

FUNDAMENTOS MICRO Y MACROECONÓMICOS

Juan Federico Villacis Uvidia
Ángel Geovanny Carrión Gavilanes
Diego Marcelo Lara Haro
Jaime Fernando Andrade Guamán



FUNDAMENTOS MICRO Y MACROECONÓMICOS

© Autores

Juan Federico Villacis-Uvidia

Docente de la Universidad Técnica De Ambato, Ambato
Ecuador.

Ángel Geovanny Carrión- Gavilánes

Docente de la Universidad Técnica De Ambato, Ambato
Ecuador.

Diego Marcelo Lara- Haro

Docente de la Universidad Técnica De Ambato, Ambato
Ecuador.

Jaime Fernando Andrade - Guamán

Docente de la Universidad Técnica De Ambato, Ambato
Ecuador.



Casa Editora del Polo - CASEDELPO CIA. LTDA.
Departamento de Edición

Editado y distribuido por:

Editorial: Casa Editora del Polo
Sello Editorial: 978-9942-816
Manta, Manabí, Ecuador. 2019
Teléfono: (05) 6051775 / 0991871420
Web: www.casedelpo.com
ISBN: 978-9942-816-84-9
DOI: <https://doi.org/10.23857/978-9942-816-84-9>

© Primera edición
© Febrero - 2022
Impreso en Ecuador

Revisión, Ortografía y Redacción:
Lic. Jessica Mero Vélez

Diseño de Portada:
Michael Josué Suárez-Espinar

Diagramación:
Ing. Edwin Alejandro Delgado-Veliz

Director Editorial:
Dra. Tibusay Milene Lamus-García

Todos los libros publicados por la Casa Editora del Polo, son sometidos previamente a un proceso de evaluación realizado por árbitros calificados. Este es un libro digital y físico, destinado únicamente al uso personal y colectivo en trabajos académicos de investigación, docencia y difusión del Conocimiento, donde se debe brindar crédito de manera adecuada a los autores.

© **Reservados todos los derechos.** Queda estrictamente prohibida, sin la autorización expresa de los autores, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción parcial o total de este contenido, por cualquier medio o procedimiento, parcial o total de este contenido, por cualquier medio o procedimiento.

Comité Científico Académico

Dr. Lucio Noriero-Escalante
Universidad Autónoma de Chapingo, México

Dra. Yorkanda Masó-Dominico
Instituto Tecnológico de la Construcción, México

Dr. Juan Pedro Machado-Castillo
Universidad de Granma, Bayamo. M.N. Cuba

Dra. Fanny Miriam Sanabria-Boudri
Universidad Nacional Enrique Guzmán y Valle, Perú

Dra. Jennifer Quintero-Medina
Universidad Privada Dr. Rafael Beloso Chacín, Venezuela

Dr. Félix Colina-Ysea
Universidad SISE. Lima, Perú

Dr. Reinaldo Velasco
Universidad Bolivariana de Venezuela, Venezuela

Dra. Lenys Piña-Ferrer
Universidad Rafael Beloso Chacín, Maracaibo, Venezuela

Dr. José Javier Nuvaez-Castillo
Universidad Cooperativa de Colombia, Santa Marta,
Colombia

Constancia de Arbitraje

La Casa Editora del Polo, hace constar que este libro proviene de una investigación realizada por los autores, siendo sometido a un arbitraje bajo el sistema de doble ciego (peer review), de contenido y forma por jurados especialistas. Además, se realizó una revisión del enfoque, paradigma y método investigativo; desde la matriz epistémica asumida por los autores, aplicándose las normas APA, Sexta Edición, proceso de anti plagio en línea Plagiarisma, garantizándose así la científicidad de la obra.

Comité Editorial

Abg. Néstor D. Suárez-Montes
Casa Editora del Polo (CASEDELPO)

Dra. Juana Cecilia-Ojeda
Universidad del Zulia, Maracaibo, Venezuela

Dra. Maritza Berenguer-Gouarnaluses
Universidad Santiago de Cuba, Santiago de Cuba, Cuba

Dr. Víctor Reinaldo Jama-Zambrano
Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, Ext. Chone

Contenido

PROLOGO.....	15
INTRODUCCIÓN.....	17
CAPITULO I	
FUNDAMENTOS DE LA ECONOMÍA.....	21
1.1. Economía.....	23
1.1.1. Origen de la economía.....	23
1.1.2. Comienzo del análisis de la economía.....	23
1.1.3. Principios de la economía.....	30
1.1.4. Teoría económica.....	34
1.1.5. Principales escuelas de pensamiento económico y teorías.....	38
1.1.6. Definición de economía.....	40
1.1.7. Segmentaciones relevantes de la economía..	43
1.1.8. Áreas de análisis.....	43
1.1.9. Enfoques económicos.....	43
1.1.10. Economía positiva y normativa.....	44
CAPITULO II	
OFERTA Y DEMANDA.....	49
2.1. Ley de oferta y demanda.....	51
2.1.1 ¿Cómo se alcanza el punto de equilibrio?.....	52
2.1.2 Representación gráfica de la ley de oferta y	

demanda.....	52
2.1.3 ¿Cómo perjudica la competencia a la ley de oferta y demanda?.....	54
2.1.4 Tipos de competencia.....	55
2.1.5. Excedente del productor y excedente del consumidor.....	57
2.1.6 Ejemplo de la ley de la oferta y la demanda.....	58
2.2. La curva de demanda.....	59
2.2.1. Desplazamientos de la curva de demanda.....	62
2.2.2 Desplazamiento de la demanda.....	63
2.2.3 Desplazamiento de la curva de demanda hacia la derecha.....	65
2.2.4 Ejemplo de movimiento hacia la derecha en la curva de demanda.....	66
2.2.5 Desplazamiento de la curva de demanda hacia la izquierda.....	68
2.2.6 Ejemplo de movimiento hacia la izquierda en la curva de demanda.....	69
2.3. La curva de oferta.....	70
2.3.1. Forma de la curva de oferta.....	71
2.3.2. Elementos de la curva de oferta.....	72
2.3.3 Desplazamientos de la curva de oferta.....	73
2.3.4 Los desplazamientos de la oferta.....	73
2.3.5 Desplazamiento de la curva de oferta hacia la derecha.....	74
2.3.6 Ejemplo de movimiento hacia la derecha en la curva de oferta.....	75

2.3.7 Desplazamiento de la curva de oferta hacia la izquierda.....	77
2.3.8 Ejemplo de movimiento hacia la izquierda en la curva de oferta.....	77
2.4. Oferta, demanda, y equilibrio en el mercado.....	79
2.4.1. El equilibrio del mercado.....	79
2.4.2 Excesos de demanda y de oferta.....	80
2.4.3 Desplazamientos de la demanda y de la oferta y efectos sobre la igualdad.....	81
2.5 Los fallos del mercado y la participación del Estado.....	83
2.5.1 Desigual repartición de la renta.....	83
2.5.2 La enseñanza y el equilibrio de oportunidades.....	84
2.5.3 La custodia de los desprotegidos.....	85
2.5.4 Los bienes públicos.....	86
2.6 Externalidades.....	87

CAPITULO III

MACROECONOMÍA.....	93
3.1 Concepto.....	95
3.2 Objetivos de la macroeconomía.....	96
3.3 Beneficios de la macroeconomía.....	97
3.4 Importancia de la macroeconomía.....	98
3.5 Teorías sobre la macroeconomía.....	99
3.6 Modelos macroeconómicos.....	99
3.6.1 Tipos de modelos macroeconómicos.....	100

3.6.2 Modelos de predicción empíricos.....	101
3.6.3 Modelos macroeconómicos de economías cerradas y abiertas.....	103
CAPITULO IV	
LENGUAJE MACROECONÓMICO.....	111
4.1 El sistema de cuentas nacionales y el producto interno bruto	113
4.2 Medición del grado de actividad económica..	114
4.2.1 Medición por el lado del gasto.....	116
4.2.2 Medición por el lado del producto.....	122
4.2.3 Medición por el lado de los ingresos.....	126
4.3 Medición del desempleo.....	127
4.4 Variables nominales y reales y la medición de la inflación.....	132
4.5 PIB (real) como medición de bienestar	137
4.6 PIB y PNB.....	138
BIBLIOGRAFÍA.....	143

PROLOGO

Un economista debería ser “en cierta medida un matemático, un historiador, un estadista, un filósofo...tan distante e incorruptible como un artista y, no obstante, en ocasiones con los pies tan en el suelo como un político”. Estas son palabras de John Maynard Keynes, el enorme economista del Reino Unido que podría considerarse, tanto como el que más, el padre de la macroeconomía. Ni una aseveración resume mejor lo cual desea mencionar ser economista.

Como indica la confirmación de Keynes, los estudiantes que aspiren a aprender economía requieren recurrir a muchas y variadas dotes. La tarea de ayudarlos a buscarlas y adquirirlas corresponde a los maestros y a los autores de los libros de escrito. Al redactar esta obra la meta era hacer de la macroeconomía una materia comprensible, importante y (créalo o no el lector) amena.

Los que han encontrado el entusiasmo por la macroeconomía se sentirán identificados con lo que se aborda en el texto ya que lo más relevante es que a través del análisis de la macroeconomía puede contribuir de forma notable a entender el planeta y que las lecciones aprendidas, debidamente aplicadas, tienen la posibilidad de hacer de él un espacio mejor.

Confíanos en que este libro transmita no solamente el entendimiento acumulado de nuestra profesión sino además su enardecimiento y su razón de ser, exponiendo de forma didáctica los principios básicos

de la teoría económica, en las diversas secciones se privilegian los puntos primordiales de la microeconomía y la macroeconomía, con el fin de entender los hechos económicos recientes.

INTRODUCCIÓN

La macroeconomía estudia la conducta de la economía de forma global: la producción de bienes y servicios, las expansiones, las recesiones, los precios, el desempleo, la báscula de pagos, los tipos de cambio, etcétera. Para examinar la evolución universal de la economía, la macroeconomía se atrae por las variantes en relación con la actividad económica, por las políticas económicas realizadas a partir de la gestión y por sus efectos sobre el citado comportamiento universal de la economía.

Una de las primordiales causas que justifican este interés por el análisis de la actividad económica radica en que usualmente se asimila el bienestar económico de las comunidades con la proporción de bienes y servicios que poseen a su disposición para saciar sus necesidades. Una vez que el flujo anual de bienes y servicios se incrementa, mencionamos que hay aumento económico.

En el capítulo I, titulado: Fundamentos de la economía se aborda, origen, definición, principios, comienzo del análisis de la economía, teoría económica, principales escuelas de pensamiento económico, enfoques y teorías, segmentaciones relevantes, áreas de análisis y economía positiva y normativa.

En el capítulo II. En la economía de mercado, los precios constituyen la guía del comportamiento de consumidores y vendedores, ya que transmiten señales a los agentes que intervienen en el mercado. Los demandantes

desearán comprar al precio más barato posible de forma que el bien o servicio que estén adquiriendo satisfaga sus necesidades. Los oferentes desearán vender al precio más alto posible para maximizar los beneficios. En el momento en que los deseos de los consumidores coincidan con los de los vendedores decimos que el mercado ha alcanzado el equilibrio.

En el Capítulo III, En la microeconomía usted estudia como los individuos y las organizaciones deciden qué mercancías tienen la posibilidad de adquirirse con los parámetros del ingreso personal, además qué elecciones se toman una vez que los costos de los bienes cambian, empero en macroeconomía se ve cómo las elecciones en grupo de todos los agentes económicos, integrado el régimen, son determinantes para equilibrar el presente y el futuro de familias, organizaciones, zonas y territorios; además posibilita identificar sus razones y efectos.

En el Capítulo IV, enfoca el sistema de cuentas nacionales y el producto interno bruto, la medición del grado de actividad económica, la medición del desempleo, variables nominales y reales y la medición de la inflación, el PIB (real) como medición de bienestar y PIB y PNB.

Con el conocimiento de la macroeconomía se adquiere una perspectiva diferente respecto de los hechos que afectan para bien o para mal la vida cotidiana, y su estudio permite evaluar y juzgar el comportamiento de

los agentes económicos no sólo internos, sino también externos y comprender que en la economía todo está encadenado. De esta manera, se podrán proponer soluciones creativas y propositivas en situaciones adversas.

Fundamentos

Micro y Macroeconómicos

CAPITULO I

FUNDAMENTOS DE LA ECONOMÍA

1.1. Economía

1.1.1. Origen de la economía

La economía es una ciencia antigua; a partir de que los primeros hombres empezaron a hacer planificaciones de ingesta de alimentos y organización de la sociedad social ya estaban realizando uso de esta ciencia social.

1.1.2. Comienzo del análisis de la economía

El análisis de la economía se remonta a las viejas culturas mesopotámicos, Grecia, el Imperio romano, las culturas árabes, persas, chinas e indias.

Economía del Imperio romano

La economía del Imperio romano se desarrolló entre el año 27 a.C y el 476.

En este capítulo observaremos de forma resumida cuáles eran las primordiales propiedades de la economía del Imperio romano. En específico trataremos los próximos aspectos:

- Papel del Estado.
- Minería.
- Actividades agropecuarias.
- Artesanía.
- Comercio.

El papel del Estado en la economía del Imperio romano

No era bastante usual la participación del Estado en la actividad económica, por lo cual se permitía la independiente competencia. sólo podía haber mediación por parte del Estado si las necesidades públicas lo requerían.

Las cuentas públicas de la Vieja Roma se financiaban importante por medio de impuestos directos, llegando a costear tributos que iban del 5% al 10% de las ganancias. Si bien es cierto, que además existían impuestos indirectos sobre las herencias, los esclavos, los juegos de gladiadores y por la importación de artículos de lujo. Por igual, las minas de oro, plata y cobre, además suponían una fundamental fuente de ingresos para Roma.

En el capítulo del gasto público estamos con que Roma necesitaba conservar un enorme batallón para conservar su amplio territorio. De allí que una gran parte de los costos se destinase al mantenimiento del batallón. además, el artefacto burocrático del Estado se llevaba buena parte del gasto, sin olvidar los fondos empleados en el mantenimiento de las calzadas, las estaciones de postas de correos y los costos de palacio.

En caso de que la plebe o los militares necesitasen ayudas económicas, se otorgaban ciertas exenciones de impuestos o se realizaban donaciones.

Minería en la Vieja Roma

La actividad minera ha sido de enorme trascendencia como fuente de recursos para la Vieja Roma. De esta forma, de la Galia se obtenía el hierro, en lo que las minas de Britania aportaban cobre y las minas de Pangeo (Grecia) ofrecían oro.

El mármol se conseguía de las minas de la Isla de Paros y del Pentélico, cuyo negocio se extendía a partir de Grecia a la Península Ibérica. Por otro lado, del continente Asiático Menor se obtenía oro, plata, cobre y hierro, en lo que las minas de Egipto brindaban el pórvido y el mármol necesarios para edificar esculturas.

En lo que las minas más rentables solían permanecer en manos del Estado, las menos productivas se entregaban en sistema de alquiler. Por lo cual, quienes las explotaban, debían costear un canon a Roma. Quienes explotaban las minas tenían independencia para escoger entre mano de obra independiente y mano de obra esclava.

Actividades agropecuarias

En la economía de la Vieja Roma, la agricultura estaba valorada como una actividad prestigiosa, puesto que esa cultura poseía como origen a una sociedad agrícola y ganadera.

Los patricios, como la élite social, disponían de lujosas villas y explotaban enormes extensiones de lote o latifundios. a medida que tanto, los esclavos se delegaban

del trabajo en el campo, donde se producían diferentes alimentos. Dichos productos, al ser perecederos, se transportaban diariamente a los mercados.

Además, existían pequeños agricultores que tenían pequeñas características o que arrendaban tierras a los patricios. Como contraprestación, los pequeños agricultores libres entregaban parte de la cosecha a los patricios.

La artesanía

La producción artesanal era bastante variada y fundamentalmente todos los trabajos de construcción locales les eran encargados a los artesanos de la metrópoli.

Más todavía, los artesanos solían servirse de materias primas locales para sus trabajos. De esta forma, profesiones como los carpinteros, los herreros y las féminas tejiendo en los telares jugaron un papel fundamental en la economía del Imperio romano.

Al tratarse de una producción artesanal, raramente se recurría a una producción en masa. Solo en determinados casos como en el del textil, la cerámica o el vidrio podía llegarse a crear a enorme escala.

Las localidades del continente Asiático Menor se situaron a la vanguardia en la artesanía del textil y de los tintes, sin olvidar regiones de Oriente Próximo como Beirut, Tiro, Biblos, Tiberiades y Palestina, que, a su

extenso abanico de textiles, sumaban la seda procedente de China.

Referente a la producción de medicinas y perfumes, destacaban las localidades egipcias de Alejandría y Tebas. Claramente Además a partir de Egipto, Roma se abastecía de papiro.

El negocio

En la era del Imperio romano, el más grande grado de tráfico comercial, sucedió en las fronteras del propio Imperio.

Para facilitar la circulación de las mercancías se erigieron vías y se ofrecieron mapas y guías. Sin embargo, el transporte marítimo, permitió el movimiento de relevantes cargamentos de mercancías. De esta forma, los barcos mayores de la era, no llegaban a trasladar cargas mejores a las 150 toneladas.

El puerto de Ostia terminó esencial para la economía del Imperio romano, mientras tanto que, en Oriente, el puerto de Alejandría era el de más grande relevancia. Dada el valor comercial de los puertos, el Estado efectuó relevantes obras para su optimización. En este sentido, los puertos eran dotados de faros y almacenes.

Claramente la actividad de los puertos implicaba la necesidad de trabajos y servicios complementarios como los de los barqueros, carpinteros y sogueros. Dichos expertos llegaron a conformar asociaciones llamadas

collegia, todo ello con el objetivo de defender sus intereses.

Ciertos meses, las malas situaciones meteorológicas, obligaban a detener el negocio. Era lo cual se conocía como “mar cerrado”. Para promover la estabilidad del negocio marítimo, únicamente se autorizaba el negocio de cabotaje, donde el barco navegaba próximo a la costa.

La báscula comercial resultaba deficitaria para el Imperio romano, puesto que importaba artículos de lujo como por ejemplo marfil, especias, ungüentos, animales exóticos, seda y rocas hermosas. Todo ello requería realizar los pagos con oro y plata. Esta clase de importaciones resultaron nocivas para la economía del Imperio romano.

La mayor predominación de la actualidad viene de parte de los griegos, los cuales usaron el término economía por primera ocasión. Entonces la emplearon para referirse a la gestión del hogar (oikonomía, oikos de vivienda y nemein de administración y dispensación).

Platón otorgó una definición de economía dividida en 2 piezas, por un lado, el análisis de la gestión doméstica y por otro, el análisis del negocio. Aristóteles ha sido el primer economista analítico, se refirió a varios temas económicos, que a partir de entonces han mantenido actualidad, como sus definiciones económicas, los fenómenos de cambio y las teorías monetarias y de costo.

En la Edad Media, cabe resaltar las aportaciones a

la economía del feudalismo y la filosofía escolástica. Resaltan en la ciencia económica monumentales personajes como Santo Tomás de Aquino, Antonio de Florencia y Ibn Jaldún.

El origen de la economía como ciencia

Los investigadores jesuitas del colegio de Salamanca establecieron las primeras teorías económicas modernas, defendiendo los resultados positivos de la propiedad privada a las ocupaciones económicas. Por aquellas contribuciones fueron calificados en varias situaciones como fundadores de la ciencia económica, pese a que la mayor parte de sus contribuciones han estado desaparecidas hasta el siglo XX.

Más adelante, sobresalieron los mercantilistas y la fisiocracia:

Los mercantilistas, que aseveraban que por medio del trueque de mercaderías y la acumulación de oro y plata se generaba riqueza.

La fisiocracia, mencionaba que la riqueza únicamente se produce en las labores agrícolas, y que el trueque de mercancía, e inclusive la industria, no añadían ningún costo. A la inversa que los mercantilistas, los fisiócratas promulgaban la política económica del laissez faire, defendiendo el libre mercado contra el intervencionismo del Estado.

La economía como ciencia libre

A fines del siglo XVIII es una vez que la economía se comienza a tener en cuenta extensamente como una ciencia, a partir de la publicación del libro de Adam Smith, la riqueza de los países. La publicación de este libro se ha llegado a calificar como el verdadero origen de la economía como una disciplina científica sin dependencia, debido a que hasta el momento se englobaba en la filosofía.

Las teorías postuladas en la actualidad son identificadas como economía tradicional. En esta corriente fueron bastante relevantes para la economía además de Adam Smith, los economistas Thomas Robert Malthus, su ensayo sobre los principios poblacional y David Ricardo, con sus teorías de la virtud comparativa, la ley de los rendimientos decrecientes y teoría sobre el reparto de la renta.

A partir de entonces han surgido algunas corrientes económicas. Entre cada una de ellas cabe resaltar el marxismo, el neoclasicismo, el keynesianismo, el monetarismo y el liberalismo económico.

1.1.3. Principios de la economía

La economía es una ciencia social que tiene como objeto de análisis la manera en la que se administran los recursos limitados para saciar necesidades ilimitadas. De esta forma, esa ciencia además estudia la conducta de la sociedad, así como las actividades que conducen a cabo los propios individuos.

La economía, como toda ciencia, se fundamenta en una secuencia de principios. Varios autores fueron bastante críticos con esta interacción de principios. No obstante, esos definidos por el economista Gregory Mankiw, hasta entonces, fueron los más aceptados por la academia.

En seguida, expondremos los 10 principios más relevantes en los cuales se inspira la ciencia económica.

Los 10 principios de la economía

Los principios en los cuales se inspira la ciencia económica, conforme con la interacción implantada por el instructor Gregory Mankiw, son los próximos:

1. Todos los agentes económicos tienen que hacer frente a disyuntivas y elecciones

Dado existente una limitación de recursos, así como unas necesidades ilimitadas, los agentes tienen que escoger cómo maximizar y hacer eficiente la utilización de dichos recursos.

2. Toda elección conlleva un coste de posibilidad

Esto se refiere a que, una vez que tomamos una elección, continuamente existe un escenario contra fáctico que dejamos de escoger una vez que escogimos el otro. Con todo, esta elección conlleva un coste o un beneficio.

3. Estudio marginal y pensamiento racional

Los agentes económicos basan sus elecciones en el beneficio y los gastos marginales. Así, los agentes económicos basan sus elecciones en las ventajas y costes de formar una unidad adicional.

4. Los agentes económicos se movilizan con base a incentivos

Todos los agentes económicos basan su forma de actuar y su comportamiento en unas recompensas a las que llamamos incentivos.

5. El negocio como optimización del confort

Este inicio se refiere a que el negocio termina derivando en una optimización del confort, debido a que se generan más bienes y servicios que, de manera directa o indirecta, nos ofrecen una más grande pluralidad de recursos.

6. Los mercados organizan la actividad económica de manera eficiente

Esto se refiere a que, como mencionaba Adam Smith, el mercado es el mejor control que existe de la economía. No obstante, varios economistas dicen que dicho mercado sufre distorsiones, o lo cual conocemos como “fallo de mercado”. Para eso, abogan por la participación del Estado para arreglar estos fallos.

7. Los Gobiernos tienen la posibilidad de mejorar la paz

por medio del Estado de derecho, la optimización del caso de igualdad, así como promoviendo la eficiencia

Se tienen que adoptar una secuencia de políticas económicas que traten de fomentar esa situación de más grande igualdad.

8. El grado de vida de los habitantes de un territorio es dependiente de la función de este para generar bienes y servicios

En este sentido, cuanto más crea un territorio, más aumenta su grado de incremento económico. de esta forma, se entiende que, a más grande aumento, más grandes recursos y, por consiguiente, más grande confort.

9. Los costos se disparan con el crecimiento de masa monetaria y la deficiencia fiscal

En este sentido, se refiere a que imprimir más moneda genera inflación, tal como lo genera un alto déficit fiscal.

10. En el corto plazo, el pleno trabajo y la inflación moderada son elecciones opuestas

Esto se refiere a que, en muchas situaciones, las políticas adoptadas por el Régimen para impulsar el trabajo acaban generando inflación. Por esta razón, los dos recursos no se pueden ofrecer de manera simultánea.

Otros principios económicos

Además de los arriba mencionados, varios otros economistas trataron de conceptualizar otra serie de principios que, a pesar de no estar recogidos, disfrutaron de enorme fama.

Entre dichos conceptos podríamos resaltar los próximos:

La mediación del Estado no constantemente corrige las distorsiones

Este se refiere a que, igual que hay los fallos de mercado, además hay los “fallos del Estado”. Dichos se generan tras la aplicación de malas elecciones, las cuales poseen un efecto negativo en la economía.

El exceso de adeudo disminuye el aumento

Dicho inicio se refiere a que un alto grado de apalancamiento finaliza teniendo efectos directos en la economía. Por un lado, limitando su capacidad para ejercer políticas monetarias y fiscales que incentiven el incremento económico. Tal como, sin embargo, los costes de la deuda comprometen las cuentas públicas, así como la renta de los habitantes.

1.1.4. Teoría económica

Denominamos teoría económica al grupo de conjetura, de modelos, que intentan dar una especificación teórica a los sucesos que ocurren en la economía real. Estos eventos tienen la posibilidad de producirse en ambos primordiales campos en los cuales se divide la

economía: la macroeconomía y la microeconomía. Así, la teoría económica trata de dar la descripción de por qué interaccionan las cambiantes, dando una secuencia de resultados.

Dependiendo del criterio que se mire, trata de abarcar el grupo de premisa conexas sobre las razones y efectos, así como la acción y actitud. En otros términos, la relación que se genera entre los diversos agentes económicos y la conducta de las variantes económicas relacionadas con Dichos.

Teoría macroeconómica y teoría microeconómica

En la teoría económica tenemos la posibilidad de distinguir ambos puntos que se unen. Antes que nada, poseemos a la macroeconomía, para intentar de ofrecer contestación a situaciones de intensidad universal. En segundo sitio está la microeconomía, que trata de ofrecer contestación a situaciones de una intensidad más limitada.

A partir de la perspectiva macroeconómico, la teoría económica trata de modelizar la relación que se crea en los primordiales indicadores globales de la economía. O sea, el producto interior bruto (PIB), el desempleo, el tipo de cambio, báscula de pagos, así como cada una de aquellas variantes que conciernen a la economía a partir de un criterio universal.

Sin embargo, a partir de la perspectiva

microeconómico, hablamos de modelizar la conducta de los agentes particulares. O sea, la relación que se genera entre la economía y todos los agentes como clientes, organizaciones, trabajadores, inversores, así como todos esos agentes particulares que, con su actuación, interactúan en los mercados y, por ende, en la economía.

Historia de la teoría económica

La narración de la teoría económica nace con las escuelas de pensamiento económico. Una secuencia de estudiosos que trataban de modelizar la conducta de la economía y la predominación de los agentes (individuales y globales) en esta. Comúnmente, las primeras teorías económicas eran bastante básicas. Estas se centraban en temas básicos como la moneda, el negocio universal, la producción de bienes, así como la administración de recursos en un ámbito reducido. Con el paso del tiempo, se fueron introduciendo nuevos campos de análisis que fueron extendiendo el término.

Dichos campos que se introdujeron fueron la evolución de la economía y su modelización de lo cual hoy denominamos como periodo económico. Además, se introdujeron teorías sobre la igualdad, la inflación, la inversión, así como además el ahorro. Cada una de estas teorías se fueron diseñando, a fin de buscar el sentido a las interrelaciones que, como mencionábamos en la definición, se generan en la economía. Dependiendo de las actuaciones y la conducta de esta, los resultados

varían. de esta forma, la teoría económica nacía para describir aquellas variaciones.

Con el paso del tiempo, la teoría económica es un campo que no ha dejado de realizarse. Por cierto, fueron apareciendo nuevos campos de análisis como el de la votación, dando sentido a las elecciones de los agentes económicos en la toma de elecciones; construyendo, paralelamente, un nuevo campo que denominamos “psicología económica”. Además, la economía empírica, la cual trata de modelizar por medio de novedosas herramientas de hallazgo.

Debido a la teoría económica y los instrumentos de medición, la economía se ha ido mejorando con el paso del tiempo, dando sitio a más herramientas que no solo nos posibilita conocer más a fondo el efecto de nuestras propias elecciones, sino tomar elecciones que, en parte, tienen la posibilidad de ser más causantes y consecuentes que una vez que nace la formulación de las primeras premisas. Ya durante el siglo XXI, la teoría económica ha experimentado una evolución tan apresurada que varios comportamientos que ejecuta la economía, albergan interacción con una teoría económica definida. Ejemplos de estas herramientas (o disciplinas complementarias) podrían ser la estadística y la econometría.

1.1.5. Principales escuelas de pensamiento

económico y teorías

Dependiendo de los inconvenientes a los que se iba oponiendo la economía en cada etapa de la historia económica, las diversas escuelas de pensamiento iban centrando sus estudios y la formulación de conjetura en aquellos puntos. Es así como se desarrolló, ejemplificando, la fisiocracia. Una escuela impulsada en Francia que trataba de basar sus premisas en los inconvenientes que estaba generando el sistema de hoy en ese entonces, con base en las teorías mercantilistas.

Cada escuela iba tomando en cuenta los inconvenientes a los que se iba enfrentando la economía, desarrollando líneas de pensamiento y formulación de conjetura que, antes que nada, aportasen una especificación a eso que estaba sucediendo, así como, en segundo sitio, dar una solución para solucionar el caso.

En medio de las primordiales escuelas económicas, por orden cronológico, tenemos la posibilidad de resaltar las próximas:

Escuela de Salamanca: Dirigida por Francisco de Vitoria, trataba de dar una perspectiva sobre los inconvenientes morales que acontecían a la sociedad, jamás observados hasta el momento.

Escuela mercantilista: Liderada por Jean Colbert, así como Thomas Mun. Centraba sus estudios en la riqueza de los componentes de producción. En medio de éstos, la

mano de obra, los recursos naturales y el capital.

Escuela fisiócrata: Liderada por François Quesnay. Centraba todos sus estudios en la contraposición al mercantilismo por medio de la aplicación de la ley natural. Una escuela bastante relacionada con el liberalismo, empoderando el término “Laissez Faire”.

Escuela tradicional: Dirigida por los que hoy son conocidos como los papás del capitalismo: Adam Smith, Thomas Malthus y David Ricardo. Dichos intentan agrandar las conjeturas del colegio fisiócrata de Quesnay. Es por esto que potencian todavía más el término “Laissez Faire”, aportando su validez con la predominación de las leyes de libre mercado y de oferta y demanda.

Escuela marxista: Liderada, como su propio nombre sugiere, por Karl Marx. Es una escuela de pensamiento que nace como contestación a la predominación liberal que habían creado los previamente citados papás del capitalismo. El más grande aporte de esta escuela, entre otros, está en la teoría del valor-trabajo, diseñada por Marx.

Escuela marginalista: Liderada por William Stanley Jevons, León Walras y Alfred Marshall. Concentra sus estudios en el desarrollo de la teoría microeconómica.

Escuela keynesiana: Como su propio nombre sugiere, al igual que la marxista, el colegio Keynesiana ha sido iniciada por el economista del Reino Unido John Maynard

Keynes. Esta escuela trató de dar nuevos aspectos para la macroeconomía, seleccionando premisa del colegio marginalista.

Escuela austriaca: Liderada por el economista Ludwig von Mises, con su tratado “La acción humana” empero implantada por Carl Menger. Es una escuela que se opone a la implementación de procedimientos de ciencias naturales para el análisis de las ocupaciones humanas. Para eso, el colegio austriaco apuesta por la utilización de procedimientos lógicos deductivos, así como la introspección. de esta forma nace lo cual se sabe cómo “individualismo metodológico”.

Escuela neoclásica: Ha sido una escuela que constituye su premisa por medio de los aportes del colegio marginalista y el colegio típico. Es una escuela puesta en duda, ya que ciertos estudiosos aluden a que en realidad tan solo es una síntesis de escuelas pasadas y de la que son parte diversos economistas, entre ellos Marshall.

Escuela monetarista: Liderada por el “Chicago Boy” Milton Friedman. Debería su nombre a que esta escuela se ocupó del análisis de los efectos del dinero sobre la economía generalmente.

1.1.6. Definición de economía

La economía es una ciencia social que estudia la manera de regir los recursos accesibles para saciar las necesidades humanas. Examina la conducta, las elecciones y las actividades de los humanos, o sea, estudia

como los individuos, organizaciones y gobiernos toman elecciones en relación con la producción, repartición y consumo.

Ya que los recursos del mundo son escasos y desafortunadamente, no todos tenemos la posibilidad de contar con todo, nos vemos forzados a regir aquellos bienes para lograr lo cual nos falta. La ciencia económica envuelve la toma de elecciones de las personas, las empresas y los Estados para conceder aquellos recursos escasos.

La economía se reúne además en la conducta de las personas, su relación frente a determinados sucesos y el impacto que generan en su ámbito. Ejemplificando, el impacto que generan en los costos, la producción, la riqueza o el consumo, entre otros. Es una ciencia social pues estudia la actividad y comportamiento humanos, que es un objeto de análisis enormemente dinámico. Los humanos somos impredecibles.

Además, se sabe cómo economía al grupo de cada una de aquellas elecciones de las personas, organizaciones y gobiernos, que resultan en un enorme grupo de ocupaciones interrelacionadas de producción, repartición y consumo, que definen como se distribuyen los recursos. Ejemplificando, la economía de un territorio es el grupo de cada una de las ocupaciones interrelacionadas que se generan dentro de la nación.

El término economía procede de 2 palabras griegas. Oikos y neimen, que juntas conforman Oikonomía, y que significan la gestión del hogar.

El propósito último de la economía es mejorar las condiciones de vida de los individuos y de las comunidades. Se debe considerar que los recursos accesibles son limitados (existe escasez), empero las necesidades humanas son ilimitadas. Una vez que una persona dictamina conceder un recurso a un uso concreto, está descartando su uso para otro fin. A esto se le conoce como coste de posibilidad.

La ciencia económica además se delega del análisis de cada una de las etapas en relación con el proceso de producción de bienes y servicios, a partir de la sustracción de materias primas hasta su uso por el consumidor final, determinando la forma en que se asignan los recursos limitados.

Los primordiales objetos de análisis de la economía en todo el tiempo fueron la fijación de costos de los bienes y de los componentes productivos (tierra, producción, capital y tecnología), la conducta de los mercados financieros, la ley de oferta y demanda, las secuelas de la mediación del Estado sobre la sociedad, el reparto de la renta, el incremento económico de las naciones y el negocio mundial. Todos dichos componentes están afectando a la manera en que se asignan los recursos, la economía trata de conceder aquellos recursos eficientemente.

Como tenemos la posibilidad de ver, el campo de la economía es tan extenso como la actividad humana. Y es por esa razón, junto que es una ciencia actualizada, que muchas de las teorías de la economía no tienen la posibilidad de refutarse, a la inversa que en las ciencias puras como las matemáticas o la física. Los economistas formulan principios que apoyen a entender los inconvenientes económicos y la forma resolverlos. Aunque sí hay ciertos inconvenientes económicos que sí tienen la posibilidad de mostrar, como la igualdad de Nash o la paradoja de Arrow.

1.1.7. Segmentaciones relevantes de la economía

Hay numerosas maneras de segmentar la economía. Vamos a distinguir cada segmentación:

1.1.8. Áreas de análisis

Se puede dividir la economía en 2 enormes superficies de análisis:

Macroeconomía: Estudia el desempeño universal de la economía como grupo incluido.

Microeconomía: Estudia la conducta económica de organizaciones, domicilios y personas.

1.1.9. Enfoques económicos

El pensamiento económico ha derivado en muchas teorías y escuelas económicas. Podemos separarlas en dos grandes enfoques económicos:

Intervencionistas: Defienden la necesidad de la intervención activa del Estado para solucionar los problemas económicos.

Economistas clásicos o liberalistas económicos: Defienden la propiedad privada y los contratos voluntarios. No consideran necesaria la intervención del Estado para resolver problemas económicos.

1.1.10. Economía Positiva y Normativa

Economía positiva

De la misma forma que sugiere nuestro diccionario económico, la economía positiva aspira explicarnos cómo funciona en verdad la economía. En este sentido, al considerar este enfoque estamos dando por hecho que los economistas se comportan como científicos. Ejemplificando, si anhelan explicar cómo perjudica la subida de los impuestos sobre un definido sector, realizarán un análisis sobre los efectos de las subidas de impuestos y sus secuelas.

Aunque no constantemente es viable, puesto que la verdad es bastante compleja y está formada por muchas cambiantes, la iniciativa importante es explicar los procesos económicos y sus interrelaciones de una forma objetiva.

Economía normativa

Por su parte, la economía normativa recomienda políticas, sugerencias u ocupaciones fundamentadas

en juicios de costo. En otras palabras, proponen lo cual debe ser según diversas ideas preconcebidas. Para eso se fundamenta en la teoría económica disponible (no continuamente contrastada de manera empírica).

En esta situación, las consideraciones se fundamentan en la ética, la responsabilidad y la concepción de todo el mundo del economista que trata de explicarla. A diferencia de la economía positiva, los hechos en los cuales se inspira la economía normativa no son continuamente permanecen demostrados.

Diferencia entre economía positiva y normativa por pensamientos económicos

La diferencia entre economía positiva y normativa está basada en que la economía positiva trata de describir lo cual la economía es, a medida que la economía normativa trata de indicar cómo debe ser.

De esta forma puesto que, la diferencia está en el enfoque de todas ellas. A medida que la economía positiva trata de explicar la verdad, la economía normativa nos sugiere sugerencias de cómo podría mejorar según criterios subjetivos.

Figura 1. Diferencia entre economía positiva y normativa



A lo largo de la historia del pensamiento económico ha existido continuamente el debate sobre si era viable hacer una economía sin juicios de costo.

Los últimos escritores del colegio Típica, como William Nassau Senior o John Stuart Mill, estaban convencidos de que era viable dividir de manera clara economía positiva de economía normativa. Al respecto, John Neville Keynes, papá de John Maynard Keynes, estableció una excepción clara entre la definición de los objetivos a continuar (economía normativa) y la decisión de la mejor forma de conseguir aquellos objetivos (economía positiva). Esta es la postura ortodoxa seguida por Milton Friedman, Max Weber o Lionel Robbins.

Sin embargo, además hay autores como Myrdal o Pigou que permanecen en oposición a la exclusión positivo-normativo. Dichos autores explican, o bien que la economía está irremediablemente influenciada por nuestros propios valores y consideraciones políticas (Myrdal), o bien establecen un juicio de costo de antemano para poder hacer la objetividad en la economía normativa (Pigou).

De manera hay corrientes económicas que aseguran que no puede existir otra economía que la positiva (lo que es), otros que defienden que no puede existir otra economía que la normativa (lo que debe ser) y otros que se niegan a diferenciarlas puesto que consideran que la economía es un todo en este sentido.

Con todo, la diferencia entre economía positiva y normativa es que esta última está influenciada por los juicios de costo y las consideraciones éticas.

Ejemplo de economía positiva y normativa

Imagina que hay un crecimiento del sueldo mínimo en el territorio Babilandia. Tras incrementar el sueldo mínimo se hace un análisis que muestra que los efectos fueron negativos. La economía positiva dice: «La subida del sueldo mínimo ha causado efectos negativos sobre el mercado de trabajo». La economía normativa, por su lado dice, obvia la investigación y dice: «El sueldo mínimo debería ser mayor para afirmar un grado de vida acreedor a los trabajadores».

Fundamentos

Micro y Macroeconómicos

CAPITULO II

OFERTA Y DEMANDA

2.1. Ley de oferta y demanda

La ley de la oferta y la demanda es el inicio fundamental sobre el que se inspira una economía de mercado. Este comienzo refleja la interacción existente entre la demanda de un producto y la porción ofrecida de aquel producto teniendo presente el costo al que se vende el producto.

De esta forma, de acuerdo con el costo que haya en el mercado de un bien, los oferentes (los que venden) permanecen dispuestos a crear un número definido de aquel bien. Al igual que los demandantes (los que compran) permanecen dispuestos a mercar un número definido de aquel bien, dependiendo del costo.

El punto donde existe un equilibrio pues los demandantes permanecen dispuestos a mercar las mismas unidades que los oferentes desean construir, por el mismo costo, se denomina equilibrio de mercado o punto de equilibrio.

Según esta teoría, la ley de la demanda instituye que, manteniéndose todo el resto constante (*ceteris paribus*), la porción demandada de un bien reduce una vez que el costo de aquel bien se incrementa. Por el otro lado, la ley de la oferta sugiere que, manteniéndose todo el resto constante (*ceteris paribus*), la porción ofrecida de un bien se incrementa una vez que lo hace su costo.

De esta forma, la curva de la oferta y la curva de la demanda presentan como cambia la porción ofrecida o demandada, respectivamente, según cambia el costo de aquel bien.

2.1.1 ¿Cómo se alcanza el punto de equilibrio?

Para comprender cómo se puede llegar al punto de equilibrio se debe dialogar de 2 situaciones de exceso:

Exceso de oferta: Una vez que existe exceso de oferta, el costo al que se permanecen ofreciendo los productos es más grande que el costo de equilibrio. Por consiguiente, la porción ofrecida es más grande que la porción demandada. Con lo consiguiente, los oferentes bajarán los costos para incrementar las ventas.

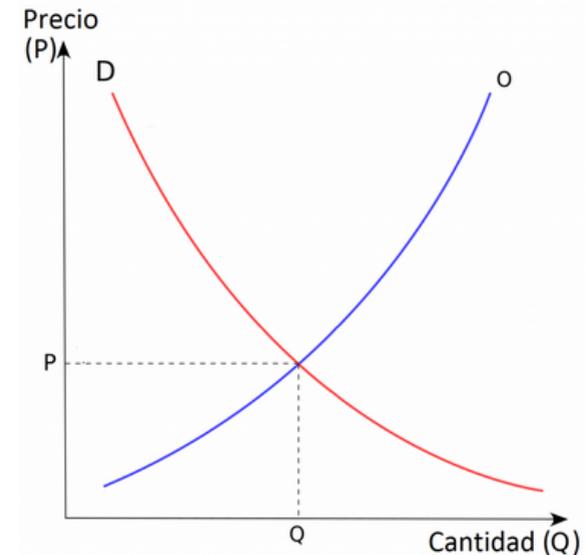
Exceso de demanda: Por el lado opuesto, una vez que existe escasez de productos, supone que el costo del bien ofrecido es menor que el costo de equilibrio. La porción demandada es más grande que la porción ofrecida. En consecuencia, los oferentes incrementarán el costo, ya que hay varios consumidores para escasas unidades del bien para que el número de demandantes reduzca, y se establezca el punto de equilibrio.

2.1.2 Representación gráfica de la ley de oferta y demanda

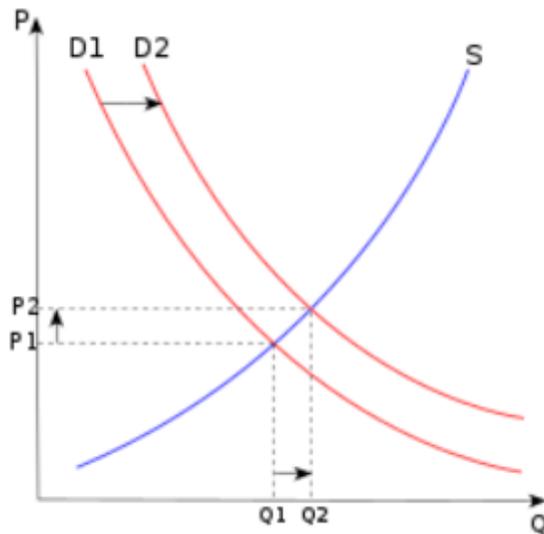
Trasladando a un gráfico los comportamientos de la oferta y demanda que acabamos de describir, se comprende que la curva de oferta (O, línea azul) sea

creciente y la curva de demanda (D, línea roja) sea decreciente. El punto donde se cruzan se sabe cómo equilibrio de mercado.

Figura 2. Representación gráfica de la ley de oferta y demanda



Si partimos del punto inicial en el cual se demanda la porción Q_1 de un bien al costo P_1 , y gracias a alguna causa externa se genera un incremento en la demanda hasta la porción Q_2 , el costo del bien incrementará hasta colocarse en P_2 .



Si pasa por otro lado que los vendedores por alguna razón reducen su producción (por ejemplo, las inundaciones ocasionan que la producción de trigos disminuya), en la gráfica veremos un desplazamiento de la curva de oferta (O) a la izquierda y, por consiguiente, se incrementa el costo del bien en cuestión y con ello la demanda se verá limitada.

2.1.3 ¿Cómo perjudica la competencia a la ley de oferta y demanda?

Como hemos observado en los ejemplos de arriba, dependiendo del desplazamiento de la oferta y la demanda, los costos tienen la posibilidad de ver dañados. En algunas ocasiones, si la oferta o la demanda de un bien es bastante intenso, tienen la posibilidad de dañar al costo de aquel bien.

2.1.4 Tipos de competencia

Competencia perfecta: Es una situación económica casi ideal y poco factible en la verdad. Hablamos de un mercado en el cual el costo de mercado nace de la relación entre organizaciones o personas que demandan un producto y otras que lo generan y ofertan. Ninguno de los agentes puede influir en el costo del bien o servicio, o sea, son precio-aceptantes.

Competencia imperfecta: Los vendedores particulares poseen la función de perjudicar significativamente el costo de mercado de sus productos o servicios. Tenemos la posibilidad de diferenciar de acuerdo con el nivel de competencia imperfecta:

Competencia monopolística: Existe un elevado número de vendedores en el mercado, aunque que poseen un cierto poder para influir en el costo de su producto.

Oligopolio: El mercado definido está controlado por un diminuto conjunto de organizaciones.

Monopolio: Una sola compañía domina todo el mercado de un tipo de producto o servicio, que se suele traducir en elevados costos y en una baja calidad del producto o servicio monopolizado.

Oligopsonio: Es un tipo de mercado en el cual hay pocos demandantes, aunque sí puede haber una enorme proporción de oferentes. Por consiguiente, el control y el poder sobre los costos y las condiciones de compra en el

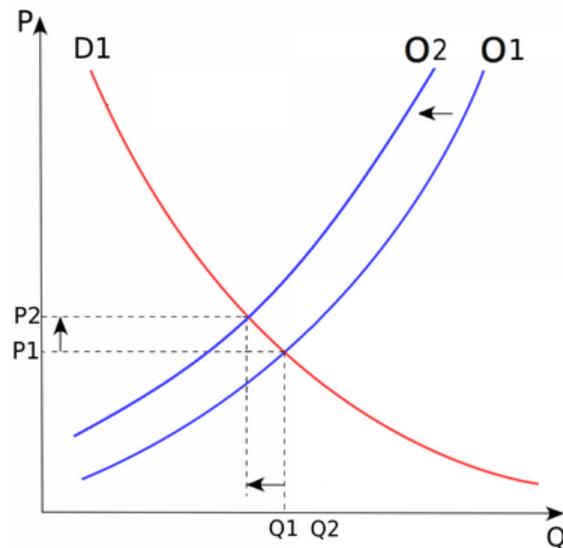
mercado, se basa en los demandantes o consumidores.

Monopsonio: Es una composición de mercado en donde existe un exclusivo demandante o cliente. Mientras tanto que tienen la posibilidad de existir uno o diversos oferentes.

Veamos gráficamente una vez que la competencia no es perfecta y los vendedores tienen la posibilidad de dañar al costo del bien.

Ejemplificando, si la oferta (O) disminuye su producción forzosamente, ocasionará un incremento en el costo del bien en cuestión, y la demanda de aquel bien se disminuirá.

Figura 3. Competencia no perfecta

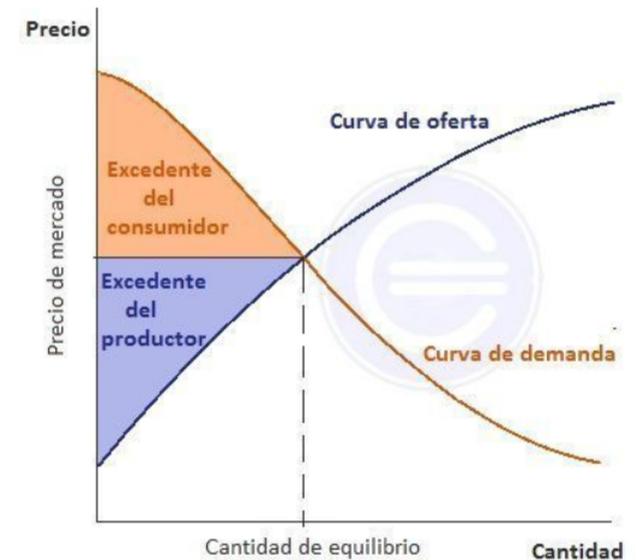


2.1.5. Excedente del productor y excedente del consumidor

Por medio de la ley de oferta y demanda los productores y clientes tienen la posibilidad de saber a qué costo permanecen dispuestos a mercar un bien o servicio. La diferencia entre el costo de mercado y lo cual ellos permanecen dispuestos a abonar o cobrar se sabe cómo excedente del consumidor y excedente del productor, respectivamente.

La gráfica de los excedentes es la siguiente:

Figura 4. Excedente del productor y excedente del consumidor

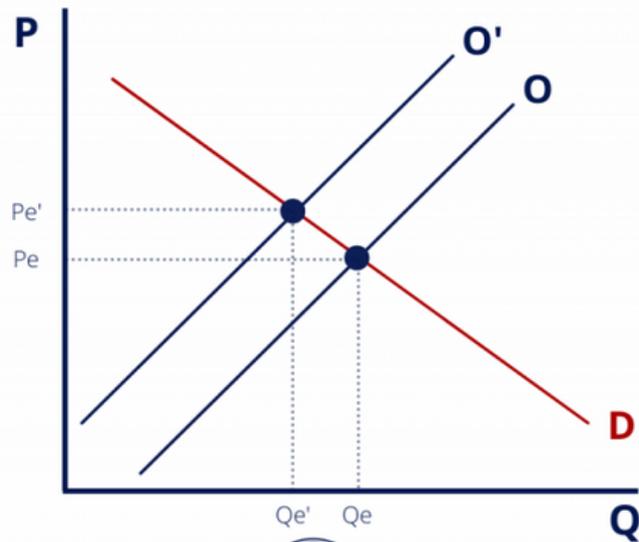


2.1.6 Ejemplo de la ley de la oferta y la demanda

Supongamos que somos propietarios de una compañía que se ocupa de la construcción de sillas de madera. Partimos del punto de equilibrio de mercado que hemos dicho previamente. Planteamos un caso para la oferta y otro para la demanda.

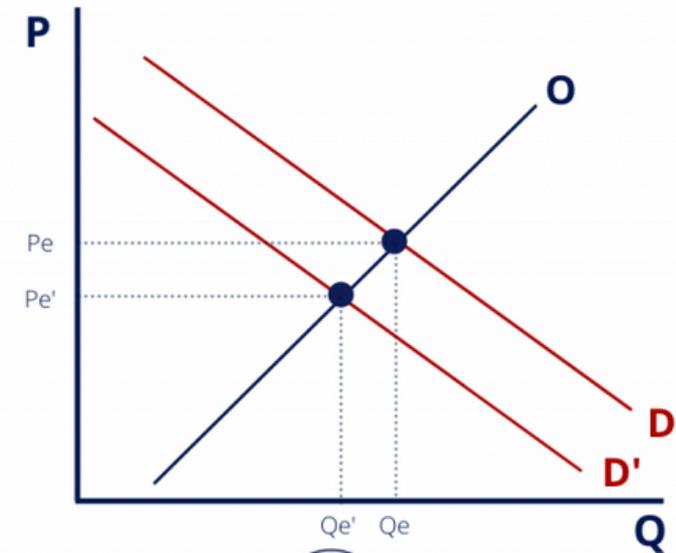
En la situación de la oferta, imaginemos que se fija un impuesto a los productores de bienes de madera. De esta modalidad, la oferta se desplazará hacia la izquierda, modificando el costo y disminuyendo el número de sillas vendidas.

Figura 5. Ejemplo de la ley de la oferta



Por el lado de la demanda, supongamos que los consumidores modifican sus preferencias de consumo. Desde este instante preferirán obtener sillas de plástico gracias a su ligereza y bajo coste. En esta situación, la porción demandada se disminuirá y bajará el costo.

Figura 6. Ejemplo de la ley de la oferta y la demanda



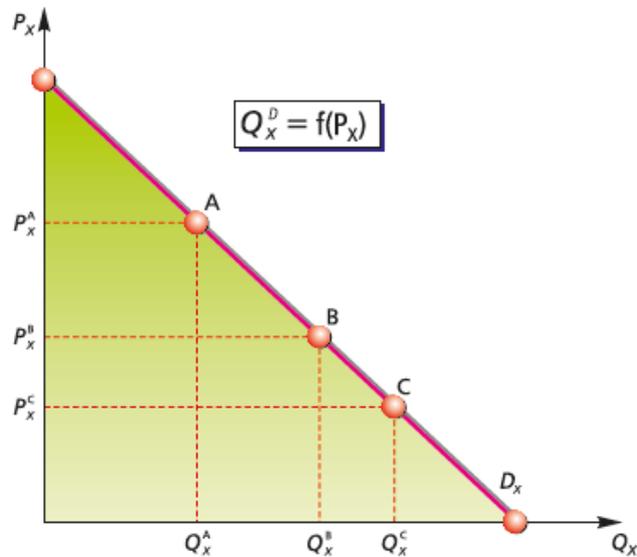
2.2. La curva de demanda

En microeconomía, la curva de demanda es el gráfico que representa la interacción entre el costo de un definido bien o servicio y el grado o proporción de demanda que los clientes permiten.

En la teoría económica neoclásica, la curva de demanda es una de los instrumentos para aprender el

impacto de los costos. Se representa desde un gráfico donde se recoge la interacción entre grado de demanda y costos, siendo esta decreciente, pues la interacción es inversa. Esta característica (pendiente negativa) está recogida en la célebre ley de la demanda.

Figura 7. La curva de la demanda



Con exclusión, aquello sí, de que la competencia sea perfecta. Debido a que una vez que la competencia es perfecta, la curva de demanda es horizontal. Sin embargo, es fundamental indicar que las situaciones de competencia perfecta acostumbran centrarse en marcos teóricos.

Así, una ecuación de demanda que sea:

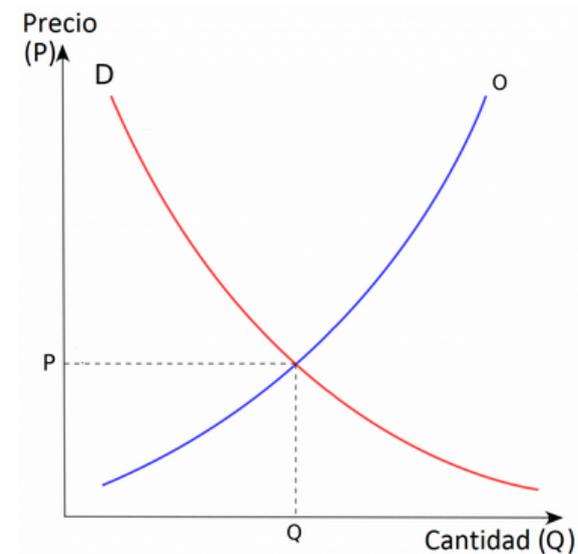
$$Q_d = 190 - 2P$$

Sugiere que mientras el costo sea más grande los clientes querrán una menor porción.

De esta interacción además tenemos la posibilidad de obtener las elasticidades, que señalan en qué proporción cambia la demanda una vez que hay un desplazamiento (aumento o decremento) en el costo de una unidad.

Tenemos la posibilidad de esta forma aprender la incidencia en los clientes de los cambios en los costos.

Figura 8. Curvas Oferta- Demanda



En el mismo gráfico se incluye además la curva de oferta, con la que está establecido la interacción directa entre costo y grado de oferta, que es creciente gracias a la interacción directa entre costos y grado de oferta.

De la intersección de las dos, nace el costo de equilibrio, que es ese que establece el costo desde el cual se genera una situación ideal de seguridad sin excedentes, desde el cual toda la oferta de los productores es adquirida por los demandantes.

2.2.1. Desplazamientos de la curva de demanda

La demanda no es estática, y no permanece invariable en la era, sino que cambia en funcionalidad de ciertos componentes externos a la ecuación. De modo que, tienen la posibilidad de crear desplazamientos de la curva de demanda en funcionalidad de otros cambios de otros componentes involucrados. Gráficamente muestra de manera estática el grado de demanda que se recibe para cada costo.

No obstante, los desplazamientos tienen la posibilidad de ser debidos a distintas situaciones, originando un nuevo costo de equilibrio y una totalmente nueva curva gráfica que suponen niveles de demanda distinto para un mismo costo.

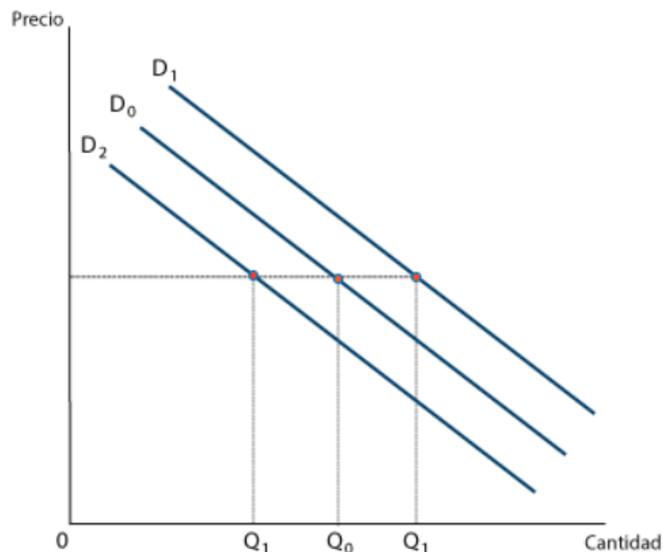
Los desplazamientos de la curva de demanda tienen la posibilidad de ser por:

- Aumentos en el número de demandantes del bien.
- Cambios en las perspectivas de costos futuros.
- Cambios en los gustos de los clientes.
- El crecimiento de la renta en los clientes.
- Cambios en los costos de bienes sustitutivos.

2.2.2 Desplazamiento de la demanda

Los desplazamientos de la demanda tienen la posibilidad de darse hacia la derecha o hacia la izquierda. Un movimiento de la curva de demanda hacia la derecha obedece a un crecimiento de la demanda, en tanto que una disminución de la demanda desplaza la curva hacia la izquierda.

Los desplazamientos de la curva de demanda hacia la derecha o hacia la izquierda, son explicados por variaciones de otro elemento distinto al costo del propio bien o servicio. Véase la gráfica siguiente:

Figura 9. Desplazamiento de la demanda

Como se puede ver en la gráfica, un incremento en la demanda causa un desplazamiento de la curva de demanda original D_0 a la postura D_1 . Del mismo modo una reducción en la demanda causa un desplazamiento de la curva de demanda de D_0 a la postura D_2 .

Se debe tomar en cuenta que, una vez que los movimientos de la curva de demanda se proporcionan en la misma curva, dichos obedecen a variaciones en el costo. Por consiguiente, las variaciones del costo de un bien o servicio argumentan movimientos durante la curva de demanda. Los cambios en las porciones en las porciones solicitudes se refieren a desplazamientos en la misma curva de demanda. En tanto que los cambios en

la demanda desplazan toda la curva de demanda, así sea a la izquierda o hacia la derecha.

Los desplazamientos de la curva de demanda obedecen a una secuencia de componentes. La ciencia económica ha logrado detectar y aprender dichos recursos o componentes primordiales que ocasionan tales desplazamientos.

Una vez que los economistas hacen dichos estudios sobre el costo emplean el supuesto *ceteris paribus*, lo que significa “todo el resto permanece constante”. Los desplazamientos de la curva de demanda reflejan cambio en cualquier persona de los componentes influyente en la demanda de los clientes y que, de modo que, es diferente del costo.

2.2.3 Desplazamiento de la curva de demanda hacia la derecha

Pasa un incremento de demanda una vez que esa curva se desplaza hacia arriba, mejor dicho, hacia la derecha. Este incremento puede obedecer a los componentes siguientes:

Un aumento en el grado de ingreso de los clientes. En vista que los clientes emplean sus ingresos para obtener bienes y servicios. Una vez que reciben más dinero, gastarán más. Ello trae como consecuencia un crecimiento en la demanda.

Un incremento en el costo de los bienes sustitutos. Con

la vida de 2 bienes sustituto si el costo de uno asciende, es viable que los clientes desplacen su demanda hacia el otro bien. Ello trae como consecuencia un crecimiento de demanda de este bien.

Disminución del costo en bienes complementarios. Una vez que se muestra el caso 2 bienes complementarios. El decrecimiento del costo de uno disminuye los gastos del grupo de bienes. Como consecuencia los clientes adquieren más grande proporción de los dos.

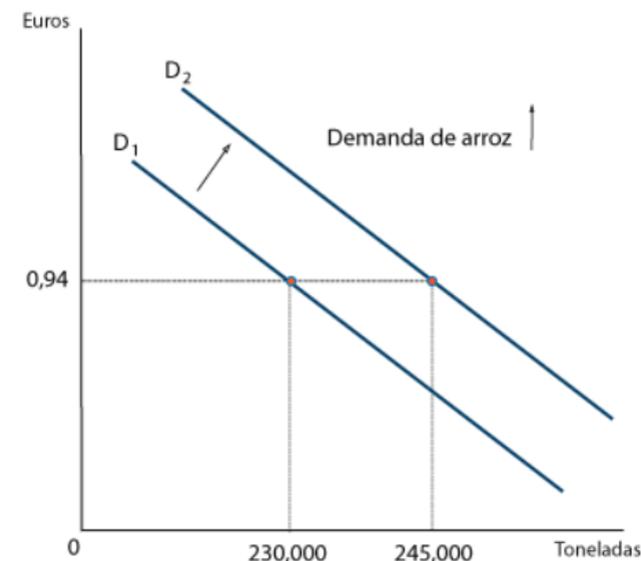
Modificación en el gusto y preferencias de los clientes. El gusto y preferencia de los clientes cambia al paso del tiempo. Una vez que dichos se modifican en favor de un bien, la demanda de este se incrementa.

Crecimiento el grado poblacional. Una vez que el número de persona crece, con ello se incrementa la demanda de determinados bienes.

2.2.4 Ejemplo de movimiento hacia la derecha en la curva de demanda

De los componentes citados antes vamos a tomar uno como ejemplo, para ver gráficamente su movimiento. Mencionemos que el total poblacional española ha incrementado. No obstante, el consumo de arroz se ha modificado levemente.

Figura 10. Movimiento hacia la derecha en la curva de demanda



Observe que un cambio en el grado poblacional ha modificado la demanda de arroz. Al costo de 0,94 euro por kilos, al grado poblacional original, la demanda de arroz es de 230,000 toneladas. En tanto que, con su nuevo grado de la población, la demanda de arroz ha pasado de 230,000 toneladas a 245,000 toneladas. Por consiguiente, la curva de demanda de arroz se desplaza hacia la derecha. De la misma forma que apunta la figura anterior.

2.2.5 Desplazamiento de la curva de demanda hacia la izquierda

Pasa una disminución de demanda una vez que esa curva se desplaza hacia abajo, es decir, hacia la izquierda. Esta disminución puede obedecer a los componentes siguientes:

Una disminución el grado de ingreso de los clientes. En vista que los clientes emplean sus ingresos para obtener bienes y servicios. Una vez que reciben menos dinero, gastaran menos. Ello trae como consecuencia una disminución en la demanda.

Una disminución en el costo de los bienes sustitutos. Con la realidad de 2 bienes sustituto ocurre que una vez que el costo de uno baja, ello encarece el costo del otro. De esta forma, si el costo del café baja encarece el costo del té. Ello conlleva a que los clientes demanden menos té.

Un incremento del costo en bienes complementarios. Una vez que se muestra el caso en que 2 bienes son complementarios. El incremento en el costo de uno disminuye el consumo de su complementario. Si el costo de la electricidad se incrementa disminuirá la utilización de la computadora.

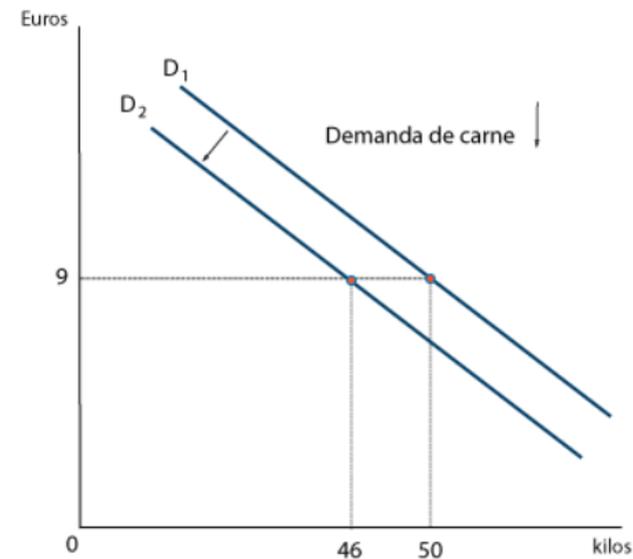
Modificación en el gusto y preferencias de los clientes. El gusto y preferencia de los clientes cambie al paso del tiempo. Una vez que dichos se modifican en oposición a un bien o servicio pasa una disminución en su demanda.

Disminución el grado poblacional. Una vez que el número de individuos se ve limitado, reduce la demanda de determinados bienes.

2.2.6 Ejemplo de movimiento hacia la izquierda en la curva de demanda

Para este ejemplo tomemos uno de los componentes que ocasionan movimiento hacia la izquierda de la curva de demanda. Mencionemos que un cambio en el grado de ingresos de los individuos disminuye el consumo de carne.

Figura 11. Movimiento hacia la izquierda en la curva de demanda

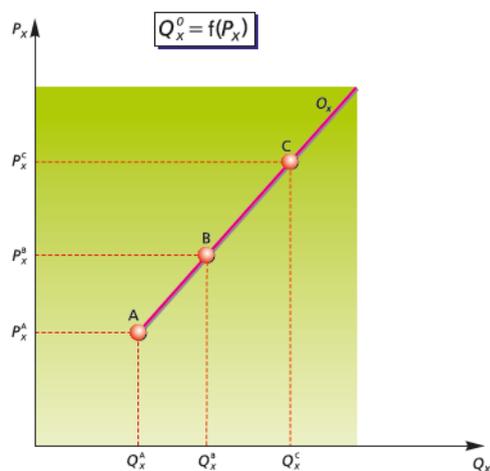


Observe que un cambio en el ingreso cambia la demanda de carne. Al costo de 9 euros por kilos, con su ingreso original la demanda de carne por personas es de 50 kilos anuales. En tanto que, con su nuevo ingreso, más bajo, la demanda de carne se ve limitada pasando de 50 kilos a 46 kilos por personas. Por consiguiente, la curva de demanda de carne se desplaza hacia la izquierda. De la misma forma que apunta la figura anterior.

2.3. La curva de oferta

La curva de oferta representa la interacción entre la porción ofrecida y el costo de mercado. Lo anterior suponiendo que lo demás de las variantes se mantienen constantes (entre estas variantes se hallan: el costo de los insumos, costos de bienes sustitutos y políticas de régimen, entre otros.).

Figura 12. La curva de oferta



Junto con la curva de demanda compone la ley de la oferta y la demanda, que es el inicio esencial sobre el que se inspira una economía de mercado. Este comienzo refleja la interacción existente entre la demanda de un producto y la porción ofrecida de aquel producto teniendo presente el costo al que se vende el producto.

2.3.1. Forma de la curva de oferta

Generalmente, la curva de oferta de un bien o servicio muestra una pendiente positiva que se explica por la ley de oferta. Por definición, a más grande costo más porción producirá el ofertante, puesto que más beneficio obtendrá.

Cabe decir además realidad de rendimientos decrecientes en la producción. Dado un grado de capital, adicionar más trabajo nos reportará una porción decreciente de producto. Con ello, los productores solo estarán dispuestos a crear más, si el costo es más grande que el que recibían produciendo escasas unidades.

Posteriormente, vemos un caso muestra de curva de oferta de pan. En la siguiente tabla vemos las porciones ofrecidas a los costos de mercado. Como tenemos la posibilidad de ver, a más grande costo, los oferentes permanecen dispuestos a dar una más grande porción. La curva muestra una pendiente positiva.

2.3.2. Elementos de la curva de oferta

La curva de oferta refleja la disposición de los vendedores o productores a dar un producto en un mercado. La motivación primordial de dichos agentes es la obtención de beneficios económicos. Así, un factor importante de la curva de oferta son los precios de producción que paralelamente vienen determinados por los precios de los insumos y la tecnología.

Otros recursos que determinan la curva de oferta son los costos de los bienes involucrados. Si el costo de un bien que es considerado por el consumidor como un sustituto cercano cae, entonces es factible que el costo del bien en cuestión caiga.

Las regulaciones y políticas gubernamentales además tienen la posibilidad de incidir en la oferta de un bien. De esta forma, ejemplificando, si se tiene una regulación bastante restrictiva y engorrosa que incremente los precios de producción, la demanda por el bien se disminuirá.

Otros componentes externos además tienen la posibilidad de impactar en la curva. De esta forma ejemplificando el clima (que si se ve poderosamente modificado puede eliminar cosechas) o el hallazgo de un yacimiento de un insumo.

2.3.3 Desplazamientos de la curva de oferta

Los movimientos en la curva de oferta se refieren a cambios en costo y porción ofrecida. Una vez que existe un movimiento de la curva, es que se han modificado componentes diversos al costo, en medio de éstos se hallan:

- Una caída en el costo de los insumos: Movimiento de la curva hacia el exterior, se incrementa la oferta.
- Baja el costo de los productos sustitutos: Movimiento hacia el exterior de la curva, más grande oferta.
- Políticas restrictivas de parte gubernamental: Movimiento hacia adentro de la curva, menor oferta
- Más grande facilidad para las compras por internet o mejoras en los canales de repartición: Movimiento hacia el exterior.

2.3.4 Los desplazamientos de la oferta

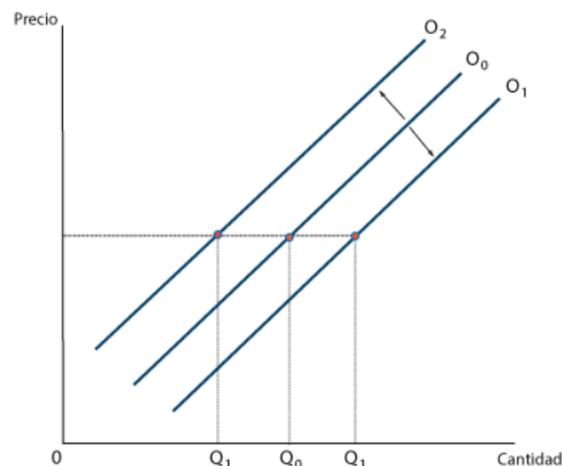
Los desplazamientos de la oferta tienen la posibilidad de darse hacia la derecha o hacia la izquierda. Un movimiento de la curva de oferta hacia la derecha obedece a un crecimiento de la oferta, en tanto que una disminución de la oferta desplaza la curva hacia la izquierda.

Los desplazamientos de la curva de oferta hacia la derecha o hacia la izquierda, son explicados por

variaciones de otro elemento distinto al costo del propio bien o servicio.

Como se puede valorar en la gráfica, un incremento en la oferta produce un desplazamiento de la curva de oferta original O_0 a la postura O_1 . Del mismo modo una reducción en la oferta produce un desplazamiento de la curva de oferta de O_0 a la postura O_2 .

Figura 13. Desplazamientos de la oferta



2.3.5 Desplazamiento de la curva de oferta hacia la derecha

Pasa un incremento de oferta una vez que esa curva se desplaza hacia la derecha. Este incremento puede obedecer a los componentes siguientes:

Disminución del coste de los componentes de producción. Una vez que los costes productivos se

proporcionan a la baja provoca que la producción de bienes sea más barata y rentable. Ello posibilita un incentivo para que los productores ofrezcan porciones más grandes de bienes.

Un incremento de la proporción de productores. Naturalmente, una vez que al mercado ingresan más productores, más grande va a ser la oferta.

Expectativas de cambio. Se da el caso que una vez que los empresarios estiman que la tendencia del mercado de cierto producto es a la baja, ellos intentan vender más en el período de tiempo más corto que se pueda. Esto trae como resultado incremento de la oferta hoy.

Desarrollo tecnológico. Una vez que se otorgan adelantos tecnológicos, la organización puede elaborar más y con más productividad. Siendo esto un incentivo a ofertar más grandes porciones.

Subvenciones del Estado. Una vez que el Estado supone correcto la subvención de ciertos productos de necesidad, cede a las organizaciones ciertos privilegios y pagos por unidades elaboradas. Ello posibilita al empresario más grande productividad e incentivo para dar más grande porción.

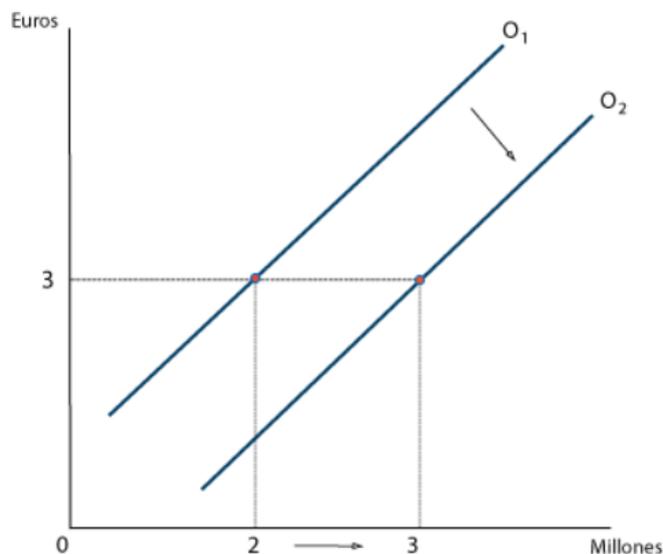
2.3.6 Ejemplo de movimiento hacia la derecha en la curva de oferta

De los componentes citados antes vamos a tomar uno como ejemplo, para ver gráficamente su movimiento.

Mencionemos que ha ocurrido una disminución el precio de preparación de la cerveza. La más grande productividad en su producción a dado incentivo a los productores para incrementar su oferta.

Un crecimiento en la producción de cerveza desplaza la curva de oferta hacia la derecha. La gráfica siguiente muestra esta variación.

Figura 14. Movimiento hacia la derecha en la curva de oferta



Observe que un crecimiento en la oferta de cerveza desplaza la curva de oferta de O1 a O2. Poseemos que al costo inicial de 3 euros la porción demandada es de 2 millones de litros de cervezas. Un incremento de oferta desplaza la curva de oferta a O1, a porción ofrecida de 3

millones de litros.

2.3.7 Desplazamiento de la curva de oferta hacia la izquierda

Pasa una disminución de oferta una vez que esa curva se desplaza hacia abajo, mejor dicho, hacia la izquierda. Esta disminución puede obedecer a los componentes siguientes:

Crecimiento del coste de los componentes de producción. Una vez que los costes productivos se elevan, la productividad para la organización se hace menor. Ello constituye un desincentivo para que los productores ofrezcan porciones más grandes de bienes.

Disminución de la proporción de productores. Naturalmente, el número de productores de hace menor, menor va a ser la oferta.

Expectativas de cambio. Se da el caso que una vez que los empresarios estiman que la tendencia del mercado de cierto producto es al levanta. Es posible que las organizaciones preparen más grandes porciones de bienes para dar.

Impuestos. Una vez que el Estado crea impuestos cargando con ello a productores, traerá como consecuencia el encarecimiento de lo producido. Por lo cual las organizaciones estarán dispuestos a ofertar menor porción

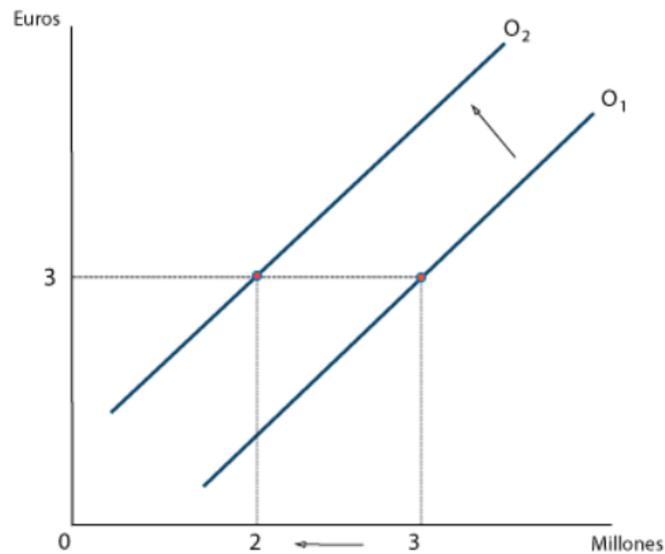
2.3.8 Ejemplo de movimiento hacia la izquierda en

la curva de oferta

De los componentes citados previamente vamos a tomar uno como ejemplo, para ver gráficamente su movimiento. Mencionemos que ha ocurrido un crecimiento el precio de preparación de la cerveza. La menor productividad en su producción a creado desincentivo entre los productores, dando como consecuencia una disminución en la oferta de cerveza.

Una disminución en la producción de cerveza desplaza la curva de oferta hacia la izquierda. La gráfica siguiente muestra esta variación.

Figura 15. Movimiento hacia la izquierda en la curva de oferta



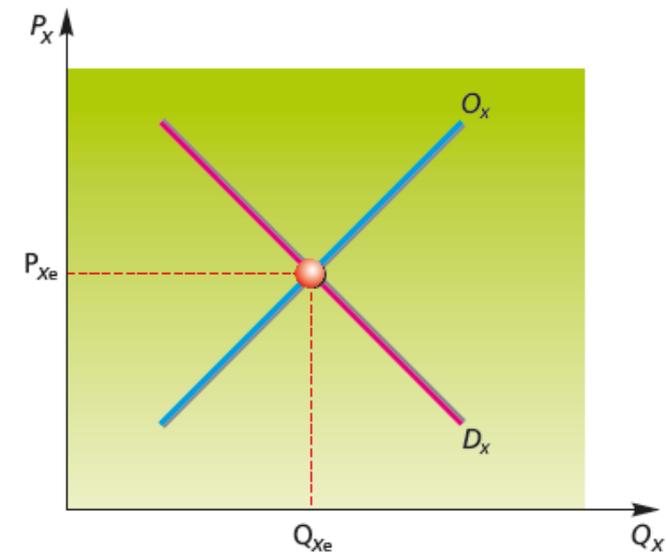
Observe que una disminución en la oferta de cerveza desplaza la curva de oferta de O_2 a O_1 . Poseemos que al costo inicial de 3 euros la porción demandada es de 3 millones de litros de cervezas. Un crecimiento de oferta desplaza la curva de oferta a O_1 , a porción ofrecida de 2 millones de litros.

2.4. Oferta, demanda, y equilibrio en el mercado

2.4.1. El equilibrio del mercado

Hablamos de aquella situación en la cual no hay incentivos para el cambio pues consumidores y vendedores han llegado a un convenio relacionadas al precio del bien (P_{Xe}) y a la porción a intercambiar del mismo (Q_{Xe}).

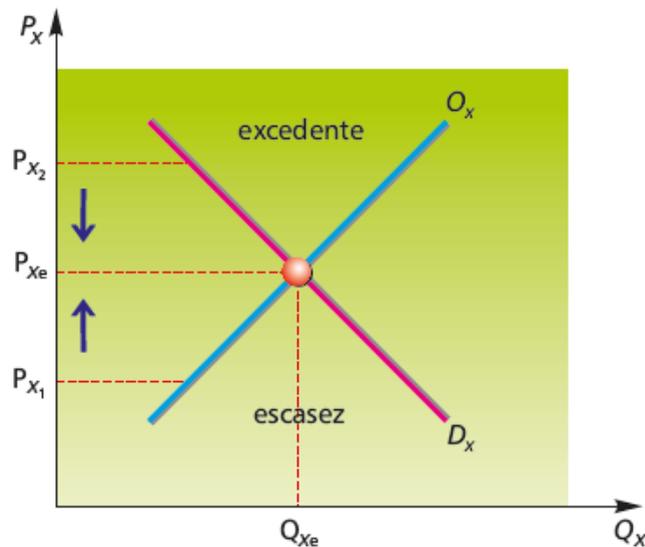
Figura 16. El equilibrio del mercado



La estabilidad del mercado se puede manifestar gráficamente como el punto en que las curvas de oferta y demanda concuerdan.

2.4.2 Excesos de demanda y de oferta

Figura 17. Excesos de demanda y oferta



Si el costo fuese inferior al de equilibrio (P_{X1}), la porción demandada superaría a la ofertada, por lo cual habría escasez del bien. Se proveería un exceso de demanda.

En caso de exceso de demanda, los consumidores que no tienen la posibilidad de obtener toda la porción del bien que desean— estarían dispuestos a costear más y los vendedores a crear más, teniendo presente aquel viable

crecimiento del costo. Esta dinámica se mantendría hasta llegar nuevamente al equilibrio.

Si el costo fuese preeminente al de equilibrio (P_{X2}), la porción ofertada superaría a la demandada, por lo cual habría excedente del bien. Se proveería un exceso de oferta.

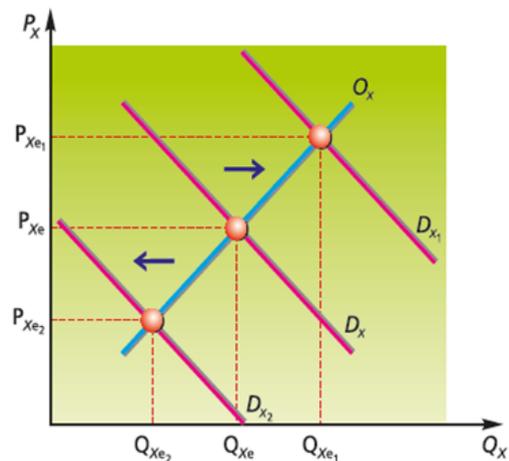
En esta situación, los vendedores —que no tienen la posibilidad de ofrecer salida a toda la producción optarían por reducir el costo del bien con tal de venderlo, por lo cual los consumidores estarían dispuestos a demandar más porción a aquel costo más bajo. Esta dinámica seguiría hasta llegar nuevamente al equilibrio.

2.4.3 Desplazamientos de la demanda y de la oferta y efectos sobre la igualdad

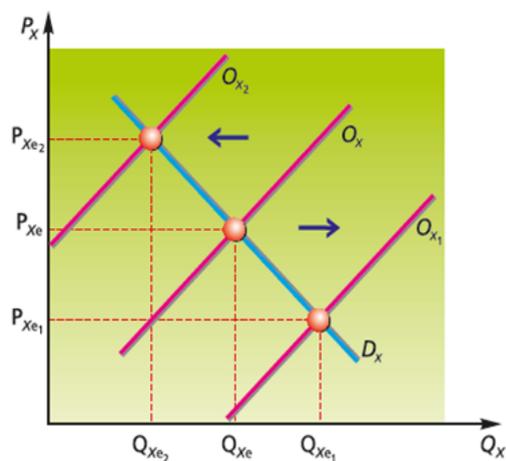
Dichos desplazamientos se generan por variaciones en los diversos componentes que influyen tanto en la oferta como en la demanda del bien —excluyendo el costo del mismo— y están afectando al equilibrio de mercado. Otorgan sitio a un nuevo equilibrio con modificaciones en el costo (P_{Xe}) y la porción (Q_{Xe}) acordadas entre compradores y vendedores.

Cuando aumenta o disminuye la demanda del bien se produce, respectivamente, un incremento o un descenso en el precio y en la cantidad de equilibrio.

Figura 18. Desplazamientos de la demanda y de la oferta y efectos sobre la igualdad



Cuando aumenta o disminuye la oferta del bien se produce, respectivamente, un descenso o un incremento en el precio y en la cantidad de equilibrio.



2.5 Los fallos del mercado y la participación del Estado

El mecanismo de la «mano invisible» y la no participación de ningún manager externo al mercado tiene fallos e impide una asignación eficiente de los recursos.

Este suceso puede crear secuelas sociales negativas, como la diferencia, lo que hace elemental la participación de un manager regulador.

2.5.1 Desigual repartición de la renta

A partir de un criterio social los mercados no poseen por qué dedicar de forma justa los recursos o componentes productivos, por lo cual la retribución por los mismos o renta no posee por qué ser equitativa. Un caso muestra es el de los productos farmacéuticos que se fabrican y distribuyen solo bajo criterios económicos, lo que crea inconvenientes de provisión de medicamentos en territorios pobres.

El caso anterior da origen a que los individuos con más riqueza tengan más capacidad para orientar al mercado. Su disposición a abonar más por unos productos que por otros influye más en el mercado y sus productores que la de los individuos con menos recursos, quienes se hallan en desventaja. Esta realidad hace que se deriven recursos a bienes y servicios que tengan una enorme acogida, como automóviles de lujo, en lugar de concentrarlos en productos más necesarios empero

menos rentables, como la averiguación para intentar patologías poco ordinarias.

La causa de esta desventaja frecuentemente se encuentra en la diferencia de oportunidades. Que los salarios y las ventajas fueran dispares por fundamentarse en el rendimiento, la capacidad y la formación puede ser una forma eficaz y justa de apreciar el esfuerzo y la destreza. No obstante, el reparto desigual de la renta casi jamás es efecto del esfuerzo o la capacidad, sino de una situación injusta, por lo cual el sector público debería intervenir para corregirla.

2.5.2 La enseñanza y el equilibrio de oportunidades

Varios alumnos con pocos recursos no tienen la posibilidad de entrar a unos estudios mejores o de formación profesional por no contar con del dinero primordial, o por tener que laborar para contribuir a su familia. Esto les hace tener una formación inferior que quizá les impida obtener un trabajo tan cualificado como si hubieran tenido la posibilidad de avanzar aprendiendo.

Se crea de esta forma un círculo interminable en el cual los hijos de los que poseen menos renta poseen además menos oportunidades y se disminuyen sus expectativas de obtener más renta en el futuro. Sin embargo, quienes disponen de una renta alta en sus familias tienen la posibilidad de tener más oportunidades de formación, con lo cual van a tener más maneras de obtener un grado

de renta alto.

El sector público puede romper este círculo interminable y asegurar a todas las mismas oportunidades por medio de la enseñanza gratuita y mundial. Se debería dar a toda la gente, independientemente de su grado económico, la probabilidad de formarse de modo fundamentalmente gratuito para que logren optar a un puesto de trabajo que implique un sueldo más grande.

2.5.3 La custodia de los desprotegidos

Bastantes personas quedan excluidas por el sistema de mercado. Unas veces pues no tienen la posibilidad de laborar (como chicos, ancianos o discapacitados con una minusvalía muy severa), otras ya que no hallan trabajo, aunque lo se encuentren intentando encontrar (como los desempleados de extensa duración) y otras pues su trabajo no tiene indemnización monetaria (como las amas de casa).

En dichos casos, ciertos Estados han predeterminado mecanismos para proveer servicios y alquilas básicas a sus habitantes:

- Sanidad pública y gratuita. Todo el planeta tiene derecho a la ayuda sanitaria en la sanidad pública, que frecuentemente tiene un coste menor que la privada. Es decir, gracias a las economías de escala y a la falta de empresas intermediarias privadas.
- Prestaciones y subsidios por desempleo. Se

proporcionan a los individuos que han trabajado y han perdido su trabajo, y a esas personas que poseen además una situación social que necesita ayuda, como los desempleados con familias que conservar.

- Pensiones por jubilación, viudedad, orfandad y discapacidad.
- Ayuda social y ayuda domiciliaria.

2.5.4 Los bienes públicos

Los bienes públicos son mercancías o servicios que no se producirían o en los que no participaría el área privado de no intervenir el área pública, como la custodia nacional, la defensa contra incendios, el iluminado público o el alcantarillado.

Ello se debería a que el consumo de los bienes públicos concentra 2 características:

- No rival, lo cual supone que la integración de un nuevo cliente del bien en cuestión no altera las valoraciones de los otros clientes sobre el mismo.
- No excluyente, o sea, que posibilita gozar de cualquier porción producida del bien, sea servicio o mercancía, tanto si se ha pagado por ella como si no se ha hecho.

La no rivalidad no es una característica problemática para que los ofrezcan las organizaciones privadas. Un caso muestra es el cine, en el que numerosas personas

tienen la posibilidad de ver la cinta a la vez sin influir al otro (no rival), sin embargo, sí que es simple excluir al que no paga, pues basta con situar a alguien en la puerta del cine que controle las entradas.

En bienes y servicios donde es complicado la exclusión del que no paga, el mercado no los daría pues ni una organización privada va a generar algo por lo cual no puede cobrar. Restringir el consumo de dichos bienes a free riders o usuarios gratuitos, personas que no poseen por qué revelar sus preferencias ni costear por el producto, podría ser bastante caro para una compañía privada, que no generaría bienes como la recogida de basura, el iluminado público, la protección nacional, etcétera. Para resolver este fallo de mercado, el Estado participa y otorga los bienes que el mercado no crea. La financiación de los bienes públicos se realiza por medio de tributos.

2.6 Externalidades

Un bien genera efectos externos si su producción o consumo afecta a otras personas que no sean sus productores o consumidores, y dichos efectos no se ven reflejados en los precios. Existen varios tipos de externalidades:

- Entre individuos, como las consecuencias del tabaco en los no fumadores.
- Entre empresas, como el efecto sobre la producción de las empresas pesqueras debido a la contaminación

del agua por empresas petrolíferas.

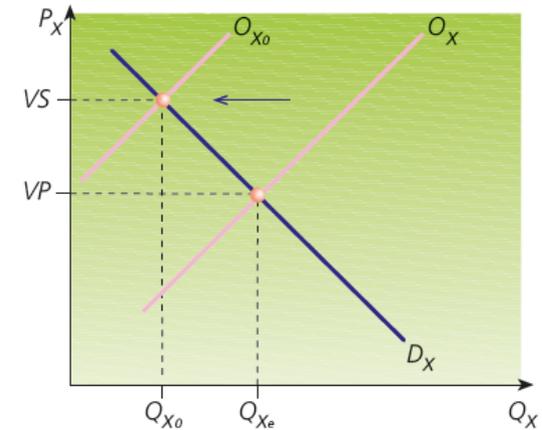
- Entre empresas e individuos, como las emisiones de gases contaminantes.
- Entre empresas y trabajadores, como la formación en el empleo.

Son externalidades positivas si aumentan el bienestar o beneficio, y externalidades negativas si los disminuyen. Los tres primeros casos son externalidades negativas, mientras que el último es positivo.

El problema de las externalidades es que no existe una forma clara, o que no implique un gran coste, de internalizarlas en el precio de bienes y servicios. En ausencia de internalización hay valoraciones privadas (VP), que no tienen en cuenta los efectos externos, y valoraciones sociales (VS), que sí los tienen en cuenta. Los tipos a analizar serían los siguientes:

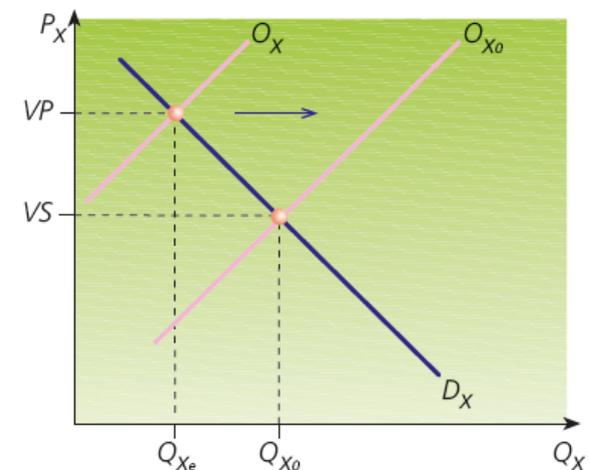
- **Externalidad negativa en la producción:** un ejemplo es el de las empresas petrolíferas. Sus costes aumentarían si se internalizase el efecto externo provocado por los vertidos que realizan al mar.

Figura 19. Externalidad negativa en la producción



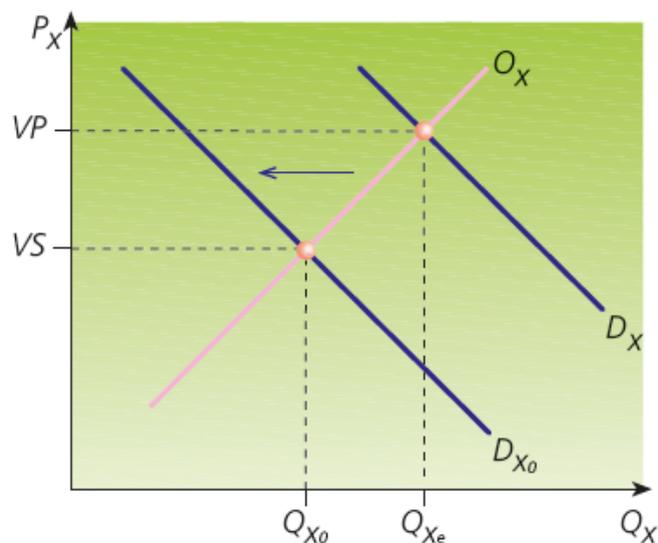
- **Externalidad positiva en la producción:** se da en la formación interna en el empleo, que aumenta el rendimiento de los empleados disminuyendo los costes de fabricación.

Figura 20. Externalidad positiva en la producción



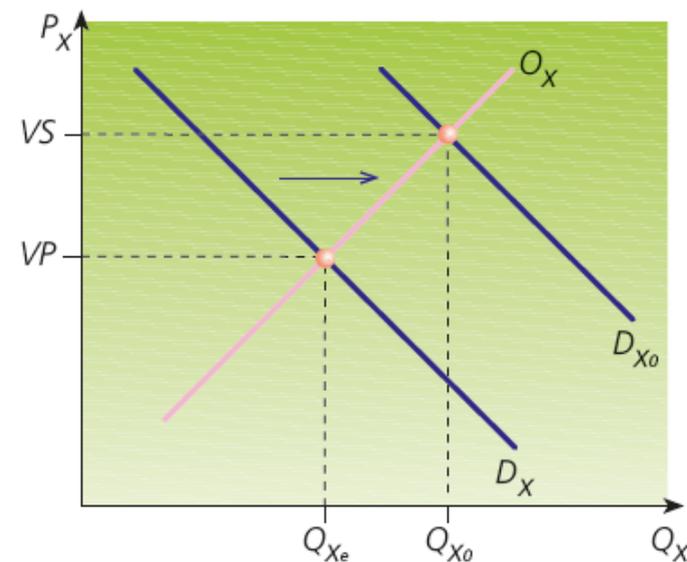
- **Externalidad negativa en el consumo:** es el caso del efecto del tabaco en los fumadores pasivos, quienes tienen una valoración negativa del tabaco, con lo que su demanda disminuye si internalizamos este efecto externo.

Figura 21. Externalidad negativa en el consumo



- **Externalidad positiva en el consumo:** si existiese un mercado de educación óptimo, aumentaría el gusto por educarse al proporcionar beneficios que van más allá de los propios de una economía de mercado, porque una población más educada genera una sociedad mejor.

Figura 22. Externalidad positiva en el consumo



Para intentar solucionar este fallo de mercado, el Estado puede:

- Gravar con impuestos los productos con externalidades negativas: sobre la gasolina, el tabaco, etc. Con ello el consumo disminuye y el sector público recauda un dinero con el que compensar dichas externalidades destinándolo a sanidad.
- Prohibir o restringir el consumo, como cuando se peatonalizan calles para reducir el tráfico y la contaminación o se prohíbe fumar en todos los centros de trabajo.
- Internalizar la externalidad poniéndole un precio

que aumenta los costes de las empresas y se reduce la producción de la externalidad. Son las licencias por emisión de CO₂, por ejemplo.

Cuando algún bien tiene una externalidad positiva, el Estado puede intentar promover su consumo y producción mediante subvenciones o la reducción de impuestos.

Fundamentos

Micro y Macroeconómicos

CAPITULO III

MACROECONOMÍA

3.1 Concepto

El concepto “Macroeconomía” ha sido acuñado por el economista del Reino Unido John M. Keynes.

La Macroeconomía como campo de análisis libre se derivó a inicios de los años 30. La enorme crisis de Wall Street obligó a adecuar los estudios económicos a las zonas particulares, en vez de utilizar tendencias globales no aplicables a casos particulares. El concepto “Macroeconomía” ha sido acuñado en 1936 por el economista del Reino Unido John M. Keynes.

La macroeconomía es la rama de la teoría económica que estudia los indicadores globales de la economía por medio de la exploración de variantes agregadas, como el Producto Interno Bruto, el IPC (nivel de precios), el desempleo, la báscula de pagos, etcétera. La otra enorme rama de la economía es la Microeconomía

Entre las metas de la macroeconomía destaca la consecución de las metas económicas de la nación o zona por medio del estudio de los datos macroeconómicos y la aplicación de políticas económicas (monetarias o fiscales) correctas, que colaboren al incremento económico de la nación o zona. Sus resultados son efectivos a medio o extenso plazo.

Se estima a John Maynard Keynes el fundador de la macroeconomía actualizada que nace en 1936, una vez que Keynes divulgó Teoría general del trabajo, el interés

y el dinero.

3.2 Objetivos de la macroeconomía

- La reducción de la inflación es uno de los más importantes fines de la macroeconomía.
- Las metas macroeconómicas se comprenden desde la política aplicada. Las políticas tienen la posibilidad de ser monetaria, fiscal, cambiaria, de ofertas, de mercado y otros, según su campo de acción.

Las metas, entonces, tienen la posibilidad de integrar el aumento del PBI, la estabilización de la moneda, la recaudación de impuestos, el aumento y la normalización del trabajo, la reducción de la inflación, el crecimiento de la función de compra e inversión, la reducción del déficit público, entre otros.

¿Cuáles son las variantes de la macroeconomía?

La contabilidad nacional, la renta, el PBI, el PNB, el consumo privado y público, el flujo de fondos, el trabajo, el ahorro, la inversión, la utilidad del PBI y de fondos de inversión, son varias de sus variantes.

¿Cómo se relaciona con la microeconomía?

La microeconomía toma un campo de actuación y aplica un estudio específico que impacta sobre poblaciones reducidas, sea una persona, una organización o una organización o zona comunal.

3.3 Beneficios de la macroeconomía

La Macroeconomía aplica a gigantes poblaciones como un territorio, una zona, un conjunto de naciones o el planeta completo, y examina componentes económicos y sociales que impacten en la población desde niveles como pobreza, inflación, poder adquisitivo o cualidades económico-sociales del territorio.

Se atrae por temas:

- **Sociales.** Niveles de desempleo, trabajo y condición gremial.
- **Económicos.** Depresión, recesión, PBI, negocio.
- **Políticos.** Legislaciones, subsidios u otros que impacten sobre la producción y la calidad de vida.
- **De mercado.** Niveles de ingreso, capacidad de compra, ahorro, inversión, estado financiero.

La interpretación de los estudios de la macroeconomía posibilita utilizar resoluciones concretas. De esta forma, tienen la posibilidad de abordar asuntos exactos que impactan sobre la economía del territorio para buscar seguridad e incremento económico.

Además, posibilita reconocer fortalezas y debilidades para el negocio exterior, atender a las solicitudes poblacional y potenciar la función de ahorro e inversión.

3.4 Importancia de la macroeconomía

La macroeconomía es un instrumento elemental para la conducción política y económica de una zona.

Posibilita conocer las necesidades de inversión, permitiendo para evaluar en tiempo real el acierto o desacierto de cada acción (también la organización y aplicación de medidas correctivas).

Un indicador macroeconómico es la conjunción de variantes financieras que permiten la medición de tendencias económicas.

Los primordiales indicadores son:

- Inflación
- Crecimiento del PBI (Producto Bruto Interno)
- Desempleo (y trabajo registrado o no)
- Consumo per cápita relacionadas al grado de ingresos
- Productividad industrial
- Comportamiento de importaciones y exportaciones
- Cambio de la moneda
- Deuda pública
- Inversión social y costos de manejo

3.5 Teorías sobre la macroeconomía

Algunas teorías son:

- Teoría de agregados económicos (mediciones de dimensiones amplias de cuentas nacionales)
- Teoría del equilibrio económico (modelos sectoriales, mercados de bienes, empleos, costos, alquileres, etcétera.)
- Teoría del desarrollo económico (modelos agregados involucrados a los ciclos económicos, de incremento, etc). Se subdivide en:
 - Teoría de la moneda
 - Teoría de la producción
 - Teoría de las finanzas

3.6 Modelos macroeconómicos

Un modelo macroeconómico es un instrumento analítico diseñada para explicar el manejo de la economía de un territorio o una zona. Dichos modelos se diseñan principalmente para analizar la dinámica de las porciones agregadas, como por ejemplo la porción total de bienes y servicios elaborados, las ganancias totales conseguidos, el grado de trabajo de los recursos productivos, y el grado de costos.

Los modelos macroeconómicos tienen la posibilidad de ser lógicos, matemáticos, y / o computacionales. Los

diversos tipos de modelos sirven para varios objetivos y tienen diferentes ventajas y desventajas.

Los modelos de Macroeconomía tienen la posibilidad de utilizarse para poner en claro e ilustrar los principios teóricos básicos. Tienen la posibilidad de usar para situar a prueba, equiparar y cuantificar diferentes teorías macroeconómicas; que tienen la posibilidad de ser usados para crear “qué pasaría si” en diferentes escenarios (por lo general para presagiar los efectos de los cambios en la monetarias, fiscales políticas macroeconómicas, u otros); y tienen la posibilidad de utilizar para producir pronósticos económicos.

Por consiguiente, los modelos macroeconómicos son extensamente usados en el planeta académico, la educación y la indagación, y además por las empresas de todo el mundo, gobiernos nacionales y las monumentales organizaciones, así como por consultores de economía y think tank.

3.6.1 Tipos de modelos macroeconómicos

Modelos simples Las descripciones primordiales de la macroeconomía en libros de escrito que involucra un diminuto número de ecuaciones o diagramas son comúnmente denominadas “modelos”. Los ejemplos integran el modelo IS-LM y el modelo Mundell-Fleming de macroeconomía keynesiana, y el modelo de Solow de la teoría neoclásica del aumento.

Dichos modelos comparten numerosas propiedades.

Se fundamentan en unas escasas ecuaciones que involucran unas escasas cambiantes, que comúnmente tienen la posibilidad de describir con primordiales diagramas. Varios de dichos modelos son estáticos, empero ciertos son dinámicos, describen la economía a lo largo de varios períodos de tiempo.

Las variantes que aparecen en dichos modelos comúnmenterepresentanlosagregadosmacroeconómicos (como el Producto Interno Bruto o total del trabajo) en vez de las variantes de elección personal, y si bien las ecuaciones que relacionan estas variantes permanecen con el propósito de explicar las elecciones económicas, generalmente no se derivan de manera directa del aumento de los modelos de posibilidades particulares.

Son lo suficientemente sencilla como para ser usado como ilustraciones de los puntos de vista teóricos en las explicaciones introductorias de las ideas macroeconómicas; sin embargo, la aplicación, por consiguiente, cuantitativa a la predicción, prueba o evaluación de políticas es principalmente imposible sin incrementar sustancialmente la composición del modelo.

3.6.2 Modelos de predicción empíricos

En los años 1948 y 1952, los gobiernos comenzaron a juntar datos del ingreso nacional y de contabilidad de productos, los economistas se dispusieron a edificar modelos cuantitativos para explicar la dinámica vista en los datos. Dichos modelos calculan las interrelaciones

entre las distintas variantes macroeconómicas usando estudio de series temporales (en su mayor parte lineal). Al igual que los modelos teóricos más básicas, dichos modelos empíricos describen las interrelaciones entre porciones agregadas, sin embargo, varios han tratado una porción más grande grado de detalle (por ejemplo, el análisis de las interrelaciones entre la producción, el trabajo, la inversión y otras variantes en muchas industrias diferentes).

Por consiguiente, dichos modelos crecieron para integrar centenares o una cantidad enorme de ecuaciones que describen la evolución de centenares o una cantidad enorme de costos y porciones por medio del tiempo, por lo cual los conjuntos fundamentales para su solución. Si bien la votación de las variantes que se integran en cada ecuación ha sido parcialmente guiada por la teoría económica (por ejemplo, incluyendo las ganancias pasado como un determinante del consumo, según lo sugerido por la teoría de las expectativas adaptativas), la integración variable ha sido definida más que nada por motivos puramente empíricos.

El economista holandés Jank Tinbergen desarrolló el prototipo nacional integral, que se construyó para la Holanda en 1936. Después se aplicó la misma composición de modelado para las economías de USA y el Reino Unificado. Lawrence Klein inicio el prototipo macroeconómico mundial, Wharton Econometric Forecasting Associates ' ENLACE. El modelo ha sido

citado en 1980, una vez que Klein, como Tinbergen antes, triunfó el Premio Nobel. Modelos empíricos a enorme escala de esta clase, incluyendo el modelo de Wharton, aún permanecen en uso en la actualidad, en especial con objetivos de pronóstico.

3.6.3 Modelos macroeconómicos de economías cerradas y abiertas

Modelos macroeconómicos estáticos: establecen el funcionamiento agregado de la economía y discuten las posibilidades y consecuencias de distintas acciones de política macroeconómica. Son modelos estáticos porque se desarrollan en un plazo suficientemente corto como para que algunas variables, como el stock de capital, puedan variar.

- Un modelo macroeconómico permite establecer relaciones lógicas entre supuestos acerca de aspectos básicos de la economía y proposiciones acerca del funcionamiento de la misma o sobre las consecuencias de política económica.
- Existen tantos modelos macroeconómicos como conjuntos de supuestos se formulen.
- Construir un modelo macroeconómico implica especificar supuestos sobre:
 - Los agentes, los productos y los mercados existentes en la economía.
 - Los criterios de decisión de los agentes.

- Las características de los mercados.
- La solución de modelos estáticos se realiza mediante la estática comparativa: es la comparación de dos situaciones de equilibrio diferenciadas por distintos valores de alguna/s variable/s exógenas o de algún/os parámetro/s. Estas proposiciones tienen un carácter atemporal.
- La discusión que presentamos gira en torno a dos proposiciones:
 - Las fluctuaciones que observamos en la evolución del PIB y el empleo, ¿se deben a fluctuaciones en la demanda o en la oferta?
 - Si se instrumentan políticas de demanda, ¿pueden estas políticas alterar los niveles de producto y empleo?
- Los modelos se suceden alterando los supuestos sobre el carácter flexible o rígido de los precios que se determinan en los distintos mercados.
- Precio flexible: el precio varía, aumentando cuando existe exceso de demanda y disminuyendo cuando existe exceso de oferta.
- Precio rígido: no sigue la lógica de la variación mencionada porque responde a otros factores o porque, aunque varía según la lógica antes descrita no lo hace lo suficientemente como para que el mercado

se equilibre de forma instantánea. (IMP.: no confundir precio rígido con precio constante).

- Los modelos:
 - Modelo macroeconómico estático con precios y salarios flexibles.
 - Modelo macroeconómico estático con salario nominal rígido.
 - Modelo macroeconómico estático con salario real rígido y constante.
 - Modelo macroeconómico estático con precios finales rígidos.
 - Modelo con dos factores variables.
 - Economía abierta sin movimientos de capitales. Modelos con tipo de cambio fijo y flexible
 - Economía abierta con movimiento de capitales. Modelos con tipo de cambio fijo y flexible Modelos con precios rígidos y flexibles

Formulación del modelo

a) Agentes de la economía

1) Consumidores. Decisiones:

- i) Decisión consumo-ahorro
- ii) Decisiones de cartera

-
- iii) Decisión de oferta de trabajo
 - 2) Las empresas. Decisiones:
 - i) Oferta de bienes
 - ii) Demanda de factores
 - iii) Demanda de inversión
 - 3) El gobierno. Decisiones:
 - i) Demanda de bienes y servicios: gasto público
 - ii) Nivel y tipo de impuestos
 - iii) Cantidad de dinero
 - iv) Cantidad de bonos
 - b) Productos y mercados de la economía**
 - i) Mercados de bienes
 - ii) Mercados de factores
 - iii) Cantidad de dinero
 - iv) Cantidad de bonos
 - c) Características de los mercados**
 - i) Precios flexibles en todos los mercados.
 - ii) No existe un mercado de segunda mano del capital, por lo que la cantidad de capital de las empresas sólo puede ser alterada por procesos de

inversión.

d) Decisiones de los agentes

Decisiones de los consumidores

De la maximización de la utilidad sujeto a su restricción presupuestaria, los agentes DECIDEN su DEMANDA DE CONSUMO:

$$C = \mu_c c \left(Y_d, \frac{1+r}{1+\pi^e} \right), c_1 > 0, c_2 < 0$$

donde:

μ_c : variable aleatoria con $E(\mu_c) = 1$

Y_d : renta disponible

r : tipo de interés nominal

π^e : tasa de inflación esperada

$\frac{1+r}{1+\pi^e}$: tipo de interés real

$Y = (1-t) Y$, donde t es el tipo impositivo proporcional sobre la renta. Salvo que se diga lo contrario, esta será la única forma de imposición en la economía.

También, de la maximización de la utilidad, el consumidor/ trabajador DECIDE su OFERTA DE TRABAJO:

$$N^s = N \left(\frac{w}{P} \right), \quad N' > 0$$

donde w : salario nominal
 P : nivel de precios

También el consumidor/ahorrador DECIDE sobre los activos alternativos de que dispone. Es lo que denominaremos su DECISIÓN DE CARTERA.

La demanda de cada activo depende del stock de riqueza W , del rendimiento relativo de los activos financieros distintos del dinero, y de la renta.

Sólo consideramos un activo financiero distinto del dinero:

B (bonos o deuda) que proporciona una rentabilidad positiva: r . Al dinero lo denotamos por M . Por tanto,

$$W = \frac{M}{P} + \frac{B}{P} + K$$

$$\left(\frac{M}{P} \right)^d = m(W, Y, 1+r), \quad m_W > 0, \quad m_Y > 0, \quad m_r < 0$$

$$\left(\frac{B}{P} \right)^d = b(W, Y, 1+r), \quad b_W > 0, \quad b_Y < 0, \quad b_r > 0$$

Si suponemos que el stock de capital es una variable exógena y que no varía, de la identidad de la riqueza se

tiene, diferenciándola, que:

$$\begin{aligned} dW &= d\bar{K} + d \left(\frac{M}{P} \right)^d + d \left(\frac{B}{P} \right)^d \\ &= (b_r dr + b_W dW + b_Y dY) + (m_r dr + m_W dW + m_Y dY) \\ \Rightarrow 0 &= (b_r + m_r) dr + (b_Y + m_Y) dY + (b_W + m_W - 1) dW \end{aligned}$$

Esta igualdad se mantiene para todos los valores de dr , dY , dW , si y solo si:

$$b_r + m_r = 0$$

$$b_Y + m_Y = 0$$

$$b_W + m_W = 1$$

Decisiones del consumidor

Ejemplo 1.

$$\underset{\{c_1, c_2, b, n\}}{\text{Max}} \ln c_1 + \beta \ln c_2 + \xi \ln(1-n)$$

sujeto a:

$$c_1 + b = y_1(1-t) + \omega_R n$$

$$c_2 = (1+R)b + y_2(1-t)$$

SOLUCION :

$$c_1 = \frac{1}{1 + \beta + \xi} \left[\omega_R + (1-t) \left(y_1 + \frac{y_2}{1+R} \right) \right]$$

$$c_2 = \frac{\beta(1+R)}{1+\beta+\xi} \left[\omega_R + (1-t) \left(y_1 + \frac{y_2}{1+R} \right) \right]$$

$$n = 1 - \frac{\xi}{1+\beta+\xi} \left[1 + \frac{(1-t) \left(y_1 + \frac{y_2}{1+R} \right)}{\omega_R} \right]$$

$$b = \frac{1}{1+\beta+\xi} \left[\beta(\omega_R + (1-t)y_1) - (1+\xi) \frac{y_2(1-t)}{1+R} \right]$$

Ejemplo 2.

SOLUCION :

$$c_1 = \frac{1}{1+\beta+\gamma} \left[\frac{m_0}{p_1} + (1-t) \left(y_1 + \frac{y_2}{1+R} \right) \right]$$

$$c_2 = \frac{\beta(1+R)}{1+\beta+\gamma} \left[\frac{m_0}{p_1} + (1-t) \left(y_1 + \frac{y_2}{1+R} \right) \right]$$

$$\left(\frac{m_1}{p_1} \right)^d = \frac{\gamma}{1+\beta+\gamma} \frac{1+r}{r} \left[\frac{m_0}{p_1} + (1-t) \left(y_1 + \frac{y_2}{1+R} \right) \right]$$

$$\left(\frac{b}{p_1} \right)^d = \frac{\beta-\gamma}{1+\beta+\gamma} \frac{r}{r} \left(\frac{m_0}{p_1} + (1-t)y_1 \right) - \frac{1}{1+\beta+\gamma} \frac{y_2(1-t)}{1+R} \left(1 + \gamma \frac{1+r}{r} \right)$$

$$\underset{\{c_1, c_2, b, m_1\}}{\text{Max}} \ln c_1 + \beta \ln c_2 + \gamma \ln \left(\frac{m_1}{p_1} \right)$$

sujeto a :

$$c_1 + \frac{b}{p_1} + \frac{m_1}{p_1} = y_1(1-t) + \frac{m_0}{p_1}$$

$$c_2 = (1+R) \frac{b}{p_1} + \frac{m_1}{p_2} + y_2(1-t) \left\{ c_1 + \frac{c_2}{1+R} + \frac{m_1}{p_1} \frac{r}{1+r} = (1-t) \left(y_1 + \frac{y_2}{1+R} \right) + \frac{m_0}{p_1} \right.$$

Fundamentos

Micro y Macroeconómicos

CAPITULO IV

LENGUAJE MACROECONÓMICO

4.1 El sistema de cuentas nacionales y el producto interno bruto

En este capítulo presentaremos definiciones de los agregados básicos que se estudian en macroeconomía. La base son las cifras de cuentas nacionales, es mencionar, el producto interno bruto (PIB) y todos sus elementos. De aquí tenemos la posibilidad de derivar también su relación con la contabilidad externa, que es básica en este libro. Además, se muestra la medición del desempleo, criterio bastante ligado a la actividad económica. Sin embargo, en macroeconomía los costos también son relevantes; por esa razón se discuten las medidas de inflación y tipo de cambio.

El razonamiento de los conceptos e identidades básicas es clave para lograr comprender macroeconomía. Tenemos la posibilidad de pensar que las identidades contables no son más que las limitaciones de presupuesto a las que está sometida la economía agregada, por esto es fundamental entenderlas. Más que hacer una lista de definiciones de difícil comprensión, se ira tratando de derivar los resultados desde dos definiciones básicas; las primordiales son que $Y = C+I+G+X-M$ —a ser determinada más adelante— y que el ahorro de cualquier representante es el ingreso no gastado. Con aquellas ideas estaremos en condiciones de seguir la discusión.

En este capítulo se ilustra la mayoría de los conceptos con cifras importantes para diferentes países, debido a

lo cual el lector tenga órdenes de intensidad acerca de lo cual hablamos. Esto no aspira cubrir todo ni ser una muestra representativa de todo el mundo. No obstante, debido a Internet, hoy en día es viable encontrar fácilmente la mayoría de estas cifras.

4.2 Medición del grado de actividad económica

El intento de captar el grado de actividad económica debería pretender medir la suma total de producción en la economía. Al igual que una vez que se define la función de producción para un bien especial, a nosotros mismos nos gustaría tener una relación entre los componentes de producción, capital y trabajo, y el producto total de la economía.

O sea, lo cual deseamos es medir el grado de producto agregado Y que una economía puede ocasionar dada una tecnología, mejor dicho, la función de producción F , con una dotación de componentes K para denotar capital, y L para denotar trabajo:

$$Y = F(K, L)$$

El grado de actividad de un país se mide a través del Producto Interno Bruto (PIB), que representa el costo de la producción final de bienes y servicios en un periodo. La iniciativa de medir la producción final es que deseamos evadir contar los bienes intermedios; o sea, esos que se utilizan en la producción de otros bienes. Así tendremos la posibilidad de eludir la doble —o más bien múltiple— contabilidad de bienes.

El Producto Interno Bruto también representa la producción en la economía, independientemente de la nacionalidad de los propietarios de los componentes. O sea, contempla la producción de los componentes K y L existentes en la economía, sin diferenciar si dichos componentes son de propiedad nacional o extranjera. En otros términos, especialmente fundamental con respecto al capital, el que en ocasiones es de propiedad extranjera. En otros casos, los individuos de una economía tienen la posibilidad de ser propietarias de capital en el extranjero. De ahí saldrá el término de Producto Nacional Bruto (PNB) que discutiremos más adelante.

El Producto Interno Bruto es una variable de flujo, pues representa la porción producida en un periodo. Las variantes de flujo poseen solo sentido en el tamaño en que se refieran a un tiempo: exportaciones mensuales, anuales, etcétera. Otro ejemplo podrían ser las compras de bicicletas en una localidad en un año dado.

También se definen las variantes de stock como esas que representan una variable en un momento; tales como el número de automóviles en una urbe en un rato dado. El cambio en el stock es un flujo: la diferencia entre el stock de bicicletas a finales de un año y objetivos del año anterior corresponde a las compras de bicicletas a lo largo de aquel año. No posee sentido dialogar de un stock en un periodo, sino en un rato definido.

Hay 3 maneras de medir el Producto Interno Bruto:

(i) por el lado del gasto, que hace referencia al gasto en bienes y servicios de los diferentes agentes económicos: organizaciones, domicilios, régimen y extranjeros; (ii) de manera directa como el producto total, es mencionar, el costo de la producción final de la economía, y (iii) por último, por el lado de las ganancias.

4.2.1 Medición por el lado del gasto

Todos los bienes que una economía crea se gastan. Inclusive si no se vende un producto y se guarda para venderlo después, corresponder a una forma se presenta la composición del gasto para un conjunto de

países, usando los últimos datos disponibles del World Development Indicators del Banco Mundial.² En la mayoría de los casos, los datos corresponden a algún año cercano al 2003. En el cuadro se puede observar que el consumo asciende a aproximadamente dos tercios del PIB. El gasto de gobierno alcanza en promedio 16 % del PIB, pero como se verá más adelante, esto no es todo lo que gasta el gobierno, sino solo su consumo final. En este componente existe una gran variabilidad entre países: los industrializados tienden a tener un mayor gasto de gobierno, aunque su nivel también dependerá de características institucionales, como por ejemplo la forma de transferir recursos al sector privado. Por su parte, la inversión promedio es el 20 % del PIB.

Las exportaciones netas en general son bajas, pero la importancia de las exportaciones e importaciones varía

mucho entre países. Así, por ejemplo, en economías muy abiertas las exportaciones representan más de un tercio del PIB —en el caso de Malasia llegan a superar el 100 % del PIB—, mientras que en economías más cerradas son del orden de 10 a 20 por ciento del PIB.

Algo similar ocurre con las importaciones. Una forma muy usada de estimar el grado de apertura es medir la cantidad total de comercio ($X + M$) con respecto al PIB.

A continuación, discutiremos los diversos elementos del Producto Interno Bruto:

Consumo

Es el gasto final de los domicilios e instituciones sin objetivos de lucro. Este consumo podría ser de bienes durables, como autos, refrigeradores y otros; bienes de consumo no durables, o servicios, como un corte de cabello, educación, denominadas por teléfono, etcétera. El consumo representa alrededor de 2 tercios del gasto total de la economía.

Inversión

La inversión se califica en 2 gigantes rubros: inversión fija y variación de existencias. La diferencia clave entre inversión y consumo es que la inversión se basa en bienes que se mantienen para el futuro y, por consiguiente, no son consumidos. Los bienes se mantienen, así sea para la producción de bienes —como es la situación de las maquinarias y los edificios—, o como productos finales

para ser vendidos en el futuro, en cuyo caso corresponden a inventarios.

La variación de existencias es la variación de inventarios. Las organizaciones tienen la posibilidad de juntar inventarios voluntaria o involuntariamente. Suponga una firma que de rápido confronta una gigantesca demanda y se le acaban los inventarios. En el instante en que la demanda se expandió, la firma puede haber desacumulado inventarios involuntariamente. En el futuro puede elaborar más allá de sus ventas, con el propósito de juntar inventarios. En otras palabras, fundamental, puesto que las fluctuaciones sorprendidas de la actividad económica están bastante en relación con la acumulación y desacumulación de inventarios. Así, y como observaremos más adelante, los modelos keynesianos de corto plazo piensan la acumulación y desacumulación de inventarios como el primer impacto que poseen los cambios en la demanda agregada.

La inversión fija también se sabe cómo formación bruta de capital fijo. El término fijo se utiliza para resaltar que, contrariamente a los inventarios, dichos bienes estarán fijos en la economía a lo extenso de una época largo y se usarán para crear nuevos bienes. Debido a lo cual, la inversión es la adición de bienes de capital al stock que existe.

Empero no todo es adición al capital (K): también hay reemplazo. Las maquinarias, las estructuras, los senderos,

etcétera, se van gastando con la era y , por consiguiente, parte de la inversión sencillamente repone el capital que se deprecia. Desde esta distinción se diferencia entre inversión neta e inversión bruta. La inversión bruta es la porción total que invierte la economía en un periodo, como para reponer el capital que se ha ido gastando como para añadir nuevo capital. La inversión neta es la proporción de capital que se añade por sobre el capital ya que existe; de modo que, es la inversión bruta menos la depreciación:

$$\text{Inversión Bruta} = \text{Inversión Neta} + \text{Depreciación}$$

Después, si denotamos como K_t al capital a principios del periodo t (recuerde que es una variable de stock) y como I_t a la inversión fija bruta en el periodo t , se tiene que:

$$I_t = K_{t+1} - K_t + \delta K_t$$

Donde $K_{t+1} - K_t$ representa la inversión neta; K_{t+1} es el capital a inicios del periodo $t + 1$, o a finales del periodo t , y δK_t representa la depreciación a lo largo del periodo t , o sea a partir de inicios de t hasta inicios de $t + 1$.

La depreciación es una variable de flujo, puesto que representa cuánto capital se perdió en un periodo. De modo que,

$$I_t = \Delta K_t + \delta K_t$$

Por consiguiente, el capital a finales del periodo

t , K_{t+1} , que es lo mismo que el capital a inicios de $t + 1$, corresponde al capital que queda después de la depreciación, $K_t (1 - \delta)$ más la inversión bruta.

La inversión fija se subdivide, paralelamente, en construcción y otras obras, y maquinarias y grupos. Por su lado, la inversión en construcción se divide en construcción habitacional, no habitacional y obras de ingeniería

Gasto de gobierno

Representa el gasto gubernamental en bienes y servicios de consumo final. Entonces, es una medida análoga a C , sin embargo, gastada por el régimen. Obviamente que hay diferencias en los determinantes de C y G , y resulta útil separarlos para efectos de comprender los agregados macroeconómicos. Como ya se señaló, esto no incluye la inversión pública, que esta medida en la inversión total (I).

Ejemplos de gasto de régimen son protección, educación, servicios provistos por el Estado, etcétera. Como es difícil medir el consumo gubernamental, debido a que en la mayoría de casos no existe mercado donde obtener información sobre los costos, gran parte de G se mide de forma indirecta, como el gasto gubernamental en sueldos y salarios. Por lo cual, se aspira medir de forma indirecta el costo de los servicios que consume el régimen a través de la medición de su precio. G solo representa una sección del total de lo cual el régimen

gasta, y en la práctica es casi la mitad de todo el gasto; lo demás se apoya en transferencias desarrolladas por el régimen al sector privado. La situación más típica son las pensiones y los subsidios monetarios directos a los domicilios. Esto representa el ingreso de los domicilios, y ellos son los que decidirán gastarlo a modo de C o ahorrarlos.

Gasto interno

Hasta ahora hemos definido el gasto total de los nacionales: hogares, empresas y gobierno. El total de los gastos de los nacionales se llama gasto interno o absorción, el que corresponde a:

$$A = C + I + G$$

Sin embargo, no todo el gasto interno corresponde a gasto en bienes y servicios hechos dentro del país, es decir Producto Interno Bruto. Gran parte de los bienes de consumo demandados por los domicilios es importado, al igual que la inversión,

El gasto de régimen también incluye bienes importados. Por consiguiente, si deseamos saber el gasto que los nacionales hacen en bienes domésticos, deberíamos descontar las importaciones.

Asimismo, no solo los locales gastan en bienes elaborados internamente: los extranjeros también consumen bienes nacionales. Ejemplificando, la mayoría —casi la totalidad— del cobre chileno o el petróleo

venezolano es consumida por extranjeros, y estas son exportaciones. Por consiguiente, para llegar al Producto Interno Bruto debemos añadir el gasto de los extranjeros en bienes nacionales: las exportaciones.

Luego, tenemos la posibilidad de redactar la ecuación como:

$$Y = A + X - M = A + XN$$

Cuando existe un déficit en la báscula comercial —es mencionar, el saldo es negativo—, el gasto es más grande que el producto. En otras palabras, el país gasta más de lo cual genera. Sin embargo, una vez que la báscula comercial es positiva —es mencionar, las exportaciones son más grandes que las importaciones—, poseemos un exceso de producto por sobre gasto.

4.2.2 Medición por el lado del producto

En vez de medir el producto por los diversos tipos de gasto, también se puede medir de manera directa, calculando la producción final de bienes y servicios. Para esto, en la práctica la actividad económica se separa en varios sectores y se mide la producción final de cada uno.

Costo agregado versus valor bruto

Se debería resaltar que nos atrae la producción final; por esa razón, el Producto Interno Bruto no mide todo lo cual se genera en la economía, sino el costo añadido. El ejemplo más clásico es el del trigo, la harina y el pan. Suponga que sumamos el costo de producción del trigo,

la harina y el pan. Como la harina es un insumo en la producción del pan —y por consiguiente su precio estará reflejado en el precio—, habremos contado 2 veces la producción de harina.

Aquí debemos distinguir precisamente entre 2 conceptos utilizados en economía: elemento e insumo intermedio. El elemento corresponde a eso que nos posibilita generar, comúnmente capital (K) y trabajo (L). Sin embargo, el insumo intermedio corresponde a bienes que ya se han producido desde capital y trabajo, empero en vez de venderse como bienes finales, se aplican en la producción de otros bienes.

Ciertos bienes son insumos intermedios y bienes de consumo final. En un auto que se utiliza para pasear, la gasolina es un consumo final, empero en un camión es un insumo en la producción de transporte. Lo cual nos atrae conocer es $Y = F(K, L)$, y para eso en cada fase de producción solo debemos tener en cuenta la contribución de los componentes de producción y no los insumos intermedios.

Volviendo al caso del trigo, la harina y el pan, si sumamos la producción total de cada fase habremos repetido 3 veces el costo del trigo. Para eludir la doble —o más bien múltiple— contabilidad, únicamente se estima el costo añadido, descontando en cada fase el costo de los insumos intermedios. En efecto, si la harina únicamente se usa en pan y es el único insumo empleado

en su producción, al costo de la producción del pan se le descontará el costo de la producción de harina, y esta diferencia será el costo agregado en la producción de pan. Por igual se hará con la harina, y así se sumarán los valores agregados de cada sector sin contabilizar la misma producción 2 veces.

Al costo total de la producción, incluyendo los insumos intermedios, se le llama costo bruto de la producción, y al descontar las compras intermedias se llega al costo añadido:

$$\text{Valor Agregado} = \text{Valor Bruto de la Producción} - \text{Compras Intermedias}$$

Para medir el costo agregado por sector desde sus producciones totales, se utiliza la matriz insumo-producto. Esta matriz sugiere cuánto de la producción en cada sector se utiliza como insumo intermedio en los demás sectores y cuánto corresponde a ventas finales. Desde esa matriz, tienen la posibilidad de separar las compras intermedias del costo bruto de producción.

Valores reales versus valores nominales

En este punto se tienen que tener en cuenta 2 conceptos relevantes: Producto Interno Bruto nominal y Producto Interno Bruto real. Si pudiéramos medir todos los bienes de consumo final, indexados por $i = 1, \dots, n$, en la economía en un periodo t (denotando la producción final de cada bien por $q_{i,t}$ y su costo por $p_{i,t}$), tendremos

que el Producto Interno Bruto nominal, denotado como Y , es:

$$Y_t = \sum_{i=0}^n p_{i,t} q_{i,t}$$

También se sabe cómo Producto Interno Bruto a costos corrientes, puesto que la producción se valora al costo de hoy de los bienes y servicios. No obstante, el Producto Interno Bruto nominal se incrementa ya que se incrementa la producción (los q) o los costos (los p). Más aún, en una economía con alta inflación —es mencionar, donde los costos incrementan muy rápidamente—, el Producto Interno Bruto nominal puede incrementar, empero no ya que haya más bienes sino ya que dichos son más caros y, por consiguiente, la producción asciende cuando se mide en unidades monetarias.

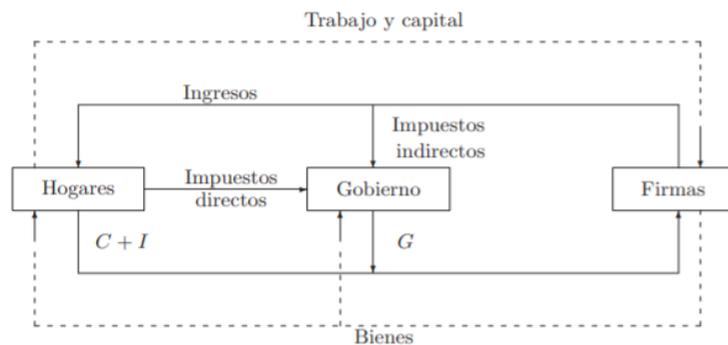
Por aquello es tan fundamental calcular el Producto Interno Bruto real. El Producto Interno Bruto real es un intento por medir solo los cambios de producción. Para eso, en todos los periodos, se valora la producción a los costos de un año base ($t = 0$ y los costos son $p_{i,0}$). Por esa razón también se sabe cómo Producto Interno Bruto a costos constantes o Producto Interno Bruto a costos del año 0. El Producto Interno Bruto real, que denotaremos con la letra minúscula y , es:

$$y_t = \sum_{i=0}^n p_{i,0} q_{i,t}$$

4.2.3 Medición por el lado de los ingresos

Para comprender la medición del Producto Interno Bruto por el lado de las ganancias, es útil ver el flujo circular de una economía, que por simplicidad supondremos que es cerrada. En primera instancia los domicilios, dueños del capital y del trabajo de la economía, arriendan sus componentes a las organizaciones para que ellas, a través de la función de producción, hagan bienes que van tanto a domicilios como a régimen (suponemos que la inversión la hacen los domicilios, empero mirando la productividad de las empresas). Este flujo (línea punteada de bienes) corresponde a la medición directa de productos. Los domicilios y régimen gastan en $C + I + G$, que es la medición por el lado del gasto.

Figura 23. Flujos en la economía cerrada



Por el lado de las ganancias, las organizaciones tienen que abonar a las familias por alquilar el capital y el trabajo. Entonces tenemos la posibilidad de medir

el ingreso al capital y al trabajo, sin embargo, no todo aquello es el Producto Interno Bruto, puesto que una fracción de las ganancias que están en el costo de los bienes y servicios que las organizaciones venden se va al régimen, y corresponde a los impuestos indirectos (como el Impuesto al Valor Agregado y los impuestos específicos). En una economía abierta habría que añadir aranceles. Volveremos a utilizar el flujo circular para comprender la relación entre ingresos, consumo y ahorro.

4.3 Medición del desempleo

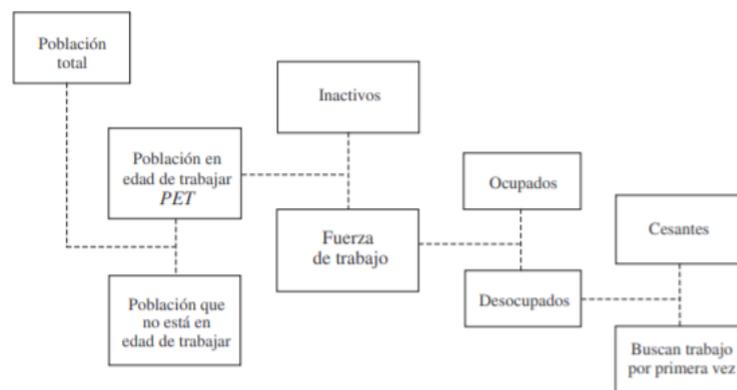
Tanto el grado del Producto Interno Bruto como el desempleo son indicadores relevantes para medir el desempeño de una economía en términos de actividad. En varios países, el público generalmente está más preocupado por las cifras de desempleo —pues le son más entendibles— que por las cifras de expansión del Producto Interno Bruto. Naturalmente un grado de trabajo bajo está asociado, a través de la función de producción, con un bajo grado de actividad. No obstante, una mirada más cuidadosa a los datos de trabajo puede conceder información adicional sobre la evolución y perspectivas de la actividad económica, así como de la naturaleza del ajuste.

El trabajo corresponde al número de individuos que trabajan, aunque una vez que vamos a medirlo como un elemento en la función de producción, podríamos intentar de arreglar por horas trabajadas y calidad de la mano de obra. Por ahora solo nos concentraremos en números de individuos, empero para medir la proporción

de gente haciendo un trabajo se necesita referirse a la población de la economía.

Partiendo de la población total de una economía, debemos conceptualizar quiénes se hallan en condiciones de laborar y, en éstos, quienes anhelan realizarlo. El desempleo es aquella fracción de los que anhelan laborar, empero no consiguen realizarlo.

Figura 24. División de la población para medir el desempleo



Antes que nada, la población de la economía se divide entre quienes están en edad de laborar y quienes no lo están. La población en edad de laborar (PET) se define como aquella incorporada por los más grandes de determinada edad, que generalmente —y dependiendo del país— está entre los 14 y 16 años.

Sin embargo, no todos los que están en edad de laborar aspiran realizarlo. La población que está en edad de laborar y quiere realizarlo corresponde a la

fuerza de trabajo (F T), también llamada población económicamente activa. Hay gente que está en edad de laborar y no quiere realizarlo. La situación clásica es el de las amas de vivienda que voluntariamente deciden no integrarse a la F T. También están los alumnos y otros conjuntos. Quienes están en edad de laborar y no aspiran hacerlo son los inactivos.

La razón entre la fuerza de trabajo y población en edad de laborar se llama tasa de participación (T P). O sea:

$$TP = \frac{FT}{PET}$$

Multiplicado por 100, esto representa el porcentaje de gente en edad de laborar que quiere realizarlo. Tenemos la posibilidad de conceptualizar tasas de participación para diferentes conjuntos; ejemplificando, la tasa de participación de jóvenes menores de 25 años. Esta será menor que la T P promedio de la economía, puesto que es de dar por sentado que hay más jóvenes que adultos estudiando. Lo mismo se puede hacer para comparar las T P de hombres y mujeres.

Como ya se definió, la fuerza de trabajo corresponde a todos esos que aspiran laborar. En este conjunto, quienes aspiran laborar y no consiguen hacerlo son los desocupados (D). Los demás están ocupados. La tasa de desocupación o tasa de desempleo (u, por unemployment) corresponde a la proporción de individuos que aspiran laborar, empero están desocupadas; o sea:

$$u = \frac{D}{FT}$$

Existen muchas definiciones de desempleo. Parte del desempleo total se conoce como desempleo friccional, que es ese usual que pasa pues la población está cambiando de trabajo o intentando encontrar un nuevo trabajo. No obstante, a partir de la perspectiva de la macroeconomía, estamos preocupados por el pleno trabajo, al que naturalmente está vinculada una tasa de desempleo de pleno trabajo.

Hay algunas definiciones de pleno trabajo. Tenemos la posibilidad de pensar que tiene relación con una economía que está a su máxima capacidad en temas de trabajo de recursos. En especial, el desempleo de pleno trabajo se da una vez que, más allá de los puntos friccionales, quienes anhelan laborar hallan trabajo. No obstante, puede haber limitaciones que maximicen estas fricciones —por ejemplo, gente que busca trabajo con escasa magnitud pues obtiene varios beneficios de desempleo, o organizaciones lentas en contratar gracias a los elevados precios de despido—, y que eleven esta tasa.

En todo caso, y como quedará claro una vez que se discutan las fluctuaciones de extenso plazo, esta es la tasa de desempleo a la que la economía debería converger y las políticas macroeconómicas poco tienen la posibilidad de hacer para afectarla, puesto que es dependiente más

de políticas relacionadas al mercado del trabajo.

De la misma forma que muestra la definición de la tasa de desempleo, se debería reconocer que esta puede incrementar pues hay menos trabajo o pues asciende la fuerza de trabajo. Para esto, denotando con E el número de empleados, la tasa de desempleo se puede reescribir como:

$$u = \frac{FT - E}{FT}$$

Si el trabajo cae, dado FT, la tasa de desempleo aumentará. Sin embargo, si la fuerza de trabajo asciende y el trabajo permanece constante, la tasa de desempleo aumentará. Asimismo, si mucha gente quiere laborar y el mercado del trabajo no alcanza a absorber a todos, es viable que FT incremente más rápidamente que E, y el cociente entre FT - E y FT también incremente.

Los movimientos de la fuerza de trabajo en el periodo tienen la posibilidad de contestar a 2 componentes. Por un lado, en una economía con buenas perspectivas, la fuerza de trabajo puede incrementar ya que la población dictamina dejar de ser inactiva frente a las superiores oportunidades. Por otro, una economía deprimida también podría crear un incentivo para que más gente en un hogar salga a lograr trabajo a fin de paliar las malas condiciones económicas.

Por esto, aunque el trabajo y la fuerza de trabajo tienden a desplazarse en una misma dirección, este

no es constantemente la situación. Dichos fenómenos tampoco ocurren simultáneamente: tienen la posibilidad de observarse fluctuaciones en la tasa de desempleo por causas más relacionadas a cambios en la fuerza de trabajo que a la evolución del empleo.

Por lo anterior, no basta con examinar la tasa de desempleo para tener una visión completa del mercado de trabajo: también es fundamental mirar el dinamismo del trabajo y la incorporación de novedosas personas a la fuerza de trabajo. El foco de este libro son los agregados macroeconómicos, empero se debería advertir que el mercado del trabajo tiene muchas particularidades que determinan tanto la tasa de desempleo de extenso plazo como las fluctuaciones del trabajo en el periodo, y que hacen que las respuestas de las economías a varios shocks sean diversas, dependiendo de la institucionalidad gremial.

4.4 Variables nominales y reales y la medición de la inflación

Después de discutir cómo se mide el desempleo, que está bastante referente con el Producto Interno Bruto, tenemos la posibilidad de continuar con nuestro análisis de cuentas nacionales. Puesto que el Producto Interno Bruto se mide en términos nominales y reales por separado, poseemos una medida implícita del grado de costos en la economía. En otros términos, si normalizamos los costos del período inicial a 1, si el costo nominal del producto es Y , y el real, que representa la porción, es y ,

tendremos que la porción multiplicada por el costo, P , debería ser el costo nominal del Producto Interno Bruto ($Y = P y$).

Por consiguiente, utilizando las dos medidas de Producto Interno Bruto, tenemos la posibilidad de conceptualizar implícitamente el siguiente grado de costos:

$$P = \frac{Y}{y} = \frac{\sum_{i=0}^n P_{i,t} q_{i,t}}{\sum_{i=0}^n P_{i,0} q_{i,t}}$$

Donde P se sabe como el deflactor implícito del Producto Interno Bruto. Es un deflactor pues, para cambiar una variable nominal en real, se “deflacta” por un índice de costos. Así, el Producto Interno Bruto real es el Producto Interno Bruto nominal deflactado (dividido) por el deflactor implícito del Producto Interno Bruto:

$$y = \frac{Y}{P}$$

Asimismo, el incremento del Producto Interno Bruto real será igual al incremento del Producto Interno Bruto nominal menos el incremento porcentual de los costos, o inflación del deflactor del Producto Interno Bruto. Empero el deflactor implícito del Producto Interno Bruto no es el único índice de costos. Por cierto, el índice de costos más común, y que además se utiliza para medir el crecimiento del precio de la vida, es el índice de costos al consumidor (IPC).

El IPC se define como:

$$IPC_t = \sum_{i=0}^n p_{i,t} \alpha_i$$

Donde $p_{i,t}$ es el costo de un bien i en el período t y α_i es un ponderador fijo de los recursos de la canasta. Lo cual se hace en la práctica es tener en cuenta una canasta de bienes de consumo representativa, y cada ponderador se calcula como:

$$\alpha_i = \frac{p_{i,0} q_{i,0}}{\sum_{j=0}^n p_{j,0} q_{j,0}}$$

$$IPC_t = \frac{\sum_{i=0}^n p_{i,t} q_{i,0}}{\sum_{i=0}^n p_{i,0} q_{i,0}}$$

O sea, el IPC usa ponderadores fijos. Hay 2 diferencias primordiales entre P e IPC.

1. El deflactor del producto usa bienes que se generan —por ejemplo, cobre—, a medida que el IPC usa bienes que se consumen y no precisamente son elaborados localmente, como autos.

2. El deflador implícito del Producto Interno Bruto usa ponderadores cambiantes, donde el peso de un bien es su participación en la canasta del período. Dichos índices se conocen como índices de Paasche. Sin embargo, el IPC usa como ponderador la participación del bien en la canasta del año base; dichos índices se conocen como índices de Laspeyres.

La última característica del IPC provoca que este sobreestime el incremento del precio de la vida por el hecho de utilizar ponderadores fijos. Esto significa que no estima el impacto de sustitución, puesto que ante cualquier crecimiento de algún precio, el IPC estima que el individuo preserva el consumo de la misma canasta y en las mismas porciones que anteriormente del levanta. Ejemplificando, si asciende el costo de las papas, las personas consumen más arroz o fideos, y menos papas.

El índice de costos al consumidor no estima este impacto. Por consiguiente, el IPC continuamente es una cota preeminente del crecimiento del precio de la vida, puesto que la gente sustituirá los bienes caros por bienes baratos para maximizar su grado de utilidad. Entonces, la variación del IPC también subestima la disminución del precio de la vida en la situación de haber una baja de costos.

Sin embargo, el deflador implícito del Producto Interno Bruto subestima el incremento del precio de la vida, puesto que asume que los individuos van a consumir la canasta presente y que el suplir no posee precios en términos de utilidad. Si asciende el costo de las papas, la población puede dejar de consumir papas, y si los demás costos no cambian, quizás el grado de costos no varíe, sin embargo al dejar de consumir papas como producto del levanta de su costo, la persona incurre en precios en términos de utilidad.

Hay otras variantes que tienen la posibilidad de medir como reales o nominales. Cualquier variable medida en unidades monetarias corrientes se puede deflactar por un índice de costos y convertirse en una intensidad real medida en unidades monetarias de algún período base. Veamos la situación de los salarios. Se llama sueldo real al cociente entre el sueldo nominal y el grado de costos de la economía. Dependiendo de la pregunta que uno se desee hacer o del asunto por examinar, se elegirá un deflactor.

Si se desea conocer el poder de compra de los salarios —cuántos bienes tienen la posibilidad de adquirir—, quizás utilizar el IPC sea lo más correcto. Sin embargo si se desea saber el precio para las organizaciones del trabajo, quizás sea mejor un costo de los bienes que generan las organizaciones, y en este caso, el deflactor implícito del producto podría ser mejor.

Si consideramos los salarios reales para 2 años diferentes, 1 y 2, tendremos que:

$$\frac{W_1}{P_1} \quad \text{Salario real año 1, y}$$

$$\frac{W_2}{P_2} \quad \text{Salario real año 2}$$

Entonces, si el cociente entre los dos salarios reales tiene un costo de 1,3, poseemos que los sueldos del año 2 han incrementado un 30 %, en términos reales, con relación a los sueldos del año 1. Si en el índice de

costos se está utilizando como base un año b cualquier persona, o sea, $P_b = 1$, entonces los salarios reales estarán medidos en unidades monetarias (pesos) del año b. Esto significa que, si utilizamos como deflactor el IPC, estamos midiendo el poder de compra de los salarios dados los costos del año b (y la canasta de algún año base que podría ser o no ser b).

Nuevamente tenemos la posibilidad de utilizar nuestra aproximación de porcentaje para multiplicaciones. Si, ejemplificando, el sueldo nominal crece 2 %, pero los costos lo elaboran a 5 %, el sueldo real habrá caído un 3 %.

4.5 PIB (real) como medición de bienestar

El tamaño de la producción de un país es el Producto Interno Bruto real. No obstante, nos gustaría saber si el Producto Interno Bruto real es una buena medida de confort. Es cierto que, a medida que más bienes tiene un país, más grande será su grado de confort. Sin embargo, la distribución de las ganancias que esta producción produce también será fundamental en la evaluación del confort de una economía. Pero, sin ignorar el valor del asunto de la distribución, aún es fundamental discutir si, inclusive con las ganancias distribuidos igualitariamente, el Producto Interno Bruto es una buena medida de confort.

A pesar de cada una de los beneficios que el Producto Interno Bruto tiene como un indicador añadido de

confort, es fundamental poner en claro que muestra ciertos déficits. Entre ellos destacan:

1. Economía informal: son bastantes los bienes y servicios de la economía que no son medidos, y que varían en el tiempo¹³ y entre países.
2. Ocupaciones que no se transan en el mercado y, por consiguiente, no se integran en el Producto Interno Bruto. Ejemplificando, la actividad de las amas de casa no se mide. No se contabiliza su trabajo, pese a que evidentemente tiene un precio de oportunidad y, por consiguiente, un costo social.
3. Padecimientos y bienes se cuentan igualmente. Si un bien es un bien, tendrá un precio y ocasionalmente se puede medir el costo de su producción. Empero hay bienes que generan padecimientos —el caso más importante hoy es la contaminación—, y dichos padecimientos no están descontados en el costo del bien.

Esto es lo que en economía se sabe como externalidades. Ejemplificando, la producción de cigarrillos se cuenta de manera positiva en el Producto Interno Bruto, a pesar de tener un impacto negativo sobre la salud que no se contabiliza.

4.6 PIB y PNB

El Producto Interno Bruto es una medida de la producción total de un país. No obstante, no es

precisamente el ingreso de aquel país. La primera aproximación para llegar al ingreso nacional es notar de que no todos los componentes son de propiedad de nacionales. Ejemplificando, al tener deuda externa supone que el prestamista, pese a no ser el dueño, tiene derechos sobre los activos, ya que dichos le tienen que abonar un retorno. Por esto, es útil el término de PNB: producto nacional bruto. El PNB le resta (suma) al Producto Interno Bruto el pago (ingreso) neto a componentes del (en el) exterior (F):

$$\text{PNB} = \text{PIB} - F$$

Lo común es que en países en desarrollo, con escasa capacidad de financiar cada una de sus potenciales ocupaciones, parte de los componentes sea de propiedad de extranjeros. Si cada una de las variantes estuvieran bien medidas, la suma mundial del PNB debería ser igual a la suma total del Producto Interno Bruto.

El componente más fundamental es el capital. Si el país tiene un stock neto de activos positivo con el exterior —es mencionar, lo cual tiene afuera es más que lo que no tiene en la economía—, el pago neto de componentes será negativo.

Si denotamos los activos netos por B y el retorno por R, el pago neto de componentes será $-RB$. O sea, si la posición es positiva, obtiene un pago, y F es negativo, en otras palabras, añade al producto ingresos netos del exterior. Sin embargo, si la posición es negativa, F

será positivo. Volveremos a esta distinción una vez que discutamos la zona externa con más detalle.

El PNB se asocia habitualmente con el ingreso nacional, y así lo utilizaremos en general aquí. No obstante, para ser más exactos, habría que hacer un ajuste para pasar de PNB a Ingreso Nacional Bruto (INB). Estas son las transferencias a partir del exterior. Dichas no se refieren al pago a componentes ni préstamos, sino que en esencia son pagos a cambio de nada. Hay países que poseen mucha ayuda humanitaria en Africa, y gran parte de su ingreso son las transferencias. Esto también pasa en países con una fundamental fracción de la población que ha emigrado y después envía transferencias a sus parientes.

Nótese que la discusión anterior es para el Producto Interno Bruto, PNB e INB a costos corrientes. Sin embargo alguien se preguntará qué pasa una vez que se mide a costos constantes. La primera iniciativa sería que no pasa nada: bastaría con medir cada una de las porciones a los costos del año base.

No obstante esto sería erróneo, ya que si deseamos aproximarnos a una medida de ingresos, deberíamos tener en cuenta que el precio de los bienes que importamos puede modificar en términos del costo de los bienes que vendemos al exterior. Si este costo baja, el país tendría más grandes ingresos: una misma proporción de bienes podría mercar más bienes en el exterior. Imagine un país

que solo importa petróleo y exporta madera, y el costo del petróleo cae a la mitad, mientras tanto que el costo de la madera se duplica.

Al calcular el INB a costos corrientes, este impacto estará incorporado, sin embargo no una vez que se aplican los costos de un año base. Por esa razón, en la medición del Producto Interno Bruto real se hace una corrección por las variaciones en los términos de intercambio, para lograr llegar al INB real.

Los términos de trueque corresponden a la razón entre los costos de exportación (un índice añadido para cada una de las exportaciones), denotados por P_X , y los costos de importación, denotados por P_M , o sea:

$$TI = \frac{P_X}{P_M}$$

Ambos costos tienen que estar en la misma unidad monetaria (pesos, dólares, etcétera). Las unidades de $T I$ son (unidades monetarias/bien exportado)/(unidades monetarias/bien importado) = bien importado/bien exportado. O sea, $T I$ representa cuántas unidades de bienes importados tienen la posibilidad de mercar con una unidad de bien exportado. De manera si $T I$ se deteriora (cae), entonces se necesitan más exportaciones por unidad de importación. Esto se debe tener en cuenta una vez que se mide el PNB en términos reales.

En la práctica, lo cual se hace es añadir al PNB real el

ajuste de términos de trueque, el que se puede aproximar como:

$$ti = \widehat{TI} M$$

Donde $\widehat{TI} M$ es el cambio porcentual en los términos de trueque. Por lo tanto, si los T I se deterioran, $\widehat{TI} M < 0$, habrá que utilizar más exportaciones por unidad de importación. El precio será proporcional a las importaciones.

Para tener algún orden de intensidad, suponga que un país importa 30 % del Producto Interno Bruto y los términos de trueque se deterioran 10%. Entonces, para conservar el mismo grado de importaciones, será primordial designar 3% adicional del Producto Interno Bruto para conservar el grado de ingreso constante. Utilizando letras minúsculas para variables reales, tendremos que:

$$inb = pnb + ti = pib - f + ti$$

BIBLIOGRAFÍA

- 1 Abel, A. (1983), "Optimal Investment Under Uncertainty", American Economic Review Vol. 73, No.1, pp. 228–233.
- 2 Acemoglu, D. y R. Shimer (2000), "Productivity Gains from Unemployment Insurance", European Economic Review, Vol. 44, No. 7, pp. 1195–1224
- 3 Agénor P. y Montiel P. (1996), *Development Macroeconomics*, Princeton University Press.
- 4 Agénor, P., J. McDermott y E. Prasad (1999), "Macroeconomic Fluctuations in Developing Countries: Some Stylized Facts", IMF Working Paper WP/99/35.
- 5 Aghion, P. y P. Howitt (1997), *Endogenous Growth Theory*, MIT Press.
- 6 Aguiar, M. y G. Gopinath (2006), "Emerging Markets Business Cycles: The Cycle is the Trend", Journal of Political Economy, por aparecer.
- 7 Barro, R. y J.W. Lee (2001), "International Data on Educational Attainment", Oxford Economic Papers, Vol. 53, No. 3, pp. 541–563.
- 8 Barro R. y X. Sala-i-Martin (2003), *Economic Growth*, 2nd Edition, MIT Press.
- 9 Barro, R., G. Mankiw y X. Sala-i-Martin (1995),

“*Capital Mobility in Neoclassical Models of Growth*”, *American Economic Review*, Vol. 85, No.1, pp.103–115.

10 Baxter, M. (1994), “*Real Exchange Rates and Real Interest Differentials: Have We Missed the Business-Cycle Relationship?*”, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 33, No. 1, pp. 5–37.

11 Benveniste L. y J. Scheinkman (1982), “*Duality Theory for Dynamic Optimization Models of Economics: The Continuous Time Case*”, *Journal of Economic Theory*, Vol. 27, No. 1, 1–19.

12 Bernanke, B. (1983), “*Non-Monetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression*”, *American Economic Review*, Vol. 73, No. 3, pp. 257–276.

13 Caballero, R. y A. Krishnamurthy (2002), “*A Dual Liquidity Model of Emerging Markets*”, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, Vol. 92, No. 2, pp. 33–37.

14 Cagan, P. (1956), “*The Monetary Dynamics of Hyperinflation*”, en M. Friedman (ed.), *Studies in the Quantity Theory of Money*, University of Chicago Press.

15 Calvo, G. (1978), “*On the Time Consistency of Optimal Policy in a Monetary Economy*”, *Econometrica*, Vol. 46, No. 6, pp. 1411–1428.

16 Calvo, G. (1983), “*Staggered Prices in a Utility-Maximizing Framework*”, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 12, No. 3, pp. 983–998.

17 Campbell, J., A. Lo y C. MacKinlay (1997), *The Econometrics of Financial Markets*, Princeton University Press.

18 Carroll, C. (2001), “*A Theory of the Consumption Function, With and Without Liquidity Constraints*”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 15, No. 3, pp. 23–45.

19 Céspedes, L., R. Chang y A. Velasco (2004), “*Balance Sheets and Exchange Rate Policy*”, *American Economic Review*, Vol. 94, No. 4, pp. 1183–1193.

20 Chang, R. y A. Velasco (2001), “*A Model of Financial Crises in Emerging Markets*”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 116, No. 2, pp. 489–517.

21 Christiano, L., M. Eichenbaum y C. Evans (2005), “*Nominal Rigidities and the Dynamic Effects of a Shock to Monetary Policy*”, *Journal of Political Economy*, Vol. 113, No.1, pp. 1–45.

22 Cochrane, J. (2005), *Asset Pricing*, Revised Edition, Princeton University Press.

23 Cole, H. y L. Ohanian (2004), “*New Deal Policies and the Persistence of the Great Depression: A General Equilibrium Analysis*”, *Journal of Political Economy*,

Vol. 112, No. 4, pp. 779–816.

24 Dixit, A. y R. Pindyck (1993), *Investment under Uncertainty*, Princeton University Press.

25 Dornbusch, R. (1976), “*Expectations and Exchange Rate Dynamics*”, *Journal of Political Economy*, Vol. 84, No. 6, pp. 1161–1176.

26 Dornbusch, R. (1987), “*Exchange Rate and Prices*”, *American Economic Review*, Vol. 77, No. 1, pp. 93–106.

27 Easterly, W. (1993), “*How Much Do Distortions Affect Growth?*”, *Journal of Monetary Economics* Vol. 32, No. 2, pp. 187–212.

28 Easterly, W. (2001), *The Elusive Quest for Growth*, MIT Press.

29 Edwards, S. (1989), *Real Exchange Rate, Devaluation and Adjustment: Exchange Rate Policy in Developing Countries*, MIT Press.

30 Feldstein, M. y C. Horioka (1980), “*Domestic Saving and International Capital Flows*”, *Economic Journal*, Vol. 90, No. 358, pp. 314–329.

31 Fischer, S., R. Sahay y C. Vegh (2002), “*Modern Hyper- and High Inflation*”, *Journal of Economic Literature*, Vol. 40, No. 3, pp. 837–880.

32 Friedman, M. (1977), “*Nobel Lecture: Inflation*

and *Unemployment*”, *Journal of Political Economy*, Vol. 85, No. 3, pp. 451–472.

33 Friedman M., (1971), “*Government Revenue from Inflation*”, *Journal of Political Economy*, Vol. 79, No. 4, pp. 846–56.

34 Galí, J. (2002), “*New Perspectives on Monetary Policy: Inflation, and the business Cycle*”, NBER Working Paper No. 8767.

35 Galí, J. y P. Rabanal (2005), “*Technology Shocks and Aggregate Fluctuations: How Well Does the RBC Model Fit Postwar US Data?*”, NBER Macroeconomics Annual 19, pp. 225–288.

36 Gollin, D. (2002), “*Getting Income Shares Right*”, *Journal of Political Economy*, Vol. 110, No. 2, pp. 458–474.

37 Gourinchas, P.-O. y J. Parker (2002), “*Consumption over the Life Cycle*”, *Econometrica*, Vol. 70, No. 1, pp. 47–89.

38 Hall, R. (1978), “*Stochastic Implications of the Life Cycle-Permanent Income Hypothesis: Theory and evidence*”, *Journal of Political Economy*, Vol. 86, No. 6, pp. 971–987.

39 Hall, R. (2005), “*Employment Fluctuations with Equilibrium Wage Stickiness*”, *American Economic Review*, Vol. 11, No. 2, pp. 11–32.

- 40 Hall, R. y C. Jones (1999), “*Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others?*”, *Quarterly of Journal Economic*, Vol. 114, No. 1, pp. 83–116.
- 41 Hall, R. y D. Jorgenson (1967), “*Tax Policy and Investment Behavior*”, *American Economic Review*, Vol 57, pp. 391–414.
- 42 Lucas, R. (1988), “*On the Mechanics of Economic Development*”, *Journal of Monetary Economics* Vol. 22 pp. 3–22.
- 43 Maddison, A. (1982), *Phases of Capitalist Development*, Oxford University Press.
- 44 Okun, A. (1962), “*Potential GNP: Its Measurement and Significance*”, in J. Pechman (ed.), *Economics for Policy Making*, MIT Press.
- 45 Parente, S. y E. Prescott (2002), *Barriers to Riches*, MIT Press.
- 46 Persson, T. y G. Tabellini (2002), “*Political Economics and Public Finance*”, en A. Auerbach y M. Feldstein (eds.), *Handbook of Public Economics*, Vol. 3, pp. 1549–1659.
- 47 Romer, D. (2001), *Advanced Macroeconomics*, 2nd Edition, McGraw-Hill.
- 48 Rotemberg, J. (1982), “*Sticky Prices in the United States*”, *Journal of Political Economy* Vol. 90, No. 6, pp.

- 1187–1121.
- 49 Sachs, J. (1981), “*The Current Account and Macroeconomic Adjustment in the 1970s*”, *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 1, pp. 201–282.
- 50 Sala-i-Martin, X. (2000), *Apuntes de Crecimiento Económico*, 2a Edición, Antoni Bosch.