Que le puede entonces responder el microeconomista a quienes indican que la estabilidad del “mundo real” es debida, al menos parcialmente, a la existencia de “rigideces” y de “imperfecciones”, por ejemplo sindicatos, acuerdos de todo tipo, intervenciones del Estado, reglas y convenciones, y que estas no son pues, forzosamente, una mala cosa?

Notemos finalmente que, aunque el teorema de Sonnenschein se haya establecido en el marco de la competencia perfecta, su dominio de aplicación es mucho más amplio, como tendremos la oportunidad de comprobarlo cuando tratemos los modelos en competencia imperfecta. En efecto, es una especie de espada de Damocles pendiente sobre toda formalización matemática que haga intervenir a varios individuos en interacción.

d) Las orientaciones actuales de la microeconomía

El teorema de Sonnenschein no hace desaparecer la microeconomía, considerada por muchos como si fuera la teoría económica. Ahora, le obliga a limitar bastante sus ambiciones. Es así como los microeconomistas han tomado actualmente tres tipos de rumbos que no son demasiado satisfactorios:

1) Considerar casos particulares, donde se le da una “forma numérica”, con cifras, a las funciones de utilidad y de producción; ello es en buena forma arbitrario ya que, como lo hemos señalado, no es posible determinar tales funciones individuo por individuo; incluso si lo fuera, no hay razón para que tales funciones tuvieran las formas que les atribuye la teoría.

2) Construir modelos reducidos, que apenas impliquen a varios individuos y algunos bienes seleccionados, calificados eventualmente de “representativos”; de esta manera se renuncia a tratar el problema central de la economía política, el de la coordinación de las actividades de multitud de individuos; aún así, es inevitable acudir a especificaciones muy particulares, escogidas por la necesidad de las demostraciones.

3) Adoptar un enfoque en equilibrio parcial, por ejemplo dotándose a priori curvas de oferta y de demanda, que tuvieran unas ciertas propiedades, no deducidas de comportamientos individuales, y razonar considerando bienes aislados, aplicando el supuesto de “permaneciendo las otras cosas constantes”; si se procede así se abandona, al menos parcialmente, el principio constitutivo de la microeconomía, partiendo del comportamiento de las “unidades de base” que son los hogares y las empresas.

La mayoría de los que se llaman hoy “microeconomistas” adoptan el punto de vista del equilibrio parcial en el cual se emplean los modelos reducidos con “agentes representativos”, que se transforman, curiosamente, en su objeto de reflexión preferido. Ahora, si la microeconomía se ha visto forzada, por la fuerza de las circunstancias, a limitar sus ambiciones desde el punto de vista de los resultados a los cuales puede llegar en una perspectiva del equilibrio general, ha buscado por otro lado extender su campo teórico integrando el tiempo y la incertidumbre, incluso despojándolos así de una buena parte de su esencia.

TEMA 10. *Modelo Multiplicador y Política Fiscal*

No hay ningún mecanismo automático que haga que la renta de equilibrio coincida con la producción de pleno empleo. La renta de equilibrio -en otras palabras, el valor de los bienes y servicios que el sistema tiende a producir- está determinada por la demanda agregada. Si ésta estuviese formada exclusivamente por el consumo privado y la inversión de los empresarios, sería mucha casualidad que coincidiesen producción real y producción de pleno empleo; los deseos de ahorro de las familias y las expectativas de los empresarios no tienen por que conjuntarse en la proporción y cuantía exacta requeridas. Es más, si en algún momento coincidiesen, el resultado sería muy inestable ya que las expectativas de los empresarios cambian continuamente, cíclicamente.

Los economistas neoclásicos consideraban que el sistema económico mostraba una tendencia natural hacia un equilibrio con pleno empleo.

Contrariamente a esas previsiones, la Gran Depresión de los años treinta puso en evidencia que era posible contemplar una situación estable de depresión y que el desempleo podía permanecer durante largos períodos.

Pero el pesimismo del análisis keynesiano vino acompañado de la receta para la corrección de esas situaciones: la política fiscal del gobierno -la manipulación de los impuestos y los gastos del sector público- podía reconducir la demanda agregada hasta la altura exacta que permitiera una producción sostenida de pleno empleo.

Los gastos del gobierno están formados por sus compras de bienes y servicios y por las transferencias: las pensiones de invalidez y jubilación, subsidios de desempleo y subvenciones a las empresas, entre otras. En general, los gastos del Estado suponen un aumento de la demanda agregada. La determinación de la cuantía de esos gastos es una decisión política exógena, es decir, independiente de la renta; por tanto puede ser considerada, al igual que hicimos con la inversión en el tema anterior, como de cuantía fija. Pero esta vez sí: ahora la cuantía puede ser ajustada para que la producción real coincida con la producción de pleno empleo.

La incidencia de los gastos del gobierno sobre la renta real también recibe el efecto multiplicador. Los mismos argumentos que estudiamos en el epígrafe anterior para comprender el efecto multiplicador de las decisiones de inversión sirven también ahora para explicar que un aumento en los gastos del gobierno por valor de 100 puede provocar un aumento en la renta de 500.

Pero no se puede olvidar que existen también ingresos públicos. Los impuestos, al distraer dinero de las rentas de las familias, desplazan la demanda agregada en sentido descendente. La consiguiente disminución en la renta real se verá ¡Ay! afectada igualmente por el efecto multiplicador. A pesar de todo, el efecto conjunto de una subida igual en los gastos públicos y en los impuestos será beneficioso. Este efecto es el llamado "multiplicador de Haavelmo". La explicación es que los impuestos están no sólo haciendo disminuir el consumo sino provocando además una disminución en los ahorros.

Si todo lo que detrae el gobierno en forma de impuestos es gastado, el efecto sobre la demanda agregada será ascendente, la cantidad ahorrada en el sistema disminuirá, y la renta real subirá.

Hay que tener en cuenta sin embargo que el efecto de los impuestos puede ser mucho más complejo. Si los impuestos son proporcionales o progresivos, provocarán que la pendiente de la función de demanda agregada varíe y como consecuencia de ello quedarán también afectados la propensión marginal al consumo y el efecto multiplicador.

El uso continuado de las recetas fiscales keynesianas provocó con el paso del tiempo el aumento del peso del Estado en las economías occidentales con pérdida de posiciones relativas para la empresa privada. Además, la política fiscal resultó inerte ante las peculiaridades de la crisis de los años setenta, con la coexistencia de desempleo e inflación.

Keynes consideraba que la inestabilidad de la demanda agregada era el origen de problemas de diferentes tipos y concibió la política fiscal como el instrumento universal capaz de resolverlos todos. La inflación sería así la consecuencia de un exceso de demanda que podría ser resuelto detrayendo mediante impuestos parte de las rentas familiares. Pero la preocupación principal en los años treinta no era la inflación sino la deflación y el desempleo. Fue aquí donde Keynes puso el acento, recomendando el aumento de los gastos públicos, aunque fuese en trabajos inútiles.

Hay tres formas de financiar el aumento de los gastos públicos:

- 1.- Mediante impuestos. Ciertamente aunque los impuestos cubran totalmente el aumento de los gastos, se seguirá percibiendo un cierto efecto expansivo como consecuencia de la contracción del ahorro agregado, pero ese efecto resultaría insuficiente y aparecerían fuertes distorsiones en las pautas de consumo y en la PMaC. El mejor efecto expansivo se consigue mediante el déficit fiscal, es decir, aumentando la diferencia entre los gastos y los ingresos públicos. En ese sentido también resultaría expansiva la reducción de los impuestos.

2.- Mediante la emisión de dinero. Es facultativo del Estado imprimir billetes en cualquier cantidad y de cualquier valor. Las consecuencias de este método serán analizadas detalladamente en los próximos temas, adelantemos aquí tan sólo la idea general de que la emisión incontrolada de dinero puede provocar inflación por lo que actualmente se limita legalmente la capacidad de los gobiernos de emitir dinero, dejando esa función en manos de los bancos centrales.

3.- Mediante la emisión de deuda pública. Sería incorrecto pensar que la financiación de los gastos mediante deuda pública implica beneficiar a la generación presente con cargo a la generación futura que deberá amortizar la deuda. De hecho siempre es posible amortizar deuda con nuevas emisiones, como efectivamente suele hacerse. La transferencia de renta se realiza al pagar los intereses, de los contribuyentes a los poseedores de títulos, y se produce por tanto dentro de la misma generación. El efecto será simplemente redistributivo mientras que la carga de la deuda en proporción a los gastos del Estado se mantenga dentro de ciertos límites. La financiación del déficit público mediante deuda pública tiene otra consecuencia indeseable: el crowding out o efecto desplazamiento. La colocación de los títulos de deuda pública en los mercados financieros hace aumentar la demanda sobre los fondos disponibles. Al competir con la empresa privada para conseguir medios de financiarse, el Estado provoca la subida de los tipos de interés y por tanto la disminución de la inversión privada. Todo ello supone en la práctica desplazar o sustituir la iniciativa privada por la iniciativa pública. El mantenimiento de políticas fiscales expansivas en los países occidentales por largos períodos desde la Segunda Guerra Mundial hizo crecer el peso relativo de la intervención económica del Estado en comparación con el de la iniciativa privada hasta un punto en el que algunos autores consideraban que se estaba poniendo en cuestión el modelo económico. El final definitivo a la consideración del modelo keynesiano y la política fiscal como panacea de todos los males económicos se produjo en la década de los setenta al aparecer simultáneamente fuertes tasas de paro e inflación. Esa situación resultaba inexplicable desde los sencillos esquemas keynesianos y no podía ser resuelta exclusivamente mediante medidas fiscales

TEMA 11. *Sistema Financiero y Política Monetaria*

El sistema financiero de un país está compuesto por todas las entidades que se dedican a la intermediación entre la oferta y demanda de dinero y cuasidinero.

Las entidades que forman parte del sistema financiero captan los depósitos del público, bajo las distintas modalidades existentes en plaza. Por esos depósitos, salvo los de cuenta corriente, pagan un interés que se denomina tasa pasiva.

Los bancos reciben depósitos en efectivo y cheques de otros bancos, lo cual les crea un derecho contra los mismos. Cada banco tiene una cuenta abierta en el Banco Central (banco de bancos), lo que le permite realizar la compensación de los cheques recibidos de otros bancos con los que han emitido sus propios clientes pero que fueron depositados en otros bancos (clearing bancario).

Una porción de los depósitos es guardada como reserva para poder enfrentar las posibles extracciones de dinero por parte de los titulares de los depósitos.

El excedente de dinero se canaliza, a través del crédito, hacia aquellas personas o entidades que lo demanden. Por los préstamos otorgados se cobra una tasa activa de interés.

El sistema funciona mientras las extracciones de fondos que se realizan sean las ordinarias. Cuando una gran cantidad de depositantes decide intempestivamente retirar sus depósitos (corrida bancaria), el sistema se desmorona.

El negocio del sistema financiero consiste, principalmente, en la diferencia que se produce entre la tasa activa y la tasa pasiva.

Sin embargo, su actividad se ha diversificado mucho. Las entidades financieras actúan como intermediarias en la colocación de valores, la contratación de seguros, obtención de tarjetas de crédito, compraventa de moneda extranjera, etc. Además, ofrecen servicios como custodia de valores, débito automático, cobro de impuestos y cargas sociales, etc.

El Sistema financiero

En toda economía existen una serie de agentes que son ahorrantes y otros, que por el contrario, son deficitarios y por lo tanto demandan financiación. Esto es lo que da origen al sistema financiero, pues nace como respuesta a esa demanda de recursos.

Ahora bien, no siempre los agentes están tan comunicados entre sí, y generalmente no lo están, para que los ahorrantes sepan dónde se encuentran los individuos deficitarios y puedan entonces financiar sus actividades. Como consecuencia de esto surgen los intermediarios financieros, los cuales se encuentran entre los oferentes y los demandantes de recursos, facilitándose así el traslado de recursos a quienes los requieren. De este modo estos agentes captan fondos de parte de las unidades superavitarias y prestan a los agentes deficitarios.

Se tiene entonces, que el sistema financiero está constituido por una serie de demandantes y oferentes de recursos financieros y el conjunto de instituciones que se encuentran entre éstos, las cuales garantizan a esos oferentes una rentabilidad y a los demandantes la financiación que requieren. De ese modo se manifiesta la existencia de los mercados financieros en los cuales se transan una serie de activos financieros.

De ese modo participan en los mercados financieros una serie de agentes e instituciones, entre los cuales puede mencionarse como los más importantes a los siguientes:

- **Empresas emisoras:** son aquellas que emiten títulos con el objeto de financiar sus actividades.
- **Inversionistas:** son los agentes que buscan obtener una rentabilidad, además de seguridad, por sus recursos.
- **Intermediarios financieros:** son todas aquellas instituciones que actúan entre los demandantes y oferentes de activos financieros. Están representadas por bancos, puestos de bolsa, etc.

- Organismos de control: existen dentro del sistema una serie de organismos encargados de regular y de velar por el adecuado funcionamiento de éste.
- La Bolsa de valores: entre sus diversas funciones tiene la de suplir un lugar adecuado para llevar a cabo las transacciones.

Generalmente se habla de diferentes clases de mercados financieros, según el tipo de activos que en ellos se negocian. La clasificación más común es la siguiente:

1. Mercado crediticio y mercado de valores: dentro del mercado crediticio se encuentran básicamente los agentes tales como los bancos comerciales y otros agentes cuya actividad es la de captar recursos para luego brindar créditos. Dentro de la idea de mercado de valores se tienen las transacciones de activos emitidos por empresas o por el Estado, como lo son las acciones, títulos de deuda pública y divisas.

2. Mercado monetario y mercado de capitales: el mercado monetario no es más que el mercado de dinero e incluso dentro de él se incluyen activos financieros de corto plazo. Generalmente los activos cuyo vencimiento es a más de un año (que ya no se consideran de corto plazo), conforman el mercado de capitales.

3. Mercado primario y mercado secundario: comúnmente se considera como mercado primario a aquellos activos de primera mano, es decir, nuevos pues acaban de ser creados, y por lo tanto representan una nueva financiación, mientras que por mercado secundario se entiende al conjunto de transacciones de activos en las que simplemente el activo cambia de poseedor, y por lo tanto no existe esa nueva financiación.

Política Monetaria

La política monetaria es una política económica que usa la cantidad de dinero como variable de control para asegurar y mantener la estabilidad económica. Para ello, las autoridades monetarias usan mecanismos como la variación del tipo de interés, y participan en el mercado de dinero.

Cuando se aplica para aumentar la cantidad de dinero, se le llama política monetaria expansiva, y cuando se aplica para reducirla, política monetaria restrictiva.

11.1 Objetivos finales de la política monetaria

- Estabilidad del valor del dinero
- Plena ocupación o pleno empleo (mayor nivel de empleo posible)
- Evitar desequilibrios permanentes en la balanza de pagos

11.2 Mecanismos

El banco central puede modificar la cantidad de dinero directamente, pero hay otras formas de cambiar la cantidad de dinero en circulación:

- Variación del tipo de interés
- Variación del coeficiente de caja
- Operaciones de mercado abierto

La elección del mecanismo intermedio a utilizar depende de su facilidad de manejo, de la cantidad de información respecto disponible sobre cada medida, y del objetivo final que se quiere conseguir. Un buen candidato es la tasa de interés, ya que se conoce en el acto, mientras que determinar la cantidad de dinero lleva algunos días.

11.3 Variación del tipo de interés

El tipo o tasa de interés indica cuánto hay que pagar por el dinero que nos presta cierto banco.

Por eso, si el tipo de interés es muy alto, no todos los inversores podrán permitírselo, y no pedirán muchos préstamos. El dinero se quedará en el banco. En cambio, una bajada de los tipos de interés incentiva la inversión y la actividad económica, ya que los empresarios dispondrán fácilmente de dinero para invertirlo en sus proyectos.

Por tanto, los cambios en la tasa de interés están relacionados directamente con la cantidad de dinero que circula en el mercado.

No hay que olvidar que existen otros procesos -distintos a la política monetaria- que también alteran la tasa de interés, ya sea por un proceso inflacionario, o por el auge o la recesión de la actividad económica, dificultando de esta manera el papel de la tasa de interés como variable objetivo de la política monetaria.

11.4 Variación del coeficiente de caja

El coeficiente de caja (o encaje bancario o coeficiente legal de reservas) indica qué porcentaje de los depósitos bancarios ha de mantenerse en reservas líquidas, o sea, guardado sin poder usarlo para dejarlo prestado. Se hace para evitar riesgos.

Si el banco central decide reducir este coeficiente a los bancos (guardar menos dinero en el banco y prestar más), eso aumenta la cantidad de dinero en circulación, ya que se pueden conceder aún más préstamos. Si el coeficiente aumenta, el banco se reserva más dinero, y no puede conceder tantos préstamos. La cantidad de dinero baja.

De esta forma, el banco puede aportar o quitar dinero del mercado.

11.5 Operaciones de mercado abierto

Con este nombre se conoce las operaciones que realiza el banco central de títulos de deuda pública en el mercado abierto.

La deuda pública son títulos emitidos por el Estado, y pueden ser letras, bonos y obligaciones.

Si el banco central pone de golpe a la venta muchos títulos de su cartera y los ciudadanos o los bancos los compran, el banco central recibe dinero de la gente, y por tanto el público dispone de menos dinero. De esta forma se reduce la cantidad de dinero en circulación.

En cambio, si el banco central decide comprar títulos, está inyectando dinero en el mercado, ya que la gente dispondrá de dinero que antes no existía.

11.6 Tipos de política monetaria

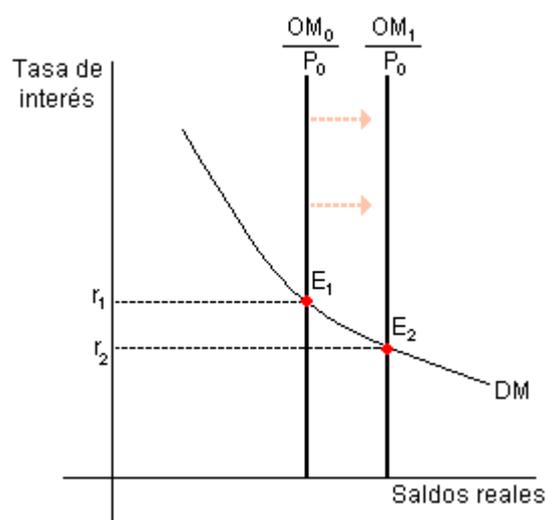
Puede ser expansiva o restrictiva:

- Política monetaria expansiva: cuando el objetivo es poner más dinero en circulación.
- Política monetaria restrictiva: cuando el objetivo es quitar dinero del mercado.

11.6.1 Política monetaria expansiva

Cuando en el mercado hay poco dinero en circulación, se puede aplicar una política monetaria expansiva para aumentar la cantidad de dinero. Ésta consistiría en usar alguno de los siguientes mecanismos:

- Reducir la tasa de interés, para hacer más atractivos los préstamos bancarios.
- Reducir el coeficiente de caja, para poder prestar más dinero.
- Comprar deuda pública, para aportar dinero al mercado.



Referencias:

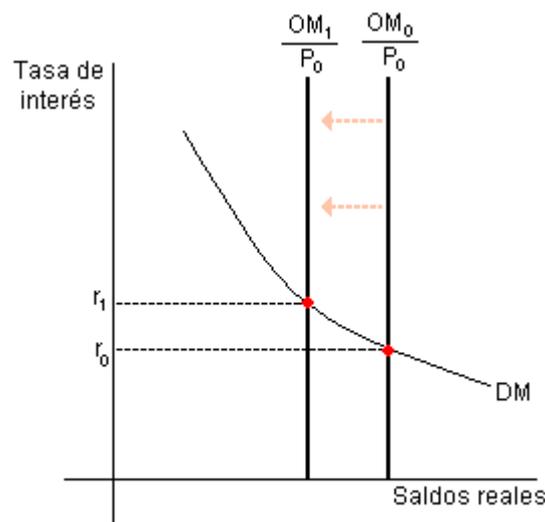
r tasa de interés, OM oferta monetaria, E Tasa de equilibrio, DM demanda de dinero.

Según los monetaristas, el banco central puede aumentar la inversión y el consumo si aplica esta política y baja la tasa de interés. En la gráfica se ve cómo al bajar el tipo de interés (de r_1 a r_2), se pasa a una situación en la que la oferta monetaria es mayor (OM_1).

11.6.2 Política monetaria restrictiva

Cuando en el mercado hay mucho dinero en circulación, interesa reducir la cantidad de dinero, y para ello se puede aplicar una política monetaria restrictiva. Consiste en lo contrario que la expansiva:

- Aumentar la tasa de interés, para que pedir un préstamo sea más caro.
- Aumentar el coeficiente de caja, para dejar más dinero en el banco y menos en circulación.
- Vender deuda pública, para quitar dinero del mercado cambiándolo por títulos.

**Referencias:**

r tasa de interés, OM oferta monetaria, E Tasa de equilibrio, DM demanda de dinero.

De OM_0 se puede pasar a la situación OM_1 subiendo el tipo de interés. La curva de *demanda de dinero* tiene esa forma porque a tasas de interés muy altas, la demanda será baja (cerca del eje de ordenadas, el vertical), pero con tasas bajas se pedirá más (más a la derecha).

TEMA 12. *Inflación y Desempleo*

En economía, la inflación es el aumento sostenido y generalizado del nivel de precios de bienes y servicios, medido frente a un poder adquisitivo estable. Se define también como la caída en el valor de mercado o del poder adquisitivo de una moneda en una economía en particular, lo que se diferencia de la devaluación, dado que esta última se refiere a la caída en el valor de la moneda de un país en relación con otra moneda cotizada en los mercados internacionales, como el dólar estadounidense, el euro o el yen.

La existencia de inflación durante un período implica un aumento sostenido (ya que se incrementa a medida que pasa el tiempo) del precio de los bienes en general. Para poder medir ese aumento, se crean diferentes índices que miden el crecimiento medio porcentual de una cesta de bienes ponderada en función de lo que se quiera medir.

El índice más utilizado para medir la inflación es el "índice de precios al consumidor" o IPC, el cual indica porcentualmente la variación en el precio promedio de los bienes y servicios que adquiere un consumidor típico en dos periodos de tiempo, usando como referencia lo que se denomina en algunos países la cesta básica.

Existen otros índices como son el "índice de precios al mayorista" (IPM) y el "índice de precios al productor", los cuales difieren del IPC en que no incluyen gravámenes e impuestos, ni la ganancia obtenida por mayoristas y productores. Estos índices son utilizados para hacer mediciones específicas en el comportamiento de la economía de un país, pero no utilizados como índices oficiales de inflación.

También existen índices para otros sectores de la economía, como el índice de precios de los bienes de inversión, que también son muy útiles en sus respectivos campos.

El IPC es el índice más usado, aunque no puede considerarse como una medida absoluta de la inflación porque sólo representa la variación de precios efectiva para los hogares o familias. Otro tipo de agentes económicos, como los grandes accionistas, las empresas o los gobiernos consumen bienes diferentes y, por tanto, el efecto de la inflación actúa diferente sobre ellos. Los factores de ponderación para los gastos de los hogares, o de presupuestos familiares, se obtienen mediante encuesta. En el IPC no están ponderados ni incluidas otras transacciones de la economía como los consumos intermedios de las empresas ni las exportaciones ni los servicios financieros. No obstante, dado que no hay forma exacta de medir la inflación, el IPC (que se basa en las proporciones de consumo de la población) se considera generalmente como el índice oficial de inflación.

El diferencial de inflación es la diferencia entre los niveles de inflación de un país y los de su entorno económico y a corto plazo tiene efectos importantes sobre la balanza comercial de los países.

12.1 Causas De Inflación

Existen diferentes explicaciones sobre las causas de la inflación. De hecho parece que existen diversos tipos de procesos económicos diferentes que producen inflación, y esa es una de las causas por las cuales existen diversas explicaciones: cada explicación trata de dar cuenta de un proceso generador de inflación diferente, aunque no existe una teoría unificada que integre todos los procesos. De hecho se han señalado que existen al menos tres tipos de inflación:

- Inflación de demanda (Demand pull inflation), cuando la demanda general de bienes se incrementa, sin que el sector productivo haya tenido tiempo de adaptar la cantidad de bienes producidos a la demanda existente.
- Inflación de costes (Cost push inflation), cuando el coste de la mano de obra o las materias primas se encarece, y en un intento de mantener la tasa de beneficio los productores incrementan los precios.

- Inflación autoconstruida (Build-in inflation), ligada al hecho de que los agentes prevén aumentos futuros de precios y ajustan su conducta actual a esa previsión futura.

12.2 Teoría Monetaria

Uno de los esquemas explicativos más aceptados sobre la causa de la inflación es la que indica simplemente que la inflación la promueve la expansión de la masa monetaria a una tasa superior a la expansión de la economía. De acuerdo a esta teoría la fórmula para determinar el precio general de bienes de consumo viene dado por:

$$P = \frac{D_c}{S_c}$$

Donde:

- P es el precio de los bienes de consumo;
- D_c es el monto que representa la demanda agregada por bienes y servicios; y
- S_c representa el suministro agregado de bienes de consumo.

En otras palabras, los precios subirán si el agregado de suministro de bienes baja en relación a la demanda agregada por dichos bienes. Siguiendo esta teoría la demanda agregada está basada principalmente en el monto total de dinero existente en una economía, lo que se traduce en que: al incrementarse la masa monetaria, la demanda por bienes aumenta y si esta no viene acompañada en un incremento en la oferta de bienes, la inflación surge.

Existe otra teoría que relaciona a la inflación con el incremento en la masa monetaria sobre la demanda por dinero lo cual significaría que "la inflación es siempre un fenómeno monetario" tal como lo afirma Milton Friedman. Siguiendo esta línea de pensamiento, el control de la inflación descansa en la prudencia fiscal y monetaria; es decir el gobierno debe asegurarse que no sea muy fácil obtener préstamos, ni tampoco debe endeudarse él mismo

significativamente. Por tanto este enfoque resalta la importancia de controlar los déficits fiscales y las tasas de interés, así como la productividad de la economía.

12.3 Teoría Neokeynesiana

De acuerdo a esta teoría existen tres tipos de inflación de acuerdo a lo que Robert J. Gordon denomina "el modelo del triángulo".

- La inflación en función a la demanda por incremento del PNB y una baja tasa de desempleo, o lo que denomina la "curva de Phillips".
- La inflación originada por el aumento en los costos, como podría ser el aumento en los precios del petróleo.
- Inflación generada por las mismas expectativas de inflación, lo cual genera un círculo vicioso. Esto es típico en países con alta inflación donde los trabajadores pugnan por aumentos de salarios para contrarrestar los efectos inflacionarios, lo cual da pie al aumento en los precios por parte de los empresarios al consumidor, originando un círculo vicioso de inflación.

Cualquiera de estos tipos de inflación puede darse en forma combinada para originar la inflación de un país. Sin embargo las dos primeras mantenidas por un período sustancial de tiempo dan origen a la tercera. En otras palabras una inflación persistente originada por elementos monetarios o de costos da lugar a una inflación de expectativas.

De estas tres, la tercera es la más dañina y difícil de controlar, pues se traduce en una mente colectiva que acepta que la inflación es un elemento natural en la economía del país. En este tipo de inflación entra en juego otro elemento, que es la especulación que se produce cuando el empresario o el oferente de bienes y servicios incrementan sus precios en anticipación a una pérdida de valor de la moneda en un futuro o aprovecha el fenómeno de la inflación para aumentar sus ganancias desmesuradamente.

12.4 Teoría Del "Supply-Side"

Esta teoría afirma que la inflación se produce cuando el incremento en la masa monetaria excede la demanda de dinero. El valor de la moneda, entonces, está determinado por estos dos factores. La inflación en los años 1970 en EE.UU. se ve como causada por el incremento en la masa monetaria que ocurrió tras la salida de este país de los acuerdos de Bretton Woods, que sujetaba el valor de la moneda al patrón oro. Según esta teoría el incremento en la masa monetaria no tiene efectos inflacionarios en la medida que la demanda de dinero aumente proporcionalmente.

Esta teoría explicaría la baja en la tasa de inflación en los años 1980 en EE.UU. debido a la expansión económica que se produjo a raíz de la reducción en los impuestos. Se explica esto indicando que una expansión en la economía origina un incremento en la demanda de dinero, lo cual contrarresta el efecto inflacionario que normalmente conlleva el aumento en la masa monetaria.

12.5 Cómo parar la inflación

Se han sugerido diferentes métodos para parar la inflación. Los Bancos Centrales pueden influir significativamente en este sentido fijando la tasa de interés y controlando la masa monetaria. Las tasas de interés altas, que reducen el crecimiento en la masa monetaria, son una forma tradicional de combatir la inflación. El lado negativo de esta política es que puede estancar el crecimiento en la economía y promover el desempleo, lo cual se puede observar actualmente en algunos países europeos.

Los propulsores de la teoría del "supply side" se inclinan por la fijación de la tasa de cambio de la moneda o reducción de las tasas de impuestos en un régimen de tasa de cambio flotante para fomentar la creación de capital y la reducción en el consumo.

Otro método es establecer control sobre los salarios y sobre los precios. Esto fue implantado por el gobierno de Nixon al principio de la década de los 70 con resultados negativos. En general, la mayor parte de los economistas coinciden en

afirmar que los controles de precios son contraproducentes pues distorsionan el funcionamiento de una economía, dado que promueven la escasez de productos y servicios y disminuyen su calidad, entre otros.

12.6 Proceso hiperinflacionario

Cuando la inflación desborda toda posibilidad de control y planeamiento económico, se desata lo que se conoce como proceso hiperinflacionario, en el cual la moneda pierde su propiedad de reserva de valor y de unidad de medida. Es un proceso de destrucción de la moneda. Se desata la estanflación (inflación con desempleo), y se hace imposible el cálculo y planeamiento económico, lo cual lleva a destruir la economía. Entre los procesos hiperinflacionarios más estudiados en el mundo se encuentra el caso alemán, el caso argentino y el caso ruso.

TEMA 13. *Mercado y Estado*

El mercado es el entorno en que se mueve la empresa. La competencia en el mercado es lo que concilia los intereses de los consumidores respecto al interés diametralmente encontrado de los productores.

El Estado tiene básicamente 3 funciones:

1. La eficiencia económica que es relativa al uso racional de los factores productivos, que toca especialmente al carácter de sustentabilidad que debe cumplir el crecimiento económico para garantizar que el crecimiento no se de a costa del desarrollo.
2. La competencia económica que toca el tema de la regulación de las empresas en condiciones de alguna forma de monopolización de los mercados.

3. Las externalidades de la producción, que tiene que ver con regulaciones a las empresas respecto al efecto de tiene en terceros sus actividades productivas, muchas veces nocivas involuntariamente, tal es el caso del control ecológico de sus emisiones y actividad económica.

De lado es importante señalar que el Estado, mediante su política económica o acción persigue de principio darle al sistema estabilidad. Esto es, que los patrones de las variables no cambien, al menos en el corto y mediano plazo.

La política económica se define como un conjunto de acciones (inversión pública), y orientaciones (instituciones), que coadyuvan en el crecimiento económico para que sea lo sostenido sea sustentable, estable y autónomo. En otras palabras procura propiciar crecimiento con estabilidad.

La cuestión de interés en el sentido económico para el Estado es la respuesta a respuestas que caben en las siguientes dos cuestiones:

1. Hasta dónde es sustentable lo sostenido? Esto es, hasta dónde se justifica en lo social, en lo cultural, en lo económico y en lo ecológico el estilo de vida que se tiene, y
2. Hasta dónde es sostenible el sustento? O lo que es lo mismo, hasta dónde se puede llegar con el estilo de vida vigente.

Para ello el Estado delinea sus acciones y el marco institucional en que se desenvuelven las iniciativas o empresas.

Ahora, por qué es importante el estado de al sistema estabilidad? Por que de quienes depende el progreso o las iniciativas, los empresarios, la decisión de invertir deriva de la conciliación de dos elementos objetivos y otro más de tipo subjetivo.

El inversionista debe considerar el costo del dinero, que es la tasa de interés que paga por el dinero que le prestan. Segundo, la redituabilidad de los negocios admita el costo del dinero cuya merma no sea moralmente significativa por las ganancias esperadas. Que la eficiencia marginal del capital respecto a la tasa de interés deje un remanente neto admisible para que sea atractiva la inversión. Estos son los dos componentes objetivos.

El tercer componente subjetivo es relativo a las expectativas racionales de los empresarios. Esto es, la certidumbre que tenga del futuro. Especulación es creer saber que va a pasar mañana.

La inversión en sí es una fórmula de gasto, igual que el consumo, pero la diferencia existente entre ambas fórmulas de gasto es que el consumo es algo que nos da una satisfacción en el inmediato plazo, mientras que la inversión es un gasto presente donde se renuncia a la satisfacción inmediata por ver un mayor beneficio a futuro.

Los inversionistas son personas que especulan y para ello deben conocer con suficiencia las variables de su interés, al grado que dicho conocimiento funde la certidumbre de la expectativa creada en la inversión. Es certidumbre depende del grado de estabilidad del sistema.

Si un sistema económico, como es el caso de una economía pequeña o una economía con un sistema económico incipiente, es altamente vulnerable y en sí voluble, por lo que en el corto o mediano plazo alberga pocas expectativas creíbles. Si un empresario tiene temor que las cosas cambien en el tiempo que el invierte, considera un riesgo moral al grado significativo que incluso hace que no invierta aún la redituabilidad neta de la inversión.

Es por ello que el Estado debe procurar darle al sistema estabilidad, que estabilidad económica es estabilidad en precios: inflación.

La estabilidad en precios, según sea el plazo en que pueda darse, alberga y anima a los empresarios a invertir, lo que reactiva el crecimiento de las empresas y en sí, el económico.

Cuando existe poca inflación la tasa real neta de las ganancias de los negocios se amplía, por lo que hace más redituables las inversiones y motiva a los negocios. Contrario, cuando la inflación es alta, estrecha el margen de ganancia de los negocios, y desalienta la inversión ante el incremento del temor al riesgo que se vuelve significativo.

Con lo anterior, queda claro que el reto directo del Estado por darle estabilidad económica al sistema es controlar la inflación, lo cual implica mucha disciplina monetaria, fiscal, de mercado y de regulación y competencia.

Por otra parte, en el sentido de que el desarrollo debe ser sostenido, autónomo, es que se debe crecer por iniciativa de la prosperidad de los negocios de las personas, por sus propios recursos y valuando sus propios riesgos. Y no propiciar un crecimiento inducido mediante la acción del Estado, como es la inversión y gasto público, subsidios y subvenciones, estipulación de precios de garantía al productor o al consumidor, evitando desviaciones de mercado por la acción del Estado.

Si el Estado logra un control real de la inflación y expectativas de precios estables y garantizables, entonces se reactiva el crecimiento desde las empresas.

Otro aspecto es que el Estado debe propiciar crecimiento con estabilidad. Por lo que en el grado de cumplirse esto, en este mismo grado el crecimiento logra ser sostenible. Tal situación implica no solo aspectos de rigor económico y de administración pública, sino también existen aspectos de tipo social y político que no deben subestimarse, incluso las adversidades climáticas o meteorológicas.

Un régimen político sustentado en la libertad y la democracia supone una estabilidad política, contrario, un régimen fascista puede ser tan estabilizador y benéfico como radicalmente inestable y riesgoso.

En su papel económico hay 4 acotaciones básicas de la ética de la regulación del Estado:

1. Liberalismo.
2. Neoliberalismo.
3. Keynesianismo.
4. Marxismo.

La diferencia existente entre estos 4 regímenes de regulación es por el grado de intervenir a la economía y las orientaciones que conlleva la política económica. Por decir, el liberalismo propone una total libertad (democracia), del actuar de los negocios, idealizando al sistema como perfecto, el neoliberalismo propone un estado mínimo admitiendo que el sistema no es perfecto. El marxismo lo ve totalmente caótico contradictorio por lo que sugiere una total intervención (dictadura), mientras que el keynesianismo con menor radicalidad sugiere una álgida pero no total intervención.

El capitalismo es un sistema muy complejo e históricamente expresa una gran diversidad y heterogeneidad. No obstante hay cuatro rasgos que comparte cualquier economía capitalista:

1. Es un sistema de mercado.
2. Se basa en la propiedad privada.
3. Lo mueve la usura y la ganancia.
4. El dinero tiene un carácter fiduciario.

El capitalismo es un sistema económico en el cual se existe la posibilidad de los individuos de poseer capital y beneficiarse de el.

En la geografía mundial actual, concibe Samuelson, hay básicamente tres grandes grupos de sistemas económicos:

1. Los capitalistas o sistemas de mercado.
2. Los sistemas de planificación central o socialistas.
3. Los esquemas indígenas, de costumbre, tradición.

Los sistemas dominantes son los de mercado, especialmente después de 1989 con la caída del Muro de Berlín que significó el abandono del régimen socialista por una fracción bastante importante de naciones socialistas que se convirtieron o pasaron a ser economías de mercado.

Ahora también, existen fuera de las diferencias sistémicas, diferencias por el grado de desarrollo como de dimensión y dependencia económica.

Es entonces importante definir qué es capital. Un bien de capital es aquel que sirve para producir otros bienes.

Por Estado se comprende a una población en un territorio definido políticamente bajo un Gobierno.

Regresando al tema de la inversión, el control del sistema de precios no sólo es importante por la estabilidad deseada del sistema, sino por que los precios en sí transmiten información importante tanto a consumidores como a los inversionistas. Coordinan las decisiones de los productores y de los consumidores en el mercado. Su subida tiende a reducir las compras de los consumidores y a fomentar la producción. Su bajada fomenta el consumo y desalienta la producción. Los precios constituyen el engranaje de los precios de mercado.

Por lo mismo se desea un sistema de precios naturales, estipulados por las fuerzas del mercado. Sin distorsiones artificiales causados por el actuar del Estado.

TEMA 14. *Política Cambiaria*

La política cambiaria atiende el comportamiento de la tasa de Cambio, forma de cambio de divisas. Ideal es un tipo de cambio de equilibrio, que el tipo de cambio nominal esté relacionado con el tipo de cambio real. La escasez de dólares hace que cada vez sean más caros, esto beneficia a los agroexportadores, el gobierno debería sacar dólares a circulación. Por el contrario, cuando hay muchos dólares en circulación, se cotizan más baratos, eso beneficia a los importadores que compran dólares para comprar productos del extranjero, El gobierno debería retirar dólares de circulación para equilibrar el tipo de Cambio. Tipo de Cambio real: qué se compra con qué cantidad de dinero Si algo cuesta 100 dólares en USA, y eso mismo cuesta Q.800 en Guatemala (o moneda nacional), el tipo de cambio real es 8×1 . la diferencia entre el tipo de cambio real y el tipo de cambio nominal depende de las acciones del Estado (que compre o venda dólares) el cual hace mucho daño a los exportadores e importadores, porque cuando se efectúa el cambio de dinero para poder ser utilizado en este país y verse con una cambiaria constante no es nada bueno.

14.1 POLITICA CAMBIARIA ECUATORIANA.

La gestión cambiaria ha sido uno de los aspectos fundamentales de la regulación macroeconómica. El manejo del tipo de cambio como ancla nominal constituyó el factor clave de la estrategia anti-inflacionaria del gobierno del Arq. Sixto Durán-Ballén, del Ab. Abdalá Bucarám y continúa con la Presidencia del Dr. Fabián Alarcón.

Hasta el mes de agosto de 1994, el Banco Central del Ecuador intervino anunciando únicamente el precio de compra o venta al cual estaba dispuesto a negociar el dólar de los Estados Unidos, con el objetivo de regular su depreciación o apreciación.

El 22 de diciembre del mismo año el instituto emisor anunció al mercado el precio de oferta y demanda del dólar con el que intervendría, una banda de flotación del tipo de cambio.

La amplitud entre el piso y el techo era de 100 sucres con una pendiente de 12%. Debido al conflicto bélico (febrero del 95) se incrementó la banda en 70 sucres manteniendo la misma pendiente.

Posteriormente el 27 de octubre del mismo año se ajustó nuevamente cambiando su pendiente al 16.5%. Otra "calibración" se realizó en agosto de 1996 el día previo al cambio de mando, entrando en vigencia a partir del 12 del mismo mes. Este ajuste, llevó la pendiente de la banda hasta el 18%, con una amplitud del 5% respecto a la paridad central.

La amplitud de la banda fue definida tomando en cuenta -en función de algunos factores- la volatilidad esperada del tipo de cambio y la necesidad de reducir la dependencia de la política monetaria cuando se requiere defender la banda.

La última variación se la llevó a cabo el 3 de marzo de 1997 modificando aproximadamente la banda cambiaria en un 2.5% y elevando la pendiente de la misma al 21% anual. Además, en la misma fecha, el Banco Central del Ecuador decidió implementar las subastas del mercado cambiario.

El mecanismo de subastas fortalece la Reserva Monetaria Internacional y conlleva a una mayor transparencia en la información y mayor conocimiento de los sucesos a todos los agentes económicos. Este nuevo mecanismo le da más poder de decisión al Banco Central y evita los movimientos especulativos en el mercado. Las subastas del mercado cambiario tienen dos objetivos básicos:

- Lograr la evolución ordenada del tipo de cambio
- Disminución de los niveles de las tasas de interés

Los bancos privados y las sociedades financieras privadas sujetas a la supervisión de la Superintendencia de Bancos del Ecuador, pueden participar en las subastas siempre que cumplan con los requisitos establecidos. Las subastas se realizan cualquier día laborable de acuerdo al criterio del Banco Central del Ecuador, el cual decidirá además el tipo de subasta a realizarse ya sea de compra, venta o "spread".

Las entidades financieras son informadas de la realización de las subastas a través del sistema Datatec. Cuando el BCE estime necesario puede realizar una o varias subastas durante el día, las cuales podrán ser del mismo o de diferentes tipos.

Para participar en la subasta cada entidad financiera debe presentar un número de posturas dentro de los límites determinados por el Banco Central. El mecanismo de presentación y recepción de posturas comprende un proceso electrónico de envío y recepción de información entre las entidades financieras y el Banco Central del Ecuador a través del sistema Datatec. El Comité realizará la adjudicación dentro de los 20 minutos posteriores a la hora de cierre de la rueda de las subastas. Una vez concluida la adjudicación el Banco Central, a través del sistema Datatec, comunica los resultados a todas las entidades participantes.

El nuevo esquema introduce la modalidad, la Subasta Spread, es decir el diferencial entre la compra y la venta de la divisa. Aquí, el Banco Central coloca una postura de venta y otra de compra, lo que implica determinar el margen máximo en sucres que el Central piensa conseguir en la divisa. Esto sirve para ver si los participantes están dentro de las expectativas del emisor o para frenar cualquier oscilación fuerte en el tipo de cambio.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Banco Central del Ecuador: www.bce.fin.ec
- 2.- Ministerio de Economía y Finanzas: <http://mef.gov.ec/>
- 3.- Revista Gestión, Ecuador: www.gestion.dinediciones.com
- 4.- PARKIN, Michael y ESQUIVEL, Gerardo. Microeconomía. Pearson Educación. México D.F. 2005
- 5.- SACHS J. y LARRAIN F. Macroeconomía, Prentice Hall. 1994
- 6.- HEYNE P. Conceptos de Economía. Prentice Hall. 1997
7. www.macroeconomia.com
- 8.- <http://microeconomia.org>