

ECONOMÍA POLÍTICA

UN CURSO SENCILLITO DE INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA

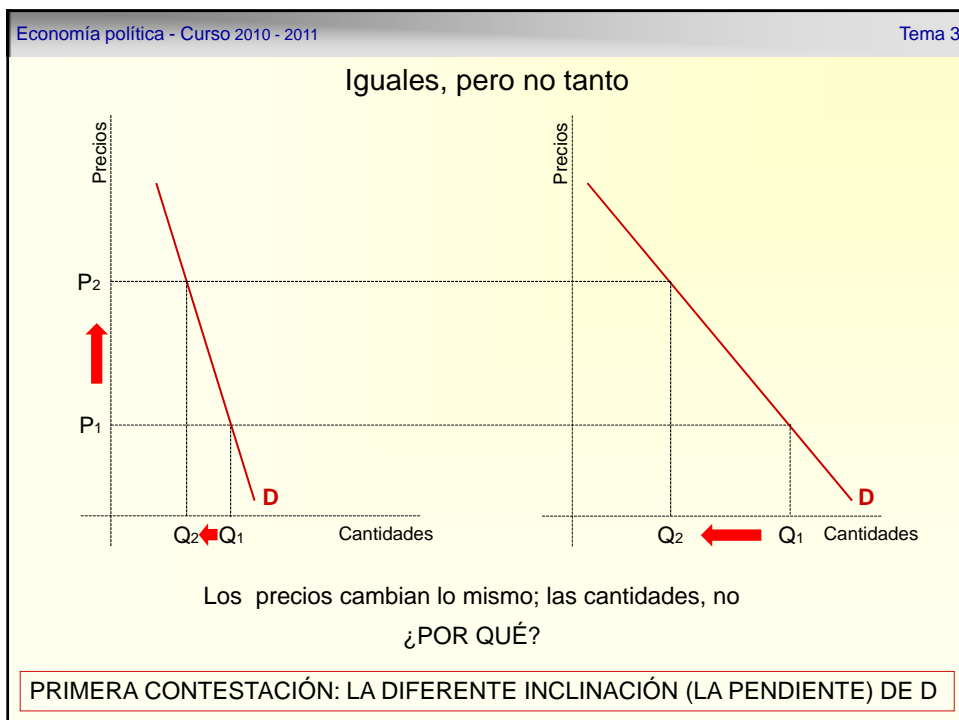
Vicente Jaime (vicente.jaime@uv.es)

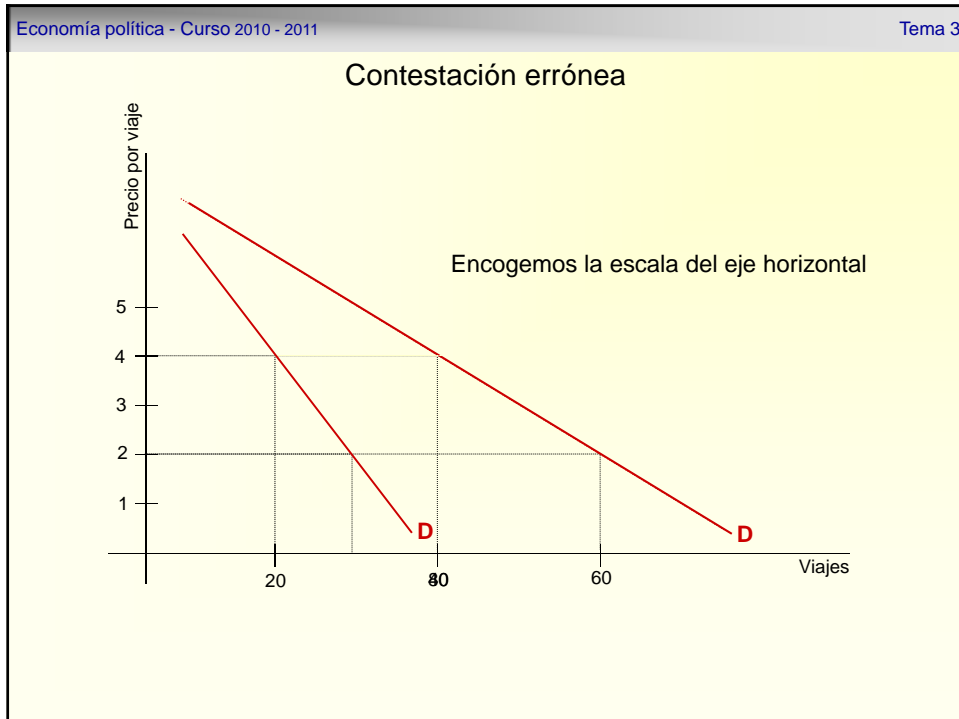
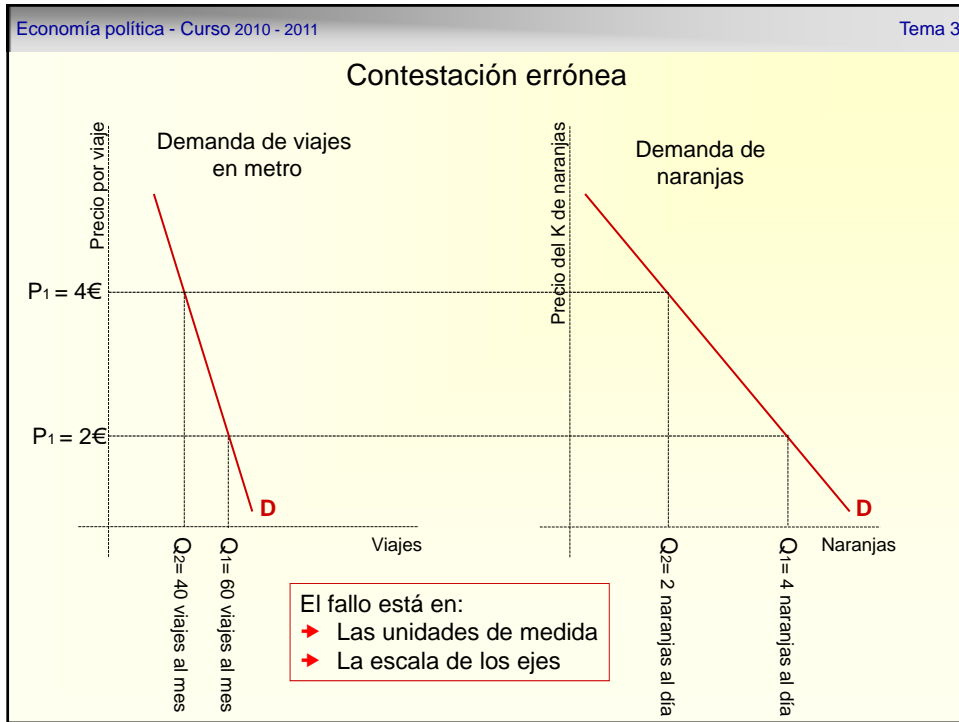
Tema 3. ¿Comprar en un chino o comprar en Zara? La elasticidad de la demanda y de la oferta

- ▶ Una cuestión de sensibilidad
- ▶ La elasticidad – precio de la demanda y sus valores
- ▶ ¿De qué depende la elasticidad?
- ▶ Las otras elasticidades y lo que nos cuentan
- ▶ Ganando dinero con la elasticidad
- ▶ Un caso aparte: la elasticidad de la oferta
- ▶ Aplicaciones de la teoría de los precios: precios máximos y mínimos, los salarios mínimos, la carga de los impuestos

Economía política - Curso 2010 - 2011 Tema 3


UNA CUESTIÓN DE SENSIBILIDAD





Economía política - Curso 2010 - 2011 Tema 3

**NECESITAMOS ALGO PARA MEDIR QUE NO
DEPENDA DE LAS UNIDADES DE MEDIDA**



LAS PROPORCIONES

- Son el resultado de efectuar una comparación
- No dependen del tamaño de lo que estamos midiendo (son adimensionales).
- El número contiene toda la información que necesitamos

Economía política - Curso 2010 - 2011 Tema 3

La elasticidad

$$\frac{\text{Proporción en que ha cambiado la cantidad}}{\text{Proporción en que ha cambiado el precio}}$$

1. Es un cociente entre proporciones: no tiene dimensiones (no tiene unidades de medida).
2. Es una comparación entre proporciones, que nos dice cuál es mayor.
3. Se puede aplicar a distintas relaciones

Economía política - Curso 2010 - 2011 Tema 3

LA ELASTICIDAD – PRECIO DE LA DEMANDA Y SUS VALORES

Economía política - Curso 2010 - 2011 Tema 3

Los lóos de la elasticidad - precio

$$\frac{\text{Proporción en que ha cambiado la cantidad}}{\text{Proporción en que ha cambiado el precio}}$$

Lóos que aparecen cuando queremos calcularla

Lóo 1: el signo

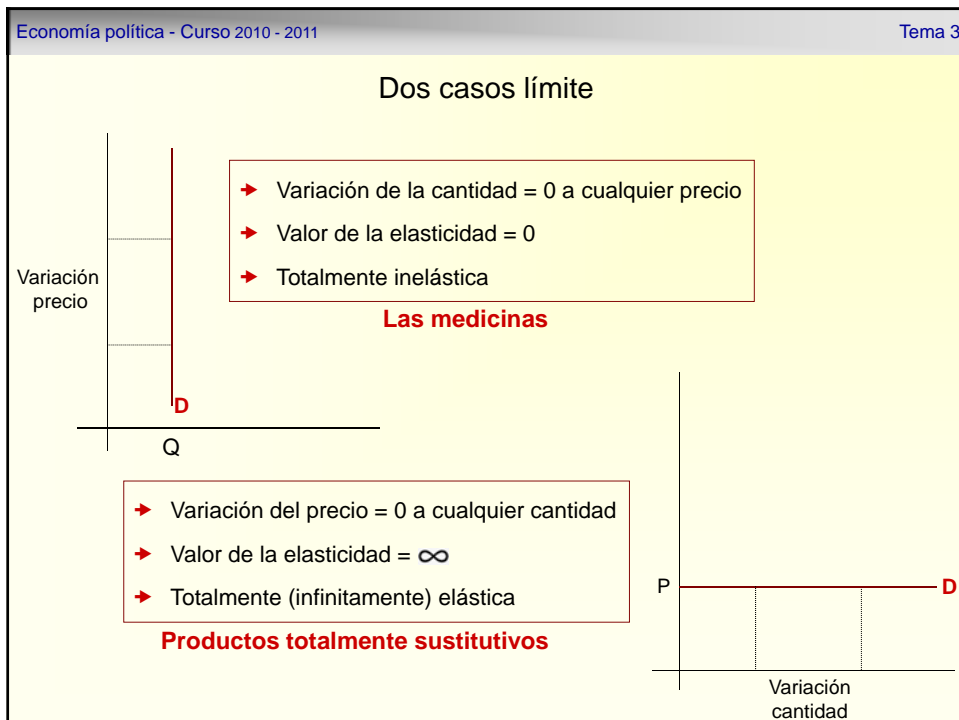
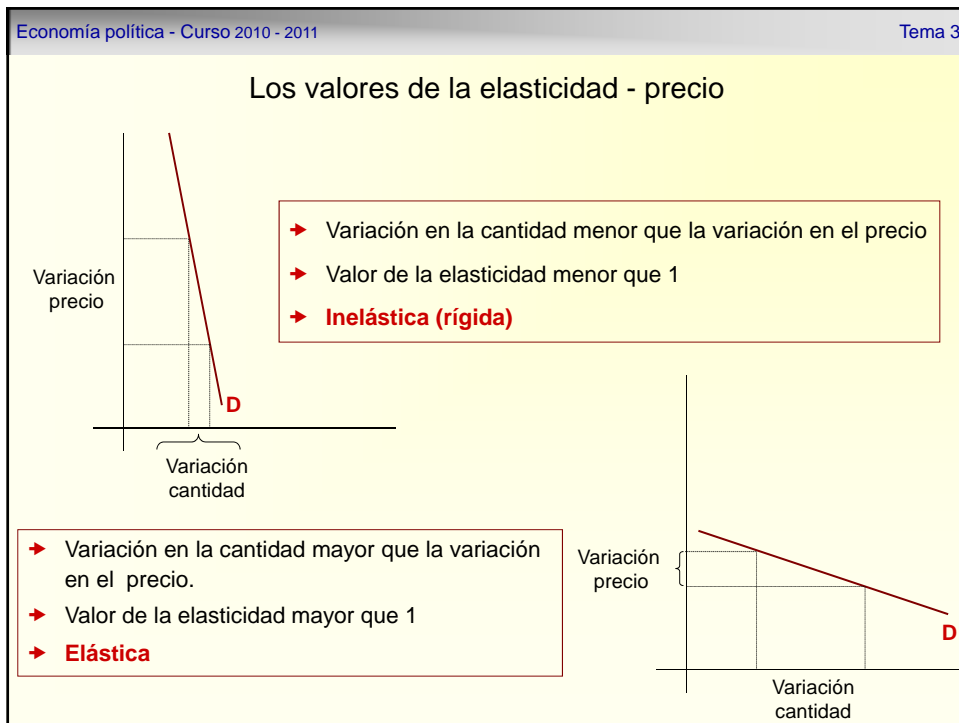
↓

Precio y cantidad van al revés. El resultado de la elasticidad será siempre negativo, lo que es un problema (cambiamos el signo)

Lóo 2: el valor

↓

El valor de la elasticidad cambia. Si estamos arriba de la curva (precios altos) la elasticidad es pequeña. Si estamos abajo (precios bajos) la elasticidad es grande (la medimos en el punto medio)



Economía política - Curso 2010 - 2011 Tema 3

¿DE QUÉ DEPENDE LA ELASTICIDAD - PRECIO DE LA DEMANDA?

Economía política - Curso 2010 - 2011 Tema 3

¿De qué depende que la demanda sea más o menos elástica?

De que consideremos el producto **más o menos necesario**: los más necesarios son más rígidos (esto depende de lo que consideremos necesario).

Comida

Medicinas

Fashion victims
(trapitos)

Geeks
(e-cacharros)

Del tipo de cosas

Del comportamiento de las personas

De que tenga **más o menos sustitutos**: tener buenos sustitutos aumenta la elasticidad (esto depende de lo que consideramos sustitutos y de cómo definimos el bien – marcas).

Pantalones: Muchos sustitutos. Definición amplia del bien


Vaqueros Diesel: ningún sustitutivo. Definición estrecha del bien

↓

Las marcas eliminan los sustitutos

Economía política - Curso 2010 - 2011 Tema 3

Chinos y Zara



Economía política - Curso 2010 - 2011 Tema 3

¿De qué depende que la demanda sea más o menos elástica?

De que **tenga o no complementarios**: los complementarios y los estrechos que sean, disminuyen la elasticidad (más rígida).

Los complementarios disimulan la variación del precio: un aumento en el precio de las palomitas no cambia las veces que vamos al cine

De la **proporción** que supone **el gasto en ese bien** respecto del gasto total en comprar cosas (cuanto menor es la proporción, más rígida).

Somos generosos con los pequeños gastos: no variamos el consumo de las cosas en las que gastamos relativamente poco aunque suba el precio

Del tiempo. Cuanto más tiempo tenemos, mayor es la elasticidad de la demanda

Con más tiempo podemos: {

- a. Buscar opciones más baratas
- b. Cambiar lo que hacemos

Economía política - Curso 2010 - 2011 Tema 3

LAS OTRAS ELASTICIDADES Y LO QUE NOS CUENTAN

Economía política - Curso 2010 - 2011 Tema 3

La elasticidad - renta

¿Cómo afectan los cambios en el dinerito de las personas a la demanda de bienes?

Proporción en que ha cambiado la cantidad	}	Mayor que 1: elástica
Proporción en que ha cambiado la renta		Menor que 1 y mayor que 0: inelástica
Menor que 0: negativa		

- ➔ **Mayor que 1: elástica.** Bienes **normales** (la ropa). Compramos más en cuanto tenemos más dinero.
- ➔ **Mayor que 1: muy elástica.** Bienes **de lujo** (vacaciones caribeñas). Compramos mucho más en cuanto tenemos más dinero.
- ➔ **Menor que 1 y mayor que 0: inelástica.** Bienes **necesarios** (el pan). Compramos más, pero en menor proporción de lo que aumenta la renta.
- ➔ **Menor que 0: negativa.** Bienes **inferiores** (pizza take away). Dejamos de comprarlos en cuanto tenemos más dinero.

Economía política - Curso 2010 - 2011 Tema 3

La elasticidad - renta

Para no meter la pata. Cuidado con:

- ➔ **Cómo definimos el producto.** La ropa (así, a secas) es un bien normal. Pero la ropa de marca (Carhartt) es un bien de lujo, mientras que la ropa de H&M es un bien inferior.
- ➔ **La percepción personal.** Lo que para alguien es un producto de lujo, para otro es un producto normal e incluso, inferior (apartamento en la costa).
- ➔ **Los cambios con el tiempo:** la tendencia es a la disminución en el valor de la elasticidad renta (vacaciones caribeñas).

Economía política - Curso 2010 - 2011 Tema 3

La elasticidad - cruzada

¿Cómo afectan los cambios en el precio de un bien a la demanda de otro?

$\frac{\text{Proporción en que ha cambiado la cantidad de un bien}}{\text{Proporción en que ha cambiado el precio de otro bien}}$	} Mayor que 0: positiva } Igual a 0 } Menor que 0: negativa
---	---

- ➔ **Mayor que 0: positiva.** Bienes sustitutivos: precio y cantidad van en la misma dirección.
- ➔ **Igual a 0: indiferentes.** No tienen relación
- ➔ **Menor que 0: negativa.** Bienes complementarios: precio y cantidad van en direcciones opuestas.

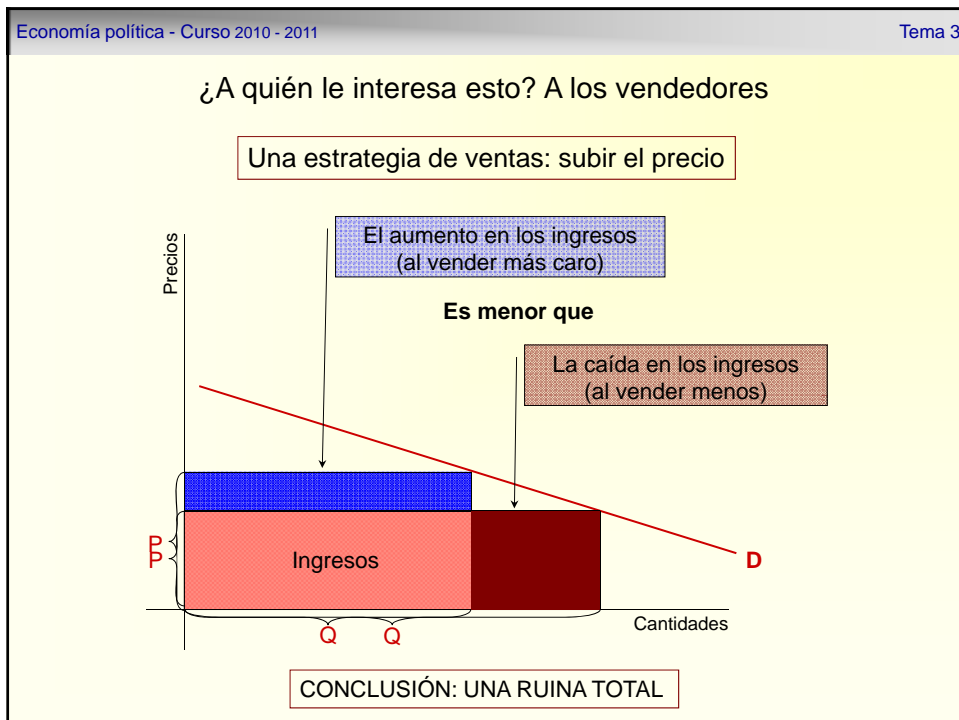
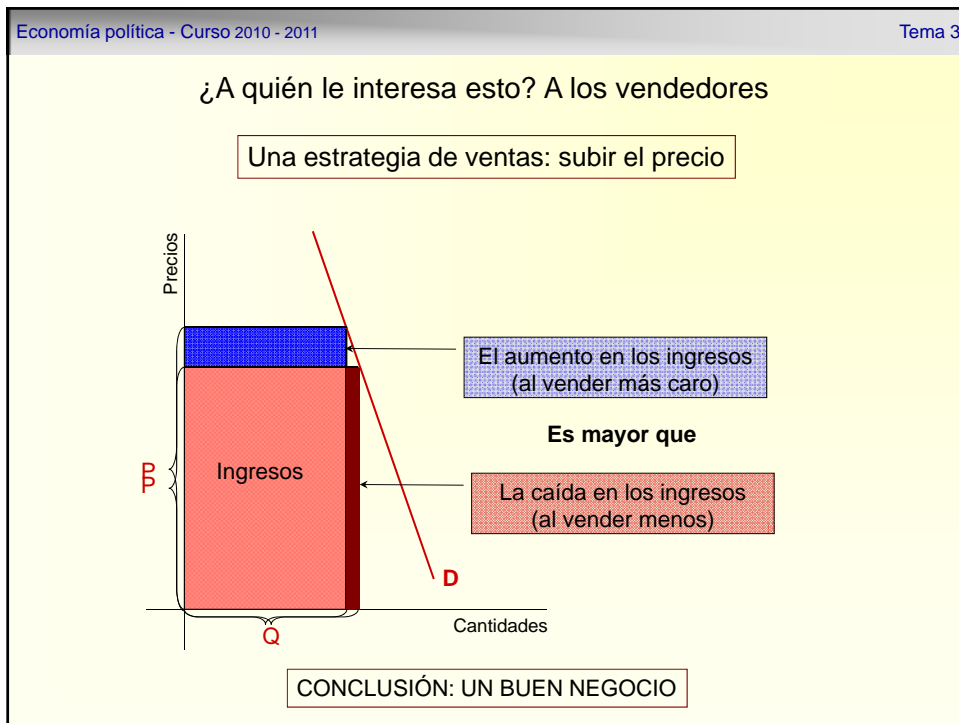
Además, el valor del número nos indica la fuerza de la relación: si son buenos sustitutivos (positivo y alto) o malos (al contrario) o si son complementarios muy fuertes (negativo y alto) o menos (al revés)

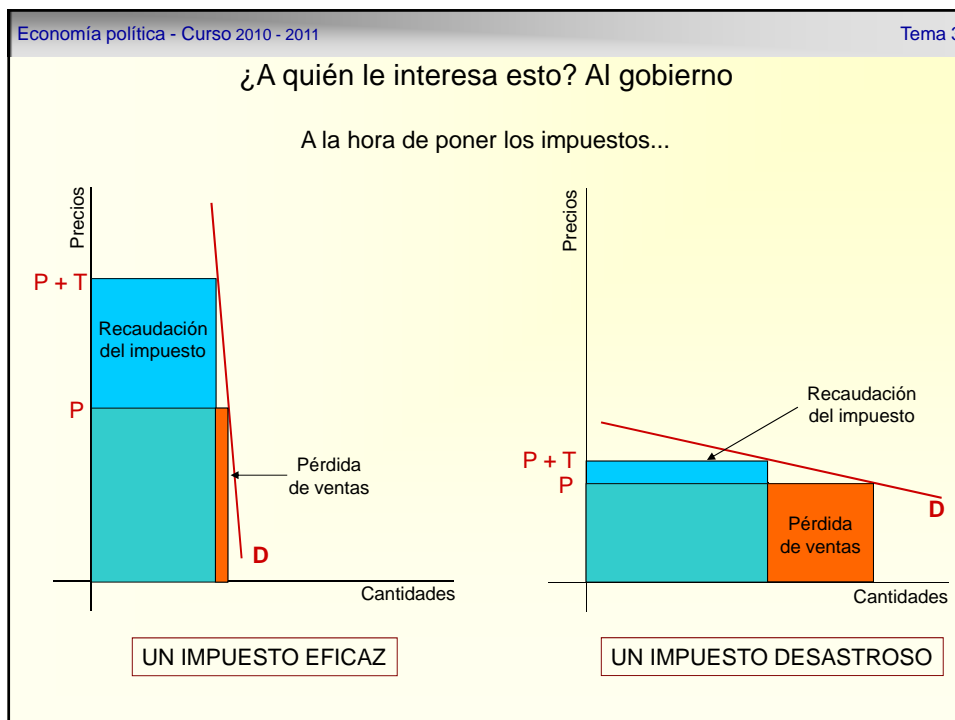
Resumiendo

De cada una de las elasticidades nos interesa fundamentalmente:

- a. **De la elasticidad precio: el valor**, que es lo que nos indica la rigidez o la elasticidad de la demanda. El signo no nos importa (se lo hemos cambiado).
- b. **De la elasticidad renta: el signo**, que es lo que nos dice si un bien es normal o inferior.
- c. **De la elasticidad cruzada: el signo**, que nos dice si los bienes son sustitutos o complementarios **y el valor**, que nos indica la fuerza de la relación.

**GANANDO DINERO CON
LA ELASTICIDAD**





Economía política - Curso 2010 - 2011 Tema 3

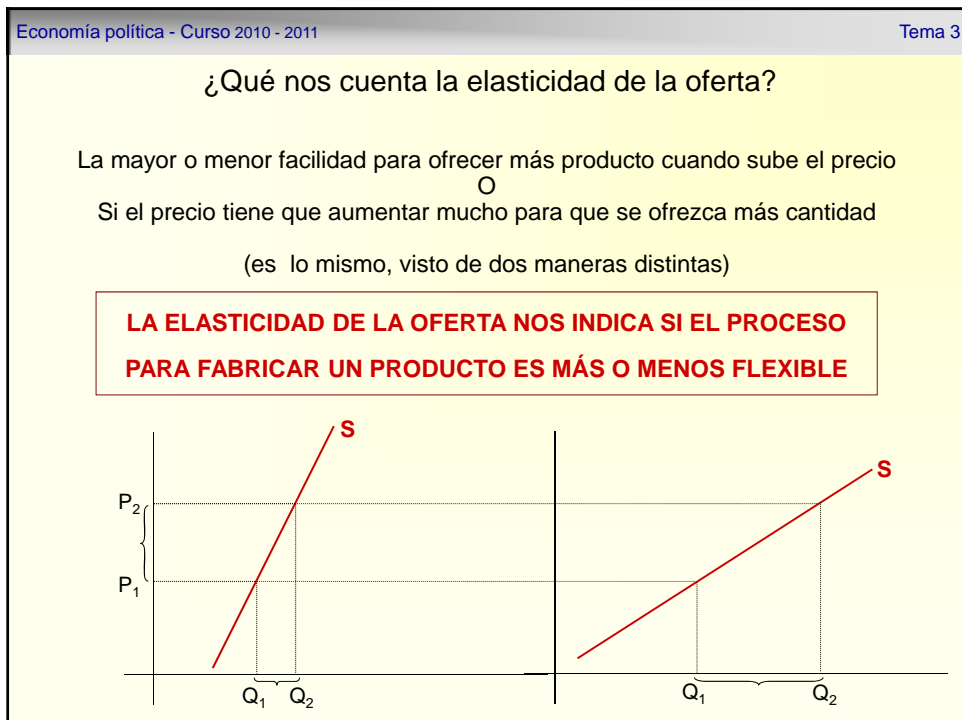
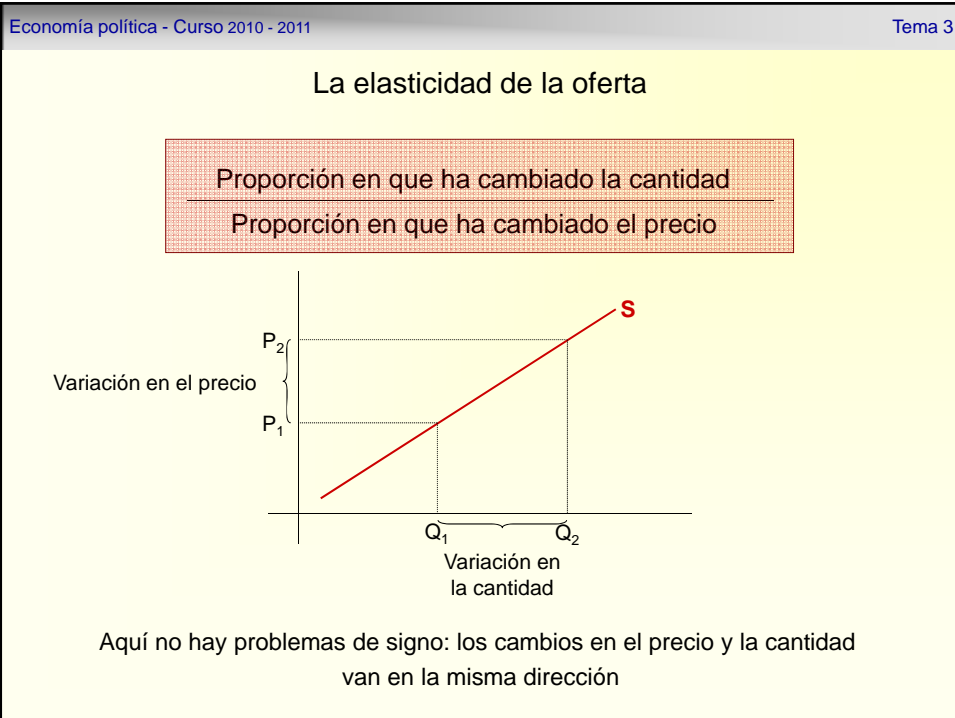
¿A quién le interesa esto? A las empresas

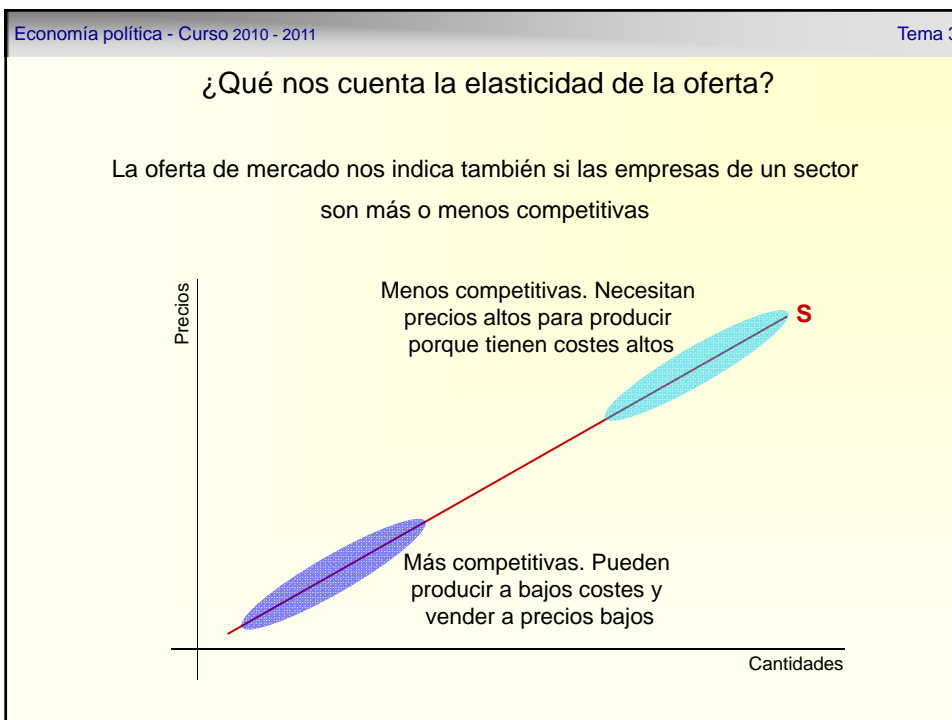
- Las ventas de los productos de lujo cambian con el ciclo económico: crecen muchísimo cuando la economía va hacia arriba y se hunden cuando la economía entra en recesión (consecuencia de su alta elasticidad – renta).
- Para disminuir los sustitutos, hacer la demanda – precio menos elástica y poder cobrar precios mayores: campañas de publicidad y creación de marcas.
- Para calcular la rebaja en precios que tiene que hacer una empresa cuando un competidor baja el de un producto sustitutivo (elasticidad - cruzada).
- Para hacer campañas de promoción (día del espectador) en el cine: la mayor venta de palomitas (que tienen un margen tremendo) más que compensa la disminución del precio de la entrada (elasticidad – cruzada).
- Para diseñar estrategias de precios tipo “Bundling” (venta simultánea de productos complementarios) ocultando el precio de los componentes: avión más hotel.

¿A quién le interesa esto? A la Unión Europea

- Asuntos de concentración empresarial: fusiones, absorciones, adquisiciones, empresas conjuntas y demás.
- Si superan un tamaño determinado (en general, si son muy grandes): la UE debe autorizarlas previamente.
- Prohíbe las que suponen “una disminución sustancial de la competencia”: cuando la empresa puede hacer lo que le da la gana con independencia de sus competidores o clientes, es decir, si la demanda de su producto es inelástica al precio.
- Para verlo, emplea el criterio de la sustituibilidad del producto: consiste en ver si los clientes no pueden comprar otras cosas cuando la empresa sube los precios (y emplea la elasticidad cruzada).

UN CASO APARTE: LA ELASTICIDAD DE LA OFERTA



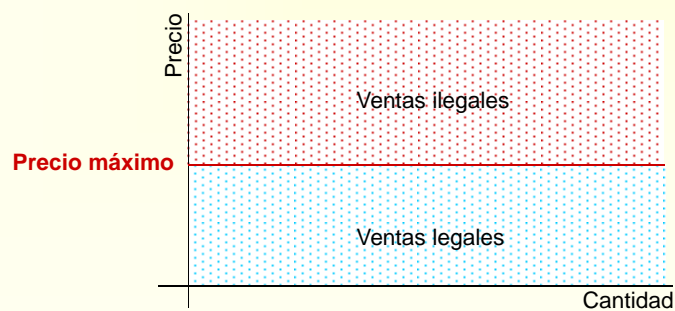


- Economía política - Curso 2010 - 2011 Tema 3
- ### ¿De qué depende la elasticidad de la oferta?
- 1. De los materiales que empleemos.** Si son corrientes, no habrá problemas para conseguir más (o para vender el que nos sobre). Si son raros, la cosa es más difícil.
 - 2. De la facilidad para cambiar trabajo y capital entre sí,** es decir, si puedo sustituir trabajadores por máquinas y al revés.
 - 3. Del tiempo.** A corto plazo, la oferta SIEMPRE es menos elástica que a largo plazo. Efectos de:
 - La tecnología
 - Las nuevas inversiones en las empresas existentes
 - La entrada de nuevas empresas en el mercado

TORCIENDO LA MANO INVISIBLE AL MERCADO: CONTROLES DE PRECIOS

El esquema que lleva al control de precios es el siguiente:

- Algún producto, que se califica de necesario, aumenta de precio
- La gente manifiesta su descontento; los poderes públicos deciden hacer algo para acabar con la situación y proteger a los más necesitados.
- Solución: controlar el precio del bien
- ¿Cómo?: estableciendo un precio máximo, por encima del cual no se puede vender legalmente el producto.

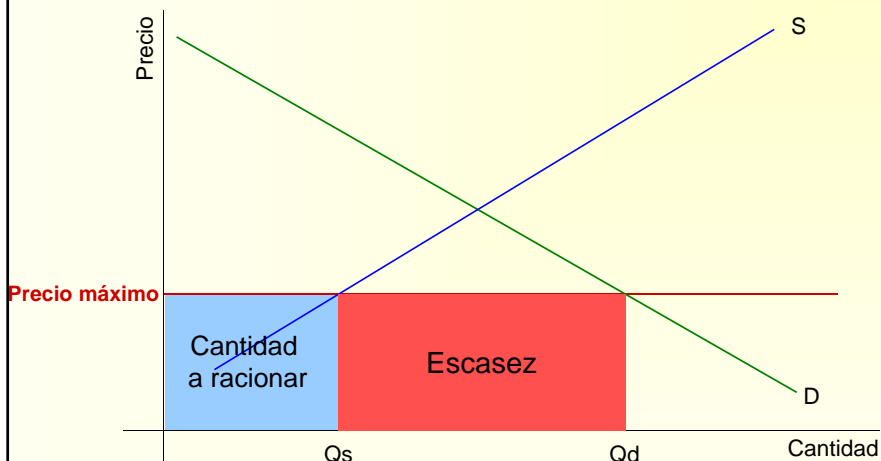


Pero: el camino del infierno está empedrado de buenas intenciones
(y el del infierno económico, más)

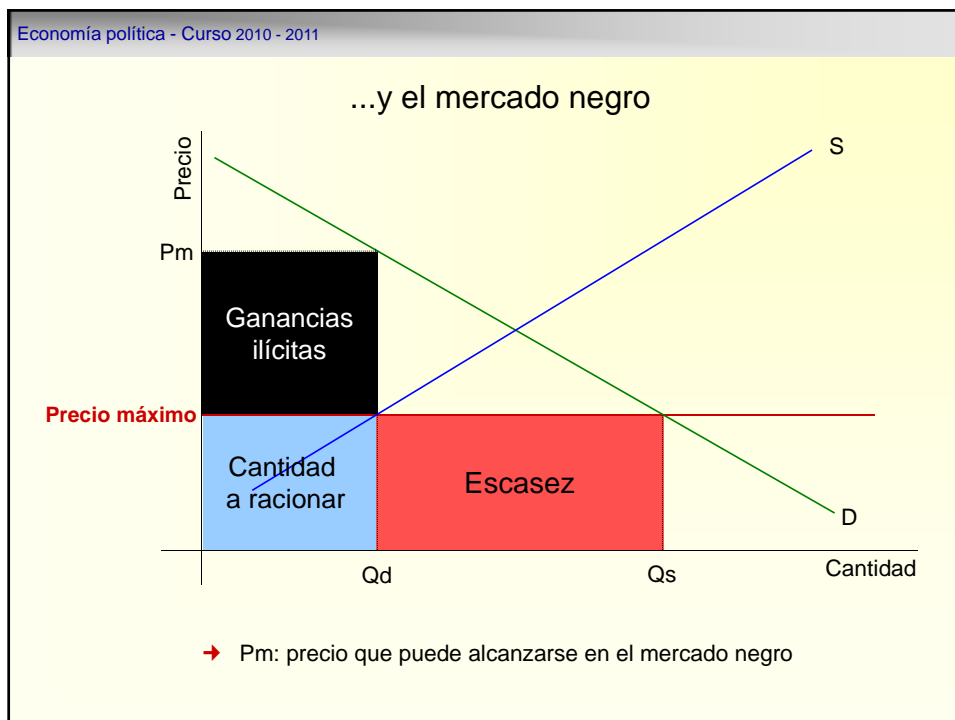
- ➔ El resultado es, inevitablemente, el siguiente:
- Se produce una escasez del bien: es necesario racionarlo por algún procedimiento.
 - Se incurre en costes de administración y control
 - Aparece un mercado negro (al margen de la ley) del producto
 - Los precios en el mercado negro (sin control de precios) son mayores de lo que serían en el mercado libre.
 - Unos pocos hacen sustanciosos negocios (generalmente, a costa de los más desfavorecidos).

Conclusión: un cínico pensaría que lo que en realidad quiere el gobierno es acabar con los más desfavorecidos

El control de precios...



- ➔ Qs: lo que ofrecen los fabricantes al precio fijado
- ➔ Qd: lo que quiere comprar la gente al precio fijado



Economía política - Curso 2010 - 2011

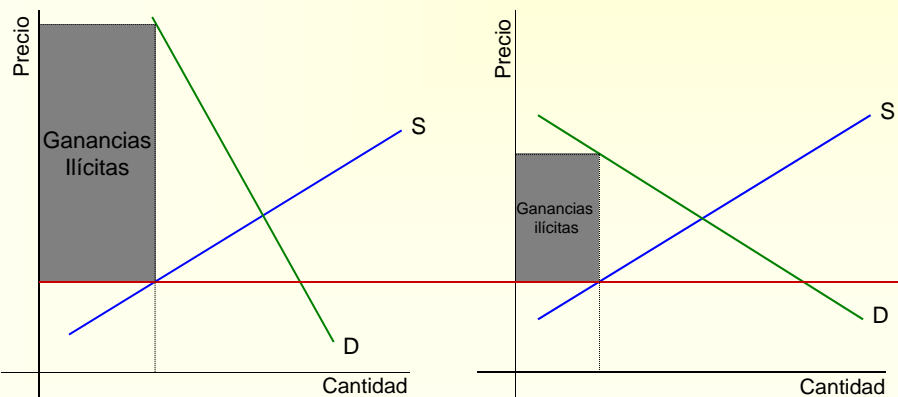
¿De qué depende el tamaño del mercado negro?

→ Básicamente, del tamaño de las ganancias potenciales, es decir:

- De la diferencia entre el precio máximo fijado y del precio que está dispuesto a pagar la gente (de lo necesario que sea el bien).
- De que la escasez (la diferencia entre lo que la gente quiere comprar y lo que realmente hay en el mercado) sea mayor o menor.
- De que el bien sea realmente de primera necesidad y tenga pocos sustitutos (de que tenga una demanda rígida).
- De la inversión en recursos dedicados a la vigilancia, control y represión de las conductas delictivas.
- Del grado de corrupción social

La injusticia de los precios máximos

- Se suelen imponer precios máximos a bienes de primera necesidad
- Estos bienes tienen una demanda muy rígida (obligatoriedad de consumirlos, pocos sustitutivos).
- El tamaño del mercado negro suele ser grande (hay mucha diferencia entre el precio real y la disposición al pago).



¿Y, si son tan dañinos, por qué se apoyan?

Porque parten de una falacia muy popular:

Los precios no suministran información a las personas, ni coordinan decisiones ni racionan el consumo. Los precios simplemente redistribuyen la riqueza entre los productores y los consumidores. Si se fija el precio de un producto, las empresas fabricantes ganarán algo menos y, a cambio, los consumidores estarán mejor

LOS COSTES DE LOS SALARIOS MÍNIMOS

Argumentos a favor de la existencia de un salario mínimo

→ Argumentos éticos

- La asimetría en las relaciones entre el capital y el trabajo (poder de mercado del empresario).
- Impedir la explotación de grupos desfavorecidos
- Redistribuir el resultado entre las rentas del capital (beneficios) y las del trabajo (salarios).
- Luchar contra la pobreza

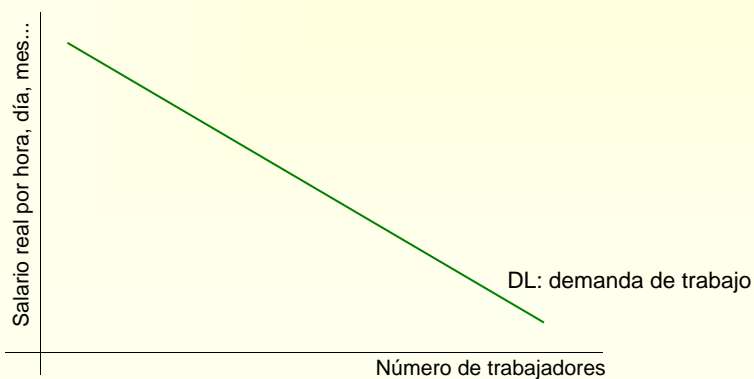
→ Argumentos económicos

- Mejorar la capacidad de consumo: aumento de la demanda y crecimiento de la actividad económica.
- Estímulo para el mejor empleo de los factores: aumento de la productividad de la economía.

Tras el salario mínimo está el concepto de Trabajo Decente (OIT): características que debe reunir una relación laboral para que el trabajo se realice en condiciones de libertad, igualdad, seguridad y dignidad humana

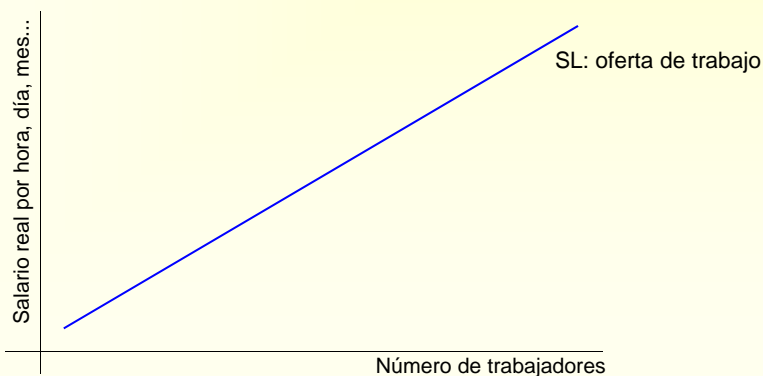
Las funciones de oferta y de demanda de trabajo

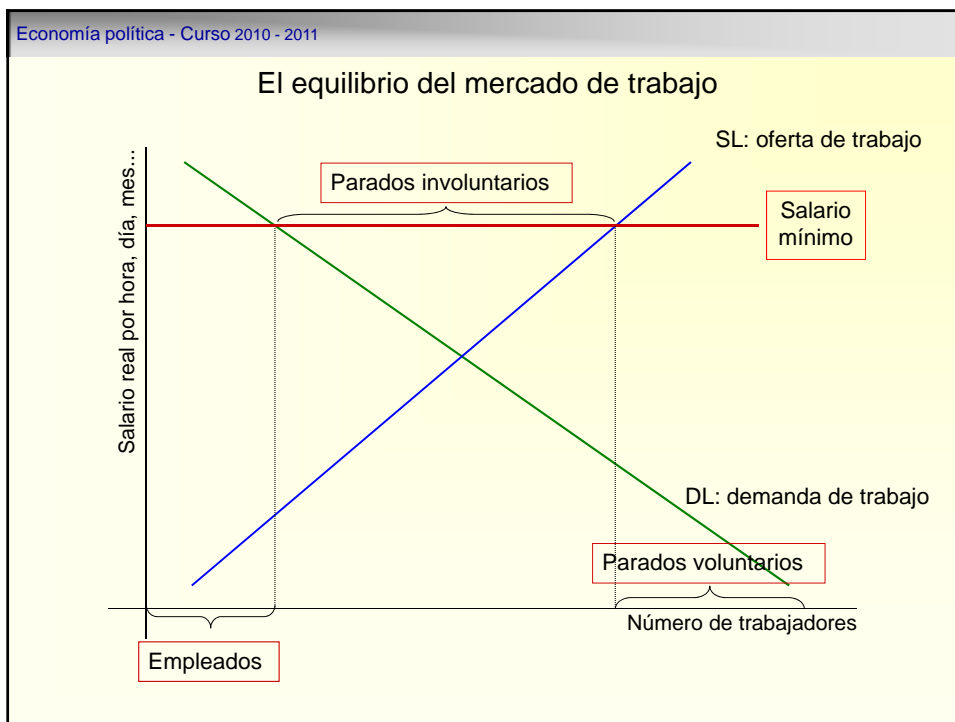
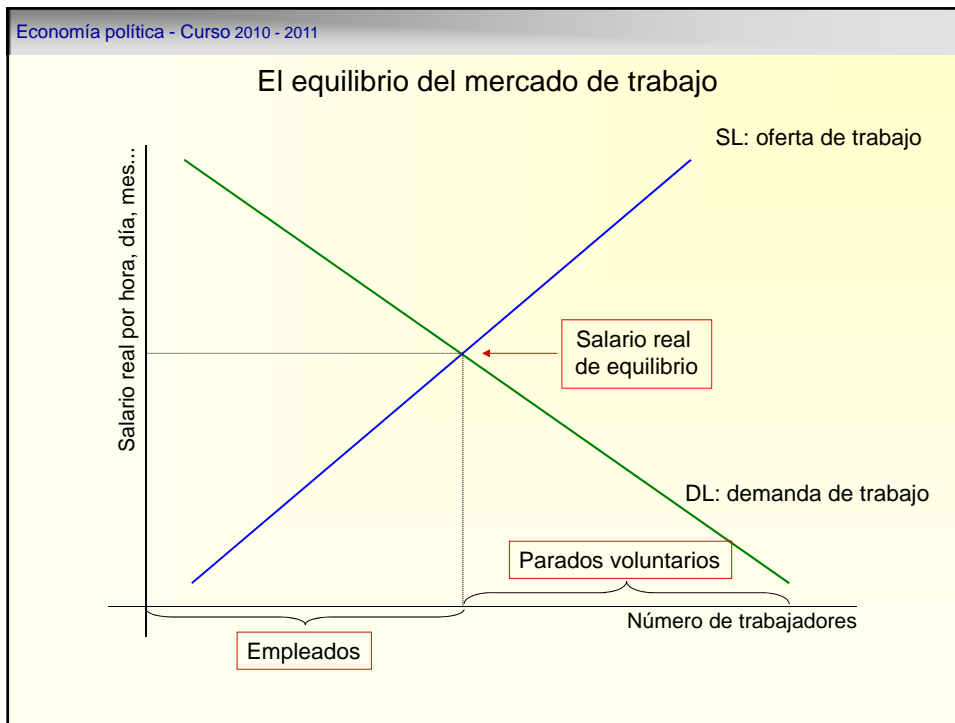
- La demanda de trabajo: la hacen las empresas.
- Como el coste del trabajo es el salario real y el producto marginal del trabajo a corto plazo es decreciente, para contratar más trabajadores es necesario que el salario real disminuya.
- La demanda de trabajo tiene pendiente negativa



Las funciones de oferta y de demanda de trabajo

- La oferta de trabajo: la hacen los trabajadores
- Como la alternativa al trabajo es el ocio y lo valoramos más cuanto menos tenemos, para ofrecer más trabajo es necesario que el salario real crezca.
- La oferta de trabajo tiene pendiente positiva

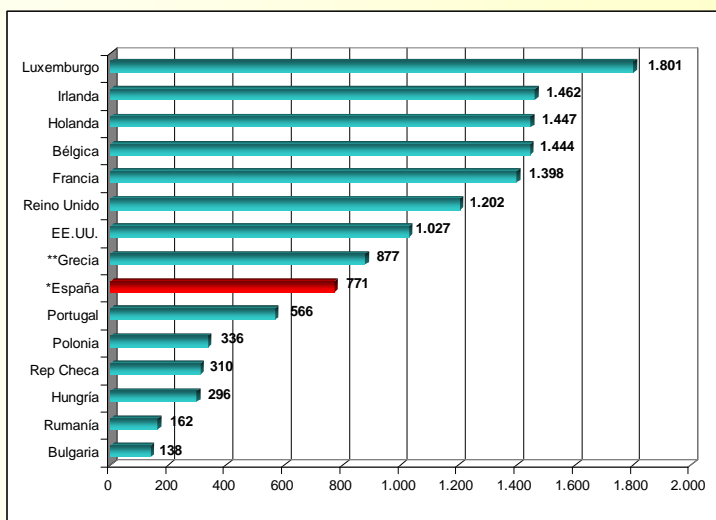




Argumentos en contra de la existencia de un salario mínimo

- ➔ Genera desempleo
- ➔ Genera exclusión, impidiendo que colectivos especiales (posibles trabajadores a tiempo parcial, discapacitados, trabajadores de baja cualificación...) puedan encontrar trabajo.
- ➔ Tan sólo protege a los trabajadores empleados, fijando un suelo a sus retribuciones y limitando la competencia.
- ➔ Fomenta el trabajo en la economía sumergida
- ➔ Genera inflación, por aumento de los costes laborales

Salario mínimo mensual, 1º trimestre de 2012 (euros)

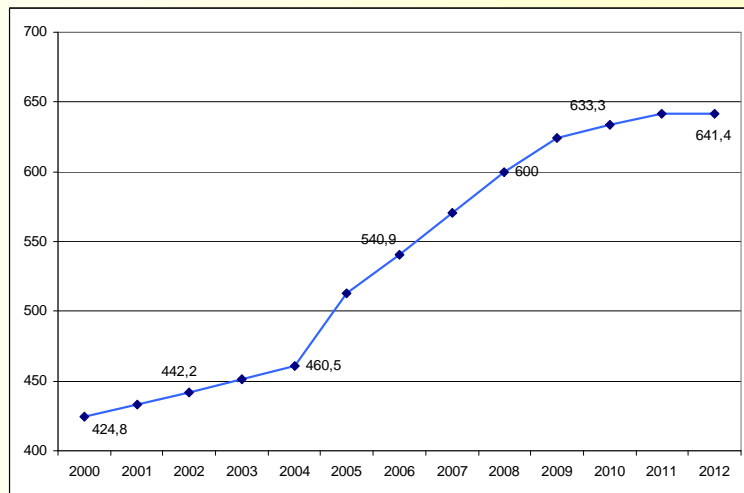


Fuente: Eurostat y elaboración propia

*Salario mínimo calculado sobre 12 pagas/año y para una jornada semanal de 40 horas

** Las condiciones del segundo rescate a Grecia, obligan a su reducción hasta 558 €

El salario mínimo interprofesional en España 2000 – 2011 (euros)



Fuente: INE y Ministerio de Empleo y Seguridad Social

Calculado sobre 14 pagas para una jornada semanal de 40 horas

¿Qué nos dice la realidad?

- La evidencia empírica no es concluyente. La relación que hay entre la variación en los salarios mínimos y la variación en el empleo es casi nula e incluso, negativa. Ello puede deberse a:
 - Los salarios que cuentan son los pactados en los convenios, que alcanzan a la mayoría de los trabajadores y son mayores que el salario mínimo.
 - La economía sumergida, que está al margen de la regulación salarial.
 - El escaso número de trabajadores a los que afecta (en 2009 el 1,34 % de trabajadores a tiempo completo y el 10,4% del total).
 - La evidencia de que hay determinantes del nivel de empleo mucho más importantes que el salario mínimo (el consumo).

Resumiendo lo anterior

- ➔ **Los precios de los productos no son caprichosos:** son el resultado de la agregación y combinación de millones de decisiones que toman, independientemente, productores y consumidores.
- ➔ Consecuentemente, **cualquier intento de controlarlos conlleva costes** que, en ocasiones, pueden ser muy elevados.
- ➔ Además, **generan incentivos** que hacen que las personas varíen su comportamiento.
- ➔ El **resultado** es, con mucha frecuencia, **el contrario** al que se pretendía.

¿QUIÉN PAGA LOS IMPUESTOS?

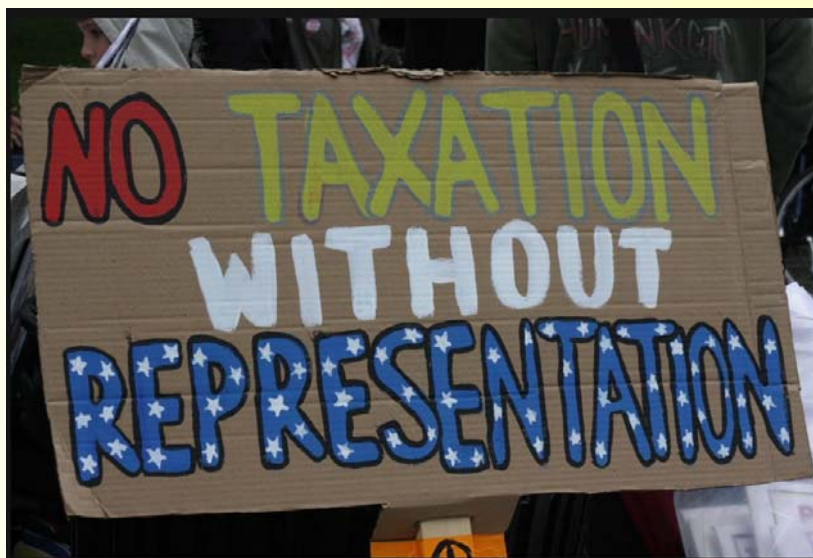
¿Para qué sirven los impuestos?

En este mundo, lo único cierto es la muerte y los impuestos. Benjamin Franklin

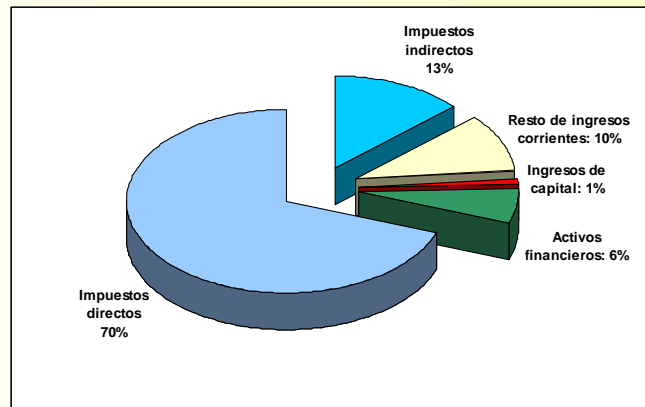
Los gobiernos emplean los impuestos con una variedad de fines:

- El primero: **financiarse**. Los impuestos forman el grueso de los ingresos estatales, con los que atienden al gasto público.
- El segundo: **redistribuir la renta y la riqueza**. Es decir, limitar las desigualdades entre los ciudadanos haciendo que pague más quien más tiene.
- El tercero: **modificar la conducta** de los ciudadanos haciéndolos más virtuosos: que consuman menos alcohol, que fumen menos, que cuiden más el medio ambiente, etc.
- El cuarto: **actuar sobre el sistema productivo**, protegiéndolo de la competencia exterior y haciendo que las empresas sean más eficientes en el uso de los recursos.

Un principio democrático esencial



Composición de los ingresos del Estado, 2011

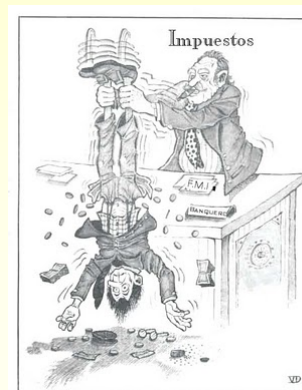


Fuente: Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas

Los impuestos supusieron en 2011 el 82,8 % de los ingresos del Estado

Los impuestos pueden recaer:

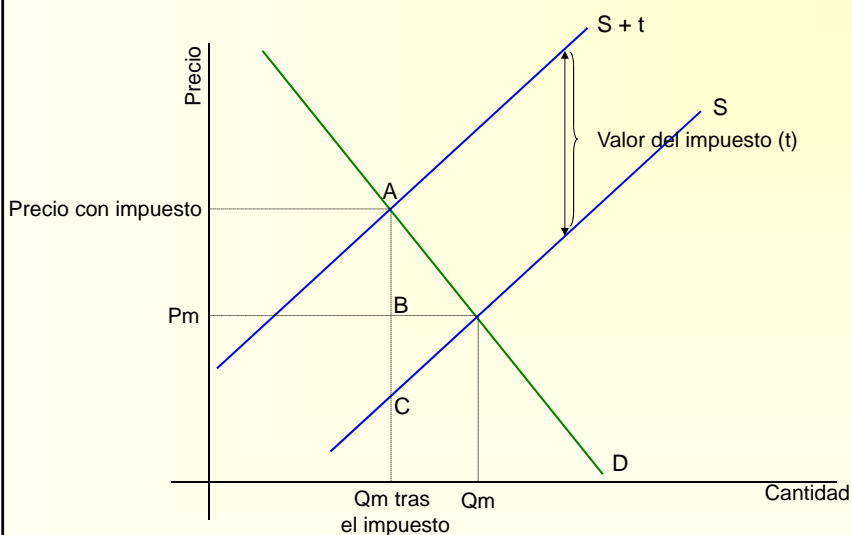
- Sobre las rentas de los factores: son los **IMPUESTOS DIRECTOS** (el IRPF, sobre las rentas que obtienen las personas físicas, el impuesto de sociedades, sobre las rentas empresariales).
- Sobre el consumo: son los **IMPUESTOS INDIRECTOS** (el IVA, que es un impuesto general y los Impuestos Especiales: alcohol, tabaco y petróleos).



- ➔ En ocasiones, el gobierno quiere que un impuesto recaiga sobre determinados agentes económicos: p. ej. el impuesto sobre el tabaco se desea que lo paguen los compradores para reducir la demanda.
- ➔ Pero: esto no depende del gobierno, sino de distintos factores, básicamente:
 - De cómo sean la demanda y la oferta del bien: más o menos elásticas.
 - De la estructura del mercado (muy competitivo o muy concentrado).

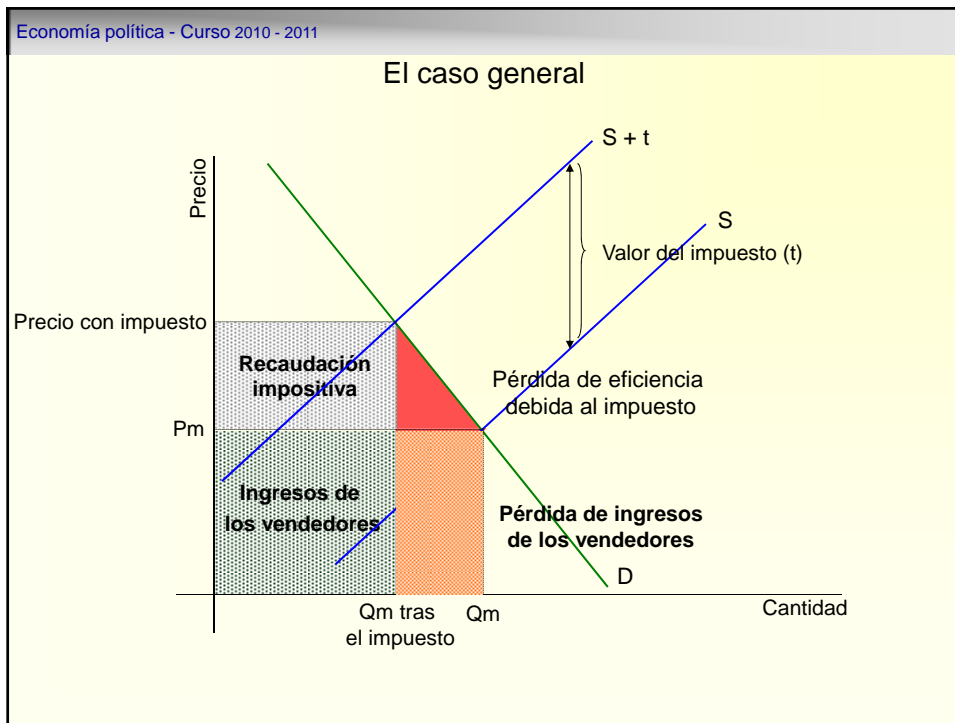
A cómo se distribuye el pago del impuesto entre consumidores y vendedores se le llama la **INCIDENCIA IMPOSITIVA**

El caso general



A-B: lo que paga el comprador, en forma de mayor precio

B-C: lo que paga el vendedor, en forma de más costes y menos beneficios



Economía política - Curso 2010 - 2011

EL PAÍS PORTADA INTERNACIONAL POLITICA

COMUNIDAD VALENCIANA

ESTÁ PASANDO ERE en RTW El escándalo de la cooperación Caso Emarsa Recortes presupuest

Los hoteleros piden que la subida del IVA se aplique tras el verano

- La subida del impuesto del 8% al 10% colocará al sector turístico "al límite"
- CC OO y UGT auguran un "otoño caliente"

Ultima Hora Menorca | NOTICIAS | Nacio

PORTADA NOTICIAS DEPORTES SUCESOS BLOGS DIVIÉRTETE

Local Balears **Nacional** Internacional Cultura Festes de Menorca Fotos Vide

LOS RECORTES DE RAJOY

Los hoteleros tachan la subida del IVA de «error letal» para Baleares

Efe | Palma de Mallorca | 11/07/2012 Valorar: ★★★★★

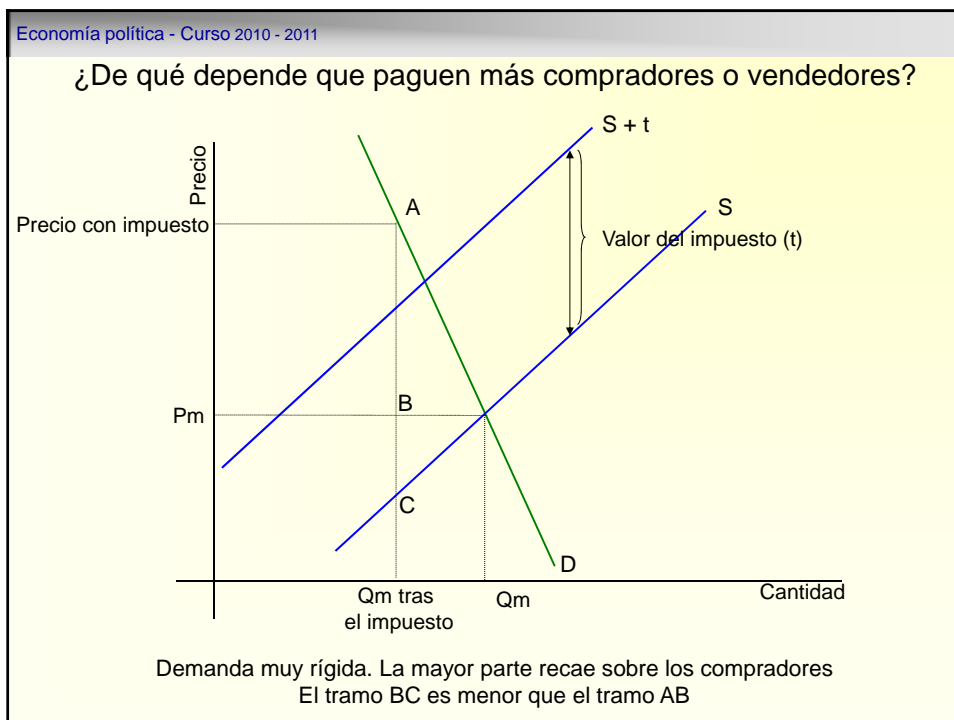
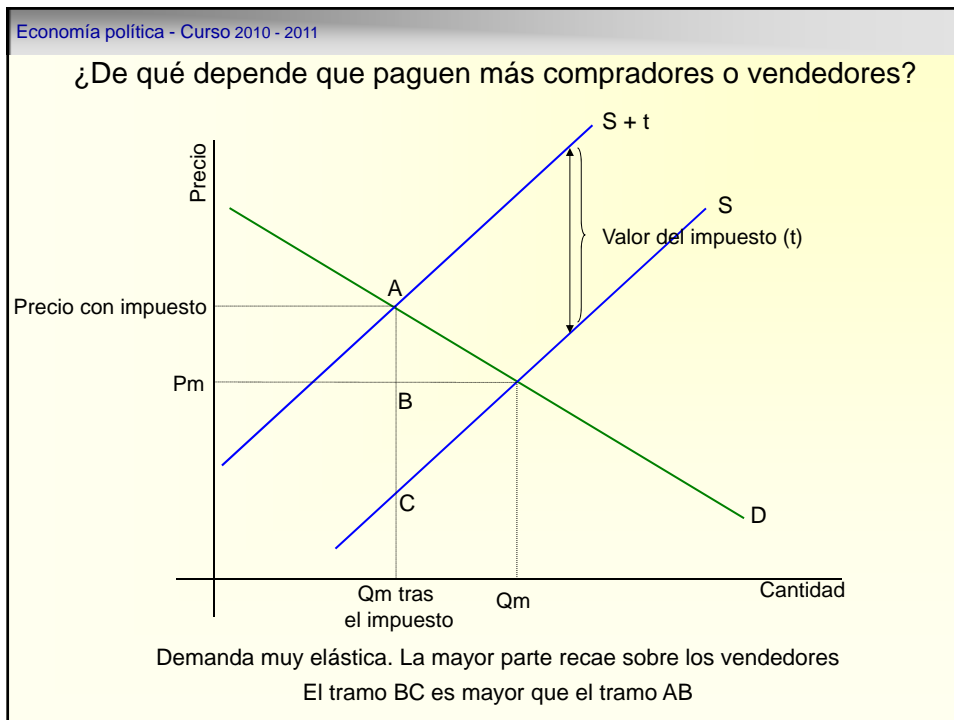
Ultima Hora | NOTICIAS | Local

PORTADA NOTICIAS DEPORTES SUCESOS BLOGS DIVIÉRTETE

Local Nacional Part Forana Internacional Cultura Fotos Videos

Muchas empresas asumirán el IVA para no perder clientes

Comerciantes, restauradores, oferta complementaria y grandes superficies mantendrán la medida hasta finales de verano en Balears



Resumiendo

- ➔ Las autoridades pueden decidir qué productos quieren gravar y en qué cuantía (el tipo impositivo).
- ➔ Las autoridades no pueden decidir cómo se repartirá el pago del impuesto entre compradores y vendedores.
- ➔ El reparto entre unos y otros depende de la elasticidad de la demanda. Cuanto más rígida sea, más pagarán los compradores.
- ➔ También depende de la elasticidad de la oferta. Cuanto más elástica sea, menos pagarán los compradores.
- ➔ Los impuestos suponen una pérdida de eficiencia en el sistema económico.
- ➔ Todos los gobiernos emplean múltiples figuras impositivas para gravar a los agentes económicos.