
Economía y gestión para arquitectos

Alicia Llorca Ponce
Laura Fernández Durán
Clemente Lobato Carral

2016

EDITORIAL
UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA

Colección *Manual de Referencia*

Los contenidos de esta publicación han sido evaluados mediante el sistema *doble ciego*, siguiendo el procedimiento que se recoge en:
<http://www.upv.es/entidades/AEUPV/info/891747normalc.html>

© Alicia Llorca Ponce
Laura Fernández Durán
Clemente Lobato Carral

© 2016, de la presente edición: Editorial Universitat Politècnica de València
distribución: Telf.: 963 877 012 / www.lalibreria.upv.es / Ref.: 0382_03_01_01

Imprime: Byprint Percom, sl

ISBN: 978-84-9048-361-9
Impreso bajo demanda

Queda prohibida la reproducción, la distribución, la comercialización, la transformación y, en general, cualquier otra forma de explotación, por cualquier procedimiento, de la totalidad o de cualquier parte de esta obra sin autorización expresa y por escrito de los autores.

Impreso en España

PRÓLOGO

Realizar un compendio básico en materia económica y empresarial de las capacidades y competencias que debe adquirir el estudiante de Arquitectura no es tarea fácil. Este libro nace con el propósito de servir de manual a los estudiantes de arquitectura, intentando adaptar sus contenidos, lenguaje y ejemplos a su ámbito de estudio y a su profesión.

Nos hemos marcado un doble objetivo; en primer lugar que los contenidos desarrollados en este documento, proporcionen fundamentos útiles para que el estudiante conozca y comprenda el entorno económico que rodea la actividad del arquitecto; y, en segundo lugar, dar a conocer las herramientas de gestión necesarias para el desarrollo de su actividad laboral y/o empresarial. Los temas incluidos han sido seleccionados en base a las capacidades y competencias que deben alcanzar los estudiantes de estos grados en su vida profesional. Incluyen conocimientos básicos que son de aplicación en actividades relacionadas con la construcción de obras, la promoción inmobiliaria, la tasación y valoración de inmuebles y el libre ejercicio de la profesión del arquitecto.

El manual se estructura en quince capítulos. Los seis primeros dedicados a conceptos generales de economía que van desde el funcionamiento de los mercados hasta temas de macroeconomía dónde repasamos el papel del Estado y la política económica, entre otros. Los dos siguientes capítulos abordan el mercado inmobiliario y el sector de la construcción, incluyendo un breve repaso al proceso de la promoción inmobiliaria. Posteriormente, dedicamos los siguientes capítulos a temas de gestión empresarial tales como la gestión contable, el análisis económico y financiero de la empresa, una introducción al análisis de los costes, un pequeño estudio de las fuentes de financiación y unos conceptos básicos de la tributación que afecta a la empresa y al empresario. En estos temas de gestión nos hemos centrado en el sector de la construcción, en el mercado inmobiliario y en la actividad del arquitecto. Para terminar, en los dos últimos capítulos introducimos unas nociones de marketing inmobiliario, investigación de mercados y viabilidad económica y financiera de proyectos.

Esperamos que la estructura, el contenido, el estilo y la concreción de este libro de economía y gestión para arquitectos ayuden a la comprensión de estos conceptos y animen al lector a ampliar sus conocimientos en este campo, resultándole, cuanto menos, ameno y divulgativo.

Los autores

Índice

Capítulo 1. Aspectos básicos de la economía. La escasez y la asignación de recursos.....	11
1.1. ¿Qué es la economía?.....	13
1.2. Recursos, factores y producto	15
1.3. La escasez, la necesidad de elegir y el coste de oportunidad.....	16
1.3.1. Escasez, elección y coste de oportunidad. La curva o frontera de posibilidades de producción.....	17
1.3.2. Los problemas básicos de la economía.....	21
1.4. Los sistemas económicos.....	21
1.4.1. La economía de libre mercado	22
1.4.2. La planificación centralizada.....	23
1.4.3. La economía mixta.....	25
1.5. Eficiencia, equidad y entorno medioambiental	27
1.6. Bibliografía y referencias	30
Capítulo 2. El mercado. Análisis de la oferta y la demanda	31
2.1. Introducción	33
2.2. La asignación de productos y factores en una economía de mercado.....	34
2.3. La demanda.....	35

2.4. La oferta	38
2.5. El equilibrio de mercado	39
2.6. Cambios en la oferta y en la demanda	42
2.6.1. Desplazamientos de la curva de demanda	43
2.6.2. Desplazamientos de la curva de oferta	46
2.7. Combinando la oferta y la demanda	48
2.8. Intervenciones sobre el mercado	50
2.9. La elasticidad	51
2.9.1. La elasticidad de demanda	51
2.9.2. La elasticidad de oferta	57
2.10. Bibliografía y referencias	60
Capítulo 3. Las estructuras de mercado. De la competencia perfecta al monopolio	61
3.1. Introducción. Las estructuras de mercado	63
3.2. La competencia perfecta	64
3.2.1. El ingreso y la curva de demanda en los mercados de competencia perfecta	66
3.2.2. Producción, costes y curva de oferta en los mercados de competencia perfecta	68
3.2.3. De la producción a los costes a corto plazo	70
3.2.4. La curva de oferta en la empresa y del mercado en competencia perfecta	72
3.3. Los mercados de competencia imperfecta	73
3.3.1. Las causas de imperfección en los mercados	75
3.3.2. Tipos de mercados en competencia imperfecta	76
3.4. El monopolio	77

3.5. El oligopolio	79
3.6. La competencia monopolística.....	81
3.7. Bibliografía y referencias	83
Capítulo 4. Los fallos del mercado y el desarrollo sostenible	85
4.1. Introducción	87
4.2. Los fallos del mercado	87
4.2.1. <i>Las características de los bienes públicos</i>	88
4.2.2. <i>Las externalidades</i>	90
4.2.3. <i>El poder de mercado y la competencia imperfecta</i>	92
4.2.4. <i>La falta de equidad en la distribución de la renta</i>	92
4.3. La actuación del Estado y la política económica	93
4.4. Consumo de energía, agotamiento de recursos y deterioro medio- ambiental.....	95
4.5. El desarrollo sostenible	98
4.6. Bibliografía y referencias.....	102
Capítulo 5. Fundamentos de macroeconomía.....	103
5.1. Introducción	105
5.2. Objetivos e instrumentos de la macroeconomía.....	105
5.3. Magnitudes macroeconómicas.....	106
5.3.1. <i>La medición del nivel de precios</i>	107
5.3.2. <i>La medición de la producción</i>	112
5.3.3. <i>La medición del empleo</i>	119
5.4. El modelo de oferta y demanda agregada	121
5.5. El ciclo económico	124
5.6. El crecimiento económico	126

5.7. Bibliografía y referencias	127
Capítulo 6. La política económica	129
6.1. Definición y objetivos de la política económica.....	131
6.1.1. <i>El crecimiento económico y la distribución de la renta como objetivos de política económica</i>	132
6.1.2. <i>El objetivo de la estabilidad de precios</i>	133
6.2. La política fiscal	133
6.2.1. <i>El presupuesto público: ingresos y gastos públicos</i>	134
6.2.2. <i>La política fiscal expansiva</i>	137
6.2.3. <i>La política fiscal contractiva</i>	138
6.2.4. <i>Límites a las políticas fiscales nacionales y El Pacto de Estabilidad y Crecimiento</i>	140
6.3. La política monetaria	141
6.3.1. <i>Las funciones básicas del banco central</i>	145
6.3.2. <i>Instrumentos de política monetaria</i>	146
6.4. Bibliografía y referencias	148
Capítulo 7. El mercado de bienes inmuebles y el sector de la cons- trucción	149
7.1. Los bienes inmuebles	151
7.2. La demanda de bienes inmuebles	154
7.2.1. <i>La demanda de viviendas</i>	155
7.2.2. <i>La demanda de locales comerciales y edificios industriales</i>	162
7.2.3. <i>La demanda de suelo</i>	163
7.2.4. <i>La demanda de bienes inmuebles como inversión</i>	164
7.3. La oferta de bienes inmuebles	165
7.4. El funcionamiento del mercado de bienes inmuebles	167

7.5. Los agentes del sector inmobiliario	169
7.6. La construcción, la promoción, las actividades inmobiliarias y la Clasificación Nacional de Actividades Económicas	170
7.7. El sector de la construcción	173
7.8. Características del sector de la construcción	177
7.9. La determinación del precio en la construcción	186
7.10. La demanda de construcción por parte del sector público y la ley de contratos del estado	188
7.11. Bibliografía y referencias	191
Capítulo 8. El proceso de promoción inmobiliaria	193
8.1. Introducción	195
8.2. La compra del solar	195
8.2.1. El régimen urbanístico del suelo	196
8.2.2. Análisis estratégico del suelo	196
8.2.3. El derecho a edificar	197
8.2.4. La opción de compra y la permuta	198
8.2.5. El préstamo hipotecario sobre el solar	199
8.3. Actividades previas a la edificación	200
8.3.1. El proyecto técnico	200
8.3.2. Los estudios previos al inicio de la edificación	201
8.3.3. Licencia de obras	203
8.3.4. El contrato de obras	203
8.4. La edificación	204
8.5. Actividades posteriores a la edificación	206
8.5.1. La declaración de obra nueva y división horizontal	206
8.5.2. Las licencias municipales y autonómicas	207

8.6. Bibliografía y referencias	208
Capítulo 9. La gestión contable	209
9.1. Introducción	211
9.2. Objeto y finalidad de la contabilidad	212
9.3. Las cuentas anuales.....	213
9.4. El Balance	214
9.5. La Cuenta de Pérdidas y Ganancias	219
9.6. El Estado de Cambios del Patrimonio Neto (ECPN)	221
9.7. El Estado de Flujos de Efectivo (EFE)	222
9.8. La Memoria.....	222
9.9. Bibliografía y referencias	223
Anexo 9.10.1. Balance de Situación	224
Anexo 9.10.2. Cuenta de Pérdidas y Ganancias.....	225
Anexo 9.10.3. Ejercicios prácticos	226
Capítulo 10. El análisis económico-financiero de la empresa.....	251
10.1. Objetivo de un estudio económico-financiero.....	253
10.2. Instrumentos y medios.....	253
10.3. El fondo de maniobra.....	255
10.4. El concurso de acreedores	259
10.5. Las necesidades operativas de fondos	261
10.6. Análisis financiero.....	269
10.7. Análisis económico	272
10.7.1. Análisis de las ventas.....	272
10.7.2. Análisis de los gastos.....	273
10.7.3. Análisis de la productividad y eficacia.....	273

10.8. Análisis de rentabilidad	274
10.9. Bibliografía y referencias	278
10.10 Anexo 10.1.....	279
Capítulo 11. Introducción a la contabilidad de costes	285
11.1. Introducción	287
11.2. Referencia histórica de la contabilidad analítica	287
11.3. Diferencia entre la contabilidad financiera y analítica	289
11.4. Enlace entre la contabilidad financiera y la analítica	290
11.5. El concepto de coste	291
11.6. Tipos de costes	291
11.7. Sistemas de costes	295
11.7.1. Sistema Full costing o de coste total	296
11.7.2. Sistema Direct costing o de coste variable.....	296
11.8. Bibliografía y referencias.....	299
Capítulo 12. La financiación en la empresa	301
12.1. Introducción	303
12.2. Financiación propia	304
12.2.1. Financiación interna o autofinanciación.....	304
12.2.2. Financiación externa	305
12.3. Financiación ajena	306
12.3.1. Documentos de cobro y pago	307
12.3.2. Letra de cambio	308
12.3.3. El pagaré.....	311
12.3.4. El cheque	314
12.3.5. Confirming.....	315

12.3.6. Cargo en cuenta giro.....	316
12.3.7. Préstamo.....	317
12.3.8. Crédito.....	320
12.3.9. Empréstitos.....	322
12.3.10 Leasing.....	322
12.3.11. Renting.....	325
12.3.12. Factoring.....	325
12.3.13. Pagos a cuenta (anticipos).....	326
12.4. Financiación de la empresa inmobiliaria.....	326
12.4.1. Los préstamos al promotor y los préstamos hipotecarios subrogables.....	326
12.4.2. Pagos a cuenta realizados por los compradores.....	328
12.4.3. Financiación a través de descuento de efectos.....	328
12.5. Bibliografía y referencias.....	329
12.6. Anexo 12.1.	330
Capítulo 13. La fiscalidad en la empresa.....	337
13.1. Introducción.....	339
13.2. Conceptos básicos.....	339
13.2.1. Tipos de tributos.....	340
13.2.2. Terminología fiscal.....	341
13.2.3. Clases de impuestos.....	342
13.3. Obligaciones tributarias y registrales.....	342
13.4. Tributos locales.....	345
13.4.1. Impuesto de Actividades Económicas (IAE).....	345
13.4.2. Impuesto de Construcciones, Instalaciones y Obras (ICIO).....	346
13.4.3. Tasas municipales.....	346

13.4.4. Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI).....	347
13.4.5. Plusvalía	347
13.5. Tributos autonómicos.....	347
13.5.1. Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP)	349
13.5.2. Actos Jurídicos Documentados (AJD)	349
13.6. Impuestos estatales	350
13.6.1. Impuesto de Sociedades (IS)	350
13.6.2. Impuesto de la Renta de Personas Físicas (IRPP)	352
13.6.3. Impuesto del Valor Añadido (IVA)	354
13.7. Bibliografía y referencias.....	360
Capítulo 14. Marketing inmobiliario e investigación comercial	361
14.1. Introducción	363
14.2. Conceptos básicos del marketing.....	364
14.2.1. Necesidades, deseos y demandas	364
14.2.2. Valor del cliente.....	365
14.2.3. Satisfacción.....	366
14.2.4. Intercambio y transacciones	367
14.3. Investigación de mercados.....	367
14.3.1. Objetivos de la investigación de mercado	367
14.3.2. Tipos de investigación de mercados.....	368
14.3.3. Contenido de la investigación de mercado	369
14.4. La Planificación estratégica.....	374
14.4.1. Mercado meta y segmentación	375
14.4.2. Posicionamiento.....	376
14.4.3. El desarrollo del marketing mix.....	377
14.5. El Plan de marketing	379

14.6. Bibliografía y referencias	379
Capítulo 15. Introducción a la viabilidad económica de proyectos ..	381
15.1. Introducción	383
15.2. El estudio de viabilidad económica y financiera	384
15.2.1. Fases del estudio de viabilidad	385
15.2.2. La definición inicial del proyecto	386
15.2.3. La planificación temporal: el programa de trabajos	387
15.2.4. La planificación económica	388
15.2.5. La planificación financiera	390
15.2.6. El análisis de rentabilidad	390
15.2.7. La evaluación de riesgos en el análisis de la rentabilidad.	390
15.3. La estimación de ingresos en la promoción inmobiliaria	391
15.4. La estimación de los costes de la promoción inmobiliaria	391
15.4.1. Los costes de adquisición de suelo	393
15.4.2. Los costes de la construcción	394
15.4.3. Costes complementarios de la construcción	395
15.4.4. Costes de proyectos y dirección de obra	396
15.4.5. Costes de licencia de obra	397
15.4.6. Gastos de escrituras públicas	397
15.4.7. Gastos generales y varios	399
15.4.8. Costes de comercialización	399
15.5. El resultado de la promoción	400
15.6. Bibliografía y referencias	401

Capítulo 01



Aspectos básicos de la economía. La escasez y la asignación de recursos

Contenido del capítulo

- 1.1. ¿Qué es la economía?
- 1.2. Recursos, factores y productos
- 1.3. La escasez, la necesidad de elegir y el coste de oportunidad
- 1.4. Los sistemas económicos
- 1.5. Eficiencia, equidad y entorno medioambiental
- 1.6. Bibliografía y referencias

1.1. ¿Qué es la economía?

Podemos definir la economía como la ciencia que estudia la manera en que se administran unos recursos escasos, con el objeto de producir diversos bienes y servicios y distribuirlos para su consumo entre los miembros de la sociedad.

Entendemos por bien todo aquello que satisface, directa o indirectamente, los deseos o necesidades de los seres humanos. Al referirnos a los bienes podemos diferenciarlos en dos tipos: los bienes libres y los bienes económicos. Los bienes libres son aquellos que existen de forma ilimitada o muy abundante, en mayor cuantía que las necesidades existentes, y no son propiedad de nadie. El aire es un ejemplo típico de este tipo de bienes. Por el contrario, los bienes económicos son bienes escasos, que existen en menos cantidad que las necesidades a cubrir. La economía se ocupa de cómo se asignan los recursos y cómo se cubren las necesidades que son satisfechas por este último tipo de bienes.

Veamos algunas de las definiciones realizadas por relevantes estudiosos de la ciencia económica:

En 1776 Adam Smith define así la Economía política en su *Riqueza de las Naciones*¹: «La Economía política, considerada como una rama de la ciencia del estadista o del legislador, se propone dos objetivos diferentes: el primero, proporcionar a la gente ingresos abundantes o medios de subsistencia, o mejor dicho, capacitarles para que se provean por sí mismos de tales ingresos o medios de subsistencia; y el segundo, proveer al Estado o a la comunidad de ingresos suficientes para los servicios públicos. Se propone enriquecer tanto al pueblo como al soberano».

J. Stuart Mill en sus *Ensayos sobre algunas cuestiones no resueltas de Economía Política* (1844) establece que la economía es «la ciencia que describe las leyes de aquellos fenómenos de la sociedad que se originan en las operaciones continuadas de la humanidad para la producción y la distribución de la riqueza en la medida en la que esos fenómenos no quedan modificados por la persecución de otro objeto». Esta fue la definición más reconocida de la ciencia económica hasta la aparición del trabajo de Lionel Robbins, quién en su *Ensayo sobre la Naturaleza y significado de la Ciencia Económica*² publicado en 1932 proporcionó una defini-

¹ *An Inquiry into the Nature of the Wealth of Nations* (Ensayo sobre la Riqueza de las Naciones) fue publicada en Londres en 1776. Obra muy difundida en su tiempo y considerada como el primer gran trabajo de economía política, es una síntesis original de gran número de elementos preexistentes en el pensamiento económico. En ella aplicaron, por vez primera, los principios de investigación científica en el campo de la economía. La cita ha sido tomada de González J.M. (1997): *Sobre la definición de economía y otras cuestiones afines*, en Febrero, R. (Ed.): *Qué es la economía*, Ed Pirámide, Madrid, p.30.

² Lionel Robbins (1932, 1935) *Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, MacMillan & Co. Limited, London. Cita extraída de *Diccionario Akal de Economía Moderna*, David V.Pearce (Editor) (1999).

ción sintética y con gran aceptación: «la economía comprende la conducta humana entre fines y medios escasos con usos alternativos».

En el análisis económico distinguimos entre dos vertientes, la economía positiva y la economía normativa. Según Krugman (2007): la economía positiva intenta contestar a las preguntas sobre la forma en que funciona el mundo y tiene respuestas correctas e incorrectas, por el contrario, la economía normativa se centra en analizar cómo debería funcionar el mundo en base a una visión de ese mundo.

La economía positiva trata de ofrecer explicaciones objetivas y científicas sobre el funcionamiento de la economía. En términos generales, podemos afirmar que la economía es una ciencia social que utiliza métodos similares a otras ciencias como la biología, la física o la química. Al igual que éstas, la economía utiliza modelos o teorías. Los modelos económicos son representaciones simplificadas del mundo real que utilizamos para comprender, explicar y predecir fenómenos económicos. Estos modelos pueden tomar formas diversas como argumentaciones verbales, tablas numéricas o gráficos y, a nivel más avanzado, ecuaciones matemáticas.

A nivel básico, se considera que en el estudio de la economía existen dos grandes ramas, la microeconomía y la macroeconomía:

- La *microeconomía* estudia los comportamientos básicos de los agentes económicos individuales, tales como los consumidores, las empresas, las industrias y sus interrelaciones. La microeconomía se ocupa de determinar cómo surgen y cambian los precios y cómo las empresas y los compradores responden a dicho cambio; por ejemplo, si tratamos de analizar el efecto sobre el mercado inmobiliario de un aumento en el precio del suelo, estamos haciendo un planteamiento típicamente microeconómico. Así pues, la microeconomía estudia el comportamiento económico de agentes como promotores, contratistas, proveedores o consumidores.
- La *macroeconomía* analiza comportamientos agregados o globales y se ocupa de temas como el empleo, la inflación y el crecimiento. Su propósito es obtener una visión simplificada de la economía de un país o región que nos permita conocer y actuar sobre su nivel de actividad económica. Por ejemplo, si estamos tratando de determinar cómo afectará la subida de los precios al consumo (IPC) al gasto de las familias (como agregado) estamos realizando un análisis de corte macroeconómico.

En algunos casos también se hace referencia a la mesoeconomía, que se encargaría de comprender o estudiar un sector o industria específico, en nuestro caso es de interés el sector inmobiliario y de la construcción. Así, en un análisis mesoeconómico debemos tener en cuenta tres perspectivas:

1. Una visión amplia, macro, de la economía.
2. Un estudio específico del sector y de la industria.
3. Un microanálisis de los mercados individuales en los que las empresas compiten o actúan.

1.2. Recursos, factores y productos

El problema económico, y en consecuencia la economía, se produce debido a unas necesidades humanas, en la práctica, ilimitadas frente a unos recursos limitados. Es decir, la escasez surge de la disparidad entre los deseos humanos y los medios disponibles para satisfacerlos. Puesto que las necesidades humanas son superiores a los recursos disponibles, es necesario elegir qué necesidades se van a satisfacer y cuales no. Así pues, la necesidad de elegir es consecuencia directa de la escasez o de la limitación de los recursos.

Los recursos económicos son los medios materiales o inmateriales que permiten satisfacer ciertas necesidades dentro del proceso productivo.

Los recursos o factores suelen clasificarse en tres grupos: tierra, trabajo y capital, además, en algunos casos, el factor empresarial o de organización se identifica como una cuarta categoría:

1. La tierra, también denominada recursos naturales, se refiere a todo aquello que proporciona la Naturaleza y que es susceptible de aplicarse a un proceso de producción, por ejemplo, el suelo que se utiliza para edificar viviendas, establecer polígonos industriales, puertos, etc., o también aquella tierra que contiene recursos energéticos como el petróleo o el suelo agrícola. En todos estos casos el uso de la tierra permite la creación de otros bienes.
2. El trabajo, formado por las capacidades manuales e intelectuales que las personas dedican a las actividades productivas, constituye el factor productivo esencial en cualquier sociedad avanzada. En economía, al referirnos al factor trabajo también es frecuente hacerlo como capital humano.
3. El capital es un concepto que en economía se refiere a todos aquellos bienes que sirven para producir otros bienes. Dentro de esta categoría se incluyen las máquinas, herramientas, infraestructura viaria, equipos informáticos e inmuebles.

En la economía del conocimiento y el desarrollo empresarial producido desde finales del siglo XX, se considera que la tecnología y su conjunción con la ciencia (lo que se ha denominado I+D -investigación y desarrollo- o incluso I+D+i

-investigación, desarrollo e innovación-) es un cuarto factor de producción que caracteriza cada vez más la producción en los países desarrollados.

Las empresas con cada nuevo proyecto deben realizar multitud de elecciones sobre los materiales, el tipo de maquinaria o procesos a utilizar. En muchos casos, en la industria de la construcción se le suele dar mucha importancia a los costes relativos de los materiales y otros componentes utilizados. Por el contrario, como afirma Myers (2004) no parece que la gestión o coordinación de los distintos factores de producción reciba la atención que merece. Frecuentemente, esta tarea la realiza el propietario de la empresa encargada bien de la promoción o bien de la construcción.

Cuando los recursos los aplicamos en la producción de diversos bienes o servicios que deseamos, solemos llamarlos factores de producción o inputs. Los factores de producción se combinan con el objetivo de obtener productos, también denominados outputs. Por ejemplo, en la promoción de un edificio el suelo, el proyectista, los materiales de construcción, la maquinaria y los diversos trabajadores que participan en un proyecto de construcción son los inputs de dicho proceso, el bien inmueble es el output.

1.3. La escasez, la necesidad de elegir y el coste de oportunidad

Desde una visión económica, la escasez implica que las personas debemos realizar elecciones cuidadosas sobre qué se produce, cómo se produce y para quién se produce, es decir, nos obliga a tomar decisiones económicas. Por ejemplo, en las decisiones que deben tomar las empresas que actúan en el mercado inmobiliario, invirtiendo y desarrollando proyectos, la escasez implica que hay que tomar elecciones en cuestiones relativas a inversiones realizar: qué suelos adquirir para realizar nuevas promociones o qué inmuebles comprar o vender, es decir, qué patrimonio gestionar.

De una manera muy simple, podemos afirmar que la economía es “la ciencia de la elección”. Cuando decidimos utilizar los recursos escasos de una determinada forma renunciamos a utilizarlos de otra. Con otras palabras, en un mundo de escasez elegir una cosa inevitablemente conlleva renunciar a otra. Eso a lo que renunciamos cuando tomamos una decisión es lo que se conoce como coste de oportunidad.

El coste de oportunidad es el valor de la alternativa que debemos descartar cuando elegimos realizar una actividad en particular. Tener en cuenta el coste de oportunidad nos hace tomar conciencia de que cualquier decisión económica que se tome implica una disyuntiva, un *trade-off*, entre la utilización de determinados recursos dentro de un conjunto de alternativas. Desde el punto de vista económico el coste de oportunidad es el coste real de tomar una determinada decisión. Pien-

sa, por ejemplo, cuál es el coste de oportunidad de estudiar economía. Supongamos que dispones de un tiempo limitado para preparar varias materias de tus estudios. El coste real que tiene una hora dedicada al estudio de una de las materias es el tiempo que dejas de dedicar al estudio de la otra, o en otros términos, por cada hora dedicada al estudio de una materia aumenta la probabilidad de sacar buenas calificaciones en dicha materia y se reduce la probabilidad de obtener una buena calificación en otras.

En resumen, cuando entre varias alternativas hemos de tener que tomar una decisión, el coste de oportunidad refleja el valor de aquello a lo que hemos de renunciar para obtener alguna cosa a cambio. Y no sólo a aquello a lo que tenemos que renunciar, sino a la mejor alternativa descartada de todas las posibles. Por ejemplo, el coste de oportunidad de estudiar una carrera universitaria sería el ingreso que dejamos de percibir por dedicar el tiempo a estudiar en lugar de dedicarlo a una actividad remunerada (a la mejor posible). Como nuestras necesidades y deseos suelen ser superiores a nuestros recursos, cualquier actividad que realizamos supone un coste de oportunidad.

1.3.1. Escasez, elección y coste de oportunidad. La curva o frontera de posibilidades de producción.

La frontera de posibilidades de producción, a partir de ahora FPP, es un instrumento de representación que nos permite comprender mejor cómo se relacionan los conceptos de escasez, elección y coste de oportunidad.

La FPP representa, para una determinada cantidad de recursos y un estado de la tecnología, las posibles combinaciones a la hora de producir dos bienes. Con otras palabras, la FPP refleja las opciones que se le ofrecen a la sociedad y la necesidad de elegir entre ellas.

A partir de la figura 1.1. puede comprobarse como, dada una cantidad de recursos con los que cuenta una economía, existen unas posibles combinaciones máximas para la producción de ambos bienes. La FPP representa esas posibles combinaciones de producción de bienes considerando que se utilizan plenamente los recursos. La figura muestra un hipotético *trade-off* entre la producción de escuelas y hospitales. Si no se producen hospitales todos los recursos se utilizarán para la producción de escuelas y, en el caso opuesto, si todos los recursos se utilizan en la producción de hospitales la producción de escuelas será nula (puntos A y B de la figura 1.1, respectivamente). Los puntos C, D, E y F representan otras posibles alternativas en la producción. Si consideramos no solo estas cinco posibilidades sino todas las posibles combinaciones de bienes que se pueden producir, dados unos recursos, obtenemos la frontera de posibilidades de producción. Así pues, la FPP es una representación gráfica para ver la relación entre los conceptos de escasez, elección y coste de oportunidad. Es una herramienta muy útil para

comprender las implicaciones de la escasez y del problema económico en sentido amplio.

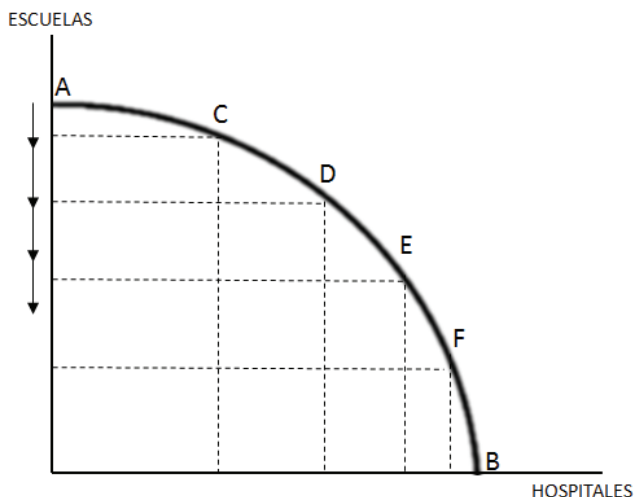
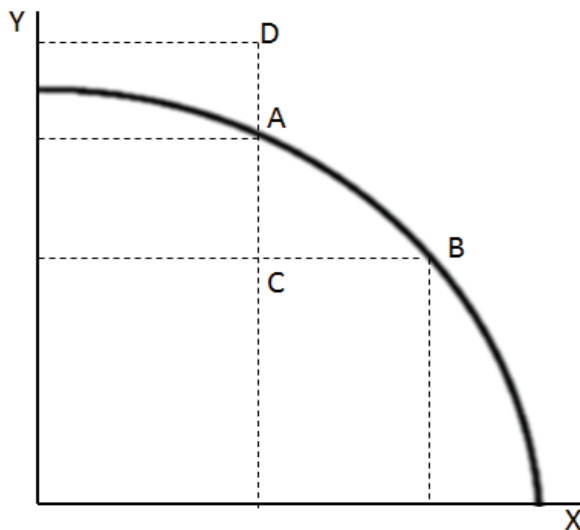


Figura 1.1. La frontera de posibilidades de producción

La figura 1.1. muestra las posibilidades de elección de una economía que parte con unos recursos dados y donde los dos bienes que se van a producir son escuelas y hospitales. A medida que nos movemos a lo largo de la curva de forma descendente aumenta la cantidad producida de hospitales pero se reduce la de escuelas. A partir de esta representación podemos observar que el coste de oportunidad de producir una unidad de cada uno de los bienes es la cantidad a la que se tiene que renunciar del otro bien. Por ejemplo, el coste de oportunidad de producir un hospital más es la cantidad que tenemos que renunciar de escuelas. Así pues, la FPP ilustra dos aspectos esenciales: que los recursos son escasos y que existe coste de oportunidad.

La Frontera de Posibilidades de Producción nos informa sobre cuál es la producción potencial y por lo tanto la riqueza potencial de una economía. Si una economía se situase en un punto sobre la frontera, por ejemplo, el punto A, significaría que utiliza todos sus recursos eficientemente, o con otras palabras, con pleno empleo. En este caso, un cambio que considerase aumentar la producción de uno de los bienes, por ejemplo, los hospitales, conllevaría necesariamente desplazar recursos destinados antes a la producción de escuelas, por lo que se reduciría la producción de éstas. Cuando nos encontramos sobre la frontera, siempre existe un coste de oportunidad. No ocurre lo mismo si nos encontramos en el interior de la frontera, en esta situación, en la que no se utilizan todos los recursos, existe des-

empleo y es posible incrementar la producción de algún bien sin renunciar a la producción de otro mediante la puesta en marcha de recursos infrautilizados. Hemos de tener en cuenta que la FPP, como su propio nombre indica, representa la producción potencial y no la efectiva. Muestra el umbral al que puede llegar una economía cuando opera a pleno empleo.



- En los puntos situados en el interior de la frontera (punto C) hay desempleo de recursos.

- Las combinaciones de bienes que se encuentran fuera de la frontera son inalcanzables (punto D)

- Las combinaciones sobre la FPP (puntos A y B) suponen eficiencia económica.

Figura 1.2. Puntos situados dentro, fuera y sobre la frontera de posibilidades de producción

Aunque, anteriormente, hemos expuesto el problema de la escasez a nivel global, para el conjunto de la economía, las ideas anteriores también pueden ser aplicadas a situaciones más limitadas como es el caso de las empresas que deben decidir donde destinar sus inversiones. Por ejemplo, una empresa que ejerza su actividad en el sector inmobiliario debe destinar recursos a la adquisición de suelo o a realizar otro tipo de inversiones inmobiliarias. Si se trata de una empresa promotora y necesita adquirir suelo para construir sobre él inmuebles, debe tomar decisiones que implican una elección. Como los recursos con que cuenta la empresa son limitados, la empresa deberá decidir qué suelo desea adquirir entre diversas alternativas que se le presenten. La adquisición de un determinado suelo implicará la renuncia a las posibles ganancias que pudiesen generar otros suelos u otras inversiones que hayan sido descartadas.

Hasta ahora, en este punto, hemos considerado que los recursos son fijos. Si partimos de una perspectiva temporal más amplia podemos considerar la posibi-

lidad de que los recursos se incrementen, bien porque lo haga la población activa del país, como ha ocurrido en España en los pasados años debido a la inmigración, o bien porque lo hayan hecho otros recursos como, por ejemplo, la tecnología incorporada en los procesos de producción. En todo caso, un aumento de los recursos aumenta las posibilidades de producción de una economía. Cuando aumentan los recursos o la tecnología la frontera se desplaza hacia fuera, ahora podríamos producir unos bienes que antes no podíamos y también alcanzar un mayor nivel de riqueza, ver figura 1.3.

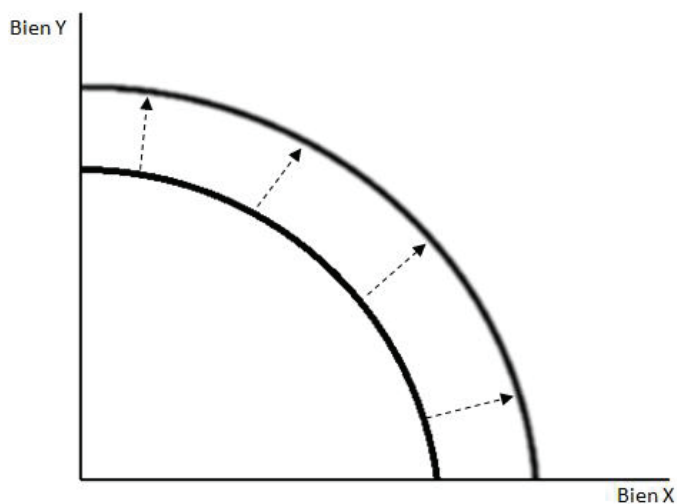


Figura 1.3. Desplazamientos de la FPP

Como las posibilidades de producción para una economía dependen de la cantidad de recursos, la naturaleza de los recursos humanos (entendiendo ésta como la capacidad de los trabajadores de generar bienes y servicios que tienen un valor en el mercado) será una cuestión determinante del nivel de riqueza que pueda alcanzar una economía. La cantidad de recursos humanos dependerá básicamente de dos aspectos: la cantidad de población activa, es decir, del número de personas que desean trabajar y de la productividad de los trabajadores. El primero de los aspectos, el número de personas activas que forman la fuerza de trabajo, depende del tamaño de la población y de su estructura por edades. La otra cuestión, la productividad de los trabajadores, viene determinada por la cualificación de estos, que, a su vez, depende del nivel de extensión de la educación, de la formación de la fuerza de trabajo y de la investigación y desarrollo en cuanto suponga un avance en los procesos de producción.

1.3.2. Los problemas básicos de la economía

El hecho de que los recursos estén disponibles en cantidades limitadas y que las necesidades sean prácticamente ilimitadas lleva necesariamente a un problema de elección. O con otras palabras, las decisiones relativas a la asignación de los recursos son necesarias porque vivimos en un mundo de escasez. La necesidad de elegir plantea tres problemas fundamentales que aparecen en todas las economías:

- *¿Qué bienes se van a producir y en qué cantidad?*
- *¿Cómo se producirán los bienes y servicios? ¿Con qué recursos y técnicas van a producirse?*
- *¿Para quién producir?, es decir, ¿cómo se va a distribuir el total de la producción nacional entre los diferentes individuos y familias?*

1.4. Los sistemas económicos

Las respuestas que demos a las preguntas del QUÉ, el CÓMO y el PARA QUIÉN dependen de cómo sea el sistema de asignación de recursos y definen en gran parte la economía. Un sistema económico se define como el conjunto de relaciones básicas, técnicas e instituciones que caracterizan la organización económica de una sociedad y condicionan el sentido general de sus decisiones fundamentales. Se exponen tres sistemas económicos:

- **Economía de libre mercado.** En este sistema las decisiones orientadas a resolver los problemas fundamentales se toman de forma descentralizada a través de la puesta en contacto de oferentes y demandantes.
- **Economía autoritaria o centralizada.** En ella el gobierno, o la autoridad central, toma todas las decisiones relacionadas con la producción y distribución. En una economía de este tipo, como la que existió en la Unión Soviética durante parte del siglo XX, el Estado es dueño de la mayor parte de los medios de producción.
- **Economía mixta.** En este sistema muchas de las decisiones se toman a partir de la interacción de la oferta y la demanda, sin embargo, el Estado desempeña un importante papel en la regulación del sistema de mercado, establece la legislación y las normas que regulan la vida económica, y produce los bienes públicos. Las economías capitalistas modernas se definen como economías mixtas.

1.4.1. La economía de libre mercado

Una característica fundamental del sistema de libre mercado es la libertad de empresa, en este caso los individuos pueden obtener y gestionar recursos para vender el producto resultante. En este sistema, ni el gobierno ni otros productores pueden poner obstáculos o restricciones a la creación de empresas cuyo objetivo es generar beneficios a través de la compra de inputs para su transformación y posterior venta en el mercado.

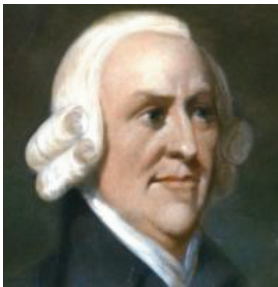
Otra característica del libre mercado es que todos los miembros de la economía son libres de elegir lo que hacer. Los trabajadores pueden conseguir puestos de trabajo en función de sus cualificaciones y los consumidores pueden comprar con sus ingresos ciertos bienes y servicios que ellos consideran que les proporcionan más satisfacción, es decir, que sienten que son para ellos los mejores. El voto último en un mercado libre lo tiene el consumidor quién realiza votos monetarios (el precio, lo que está dispuesto a pagar) y decide qué productos comprar y, por tanto, qué productos son viables para producir por parte de las empresas. Esta idea del consumidor como determinante último de lo que el mercado produce se denomina la soberanía del consumidor, y es la regla que marca el funcionamiento de un sistema de libre mercado.

En el sistema de mercado el precio es utilizado como la señal que actúa como una especie de guía en base a la cual los consumidores y productores realizan sus elecciones. Aunque en el capítulo 2 veremos de forma más extensa como funciona el mecanismo de mercado, parece interesante realizar ahora una pequeña introducción. Si en un mercado la oferta excede a la demanda el precio cambiará hasta que los productores y consumidores entre ellos alcancen un nuevo equilibrio, esto es lo que observamos, por ejemplo, en los periodos de rebaja. En un mercado libre, el precio de los bienes que no han sido vendidos previamente se reduce lo suficiente para que la demanda aumente y sea capaz de vaciar el mercado, es decir, de absorber los productos ofrecidos que habían sobrado. Inversamente, cuando la demanda excede a la oferta, el precio de los bienes en cuestión crece hasta que el mercado se equilibra. En este sentido los precios cumplen la función de ser la señal que conduce o dirige los mercados: el precio proporciona información para los oferentes sobre el posible beneficio que podrán obtener en la producción de un bien y para los demandantes informa sobre cuanto se debe pagar para satisfacer un determinado deseo o necesidad, (Mankiw, 2012). En el mercado libre los precios pueden cambiar libremente de manera que los mercados siempre tenderán al equilibrio (a vaciarse) donde no existirá ni exceso de oferta ni de demanda. Veamos pues como el mercado resuelve los tres problemas básicos:

- En un mercado libre qué bienes y servicios se producirán viene determinado, en última instancia, por los consumidores a partir de su pautas o conductas de gasto, de lo que están dispuestos a pagar por los bienes y del precio que puede alcanzar un producto en el mercado. Las empresas, determinadas por

la búsqueda de beneficio, se verán atraídas hacia las producciones de aquellos bienes que mayor voto monetario tengan o mayor precio se esté dispuesto a pagar.

- El sistema de libre mercado debe decidir cómo producir los bienes y servicios que la sociedad desea adquirir. Si tenemos en cuenta que los recursos pueden ser sustituidos unos por otros en los procesos de producción, las empresas deberán combinar los recursos de la forma más eficiente –al menor coste– para así poder ganar los beneficios más elevados posibles y forzar la salida de sus competidores. Las empresas se verán obligadas a utilizar métodos de producción más eficientes porque en caso contrario no venderán y a la larga deberán abandonar el mercado. La competencia hará que las empresas intenten utilizar aquellos métodos que supongan el menor coste de producción, es decir, asegurará la utilización de métodos eficientes económicamente.
- Para quién producir los bienes y servicios va a depender de cómo se distribuya la renta. En un mercado, la producción y la distribución están muy próximas, aquellos que poseen los factores de producción son los que perciben las rentas, los ingresos de las personas reflejan el valor que el mercado da a los recursos que éstas poseen. Los ingresos que perciben es lo que paga el consumo de los bienes que realizan. De manera que los bienes se producen para aquellos que los pueden pagar con sus ingresos que provienen de los factores de producción que poseen.



Adam Smith (Escocia, 1723-1790). En 1776, publicó *La riqueza de las Naciones*, esencialmente un estudio acerca del proceso de creación y acumulación de la riqueza. Este trabajo le confirió el título de fundador de la economía por ser el primer estudio completo y sistemático del tema. Su obra sistematiza de manera científica las bases del capitalismo moderno, sus argumentos marcarán el pensamiento de los más influyentes economistas del siglo XX. Son muchos sus críticos y seguidores. En sus obras habla de *la mano invisible* de los

mercados para describir el fenómeno de autorregulación que les hace tender a un equilibrio. Según Smith dicha autorregulación hace que no sea necesaria la intervención de los mercados.

1.4.2. La planificación centralizada

En un sistema de planificación centralizada el Estado es el principal poseedor de los medios de producción. Existe una autoridad que planifica de forma cen-

tralizada como se deben asignar los recursos. La planificación ocupa el lugar que tenía el mecanismo de precios en el sistema de libre mercado.

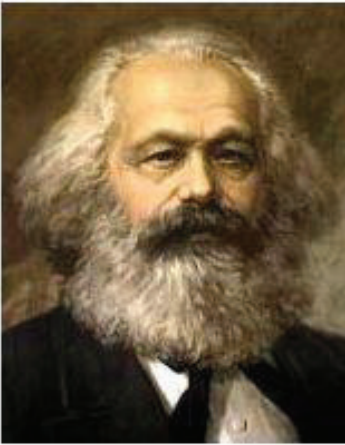
Los sistemas de planificación centralizada se suelen fundamentar en la convicción de que los Estados probablemente dirigirán los recursos de forma más equitativa que las economías de mercado, que parecen favorecer a los ricos frente a los pobres. La planificación centralizada permite que los recursos se dirijan en mayor medida a aquellos que más los necesitan. Como han señalado algunos economistas uno de los pocos resultados positivos, o quizás el único, de estos sistemas es haber conseguido que la inmensa mayoría de la población pueda acceder a bienes básicos o a una vivienda (aunque sea modesta), teniendo en cuenta que en muchas economías capitalistas la falta de vivienda sigue siendo un problema que aún no se ha podido solucionar.

Veamos de forma simplificada como funciona la planificación centralizada. En una primera etapa varios comités de planificación decidirán sobre aspectos como las producciones de cada sector específico o la producción por regiones. Una vez se ha decidido esto, en una segunda etapa o nivel deberán gestionarse las necesidades de mano de obra y de otros factores de producción, así como el pago de salarios y otros costes. Más tarde, el tercer nivel deberá gestionar los recursos o inputs para sacar adelante la producción enfrentándose en muchos casos a escaseces y excedentes.

Hoy en día los mercados dirigidos, entendidos como sistema global, parecen difíciles de imaginar, sin embargo fueron utilizados durante más de 60 años, desde alrededor de 1928, cuando Stalin introdujo el primer plan quinquenal en la antigua Unión Soviética. En ese caso, el comité de planificación central determinó las cantidades de inputs, tanto de materiales como de mano de obra, necesarias para la realización de los proyectos a realizar en las distintas regiones para un periodo de 5 años. El comité tuvo que planificar proyectos en los que fue necesario gestionar contratistas, proveedores de materias de construcción, fábricas, etc. Sin lugar a dudas, los sistemas de planificación presentan serias limitaciones de cara a asignar eficientemente algo tan complejo como una economía. Algo que en los mercados se realiza a partir de la decisión de millones de personas que orientan su conducta y toman sus decisiones basándose en su interés particular. Por otro lado, en la planificación centralizada no hay competencia y no hay riesgos lo que supone un problema para la estimación de costes. En la planificación centralizada los tres problemas básicos se resuelven a través de la planificación. Qué producir se determina a partir de las preferencias colectivas y los deseos de los planificadores centrales quienes determinan en última instancia qué se produce. Para determinar cómo producir los planificadores deberán decidir qué métodos de producción utilizar y para ello conocer cuantos recursos se deben asignar a cada industria. De igual forma, el para quién producir es determinado por los planificadores cuando se determinan los salarios de trabajadores, en este caso las fuerzas del mercado no

son importantes para determinar las retribuciones de los que participan en el proceso de producción.

En nuestros días muchos de los países que contaban con sistemas de planificación centralizada han evolucionado, han hecho una transición hacia sistemas orientados hacia el mercado. Esta transición no ha estado exenta de problemas y además, en diversos casos, siguen existiendo planes controlados centralmente.



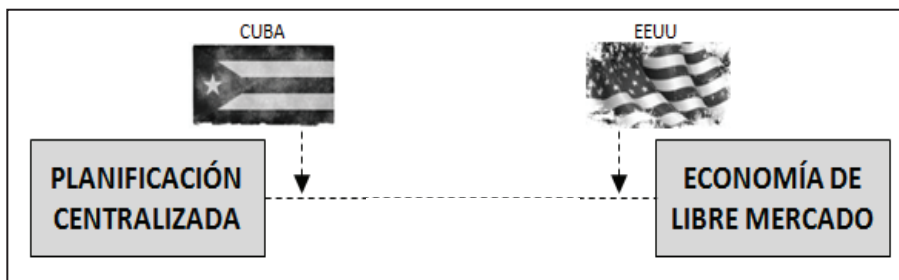
Karl Heinrich Marx (Reino de Prusia, 1818 – Reino Unido, 1883) fue un filósofo, intelectual y militante comunista de origen judío. Es considerado, junto a Friedrich Engels, el padre del socialismo científico y del comunismo moderno.

Sus principales escritos son *El capital* y *El manifiesto comunista*, este último escrito con Engels.

Las teorías de Marx, conocidas como "marxismo", sostienen que todas las sociedades avanzan a través de lo que denomina la lucha de clases. Fue muy crítico con el capitalismo de su época, al que llamó la "dictadura de la burguesía", afirmando que ésta era llevada a cabo por las clases acaudaladas dueñas de los medios de producción, orientadas a alcanzar su propio beneficio. Sostuvo que la sociedad, bajo el socialismo, sería regida por la clase obrera en lo que llamó "la dictadura del proletariado". El pensamiento de Marx inspira los principios de las economías socialistas que, más tarde, desarrollarán la planificación centralizada.

1.4.3. La economía mixta

Los dos anteriores sistemas económicos: el libre mercado y la planificación centralizada no existen en estado puro. En la práctica, la mayor parte de los sistemas económicos son mucho más complejos, no son ni mercado libres puros ni pura planificación. La gran mayoría de países son economías mixtas. En éstas, los productores y consumidores no interactúan siempre libremente en el mercado, tampoco encontramos situaciones en que muchas decisiones se toman exclusivamente a partir de la planificación del gobierno. Se trata de sistemas en los que las decisiones tomadas son el resultado de una mezcla de toma de decisiones individual y organización centralizada. Las decisiones privadas, tomadas de forma descentralizada en los mercados, se producen junto al control centralizado ejercido a través de los planes económicos y la legislación.



Fuente: Myers, D. (2004) y elaboración propia

Figura 1.4. Un espectro de los sistemas económicos

Durante las dos últimas décadas se han producido movimientos a lo largo del espectro que muestra la figura 1.4. En general, las transiciones económicas como la de China o la antigua Unión Soviética se han caracterizado por un alejamiento lento de la planificación centralizada pura y un acercamiento hacia el mercado. La transición llevada a cabo por las antiguas economías planificadas comenzó con la caída del Muro de Berlín en noviembre de 1989. Los países que iniciaron la transición han visto reducida la presencia del Estado en la economía y han virado hacia sistemas de libre mercado, intentando aplicar las reformas necesarias para conseguir que los mercados trabajen y alcanzar, a partir de ellos, el aumento en la eficiencia y los estándares de vida de la población. Pero, ante estos cambios, no debemos interpretar que estos países van a copiar los sistemas o formas que operan en otros países capitalistas. En el caso de China se rechaza la posibilidad de reestructurar todo el sistema si ello supone destruir los principios sociales bajo los cuales se creó el sistema.

Otras economías europeas han realizado un desplazamiento hacia el libre mercado, se han producido privatizaciones y desregulaciones que, en muchos casos, han tenido costes significativos sobre el empleo de diversos sectores.



John Maynard Keynes (Reino Unido, 1883 – 1946) fue uno de los economistas más importantes del siglo XX. Considerado como el principal artífice de la macroeconomía moderna, Keynes defendía que el sistema capitalista no tiende al pleno empleo ni al equilibrio de los factores productivos por sí mismo y que, por tanto, era necesaria la intervención pública en materia de gasto público para cubrir estas deficiencias.

Este sistema, denominado economía mixta, es el que presentan la mayoría de los países hoy en día. Las economías mixtas se presentan como una mezcla entre Estado y Mercado cuya proporción varía en función de la coyuntura internacional.

1.5. Eficiencia, equidad y entorno medioambiental

Hoy somos conscientes de que realmente hay muchos problemas medio ambientales y de desigualdad social generados o sembrados por el mecanismo de mercado. Sabemos que en las economías de mercado el problema del “qué” producir se soluciona a partir de los “votos” monetarios de los consumidores, aquellos que tienen mayores niveles de riqueza son los que tienen la mayor parte de los “votos” sobre el qué se debe producir, mientras que no ocurre lo mismo con aquellos que tienen unos ingresos muy bajos. A partir de la señal de los precios los oferentes destinarán sus recursos a aquellas producciones que tienen mayor demanda o voto monetario; además, a través de los precios de los factores los oferentes decidirán el “cómo producir” utilizando el método productivo de menor coste. Hasta la década de los 90 del siglo XX se consideraba que los dos grandes objetivos que debe perseguir la economía son alcanzar la eficiencia económica con cierta equidad. El desarrollo de una economía se focalizaba en estas dos cuestiones. Sin embargo, un aumento en el ritmo de deterioro medioambiental y la contaminación derivada de nuestra forma de producir y consumir dio lugar, poco a poco, a la toma de concienciación de la necesidad de proteger los recursos naturales y, más tarde, también culturales. Se avanzó en la concienciación de la necesidad de alcanzar un desarrollo económico y social que se mantenga a lo largo del tiempo, es decir, que sea sostenible. Veamos cuales son los objetivos que persigue la economía.

La eficiencia

La eficiencia se relaciona principalmente con la forma de resolver las cuestiones de qué producir y cómo. Cuando hablamos de eficiencia podemos referirnos a dos tipos: la eficiencia productiva y la eficiencia en la asignación.

La eficiencia productiva se alcanza cuando se utilizan técnicas de producción que no desaprovechan inputs, por ejemplo, si una determinada edificación la podemos realizar con 20 unidades de factor trabajo y 10 de capital pero también con 15 de trabajo y 10 de capital, la primera de las alternativas es ineficiente puesto que desaprovecha recursos. Ser eficiente en la producción significa producir con el menor coste posible dada la tecnología existente.

La eficiencia en la asignación hace referencia a la maximización del valor total de los recursos disponibles. Implica que los recursos deben moverse hacia aquellas actividades o producciones que proporcionen mayor valor para los consumidores, pues estarán dispuestos a pagar más por aquellos bienes que les reportan mayor satisfacción. Los empresarios buscan su propio interés, que es alcanzar el máximo beneficio posible y de forma consciente o inconsciente guían los recursos hacia la producción que más valor tiene para los consumidores. Así cuando hablamos de alcanzar la eficiencia en la asignación debería considerarse la satisfacción a alcanzar por todos los grupos de la sociedad.

La equidad

Cuando hablamos de equidad es importante resaltar que puede ser de dos tipos: horizontal y vertical³. La equidad horizontal implica la búsqueda de un tratamiento igual para todas las personas, así, una política de carácter horizontal sería aquella que trata de promover la igualdad de oportunidades entre las personas con idénticos niveles de cualificación y experiencia. Por otro lado la equidad vertical trata de reducir la brecha entre “los que tienen” y “los que no tienen”, por ejemplo, puede incluir políticas que apoyen a personas con determinadas categorías específicas como jóvenes, jubilados, familias de bajos ingresos, etc. Para mejorar la equidad, la Administración Pública recauda impuestos que son más pesados para los ricos con el objetivo de proporcionar servicios para los más pobres y reducir la desigualdad.

Es necesario advertir que, a menudo, se producen conflictos entre la eficiencia y la equidad. Fomentar la eficiencia pasa por alentar conductas orientadas al libre mercado, mientras que alcanzar la equidad requiere más intervenciones gubernamentales. Esta disyuntiva entre eficiencia y equidad explica por qué actualmente todos los países son economías mixtas.

El medio ambiente

Junto a la disyuntiva eficiencia y equidad se une el medio ambiente. Desde la *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo* realizada en 1992 en Rio de Janeiro, se han ido planteando cuales son las líneas para

³ Edwards, B. (2005).

alcanzar un desarrollo sostenible. La Comisión Brundland (1987) define el desarrollo sostenible como aquel que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer sus propias necesidades. La definición de la Comisión Brundland y el informe asociado determinan que el alcance del desarrollo sostenible tiene tres dimensiones: la sostenibilidad medioambiental, económica y social.

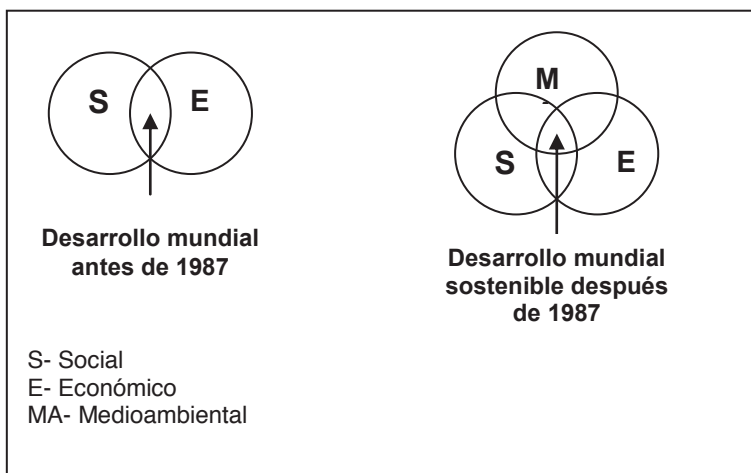
Conferencias internacionales sobre Medio Ambiente	Año
Conferencia de Estocolmo sobre el Medio Ambiente Humano	1972
Convención de Ginebra sobre la contaminación atmosférica	1979
Estrategia Mundial para la Conservación	1980
Protocolo de Helsinki sobre la calidad del aire	1983
Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y Desarrollo	1983
Protocolo de Montreal sobre la Capa de Ozono	1987
Nuestro futuro común (Comisión Brundtland)	1987
Libro Verde sobre el medio ambiente urbano	1990
Cumbre de la Tierra (Río de Janeiro)	1992
Conferencia Hábitat	1996
Conferencia de Kyoto sobre el Calentamiento Global	1997
Conferencia de La Haya sobre el Cambio climático	2000
Conferencia de Johannesburgo sobre el Cambio climático	2002
Cumbre de Nairobi (desarrollo sostenible)	2006
Cumbre de Bali (cambio climático)	2007
Cumbre de Copenhague (cambio climático)	2009
Cumbre de Rio+20	2012
Cumbre de París	2015

Fuente: elaboración propia

Tabla 1.1. Agenda de la sostenibilidad

Las ideas o argumentos que acompañan al desarrollo sostenible pasan por tres cuestiones claves: la eficiencia, la equidad y el medioambiente. La base de una agenda para el desarrollo sostenible debe incluir de forma conjunta tres aspectos: por un lado, el desarrollo económico y la generación de riqueza; por otro, la comunidad en un sentido amplio y, en tercer lugar, el entorno medioambiental. Una solución sostenible necesariamente deberá satisfacer estos tres intereses de forma simultánea.

Los problemas que el sistema de mercado genera sobre el medio ambiente se enmarcan en lo que se conoce como *fallos del mercado* que serán abordados en el capítulo 4.



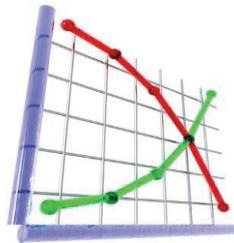
Fuente: Edwards, B. (2005)

Figura 1.5. El desarrollo sostenible

1.6. Bibliografía y referencias

- Edwards, B. (2005). *Guía básica de la sostenibilidad*. Barcelona: Gustavo Gili.
- González, M. J. (1997). Sobre la definición de economía y otras cuestiones afines. En R. Febrero (Ed.), *¿Qué es la economía?* España: Ediciones Pirámide.
- Krugman, P. (2007). *Introducción a la Economía. Macroeconomía*. Barcelona, Barcelona, España: Reverté S.A.
- Mankiw, G. N. (2012). *Principios de Economía*. Ediciones Paraninfo.
- Mochón, F. (2010). *Principios de Economía*. McGraw-Hill Interamericana de España S.L.
- Myers, D. (2004). *Construction Economics (a new approach)*. Londres: Spon Press.
- Pearce, D. V. (1999). *Diccionario Akal de Economía Moderna*. Madrid, España: AKAL.
- Schiller, R. B. (2008). *Principios de Economía*. McGraw-Hill Interamericana de España S.L.
- Smith, A. (2001). *Una investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. España: Alianza Editorial.

Capítulo 2



El mercado. Análisis de la oferta y la demanda

Contenido del capítulo

- 2.1. Introducción
- 2.2. La asignación de productos y factores en una economía de mercado
- 2.3. La demanda
- 2.4. La oferta
- 2.5. El equilibrio de mercado
- 2.6. Cambios en la oferta y la demanda
- 2.7. Combinando la oferta y la demanda
- 2.8. Intervenciones en el mercado
- 2.9. La elasticidad
- 2.10. Bibliografía y referencias

2.1. Introducción

Como vimos en capítulo anterior, la mayoría de las economías modernas tienen una fuerte creencia en el mecanismo de mercado. En la asignación mediante el mercado, el precio es la guía para conducir los recursos hacia aquellos usos que proporcionan más valor. Los consumidores, a partir de su “voto” monetario, informan de lo que están dispuestos a pagar y, por tanto, del valor que dan a los bienes. También las empresas deben fijarse en los precios, pues deben intentar producir los bienes con los menores costes posibles. En este capítulo profundizaremos en cómo surge el precio a partir de las decisiones de los oferentes y de los demandantes. Vamos a analizar cómo funciona el mecanismo de los precios con más detalle.

El concepto de mercado es bastante abstracto, entendemos por mercado aquella organización o sistema por el cual se producen acuerdos de intercambio de diversos bienes o servicios entre compradores y vendedores. Pueden observarse mercados de muchos tipos, de bienes de consumo, de factores de producción como el mercado de trabajo, de diversos materiales de construcción, de suelo, viviendas, oficinas, naves industriales, locales comerciales, etc. El rasgo que define cualquier mercado es el intercambio de información sobre cuestiones como el precio o la calidad de los diversos bienes o servicios que se intercambian.

El mercado es un mecanismo de comunicación en el que participan miles de agentes. Para comprender mejor su funcionamiento, vamos a describir brevemente en qué basan su comportamiento los principales agentes que operan en el mercado. Estos son: los consumidores (también llamados, economías domésticas o familias), las empresas, los organismos públicos y el resto del mundo (o sector exterior).

Como sabemos, la escasez es un problema fundamental en las decisiones económicas, todos los agentes de la economía parten con unos recursos que son inferiores a sus deseos o necesidades y, a la hora de tomar decisiones, sus conductas van encaminadas a la obtención del máximo bienestar o los máximos beneficios que se pueden alcanzar con los recursos limitados. En términos, más bien teóricos, la economía considera que:

- Los consumidores tratan de maximizar su bienestar –satisfacción– mediante la adquisición de bienes y servicios que pagan con su renta.
- En las empresas, el objetivo pasa por alcanzar el máximo beneficio posible. Más recientemente se han considerado otros supuestos para la

conducta de las empresas, como el alcance de un volumen satisfactorio de beneficios o la subsistencia en el mercado a largo plazo.

- El sector público tiene como objetivo maximizar el bienestar social o de la colectividad.

2.2. La asignación de productos y factores en una economía de mercado

Para analizar cómo funciona el sistema de precios vamos a distinguir dos mercados básicos: los mercados de factores y los mercados de productos (bienes y servicios).

Los mercados de factores son aquellos en los que se intercambian los factores de producción: tierra, trabajo y capital. Las economías domésticas poseedoras de los factores ofrecen estos a las empresas a cambio de la obtención de una retribución o renta; así, por ejemplo, la retribución que reciben aquellos que ofrecen trabajo se denomina salario.

Los mercados de bienes y servicios son aquellos en los que se intercambian bienes y servicios. Las economías domésticas demandan bienes y servicios para su consumo que son ofrecidos por las empresas. Las economías domésticas hacen frente al pago de los bienes y servicios con las rentas obtenidas por haber ofrecido sus factores.

La figura 2.1. conocida como flujo circular de la renta muestra la relación entre los dos mercados y cómo los deseos de productores y consumidores son dirigidos por el mecanismo de precios. Se trata de un modelo simplificado de economía con dos sectores: las familias y las empresas. En los mercados de factores, los hogares ofrecen sus recursos a las empresas que los demandan para poder producir. La oferta y la demanda determinan los precios pagados por ellos en cada sector concreto o particular. Las familias reciben diferentes retribuciones por su oferta: salarios por el trabajo que ofrecen, intereses por la remuneración del capital que ellos proporcionan, también rentas de la tierra que poseen y, por último, beneficios por sus habilidades empresariales en función del sector en que operan. En el mercado de productos (bienes y servicios) las empresas ofrecen varios bienes y servicios en función a las demandas realizadas por los consumidores. De nuevo, el precio de mercado será aquél que equilibre los intereses de ambas partes.

Para que las economías de mercado funcionen eficientemente es importante que cada individuo sea libre de poder perseguir su “propio interés”. A continuación

estudiaremos en qué consiste el funcionamiento del mercado a través de la interacción de oferentes y demandantes de bienes y servicios.

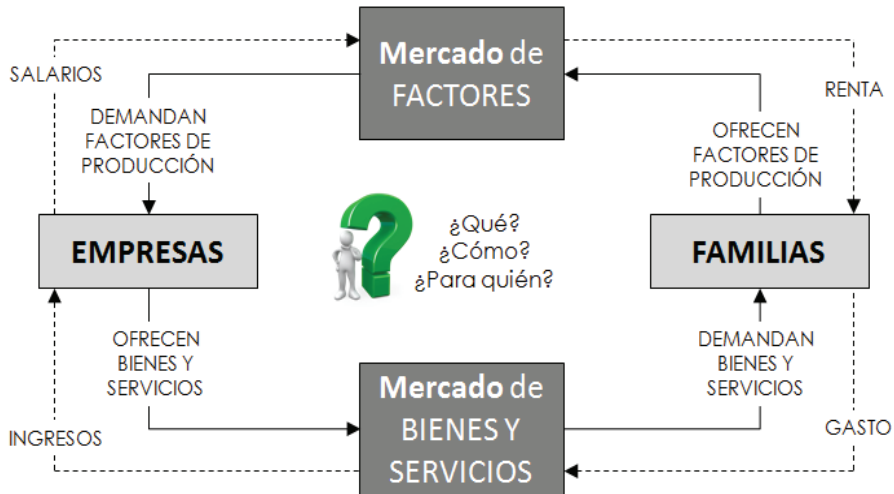


Figura 2.1. El flujo circular de la renta

2.3. La demanda

Cuando en economía hablamos de demanda nos referimos a la demanda efectiva, es decir, a aquellos consumidores que están dispuestos a pagar un precio por adquirir un bien o servicio o, con otras palabras, para satisfacer una necesidad. Por ejemplo, la demanda de viviendas hace referencia a la cantidad de viviendas que se está dispuesto a adquirir en el mercado a un determinado precio. Solo participarán en la demanda aquellos que tengan suficientes medios o recursos, pues los demandantes deben poder hacer frente al pago por la compra de los bienes a los precios de mercado. En el caso de la vivienda existen muchas personas que no pueden acceder a la propiedad y otros que ni siquiera al alquiler.

La demanda de un bien es la cantidad de dicho producto que durante un periodo de tiempo concreto, por ejemplo, una semana, están dispuestos a adquirir un conjunto de agentes en ese mercado¹. El nivel que alcance esa variable

¹ La demanda de mercado se obtiene como la suma horizontal de las curvas de demanda individuales. Supongamos que en el mercado solo existen tres consumidores, A, B y C. Supongamos que para un precio

cantidad, lo denominamos *cantidad demandada* y depende de factores tales como:

- El precio del propio bien.
- El precio de otros bienes relacionados con el que nos ocupa.
- El nivel de renta de los demandantes.
- Los gustos o preferencias hacia el bien.
- La población.

La relación entre los determinantes anteriores y la cantidad demandada recibe el nombre de *función de demanda* que puede expresarse como:

$$Q_i^d = f(p_i, p_1, \dots, p_n, R, G, P_b, \dots)$$

Siendo:

- Q_i^d : la cantidad demandada del bien "i" en el mercado.
- p_i : el precio del bien "i".
- p_1, \dots, p_n : precios de otros bienes relacionados con el bien i.
- R: nivel de renta de las familias.
- G: gustos o preferencias por el bien.
- P_b : población.

La tabla o curva de demanda

La ley de la demanda nos dice que la cantidad demandada de un bien está inversamente relacionada con el precio del bien, cuanto mayor sea el precio de un bien menor será la cantidad demandada y viceversa. La tabla o curva de demanda representa la relación cuantitativa entre el precio y la cantidad demandada de un bien. Nos dice lo que los consumidores estarán dispuestos a adquirir del bien a cada precio.

Las razones por las que existe la relación inversa entre el precio y la cantidad demandada son varias, por un lado si aumenta el precio de un bien algunos consumidores dejarán de consumir de él porque pasarán a consumir otros bienes que lo sustituyen (sabiendo que no todos los bienes tienen la misma posibilidad o tendencia a ser sustituidos por otros); por ejemplo, si aumenta el precio de las manzanas podemos consumir otras frutas como las peras o naranjas. Por otro lado, el incremento en el precio de un bien reduce la capacidad adquisitiva de los consumidores.

igual a 10, el individuo A demanda 100 unidades, el B 150 unidades y el C 200 unidades. La cantidad demanda en el mercado para un precio de 10 será igual a 450 unidades.

La tabla 2.1 nos informa sobre la cantidad de viviendas que se demandan en el mercado para distintos precios. Si relacionamos ambas variables gráficamente obtenemos la curva de demanda de viviendas (ver figura 2.2)

Precio de una vivienda (miles de euros)	Cantidad demandada (miles de unidades)
250	24
275	20
300	16
325	12
350	8

Tabla 2.1. Tabla de demanda

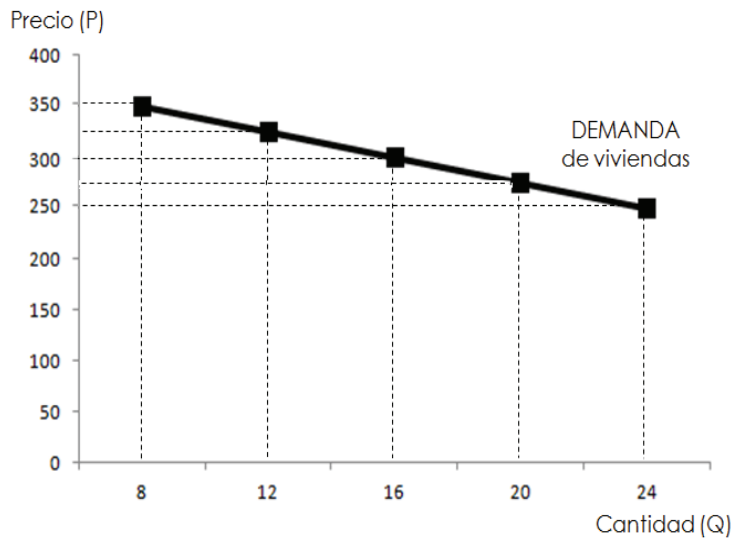


Figura 2.2. Curva de demanda

La demanda no solo depende del precio, pues hay otros factores que también le afectan. Como veremos en este capítulo, la curva de demanda puede desplazarse debido a cambios en las condiciones del mercado. Un desplazamiento de la curva de demanda implica que las condiciones del mercado han cambiado lo suficiente como para que los consumidores modifiquen la cantidad demandada para cualquier nivel de precios. Pensemos que se trata de la

curva de demanda de vivienda, ¿qué hechos pueden causar más o menos demanda de viviendas para cada precio?

2.4. La oferta

La oferta refleja la cantidad de un bien que están dispuestos a poner en el mercado los productores durante un periodo de tiempo determinado. Como sabemos, los recursos son escasos y suponemos que las empresas deberán asignarlos a la producción de aquellos bienes o servicios que maximicen sus beneficios. Al igual que ocurre con la demanda, la oferta que las empresas realizan depende de diversos factores entre los que destacamos:

- el precio del bien en cuestión,
- el precio de los factores de producción,
- los precios de bienes afines (bienes de fácil sustitución en el proceso de producción) y
- la tecnología.

En consecuencia podemos expresar la función de oferta como:

$$Q_i^s = f(p_i, p_f, p_j, \dots, p_n, T, \dots)$$

Siendo:

Q_i^s : cantidad ofrecida del bien i.

p_i : precio del bien i.

p_f : precio de los factores de producción.

p_j, \dots, p_n : precio de otros bienes sustituibles en la producción y

T: tecnología.

La tabla o curva de oferta

La tabla o curva de oferta muestra la relación que existe entre la cantidad que están dispuestas a ofrecer las empresas según sea el precio del bien en el mercado. La curva de oferta es creciente, puesto que cuanto mayor sea el precio de un bien mayor será la cantidad que se ofrecerá de éste. Cuanto más estén dispuestos a pagar los consumidores y mayor sea el precio mayores serán los beneficios para los productores. Se destinarán más recursos a la producción del bien cuando suba de precio y se reducirán cuando éste baje.

Precio de una vivienda (miles de euros)	Cantidad ofertada (miles de unidades)
250	4
275	10
300	16
325	22
350	28

Tabla 2.2. Tabla de oferta

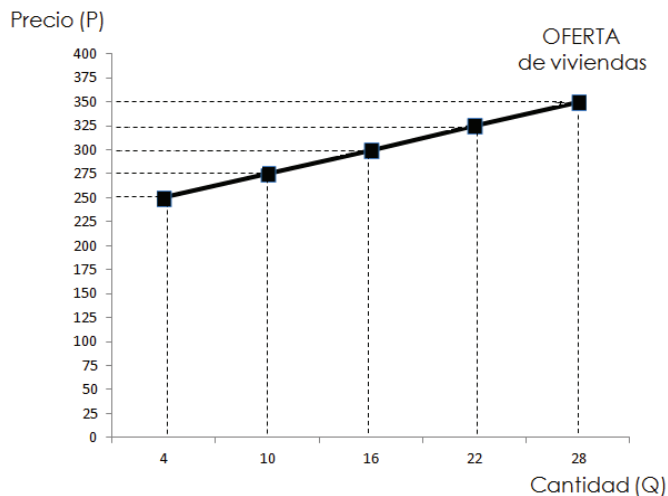


Figura 2.3. Curva de oferta

Como muestra la figura 2.3., a medida que consideramos precios más elevados, moviéndonos a lo largo de la curva de oferta, la cantidad ofrecida por los productores aumenta.

2.5. El equilibrio de mercado

Hasta ahora hemos analizado la demanda y la oferta por separado. Hemos visto que los individuos estarán dispuestos a demandar una determinada cantidad para cada valor del precio y también que los productores estarán dispuestos a ofrecer una cantidad determinada en función de éste. A partir de ahora, avanzando más en la posible explicación del mecanismo de la mano invisible, estudiamos cómo la oferta y la demanda interactúan guiadas por el precio.

Inevitablemente, existe un punto en el cual las dos curvas deben cruzarse, este punto representa el equilibrio de mercado. Al precio de equilibrio, la cantidad ofrecida y demandada son iguales, el mercado se vacía, no hay ni exceso de demanda ni exceso de oferta. Podemos definir el equilibrio como aquella situación en la cual los planes de compradores y vendedores son exactamente los mismos.

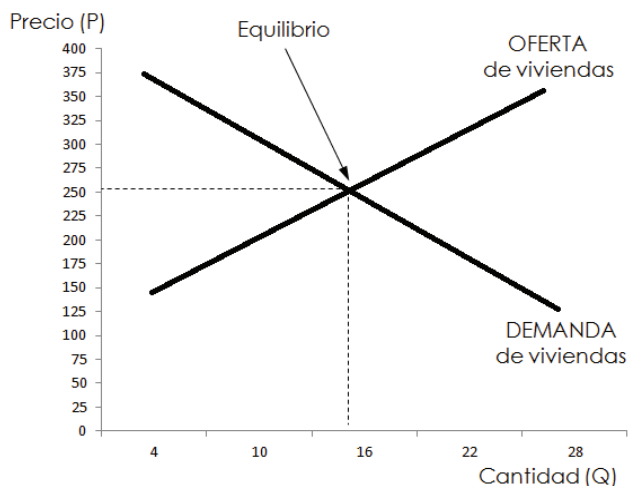


Figura 2.4. Equilibrio en el mercado de viviendas

Muchos mercados tienden hacia el precio de equilibrio, es decir, tienen un mecanismo inherente de equilibrio. Cuando el mercado se encuentra fuera de éste los precios tienden a ajustarse para igualar la oferta y la demanda. En el caso de que el mercado se encuentre en equilibrio no existen tendencias a que el precio varíe. Veamos ahora cómo funciona el mecanismo de los precios cuando el mercado se encuentra fuera del equilibrio.

Si los consumidores quieren más cantidad de un bien de lo que está siendo ofrecido al precio corriente, existe *exceso de demanda*, éste es un indicador de que los consumidores están dispuestos a pagar más por adquirir el bien por lo que el precio subirá. Este aumento del precio incrementa los ingresos y los beneficios de las empresas que producen y ofrecen estos bienes y también aumenta los ingresos de los factores (capital, trabajo y tierra) implicados en la producción del bien. Como resultado los recursos son atraídos hacia la industria y la producción se expande.

Por otro lado, si los consumidores no quieren un producto en particular y la oferta es mayor que la demanda, existe *exceso de oferta*, el precio caerá. Los

Para seguir leyendo haga click aquí