

# ECONOMÍA POLÍTICA

## CURSO 2012/2013

UN CURSO SENCILLITO DE INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA  
(MICRO)

Vicente Jaime ([vicente.jaime@uv.es](mailto:vicente.jaime@uv.es))

### **Tema 6. Sospechosos habituales: información, intermediarios y especuladores**

- ▶ La costosa información
- ▶ Mentiras (y gordas): riesgo moral y selección adversa
- ▶ El miedo a lo desconocido: riesgo, incertidumbre y seguros
- ▶ La economía del tiempo: ¿por qué somos impacientes?
- ▶ Los chicos malos. Intermediarios y especuladores

Economía política - Curso 2012 - 2013 Tema 6

## LA COSTOSA INFORMACIÓN

Economía política - Curso 2012 - 2013 Tema 6

### Algunos supuestos alegres

La mejor fuente de información son las personas que han prometido no contárselo a nadie (Marcel Mart).

- ➔ Cuando trazamos el modelo sencillo de formación del precio por la oferta y la demanda, estamos suponiendo que:
  - La información de las dos partes (comprador y vendedor) es perfecta y simétrica: ambos conocen exactamente el producto y sus características y disponen del mismo conocimiento.
  - Ambas partes conocen perfectamente el mercado, es decir, los precios a los que otros vendedores y compradores están ofreciendo/adquiriendo el producto.
  - La información la han obtenido gratuitamente y sin esfuerzo
  - El intercambio es instantáneo: no hay retrasos en la entrega del producto ni en el pago (el tiempo no existe).

### Algunos supuestos alegres

- ➔ Estas suposiciones aseguran que:
  - Una parte no puede engañar a la otra vendiéndole un “limón” es decir, un producto infame como si fuera de primera calidad.
  - Una parte no puede engañar a la otra cobrándole (u ofreciendo) un precio mas caro o más barato que el que hay en otros establecimientos.
  - Todos los costes de la compra/venta se condensan en el precio; es decir, no hay costes de búsqueda ni de transacción.
  - No existe el riesgo de que la compra/venta no llegue a buen fin, bien por causas de fuerza mayor, bien porque una parte se niegue a entregarle a la otra lo que le debe.

### Algunos supuestos alegres

- ➔ Pero: como todos sabemos (o aprendemos rápidamente y con dolor) las cosas no son así.
  - En ocasiones, los vendedores engañan a los compradores sobre las características del producto.
  - En ocasiones, una de las partes se aprovecha del desconocimiento de la otra sobre el precio de la cosa.
  - Frecuentemente (casi siempre, a pesar de Internet) la información relevante cuesta de conseguir, procesar y aprovechar.
  - El riesgo está presente constantemente y en todas las actividades humanas.

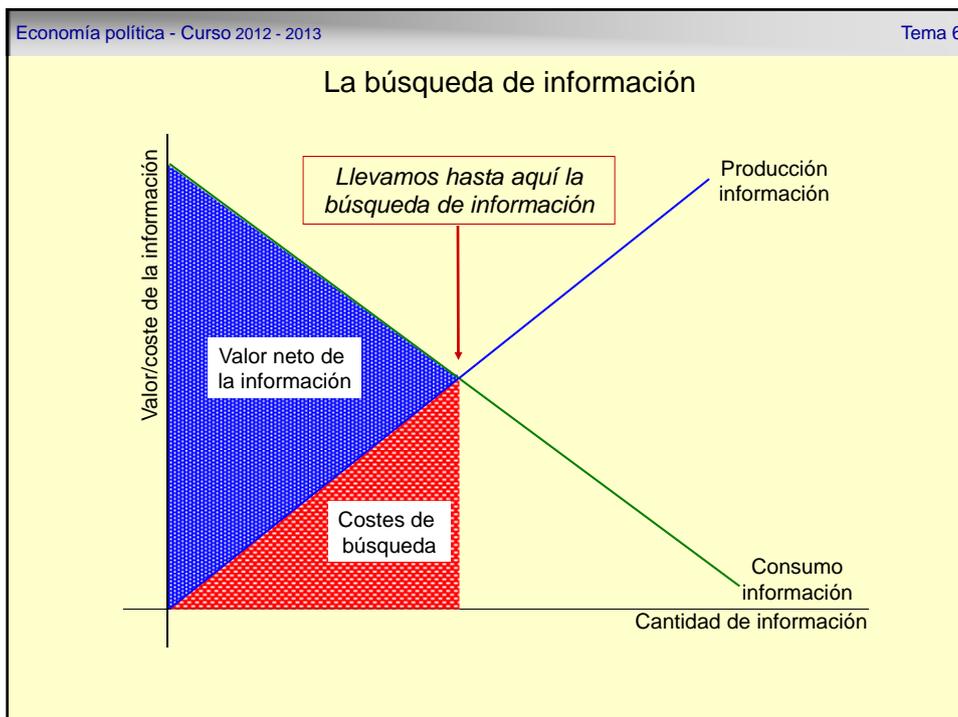
El resultado es obvio: o las transacciones no se realizan, o se realizan en menor número que del que sería conveniente

### La economía de la información

- ➔ La economía estudia dos cuestiones relativas a la información:
  - La información como **bien económico**
  - La **distribución de la información** entre las partes
  
- ➔ Podemos ver a la información como un bien económico más:
  - Con su consumo (es decir, con su utilización) obtenemos un provecho: cometer menos errores, poder comprar las cosas más baratas, satisfacer mejor nuestras necesidades...
  - Su producción tiene un coste: recopilación, almacenamiento, procesado... Es decir, la información no está disponible gratuitamente y es escasa.
  - A los costes en que incurrimos para conseguir la info que utilizamos se les llama **costes de búsqueda**.

### La economía de la información

- ➔ Podemos suponer que:
  - Cuanta más información tenemos, el valor de la información adicional es cada vez menor. En consecuencia, la función de consumo (demanda) de la información tendrá pendiente negativa.
  - Conseguir información adicional es cada vez más costoso y difícil; cuanto más sabemos de algo, más difícil es encontrar información relevante adicional. En consecuencia, la función de producción de la información tiene pendiente positiva.



Economía política - Curso 2012 - 2013 Tema 6

### La búsqueda de información

¿De qué depende que la búsqueda de información sea más o menos larga?

- ➔ Del **valor del bien** que queremos comprar: será más larga cuanto mayor sea su precio.
- ➔ De la **frecuencia con que compramos el bien**: muy baja para bienes que compramos con frecuencia y muy alta para los que compramos solo a veces.
- ➔ De la **transparencia del mercado**: tanto más alta cuanto más opaco sea el mercado.
- ➔ De la **variabilidad del precio** del producto: alta en los productos sujetos a rebajas, ventas promocionales, descuentos y demás.

Economía política - Curso 2012 - 2013 Tema 6

## La publicidad

La publicidad tiene defensores y detractores

A favor (publicidad informativa)	En contra (publicidad persuasiva)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proporciona información sobre los precios.</li> <li>• Da a conocer nuevos productos.</li> <li>• Facilita la elección del consumidor.</li> <li>• Promueve la competencia entre empresas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Está orientada a la persuasión.</li> <li>• Crea necesidades inexistentes.</li> <li>• Proporciona información errónea.</li> <li>• Restringe la competencia entre empresas.</li> </ul>
<p><b>La publicidad mejora la información del consumidor: reduce los costes de búsqueda</b></p>	<p><b>La publicidad distorsiona la información del consumidor: perjudica el funcionamiento del mercado</b></p>

Economía política - Curso 2012 - 2013 Tema 6

## Las marcas

También las marcas tienen defensores y detractores

A favor (la marca como compromiso)	En contra (la marca como ostentación)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transmiten información sobre la calidad del producto.</li> <li>• Identifican al fabricante</li> <li>• Son un incentivo para que éste mantenga la calidad del producto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Resaltan diferencias inexistentes.</li> <li>• Elevan los precios de las cosas.</li> <li>• Restringen la competencia entre empresas.</li> </ul>
<p><b>Las marcas manifiestan el compromiso del fabricante con los clientes</b></p>	<p><b>Las marcas fomentan el consumo ostentoso e innecesario</b></p>

Economía política - Curso 2012 - 2013 Tema 6

### ¿E Internet?

- ➔ Drástica reducción de los costes de búsqueda
- ➔ Aparición de nuevos productos
- ➔ Aumento de la competencia y reducción de precios
- ➔ Crecimiento (geográfico y temporal) del mercado
- ➔ Transformación de sectores productivos, especialmente 4:  
turismo, servicios financieros, moda, entretenimiento.
- ➔ Desaparición o reconversión de los intermediarios tradicionales  
y aparición de otros nuevos.

Economía política - Curso 2012 - 2013 Tema 6

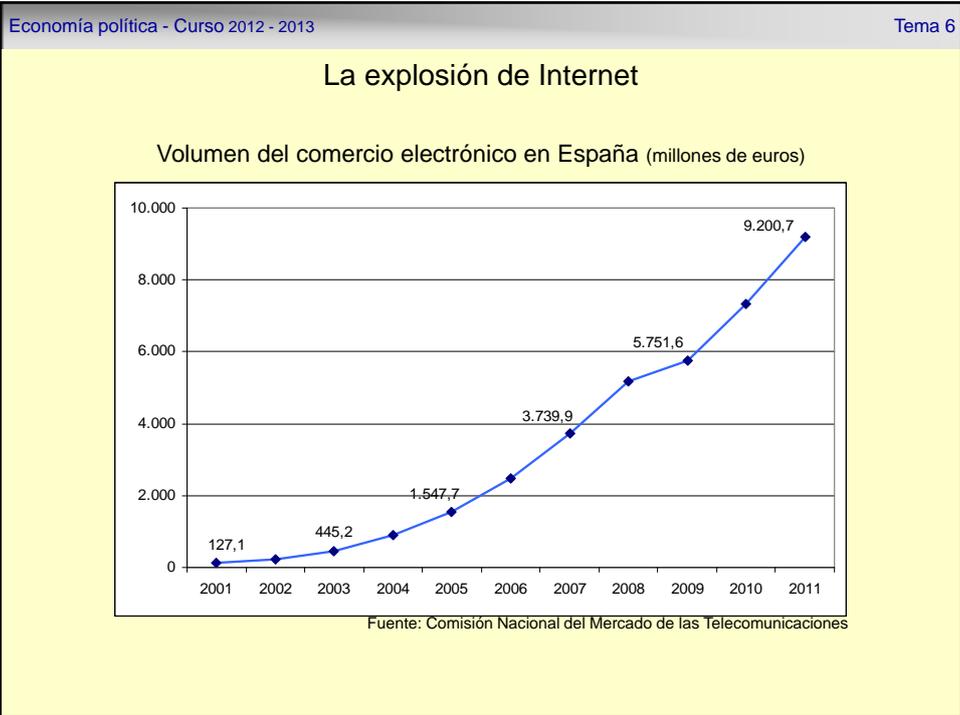
### La Nueva Economía

- ➔ Características esenciales:
  - Reducción de la distancia y desmaterialización del producto
  - Basada en la información y el conocimiento
  - Disminución de los costes de transacción
  - Las cadenas de producción y gestión abarcan todo el mundo: globalización.
  - Herramienta básica de organización: Internet





<p>Es una nueva forma de organización económica: los fundamentos de la economía ya no son válidos</p>	<p>Es simplemente una nueva tecnología que no modifica los fundamentos económicos</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------



Economía política - Curso 2012 - 2013 Tema 6

## MENTIRAS (Y GORDAS): RIESGO MORAL Y SELECCIÓN ADVERSA

Economía política - Curso 2012 - 2013 Tema 6

### Información pública, información privada

- ➔ En economía suponemos que la info es un bien que, con tiempo, esfuerzo y coste, puede conseguirse.
- ➔ Las partes que intervienen en una transacción pueden, si invierten los recursos necesarios, conseguir toda la info que desean.
- ➔ Pero: en ocasiones, cierta info la conoce únicamente una de las partes; la otra o no puede conocerla o le resulta demasiado costoso.
- ➔ A esto le llamamos la **información privada**

La distribución de la información es asimétrica:  
una parte sabe más que la otra

Esto da origen a diversos líos

### Lío 1: el riesgo moral

- El riesgo moral aparece cuando una persona no carga con todos los costes de sus acciones.
- En tal caso, tiene un incentivo para modificar su comportamiento, haciendo recaer estos costes sobre otros
- No se trata (aunque a veces, sí) de actos dolosos o fraudulentos: es la respuesta a los incentivos existentes.
- Ejemplos:
  - Cualquiera de nosotros: conducir más arriesgadamente tras contratar un seguro a todo riesgo.
  - Un banco o caja de ahorros: conceder préstamos a clientes de dudosa solvencia, sabiendo que no te dejarán quebrar.
  - Un funcionario: tomarse las cosas con tranquilidad tras aprobar la oposición.
  - Un gobierno: endeudarse alegremente sabiendo que te rescatarán

### Lío 1: el riesgo moral

- En todos los casos hay información asimétrica **antes del acuerdo** (el seguro, la autorización, la oposición o la incorporación al euro):
  - La compañía de seguros no sabe cómo conducimos
  - El Banco de España no puede saber si el banco es imprudente
  - El Estado no sabe la dificultad de la tarea que hace el funcionario
  - La UE no puede saber si el gobierno es demasiado alegre con el gasto.

Nosotros, el banco, el funcionario y el Gobierno,  
cambiamos nuestra conducta **tras el acuerdo**

### Lío 2: la selección adversa

- ➔ Aparece cuando las personas realizan acuerdos en los que usan la info privada en beneficio propio y desventaja de la parte menos informada.
- ➔ Como consecuencia, los acuerdos producen consistentemente malos resultados (perjudiciales para una de las partes).
- ➔ Las partes menos informadas ven que esto ocurre y rechazan el acuerdo en esas condiciones.
- ➔ Resultado: los acuerdos no se producen y el mercado desaparece, ya que los únicos agentes que quedan son los que presentan problemas y llevan a acuerdos ruinosos.

La info asimétrica se da **antes del acuerdo**

### Lío 2: la selección adversa

- ➔ Ejemplos:
  - Los malos conductores tienen más interés que los buenos en asegurar su coche a todo riesgo. Si la compañía de seguros no discrimina, quebrará.
  - Si una empresa ofrece a sus vendedores un salario fijo, atraerá a los peores y acabará saliéndose del mercado.
  - Si un banco no diferencia entre prestatarios, concederá mayores préstamos a los clientes más arriesgados y terminará por verse en dificultades.
  - Si una residencia cobra un precio fijo por la estancia de un paciente, inevitablemente se llenará de pacientes muy deteriorados, que tienen costes de cuidados muy altos.

## Lío 2: la selección adversa

- ➔ Pero: también se produce la selección adversa al revés: **el cream skimming** o descremado del mercado.
- ➔ Aparece cuando:
  - Un servicio público se gestiona de forma mixta: tanto por la iniciativa privada como con medios públicos.
  - La Administración da una ayuda fija por usuario (de enseñanza, de hospital, de residencia...) a los proveedores privados.
  - El proveedor del servicio puede seleccionar a los usuarios

Inevitablemente: el proveedor privado elige a los mejores (mejor formados, más sanos, más válidos) ya que en tales casos el servicio se presta con un menor coste

Inevitablemente: los centros públicos se quedan con los usuarios más costosos

## Remedios a estos líos

- ➔ **Señalización:** la parte más informada transmite información verificable a la menos informada mediante una señal: las garantías de los productos, los títulos universitarios (el curri, en general).
- ➔ **Selección:** la parte menos informada pide a la más informada garantías que aseguren su comportamiento y eleven el coste del incumplimiento: la exigencia de avales y fianzas para la concesión de créditos.
- ➔ **Discriminación:** la parte menos informada diferencia a los usuarios que mantienen un buen comportamiento de los que no: sistemas bonus/malus de las primas de seguros.

Economía política - Curso 2012 - 2013 Tema 6

## EL MIEDO A LO DESCONOCIDO: RIESGO, INCERTIDUMBRE Y SEGUROS

Economía política - Curso 2012 - 2013 Tema 6

### El riesgo y la incertidumbre

Aunque se suelen emplear como sinónimos, en economía distinguimos entre

**Incetidumbre:** situaciones en las que puede ocurrir más de una cosa, pero no somos capaces de saber cuál; por ejemplo, el tiempo que hará en Navidad.

**Riesgo:** situaciones en las que puede ocurrir más de una cosa, y somos capaces de estimar la probabilidad de que ocurra cada una de ellas; por ejemplo, ganar a la lotería o que salga cara al lanzar una moneda.

### El valor esperado

- ➔ Las personas no valoramos de la misma manera los sucesos ciertos (la probabilidad de que ocurran es 1) que los inciertos (la probabilidad de que ocurran es menor que 1).
- ➔ A los sucesos inciertos les damos un valor menor que a los ciertos
- ➔ A este valor le llamamos el **valor esperado**, que es el valor absoluto (total) del suceso multiplicado por la probabilidad de que ocurra.
- ➔ Como esa probabilidad viene dada por un número menor que 1, el valor esperado es siempre menor que el valor absoluto.
- ➔ Eso es lo que nos dice el refrán: Más vale pájaro en mano (cierto) que ciento volando (inciertos).

### Un juegucito

1. La probabilidad de perder 50 € es del 30%
2. La probabilidad de perder 30 € es del 20%
3. La probabilidad de perder 15 € es del 50%
4. No jugamos al juego y perdemos directamente 28 €

$$PE = (50 \times 30/100) + (30 \times 20/100) + (15 \times 50/100) = 26,50 \text{ €}$$

El "sentido común" apunta hacia jugar el juego: las pérdidas esperadas son menores que elegir la 4ª opción (no jugar). Sin embargo la mayoría de la gente prefiere la cuarta opción.

Nos asusta incurrir en una pérdida mayor (que salgan las opciones 1 o 2) y transformamos una pérdida probable de 26,5 € en otra cierta de 28 €

## La aversión al riesgo

Es decir: estamos dispuestos a hacer un pago mayor, pero cierto a cambio de un pago menor, aunque incierto ante la posibilidad de tener que pagar más

Las personas detestamos el riesgo (la incertidumbre mucho más)  
Se dice que tenemos **aversión al riesgo**

Esto es lo que hace la fortuna de las compañías de seguros

Los seguros nos permiten transformar los resultados inciertos de una acción (por ejemplo, un accidente de tráfico, un desastre casero) en otros ciertos (el coste del seguro)

## Las aseguradoras

- Las compañías de seguros funcionan distribuyendo los riesgos, es decir, juegan con las probabilidades.
- Entre los asegurados siempre habrá gente más arriesgada (y con mayor probabilidad de sufrir accidentes) y gente menos arriesgada.
- El negocio consiste en cobrar una prima media que permita compensar a los accidentados y obtener un beneficio.
- Los menos arriesgados financian a los más arriesgados y a la empresa aseguradora.

Economía política - Curso 2012 - 2013 Tema 6

## LA ECONOMÍA DEL TIEMPO: ¿POR QUÉ SOMOS IMPACIENTES?

Economía política - Curso 2012 - 2013 Tema 6

### La flecha del tiempo

El tiempo es lo que nos hemos inventado para que todo no ocurra a la vez. Yo

- ▶ Cuando en economía tomamos en cuenta el tiempo, lo hacemos de alguna de las maneras siguientes:
  - Como **medida de la duración** con que transcurre alguna actividad económica. Es lo que hacemos cuando distinguimos el corto plazo del largo plazo.
  - Como **un bien económico** (es decir, útil y escaso) que puede usarse de distintas maneras. Es lo que hacemos cuando distinguimos entre el tiempo de trabajo y el de ocio.
  - Como medida de la **velocidad del ajuste**, es decir, de la vuelta al equilibrio. Es lo que hacemos cuando distinguimos entre modelos estáticos y dinámicos.

Nos centramos en el segundo enfoque: **el tiempo como bien económico**

### Algunas ideas sencillitas

- El tiempo interviene en todas las actividades (económicas o no) que realizan las personas. Por tanto, es a la vez:
  - Un factor de producción: necesito tiempo para...
  - Un bien de consumo: empleo el tiempo en...
- El valor del tiempo es, esencialmente, su coste de oportunidad: dedicar un tiempo a algo implica renunciar a emplearlo en otra cosa.
- Por tanto, el coste total de producir (o de consumir) algo viene dado por su coste monetario (en dinero) + el coste de oportunidad: el del dinero gastado y el del tiempo que empleamos.

### Algunas ideas sencillitas

- El coste de oportunidad del tiempo aumenta a medida de que vamos perdiendo el control sobre él; es decir, a medida que nos hacemos mayorcitos y cada vez tenemos menos tiempo para hacer lo que nos da la gana.
- En consecuencia, bienes con un precio barato resultan muy caros si hay que emplear mucho tiempo para conseguirlos. Por eso, en ocasiones aumenta la demanda de un producto cuando sube su precio

Esto hace la fortuna de:

- El súper de El Corte Inglés. Vende a precios mayores a cambio de la rapidez y la variedad (de hecho, el CI vende tiempo).
- Las compañías aéreas y demás: venden más barato a largo que a corto plazo. El mayor precio de la compra inmediata también compra tiempo.

Economía política - Curso 2012 - 2013 Tema 6

No dejes para mañana lo que puedas consumir hoy

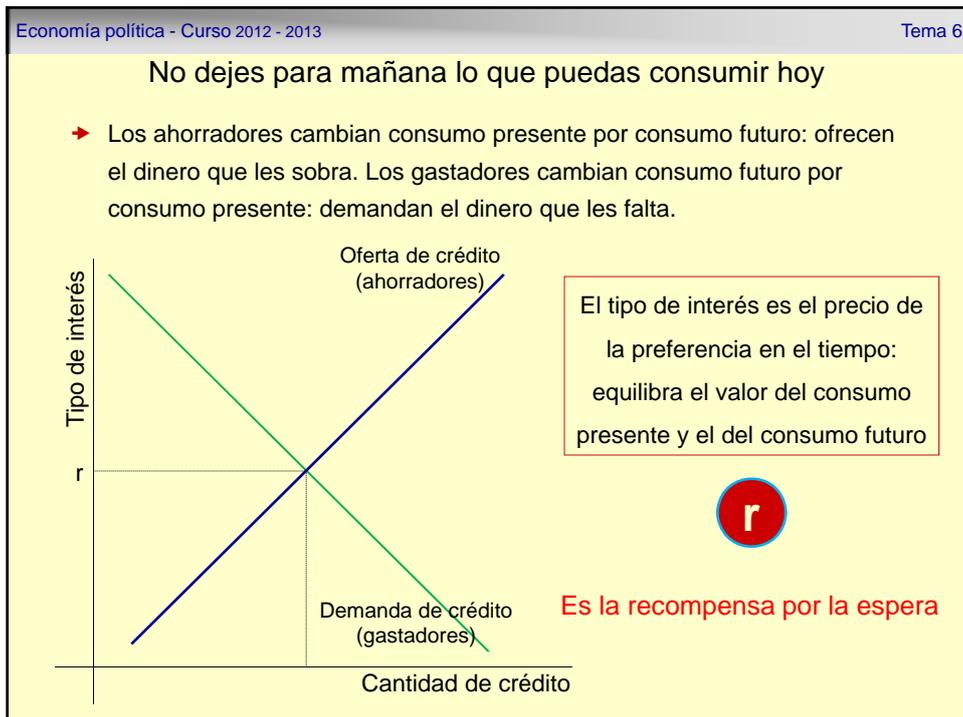
- ➔ Las personas no valoramos de la misma manera consumir algo hoy que hacerlo dentro de un tiempo
- ➔ Podemos dejar de gastarnos una parte de nuestro dinero hoy para poderlo gastar mañana y al revés: podemos endeudarnos y así conseguir más cosas para consumir hoy a cambio de consumir menos mañana.

**La teoría de la preferencia en el tiempo**

Economía política - Curso 2012 - 2013 Tema 6

No dejes para mañana lo que puedas consumir hoy

- ➔ Distintas personas valoran de diferente manera sus preferencias en el tiempo.
- ➔ El mercado del crédito es el que permite satisfacer las distintas preferencias en el tiempo de las personas.
- ➔ **Los ahorradores:** guardan hoy parte de su dinero para gastarlo mañana. Tienen una preferencia por el tiempo baja.
- ➔ **Los gastadores:** para consumir más de lo que pueden, necesitan pedir dinero: se endeudan. Tienen una preferencia por el tiempo alta.



Economía política - Curso 2012 - 2013 Tema 6

**LOS CHICOS MALOS.  
INTERMEDIARIOS  
Y  
ESPECULADORES**

### Los intermediarios: ¿inútiles parásitos o creadores de valor?

- ➔ Históricamente, los intermediarios no han tenido buena fama: compran barato, venden caro y no mejoran el producto en absoluto
- ➔ Suelen ser el blanco de las iras de ONGs, movimientos sociales y, ocasionalmente, de la gente en general.



La visión popular del intermediario

### Una relación de amor-odio

Y sin embargo, todos recurrimos a ellos todos los días



Economía política - Curso 2012 - 2013 Tema 6

Una relación de amor-odio

Y sin embargo, todos recurrimos a ellos todos los días

## ¿Por qué?

Economía política - Curso 2012 - 2013 Tema 6

¿Qué hacen los intermediarios?

Cargar con el riesgo	→	Bancos (intermediarios financieros)
Facilitar información	→	Agencias inmobiliarias (intermediarios en el mercado de la vivienda)
Proporcionar confianza	→	Agentes de cambio y bolsa (intermediarios en el mercado de valores)
Casar ofertas y demandas	→	Agencias de colocación (intermediarios en el mercado de trabajo)
Reducir costes de transacción	→	AAVV y touroperadores (intermediarios en el mercado turístico)

Los intermediarios existen porque la información es imperfecta y costosa y porque detestamos el riesgo

**Los intermediarios existen porque añaden valor a las transacciones**

Economía política - Curso 2012 - 2013 Tema 6

## Los chic@s de moda

**elEconomista.es** | Economía  
Jueves, 9 de Agosto de 2012

**García-Margallo: "Algunos especuladores que quieren trasladar una mala imagen de España para hacer dinero"**

**invertia** / 9 de Agosto de 2012

MERCADOS · EMPRESAS · MIS FINANZAS · NOTICIAS · SERVICIOS

Portada · Todas · Hoy-Invertia · Mercados · Empresas · Mis Finanzas · Al minuto · A

**Draghi no frena a los especuladores de la deuda y estos hunden la Bolsa y los bonos**



Jueves, 9 de Agosto de 2012 - Actualizado a las 10:23 h

**CincoDías**

Inicio | Mercados | Empresas | Economía | Finanzas personales | Especuladores | Tecnología | Tendencias

Empleo y formación | Directivos | Profesionales | Consultoría de empleo

Reacciones a la decisión del BCE

**Rubalcaba: los especuladores le están dando "una patada al euro en el culo" a España e Italia**

**finanzas.com**

Inicio | Noticias | Colizaciones | Análisis Técnico | Finanzas Personales | Opinión

Última hora | Mercados | Empresas | Economía | Vivienda | Empleo | Agenda macro

IBEX 35	MADRID	EURO STOXX50	DAX
7.110,20 (-0,56%)	779,02 (-0,54%)	2.437,04 (0,20%)	6.904,39 (-0,02%)

**González Pons pide al BCE detener la especulación para que España se recupere y se evite la división de Europa**

Economía política - Curso 2012 - 2013 Tema 6

## La cochina especulación

- La especulación: operaciones comerciales o financieras destinadas a obtener un beneficio económico, basándose exclusivamente en las variaciones de precios en el tiempo.
- El especulador gana (o pierde) dinero apostando a que el precio futuro de algo será distinto de lo que la mayoría de la gente cree.

Dos componentes: el tiempo y el riesgo

↓

Mercados de futuros

↓

Los agentes económicos acuerdan HOY la compra o venta de un bien que será entregado en una fecha concreta a un precio determinado

**Función esencial de los mercados de futuros: eliminar el riesgo**

Economía política - Curso 2012 - 2013 Tema 6







© Original Artist  
Reproduction rights obtainable from  
www.CartoonStock.com

Economía política - Curso 2012 - 2013 Tema 6

### Un ejemplo

- Agricultor: Ha comprado 1.000 ton. de trigo a 250 €/ton.
- Quiere venderlas en 6 meses por 255 €/ton.
- Vende un contrato de futuros: entregaré dentro de 6 meses 1.000 ton. de trigo a 255 €/ton.

1. El precio del trigo no cambia (sigue a 250 €/ton)

2. Valor del trigo: 250.000 €

3. El agricultor obtiene los 255 €/ton (255.000 €)

4. El comprador del contrato pierde 5.000 €

1. El precio del trigo aumenta a 300 €/ton)

2. Valor del trigo: 300.000 €

3. El agricultor obtiene los 255 €/ton (255.000 €)

4. El comprador del contrato gana 45.000 €

1. El precio del trigo cae a 200 €/ton)

2. Valor del trigo: 200.000 €

3. El agricultor obtiene los 255 €/ton (255.000 €)

4. El comprador del contrato pierde 55.000 €

### Un ejemplo

- En los tres casos el agricultor cobra lo mismo: 255.000 €. Ha transferido el riesgo de la variación de precios al comprador del contrato de futuros.
- El comprador del contrato es un especulador: lo hace esperando que el precio del trigo suba y obtener una ganancia.
- Los especuladores transportan mercancías en el tiempo
- Si apuestan por un aumento en el precio, lo hacen suponiendo que habrá escasez del producto y el precio subirá.
- Compran cuando hay abundancia y venden cuando hay escasez
- Por tanto, ayudan a que la fluctuación de los precios sea menor de lo que cabría esperar.