

Principios básicos de la organización económica

José C. Pernías

Curso 2015–2016

Índice

1	Introducción	1
2	Modelos económicos	4
3	El modelo circular de la renta	6



Esta obra está licenciada bajo la Licencia Creative Commons
Atribución-CompartirIgual 3.0 Unported. Para ver una copia
de esta licencia, visite:

<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/>

Principios básicos de la organización económica

José C. Pernías

Curso 2015–2016

Bibliografía

Mankiw: *Principios de Economía*. Capítulos 1 y 2.

Frank: *Microeconomía y Conducta*. Capítulo 1.

Pindyck y Rubinfeld: *Microeconomía*. Capítulo 1

1. Introducción

¿Qué es economía?

- ▶ El estudio de las **decisiones** que toman los agentes económicos en un entorno de **escasez**.

Economía positiva y economía normativa

- ▶ **Economía positiva:** ¿Cómo *funciona* la economía?
- ▶ **Economía normativa:** ¿Cómo *debería funcionar* la economía?

Microeconomía y macroeconomía

- ▶ La **microeconomía** estudia cómo toman decisiones e interaccionan los agentes económicos, las **economías domésticas** y las **empresas**, en los **mercados**.
- ▶ La **macroeconomía** se centra en aspectos referidos al sistema económico en su conjunto: paro, inflación, crecimiento económico, etc.

1 INTRODUCCIÓN

Problemas económicos fundamentales

- ▶ ¿Qué producir?
- ▶ ¿Cómo producir?
- ▶ ¿Para quién se produce?

Pensar como un economista

- ▶ Nada es gratis.
- ▶ Pensar en términos de **alternativas**.
- ▶ Evaluar el **coste** y el **beneficio** de cada decisión.
- ▶ Los agentes económicos responden a los **incentivos** a los que se enfrentan.
- ▶ Considerar cómo **interaccionan** los diferentes agentes.

Ejemplo: Plan PIVE (I)

- ▶ **La Vanguardia, 17 de mayo de 2014: La ayuda a la compra de coches aportó 782 millones a Hacienda en el 2013.**

«Los planes de ayudas a la compra de coches siempre han sido un incentivo para achatarrar el viejo y comprar uno nuevo. [...] En esa partida ganan todos: fabricantes, concesionarios, el comprador y *hasta las arcas del Estado, que recupera parte de las ayudas que aporta vía impuestos.*»

«[...] consiste en adquirir un vehículo nuevo, que se lleve otro al desguace [...] y que el adquirido cumpla unos requisitos mínimos de baja contaminación.»

Ejemplo: Plan PIVE (II)

- ▶ Cálculos de Federación de Asociaciones de Concesionarios de la Automoción (Faconauto):

Ventas del Plan PIVE:	282.400 unidades
Ayuda neta por automóvil:	791 € (1.000 € – 21% IRPF)
Ingresos fiscales por automóvil:	3.370,80 €
Saldo neto total Hacienda:	728,82 mill. €

Ejemplo: Plan PIVE (III)

- ▶ Pero muchos coches se habrían vendido igual sin el Plan PIVE.
«Para Blas Vivés, secretario general de la citada patronal, lo más llamativo es que “*la cifra de demanda agregada [sic] (vehículos que no se hubieran vendido sin la existencia de ayuda a la compra) en 2013 fue de 77.572 unidades*”»
- ▶ Por otro lado, 77.572 coches no se habrían vendido sin las ayudas del Plan PIVE. Pero se habrían vendido otras cosas.

Ejemplo: Plan PIVE
(IV)

	PIVE	Sin PIVE
Ventas (unidades):	282.400	204.828
Ayuda neta (mill. €):	223,38	—
Ingresos fiscales		
por ventas automóviles (mill. €):	951,91	690,43
por otras ventas (mill. €):	—	131,10
Saldo neto Hacienda (mill. €):	728,82	821,53

Ejemplo: Plan PIVE
(y V)

- ▶ El Plan PIVE destinó gran parte de las ayudas (162,02 mill. €, el 72,5%) a compras que no necesitaban de subvención.
- ▶ Los objetivos declarados del Plan PIVE pueden alcanzarse con otras medidas más eficientemente.
- ▶ Ver más sobre el tema [aquí](#), [aquí](#) y [aquí](#).

Costes y Beneficios
(I)

- ▶ No todos los costes y beneficios corresponden a pagos efectivamente realizados.
Estás decidiendo si hacer un viaje de vacaciones o no. La mayoría de los costes del viaje se miden en euros: billete de avión, hotel, excursiones, etc. Pero los beneficios del viaje son principalmente psicológicos. ¿Cómo puedes comparar los beneficios y los costes?

Costes y Beneficios
(II)

- ▶ **Coste de oportunidad.**
Has quedado con unos amigos para ir al cine y cenar fuera. Preves que te gastarás unos 20 €. Cuando vas a salir tus tíos llaman al teléfono y te ofrecen 30 € si cambias tus planes y te encargas esa noche de cuidar a tu primo pequeño. ¿Cuál es el coste de rechazar la oferta de tus tíos y salir con tus amigos?

Costes y Beneficios
(III)

- ▶ **Costes irrecuperables.**
La compañía que diriges ha gastado hasta ahora 5 millones de € en el diseño de un nuevo producto. Para completar el desarrollo del producto hace falta invertir 1 millón de € más. Los últimos estudios de mercado han rebajado las expectativas de ventas de tu nuevo producto de 8 a 3 millones de €. ¿Continuarías invirtiendo en el nuevo producto?

1 INTRODUCCIÓN

Costes y Beneficios (y IV)

► **Análisis marginal.**

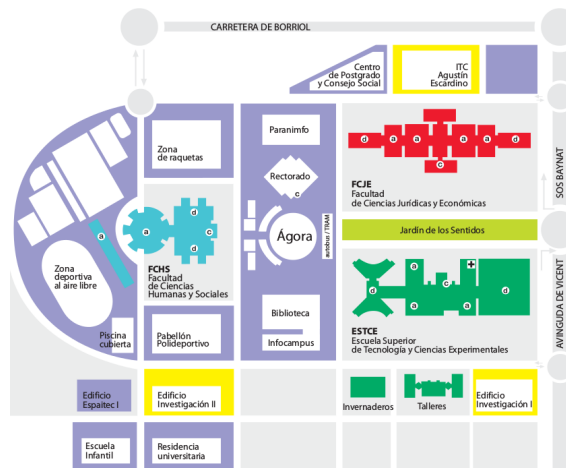
Está a punto de salir un avión. El coste de operar esa ruta es de 100.000 € y el avión tiene una capacidad de 200 viajeros. Hay 10 plazas vacías y aparece en el mostrador de la aerolínea un viajero que está dispuesto a pagar 200 € por subir al avión. ¿Debería la aerolínea venderle el billete?

2. Modelos económicos

Modelos

► Representación simplificada de una parte de la realidad.

Ejemplo: Plano de la UJI



► ¿Que hace útil a un modelo?

- Selección.
- Simplificación.

Del rigor en la ciencia (Jorge Luis Borges, 1946)

... En aquel Imperio, el Arte de la Cartografía logró tal Perfección que el mapa de una sola Provincia ocupaba toda una Ciudad, y el mapa del imperio, toda una Provincia. Con el tiempo, esos Mapas Desmesurados no satisficieron y los Colegios de Cartógrafos levantaron un Mapa del Imperio, que tenía el tamaño del Imperio y coincidía puntualmente con él. Menos Adictas al Estudio de la Cartografía, las Generaciones Siguietes entendieron que ese dilatado Mapa era Inútil y no sin Impiedad lo entregaron a las Inclemencias del Sol y de los Inviernos. En los desiertos del Oeste perduran despedazadas Ruinas del Mapa, habitadas por Animales y por Mendigos; en todo el País no hay otra reliquia de las Disciplinas Geográficas.

Sylvie and Bruno
Concluded
(Lewis Carroll, 1893)

«What a useful thing a pocket-map is!» I remarked.
«That's another thing we've learned from *your* Nation,» said Mein Herr, «map-making. But we've carried it much further than you. What do you consider the *largest* map that would be really useful?»
«About six inches to the mile.»
«Only *six inches!*» exclaimed Mein Herr. «We very soon got to six *yards* to the mile. Then we tried a *hundred* yards to the mile. And then came the grandest idea of all! We actually made a map of the country, on the scale of *a mile to the mile!*»
«Have you used it much?» I enquired.
«It has never been spread out, yet,» said Mein Herr: «the farmers objected: they said it would cover the whole country, and shut out the sunlight! So we now use the country itself, as its own map, and I assure you it does nearly as well. Now let me ask you another question [...].»

Modelos y realidad
(I)



► *La traición de las imágenes*, René Magritte, 1928–1929.

Modelos y realidad
(y II)

- Si los modelos producen predicciones correctas, el realismo de los supuestos no es tan importante.
- Aunque no produzcan predicciones correctas, los modelos pueden ofrecer orientaciones útiles para mejorar la toma de decisiones.

Modelos económicos

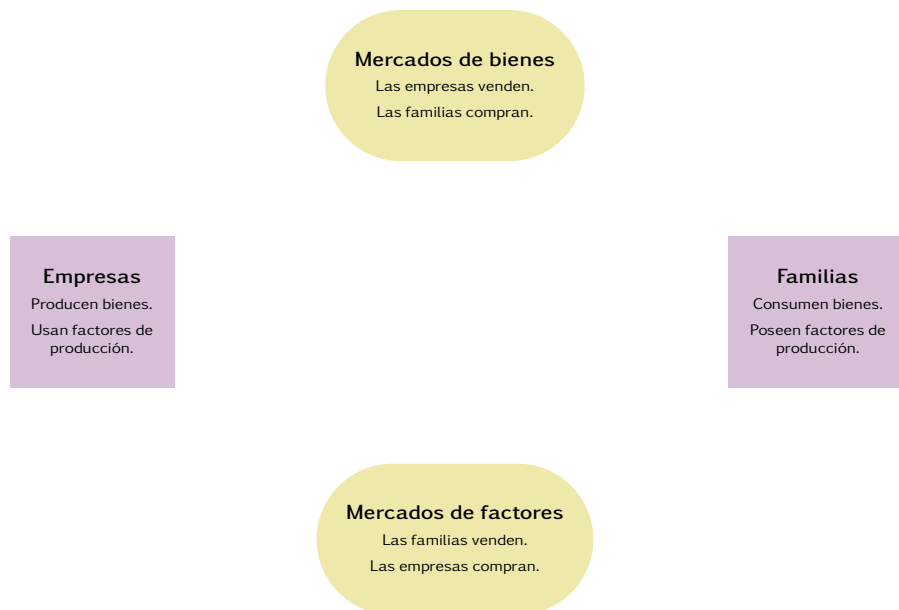
- **Comportamiento racional.**
- **Equilibrio.**

3. El modelo circular de la renta

Agentes económicos

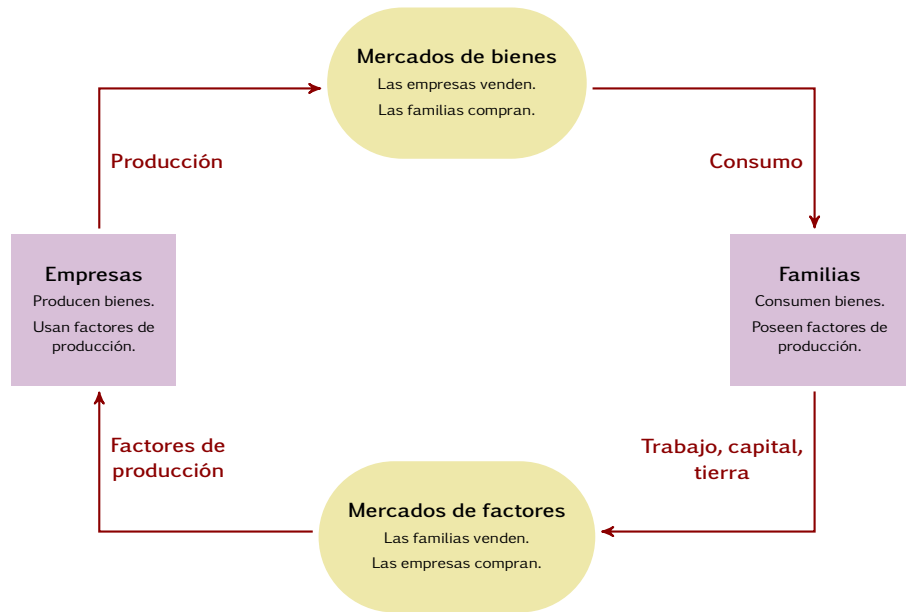


Mercados

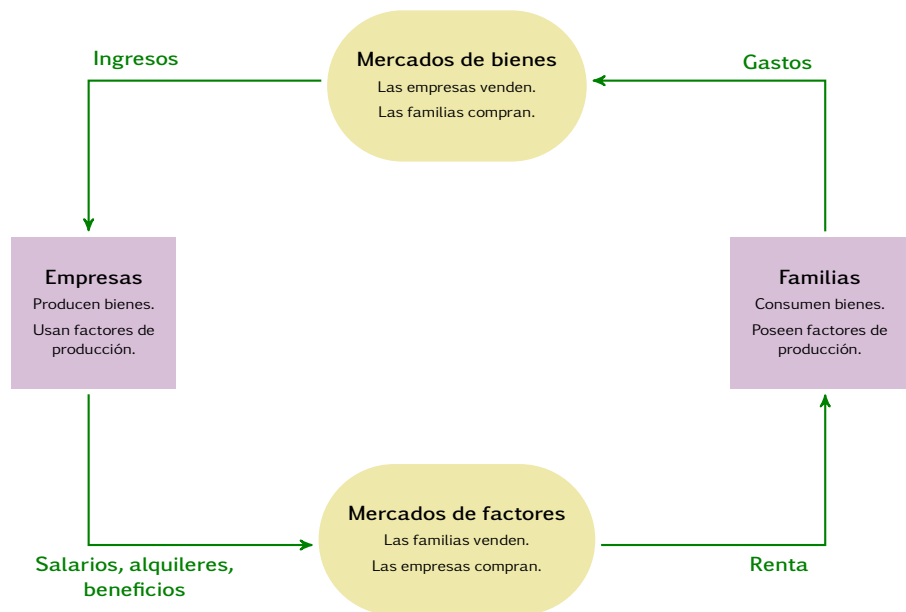


3 EL MODELO CIRCULAR DE LA RENTA

Flujos reales



Flujos monetarios



3 EL MODELO CIRCULAR DE LA RENTA

Modelo circular de la renta

