



UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

Departament d'Economia Aplicada

FACULTAT DE CIÈNCIES SOCIALS

GRAU EN RELACIONS LABORALS I RECURSOS HUMANS

ECONOMIA APLICADA

GUIONS DE SEGUIMENT DELS TEMES

EXERCICIS D'AUTOAPRENTATGE

PROFESSORS:

**ERNEST CANO CANO
JUAN RAMON GALLEGU BONO**

GUIÓ TEMA 1. L'ECONOMIA EN LA SOCIETAT OCCIDENTAL

1. ECONOMIA I SOCIETAT

1.1. Definició d'economia: conjunt d'activitats dirigides a l'obtenció de benestar per mitjà dels processos de producció, distribució i consum de béns

- a) Producció de béns finals per a ser consumits o de béns intermedis i de capital per a ser utilitzats en la producció de béns finals, utilitzant els recursos naturals, humans i tècnics (factors productius) d'una societat
- b) Distribució dels béns produïts entre les persones que formen part de la societat: repartiment social de la capacitat de consumir (de la renda), comercialització
- c) Consum (final) o ús definitiu dels béns per a aconseguir benestar

1.2. L'activitat econòmica com a activitat social

- a) L'organització de les persones en grups socials (fins a conformar *societats* complexes) millora les seues possibilitats de supervivència material mitjançant la coordinació de les capacitats personals ⇒ *sistemes econòmics*: formes d'organització social de l'activitat econòmica (de la satisfacció de les necessitats materials)
- b) Les interaccions del col·lectiu humà amb el medi natural que ocupa i entre els seus membres defineixen un *territori* (espai construït socialment) i generen una *cultura* o patrimoni social compost de valors, institucions i tècniques:
 - i) Els *valors* són atribucions socials d'acceptació o rebuig a fets i comportaments
 - ii) Les *institucions* són normes socials, fonamentades en valors compartits de forma col·lectiva (de vegades imposats), que condicionen i orienten els comportaments de les persones i grups (ex: legislació, religió, matrimoni...), amb sancions més o menys formals i certa resistència al canvi (tot i que es transformen amb les dinàmiques socials) ⇒ redueixen la incertesa de la vida social
 - iii) Les tècniques són mitjans desenvolupats per les societats per a aconseguir béns materials a partir del treball aplicat als recursos naturals i altres béns materials
- c) El territori i la cultura confereixen un cert grau de cohesió i flexibilitat a les societats ⇒ capacitat d'adaptació als canvis d'entorn per a aconseguir benestar (a partir de la seua dotació de recursos, la història i els valors compartits, la base econòmica i la trama institucional, que pot fer confluïr els esforços dels diferents agents territorials amb vista al desenvolupament i la innovació)
- d) El comportament de les persones en cerca del benestar té dimensions individuals (privades) i col·lectives (públiques o socials):
 - i) Actuacions guiades exclusivament per l'interès particular (egoisme)
 - ii) Actuacions guiades pel sentit de pertànyer a una col·lectivitat (solidaritat, identificació amb els altres)

1.3. Criteris de valoració sobre els resultats i els processos econòmics (socialment discutits i amb possibles contradiccions entre ells)

- a) Eficiència: un procés és millor com menor és l'ús de factors productius i l'esforç necessari per a obtenir cada unitat de producte, quan s'aconsegueix la màxima satisfacció de necessitats amb el mínim ús de recursos

- b) Sostenibilitat: un procés és millor com menor és l'ús de recursos naturals i el seu deteriorament per a obtenir cada unitat de producte i com més s'assegura la reproducció d'aquests recursos i l'equilibri ecològic a llarg termini
- c) Llibertat i igualtat:
 - i) Com més gran és la llibertat de cada persona en la seua activitat econòmica, més benestar social es produeix
 - ii) Com més igualtat hi ha en la distribució del benestar entre les persones, més gran és el benestar social

2. ELS PROBLEMES DELS SISTEMES ECONÒMICS

2.1. El problema de l'assignació dels recursos a la producció

- a) Factors productius: recursos que s'utilitzen per a la producció de béns i serveis
 - i) Força de treball, capacitat de treballar que la població està disposada a aportar a la producció (treball), junt amb el coneixement que incorpora i que es reproduïx socialment (població saludable, qualificacions, educació, capital humà)
 - ii) Recursos naturals (capital natural), proporcionats per la natura o extrets d'aquesta (terra, aigua, fonts d'energia...): problema de renovació i ús sostenible
 - iii) Capital físic (capital en sentit estRICTE): béns/instruments produïts per a produir altres béns (màquines, ferramentes, instal·lacions productives, equipaments o béns d'equipament), els quals incorporen coneixement (tècniques productives)
 - iv) Relacions socials i institucions (capital social) que generen la confiança mútua necessària per a organitzar la producció
 - v) Capacitat d'innovació i d'iniciativa (capital creatiu)
- b) Escassetat dels recursos i cost d'oportunitat
 - i) Els factors productius tenen usos alternatius, poden destinar-se a produir uns béns o uns altres \Rightarrow problema assignatiu: amb una determinada dotació de factors productius, s'ha de decidir què produir i en quines quantitats entre el conjunt d'alternatives de producció factibles (possibilitats de producció)
 - ii) Les necessitats de benestar (bàsiques i determinades socialment) superen les possibilitats de producció de béns \Rightarrow idea d'*escassetat* dels recursos \Rightarrow concepte de *cost d'oportunitat*: quan es destinen uns factors productius a produir un bé per satisfer una necessitat es renuncia a atendre (més) una altra necessitat
 - iii) Convé que una societat assigne de forma eficient (i sostenible) els recursos a la producció i se situe en la seua frontera de possibilitats de producció \Rightarrow satisfer tant com siga possible les necessitats amb el mínim ús de factors productius
 - iv) L'ús eficient dels recursos no resol el problema assignatiu d'una societat: s'han d'establir procediments i institucions per a decidir què produir i en quin grau atendre les diferents necessitats dels seus membres

2.2. El problema de la producció

- a) Relacions tècniques de producció: eficiència i canvi tècnic

- i) Tècniques o mètodes de producció: diferents combinacions de quantitats de factors productius per a obtenir certes quantitats de béns ⇒ triar com produir
 - ii) Eficiència: triar el mètode de producció que permet obtenir la màxima quantitat possible de producte amb una quantitat donada de factors productius, o bé que permet obtenir una certa quantitat de producte utilitzant la menor quantitat possible de factors productius (al mínim cost de producció) ⇒ cal determinar correctament els costos de producció (ex: salut laboral)
 - iii) Canvi tècnic: transformació dels mètodes de producció que augmenta la seua eficiència productiva ⇒ major *productivitat* del treball (relació entre quantitat de producte i de treball utilitzat: s'obté més quantitat de producte per cada unitat de treball) ⇒ obtenir una major quantitat de producte al mateix cost de producció, o bé reduir el cost (mitjà) de cada unitat de producte
- b) Relacions socials de producció: propietat i organització (qui produeix? qui pren les decisions en l'àmbit de la producció?)
- i) La producció suposa una relació social entre propietaris dels diferents factors productius (particularment, entre treballadors i propietaris del capital físic)
 - ii) L'organització de la producció pot generar conflictes d'interessos entre els qui hi participen (sobre la capacitat de decisió, de les condicions de treball, del reconeixement de les diferents funcions productives...)

2.3. El problema de la distribució del benestar

- a) L'accés dels diferents membres de la societat al benestar a través del consum dels béns requereix establir mecanismes de repartiment de la renda generada: problema distributiu (per a qui es produeix?)
- b) Formes institucionals de repartiment del benestar
- i) Mecanisme centralitzat i redistributiu: el producte és controlat per un organisme central (ex: Estat) que procedeix a la seua distribució entre els membres del col·lectiu social segons criteris decidits de forma participativa o autoritària
 - ii) Mecanisme descentralitzat de mercat: cada persona participa en la distribució de la renda segons la seua aportació al procés productiu (depenent de la seua eficiència i la dotació de factors productius, valorades a través dels mercats), la qual cosa li permet obtenir ingressos (capacitat adquisitiva) i comprar béns
 - iii) Mecanisme organitzat: les persones s'organitzen en grups per millorar la participació en el producte (com més organització més gran quota de benestar)
 - iv) Mecanisme de reciprocitat i donació: les persones mantenen relacions entre elles que comporten obligacions mútues de suport, basades en la solidaritat i el sentit de pertànyer al col·lectiu, les quals es tradueixen en donacions de béns al marge de les capacitats individuals de compra (ex: dins la família)

3. EL SISTEMA ECONÒMIC OCCIDENTAL (1). EL MERCAT: FUNCIONS I LIMITACIONS

3.1. Elements definitoris de l'economia de mercat

- a) Llibertat personal en les decisions i predomini de l'àmbit privat i les motivacions particulars en la satisfacció de les necessitats de benestar

- b) L'elecció dels béns privats que consumeixen les famílies i de les activitats productives que realitzen les persones i empreses es fa amb criteris de *mercat*:
 - i) Cada individu busca aconseguir amb el seu comportament una millora del seu propi benestar, comparant els costos i els beneficis particulars de les accions
 - ii) Les persones tenen dret a la propietat privada dels béns i recursos (qüestió fonamental per a l'existència dels intercanvis de mercat)
- c) Una part significativa d'institucions s'estableixen amb criteris de *democràcia* (una persona, un vot) ⇒ Estat democràtic com a procediment col·lectiu d'elecció que:
 - i) Regula legalment la interacció de persones i grups, de manera que augmenta la confiança mútua (fonamental per als intercanvis de mercat)
 - ii) Decideix la provisió dels béns consumits i finançats col·lectivament
- d) Tensions entre mercat i democràcia
 - i) La participació de les persones en el mercat depèn de la propietat privada, que sol estar repartida de forma desigual, mentre que la participació de les persones en les decisions democràtiques és, almenys formalment, igualitària
 - ii) Les decisions de mercat estan guiades pels criteris de cada persona i busquen millorar la vida augmentant el benestar propi, mentre que les decisions democràtiques depenen de la voluntat majoritària i poden no ser acceptables per una part dels individus si redueixen el seu benestar

3.2. L'assignació dels factors productius a través del mercat

- a) Hi haurà persones disposades a produir i vendre (oferta) aquells béns per als quals hi haja compradors disposats a pagar un preu (demanda) que permeta obtenir un benefici suficient al productor
- b) Si hi ha competència entre els productors (condició imprescindible), la demanda dirigeix l'assignació dels recursos cap a aquells béns preferits pels consumidors, d'acord amb la seua capacitat de compra (renda)
- c) Si hi ha competència, els productors estaran incentivats a produir al menor cost per captar així la demanda ⇒ incentiu a l'eficiència

3.3. L'organització privada de la producció

- a) Producció capitalista: els propietaris del capital físic (empresaris/capitalistes) organitzen la producció, contracten els treballadors (en el mercat de treball) per treballar a les seues instal·lacions i venen el producte (en el mercat de béns) amb un benefici que s'apropien ⇒ relació social potencialment conflictiva entre empresaris i treballadors (entre salaris i beneficis, sobre l'organització del treball)
- b) Treball per compte propi: el treballador organitza la producció amb els seus mitjans i ven el producte del seu treball en el mercat amb un benefici (la seua remuneració)
- c) Producció domèstica: les famílies destinen part de la seua força de treball a produir béns per a la pròpia unitat familiar sense una contraprestació monetària (treball reproductiu: alimentació i neteja, atenció dependents...), amb una lògica de donació allunyada de la lògica mercantil

3.4. La distribució de la renda a través del mercat

- a) Hi ha mercats per als factors productius i per als béns on les persones obtenen ingressos (renda: salaris i beneficis) que determinen la seua capacitat de compra, en

funció de la importància de la seua aportació al procés productiu, la seua eficiència i la seua dotació de factors, tal com aquestes són valorades en els mercats

- b) La distribució de la renda a través del mercat és afectada per les diferències de poder, que poden permetre un major accés al benestar per a alguns membres de la societat, lligat a la concentració de la propietat del capital físic (grans empreses), al domini dels mercats (monopolis), a la capacitat d'organització col·lectiva (sindicats, col·legis professionals, grups de pressió), a la influència sobre l'Estat...

3.5. Les limitacions del mercat en les economies de mercat

- a) El mercat necessita per al seu funcionament unes regles del joc (institucions) i interaccions dels agents econòmics que aquests no sempre poden generar per ells mateixos ⇒ funció reguladora de l'Estat
- b) Poden sorgir conflictes socials lligats a la producció capitalista i a la distribució de la renda que s'han de limitar i solucionar per a garantir l'activitat econòmica i la convivència social ⇒ funció reguladora de l'Estat
- c) L'assignació dels recursos a la producció pot ser ineficient o bé no ser socialment desitjable (les preferències socials expressades a través del mercat depenen de la distribució de la renda i no han de coincidir necessàriament amb les preferències expressades democràticament) ⇒ funció assignativa de l'Estat
- d) La distribució de la renda a través del mercat pot no reflectir adequadament l'esforç i l'eficiència dels agents econòmics o bé no resultar socialment acceptable (justa) per a la majoria de ciutadans ⇒ funció redistributiva de l'Estat
- e) Les economies de mercat presenten daltabaixos macroeconòmics (cicles d'expansions i crisis) lligats a la seua complexitat i a la incertesa, que han de ser controlats i limitats ⇒ funció estabilitzadora de l'Estat

4. EL SISTEMA ECONÒMIC OCCIDENTAL (2). L'ESTAT: FUNCIONS I LIMITACIONS

4.1. La funció reguladora de l'Estat en les economies de mercat

- a) L'Estat com a institució pública legitimada democràticament té la capacitat (poder de coerció, normes legals, impostos) d'imposar, prohibir i/o incentivar determinats comportaments a les persones, empreses i organitzacions
- b) En una economia de mercat, l'Estat regula i ordena l'activitat econòmica buscant fer compatibles l'obtenció de beneficis privats i les preferències col·lectives
 - i) L'Estat ha de garantir la integritat vital de les persones, els drets de propietat privada i el marc legal d'obligacions i drets (regulació mínima)
 - ii) L'Estat pot reduir i canalitzar institucionalment el conflicte social i atenuar les contradiccions del sistema econòmic (regulació àmplia: menor consens)

4.2. Actuacions de l'Estat en l'assignació dels recursos (funció assignativa): millora de l'eficiència del mercat quan aquest presenta limitacions o "errades" assignatives

- a) Correcció d'efectes externs: situacions en què una activitat econòmica afecta (negativament o positiva) persones o agents que no hi participen

- i) El mercat no incorpora els efectes externs en el preu pagat, el qual no reflecteix tots els costos o beneficis \Rightarrow assignació ineficient de recursos (es produeix més o menys del que seria eficient si es consideraren tots els costos i beneficis)
 - ii) Efectes externs negatius: activitats que perjudiquen persones o agents que no participen ni en la seua producció ni en el seu consum (ex: contaminació, soroll) \Rightarrow el cost social de les activitats amb efectes externs és superior al cost privat i la producció és superior a la que seria si al preu de mercat tinguera en compte tots els costos \Rightarrow intervenció pública dirigida a evitar aquests efectes (prohibició d'activitats) o a incorporar en el preu els costos socials no considerats (sancions, obligació d'utilitzar tècniques que redueixen els efectes externs)
 - iii) Efectes externs positius: activitats que beneficien persones o agents que no les paguen (ex: investigació que desenvolupa noves tecnologies) \Rightarrow l'Estat hi intervé donant suport i protegint aquestes activitats (patents, finançament)
- b) Provisió de béns públics: béns que no són apropiables ni divisibles individualment, no hi ha rivalitat en el seu consum (el consum que en fa una persona no impedeix el consum d'una altra persona), resulta difícil excloure algú del seu consum:
- i) Hi ha persones que es poden aprofitar de l'existència dels béns públics sense haver de pagar-los (*free-riders*) i els productors no podran recuperar a través del preu de mercat el cost de la seua producció \Rightarrow amb criteris de mercat, es produiran menys béns públics dels que la societat necessita per a ser eficient
 - ii) L'Estat pot imposar el finançament col·lectiu dels béns públics per mitjà dels impostos, pagats per tota la ciutadania o pel conjunt de persones que se'n beneficien, però la seua producció pot ser pública o privada \Rightarrow no cal identificar béns públics amb "serveis públics" produïts pel sector públic (el qual pot oferir béns d'apropiació quasi privada; ex: educació)
 - iii) Els béns públics poden ser més o menys "purs", segons la dificultat d'excloure del seu consum i apropiació privada (ex: l'enllumenat públic o la defensa nacional són béns públics més clars que una autopista, que pot tenir peatge)
- c) Provisió de béns *preferents*: la repercussió per al benestar d'aquests béns no és valorada de forma adequada per algunes persones, per problemes d'informació i de racionalitat limitada (ex: educació elemental, sistemes de cotització per a la jubilació, drogues) \Rightarrow l'Estat hi intervé fomentant-ne o desincentivant-ne la demanda i la provisió (crítica: paternalisme estatal enfront de responsabilitat individual)
- d) Defensa de la competència i de la transparència dels mercats: la competència entre els productors i la informació veraç són fonamentals per a assegurar que la demanda dirigeix l'assignació dels recursos a la producció sense imposicions des de l'oferta (sobirania del consumidor) i amb la màxima eficiència
- i) Determinats mercats tendeixen a la concentració de l'oferta i la reducció de la competència (monopolis) \Rightarrow intervenció pública per a regular l'actuació de les empreses que controlen el mercat (ex: fixar preus màxims, nacionalitzacions) i per a preservar i augmentar la competència (ex: control fusions, liberalització)

- ii) Les limitacions en l'accés a la informació fan que els agents privats prenguen decisions econòmiques errònies ⇒ intervenció pública per a augmentar la transparència de la informació (ex: control publicitat, vigilància sobre els bancs)
- iii) Les activitats innovadores i emprenedores estan afectades per la incertesa i potser no es desenvolupen suficientment amb criteris de mercat ⇒ actuació pública que subvenciona i dóna suport a aquestes activitats (ex: capital risc)

4.3. La intervenció de l'Estat en la distribució de la renda (funció redistributiva)

- a) L'Estat pot influir en la distribució de la renda (distribució secundària dels resultats del mercat) entre els membres de la societat, amb una sèrie d'instruments:
 - i) Sistema fiscal progressiu: més càrrega impositiva sobre les persones amb més ingressos (el percentatge de renda pagat en impostos és major si la renda és més elevada) ⇒ més igualtat de les rendes després d'impostos
 - ii) Transferències públiques de renda (ex: prestacions d'atur, pensions, beques...)
 - iii) Finançament públic a través d'impostos de la provisió de determinats béns i serveis considerats bàsics (ex: sanitat i educació públiques)
- b) Criteris de redistribució de la renda que pot aplicar l'Estat (refleixen visions ideològiques de justícia distributiva contraposades):
 - i) Liberalisme privatista (dreta, neoliberalisme): la distribució de la renda per les retribucions obtingudes en el mercat reflecteix l'eficiència i l'esforç de cada persona, és justa i no ha de ser alterada ⇒ l'Estat només ha d'assegurar la llibertat d'iniciativa individual i la competència (intervenció mínima)
 - ii) Liberalisme humanista i socialdemocràcia (centre, esquerra moderada): les desigualtats en la distribució de la renda a través del mercat no sempre són degudes a l'esforç personal, sinó a desigualtats en les oportunitats inicials i en els recursos de poder ⇒ l'Estat ha d'assegurar la igualtat d'oportunitats per a tots els membres de la societat i que totes les persones puguin accedir a certs béns considerats bàsics per a una subsistència digna
 - iii) Socialisme (esquerra): totes les persones han de participar igualment en el benestar generat en una societat (igualtat efectiva) ⇒ l'Estat ha d'intervenir activament sobre el mercat per tal d'assegurar la consecució dels objectius de benestar decidits democràticament, transferint renda dels grups millor situats als pitjor situats, augmentant el control públic sobre els resultats i les decisions empresarials i amb un sector productiu de propietat pública
- c) L'Estat del benestar: desenvolupament històric de la intervenció pública en les societats occidentals a partir de la II Guerra Mundial
 - i) Model residual (liberal privatista): l'Estat té un paper subsidiari i mínim en la satisfacció de les necessitats ⇒ les prestacions i serveis públics són reduïts i només se'n beneficien les persones més pobres (assistència social)
 - ii) Model universalista (liberal humanista, socialdemòcrata): l'Estat garanteix un nivell de vida socialment acceptable a tots els ciutadans ⇒ dret universal a prestacions i serveis públics, finançats pels pressupostos generals de l'Estat

4.4. La funció estabilitzadora de l'Estat: reducció dels desequilibris macroeconòmics

- a) L'Estat pot utilitzar polítiques macroeconòmiques de gestió de la demanda agregada per a reduir les fluctuacions cícliques de l'economia
- b) Objectius estabilitzadors: creixement econòmic, plena ocupació, control de la inflació, equilibri extern \Rightarrow macroeconomia (tema 4)

4.5. Problemes associats a la intervenció pública en l'economia

- a) Les prestacions públiques i els impostos progressius poden desincentivar la iniciativa individual d'algunes persones
- b) Pressions de grups d'interès sobre l'Estat per tal d'aconseguir que la intervenció pública els beneficie, interessos dels governants per a mantenir-se en el poder
- c) Crisi fiscal de l'Estat del benestar: els serveis públics requereixen un finançament creixent i són percebuts per la ciutadania com a drets consolidats, però hi ha poca disposició a finançar-los a través dels impostos

4.6. Síntesi: assignació i redistribució en les economies de mercat

- a) L'assignació de recursos a la producció en les economies occidentals és resultat d'aquests elements:
 - i) L'assignació a través del mercat
 - ii) L'actuació de l'Estat dirigida a corregir errades assignatives del mercat
 - iii) Altres actuacions de l'Estat que influeixen en la provisió pública de béns i serveis i reflecteixen preferències socials (educació, sanitat...)
- b) La distribució de la renda en el sistema econòmic occidental és el resultat d'aquests factors:
 - i) La dotació de recursos i l'eficiència dels agents econòmics en el mercat
 - ii) Els recursos de poder (individuals i col·lectius) dels agents econòmics utilitzats en la seua actuació en el mercat
 - iii) La intervenció redistributiva de l'Estat amb determinats criteris de justícia
 - iv) Altres intervencions de l'Estat (assignatives, macroeconòmiques) que influeixen sobre la distribució dels recursos sense una finalitat redistributiva declarada

Bibliografia bàsica: Gallego, J.R., Nácher, J., coords. (2001), *Elementos básicos de Economía: un enfoque institucional*. Capítols 1 i 8.

EXERCICIS D'AUTOAPRENTATGE TEMA 1

A) L'organització de l'economia de mercat com a sistema econòmic

Llig atentament el text i contesta raonadament la pregunta

Alguns analistes associen el desplaçament (deslocalització) d'empreses espanyoles a països menys desenvolupats al fet que els salaris hi són més baixos. Altres consideren també una altra motivació per a la deslocalització: l'absència als països menys desenvolupats d'una legislació protectora dels drets dels treballadors dins i fora de l'empresa.

1. Explica els dos arguments esmentats per a justificar la deslocalització de les empreses, a partir dels conceptes de relacions tècniques de producció i de relacions socials de producció que hi ha darrere de les decisions productives (com produir, qui produeix) en una economia de mercat.

B) Les limitacions del mercat en l'àmbit assignatiu

Llig atentament els textos i contesta raonadament les preguntes

B1. A l'àrea de Castellot hi ha una gran densitat d'empreses fabricants de revestiments ceràmics, a més de firmes i institucions que els subministren matèries primeres, maquinària i assessorament tecnològic. Els productes ceràmics de la zona es venen majoritàriament a la resta del país i a l'estranger. La tecnologia de fabricació que usen les empreses ceràmiques genera (sense cap cost per a elles ni per als subministradors o clients) contaminació atmosfèrica que afecta negativament el cultiu i la qualitat dels cítrics de Castellot.

2. Explica el tipus d'errada assignativa del mercat relacionada amb l'activitat contaminant citada i argumenta com podria corregir-la el sector públic.

B2. A les empreses ceràmiques de l'àrea de Castellot els interessaria localitzar-se en un espai pròxim menys saturat. Tanmateix, perquè això fos possible s'hauria de construir una nova carretera que millorés l'accessibilitat a aquest espai. Ara bé, cap empresa ceràmica està disposada a construir aquesta carretera pel seu compte.

3. Explica el tipus d'errada assignativa del mercat subjacent en aquest cas i argumenta com podria corregir-la el sector públic.

B3. Els empresaris ceràmics de Castellot obtenen publicitat gratuïta per als seus productes pel fet que, estant localitzades en aquesta zona, s'aprofiten de les campanyes publicitàries de l'empresa Azulanosa ("Azulanosa: ceràmica de Castellot per a tot el món") i dels èxits esportius en el bàsquet nacional i internacional de l'equip Castellot, finançat i presidit per l'empresa ceràmica Mepasa.

4. Per què les empreses ceràmiques Azulanosa i Mepasa no estan disposades a pagar pel seu compte la carretera abans esmentada, però sí que assumeixen importants inversions en publicitat positiva per a elles i per a la seua zona? (Per a contestar se

suggereix partir dels conceptes de *béns públics* i *efectes externs positius*, i reflexionar sobre l'apropiació privada dels seus beneficis, la possibilitat d'excloure de l'accés a aquests beneficis i el seu finançament privat i/o públic).

C) Les limitacions del mercat en l'àmbit redistributiu

Llig atentament el text i contesta raonadament la pregunta

Els polítics del partit PUB consideren que per a assolir alts nivells d'eficiència i benestar el sector públic ha d'intervenir en l'economia: i) proporcionant als ciutadans béns públics; ii) desenvolupant un ampli Estat de benestar; iii) establint una legislació laboral que incloga indemnitzacions de les empreses als treballadors en cas d'acomiadament. En canvi, els polítics del partit ABC consideren que per a assolir alts nivells d'eficiència i benestar, el sector públic ha d'intervenir en l'economia: i) proporcionant als ciutadans béns públics; ii) assegurant que els mercats funcionen de forma competitiva, sense abusos de poder, amb transparència informativa i sense restriccions a la iniciativa privada; iii) establint una legislació laboral que incloga l'acomiadament lliure dels treballadors.

5. Explica els criteris de justícia en què els polítics del partit PUB i els polítics del partit ABC puguen fonamentar la seua posició.

D) Les limitacions de l'Estat en una economia de mercat

6. Explica l'argument segons el qual l'elevat pes de l'Estat en les economies de la Unió Europea pot restar dinamisme a aquesta zona respecte als Estats Units.

GUIÓ TEMA 2. MICROECONOMIA: ANÀLISI ELEMENTAL DEL MERCAT

1. ELS BÉNS COM A MERCADERIES

1.1. Valor d'ús i valor de canvi dels béns

- a) Els béns reporten una satisfacció de les necessitats de benestar (*valor d'ús*), tot i que a partir d'un cert nivell de consum la satisfacció addicional que un bé aporta es va reduint (lleï de la utilitat marginal decreixent: la utilitat proporcionada per l'última unitat consumida és cada vegada menor a mesura que es consumeix més)
- b) En les economies de mercat gran part dels béns són mercaderies, per tant de propietat privada i produïts per a ser venuts per un preu amb un benefici \Rightarrow el *valor de canvi* d'un bé es mesura per la quantitat d'altres béns que es poden obtenir a canvi seu (capacitat adquisitiva que permet la seua venda), la qual cosa depèn de la seua escassetesa, dels costos del procés productiu i sovint del valor simbòlic que té (valoració del bé en l'entorn social)
- c) Valor d'ús i valor de canvi no coincideixen necessàriament (ex. aigua i diamants)

1.2. Tipologies de béns i serveis econòmics

- a) Segons l'apropiabilitat (grau en què poden ser de propietat privada):
 - i) Béns privats: apropiables privadament de forma exclusiva (es pot establir sobre ells un dret de propietat \Rightarrow són objecte de compravenda en el mercat)
 - ii) Béns públics: cap individu se'ls pot apropiat plenament, l'ús que en fa una persona no impedeix que una altra els consumisca (consum no rival), resulta difícil excloure algú del benestar que proporcionen (vegeu tema 1)
- b) Segons la destinació:
 - i) Béns de consum: utilitzats per les famílies per a satisfer les seues necessitats (consum durable o no durable, segons el temps d'ús)
 - ii) Béns d'inversió o de capital: utilitzats per les empreses per a produir altres béns (maquinària, instal·lacions, infraestructures: capacitat productiva)
- c) Segons la tangibilitat
 - i) Béns (materials o tangibles)
 - ii) Serveis: activitats que no es concreten en béns materials però que satisfan necessitats; caracteritzats per la simultaneïtat en el temps i l'espai de la producció i el consum (comerç, hostaleria, transport i comunicacions, banca, serveis a les empreses, educació, sanitat, serveis socials) \Rightarrow no es poden emmagatzemar i sovint incorporen molta mà d'obra difícilment substituïble
- d) Segons la relació amb altres béns
 - i) Béns substitutius: el seu consum és alternatiu, satisfan la mateixa necessitat i s'usa l'un o l'altre \Rightarrow si creix el preu d'un es consumirà més de l'altre
 - ii) Béns complementaris: el seu consum és conjunt, l'ús d'un requereix usar l'altre \Rightarrow si augmenta el preu d'un baixa el consum d'ambdós
- e) Segons la relació amb la renda
 - i) Béns normals: el seu ús creix quan es disposa d'una capacitat adquisitiva més gran
 - ii) Béns inferiors: el seu consum es redueix quan es té una renda més elevada

2. DINERS, RENDA I RIQUESA

2.1. Renda, consum, estalvi, endeutament i inversió

- a) Els ingressos de les famílies en un determinat període de temps constitueixen la seua *renda* (que s'obté com a contraprestació pels factors productius aportats a la producció, com ara el treball i el capital: salaris i beneficis); el fons acumulat de propietats i diners constitueix la *riquesa* de cada família
- b) Les famílies destinen part de la renda a comprar béns i serveis (*consum*), i la renda no gastada en consum és l'*estalvi*: com més baixa és la renda, més proporció se'n destina al consum, mentre que la propensió a estalviar creix amb la renda
- c) Les empreses produeixen i venen béns a les famílies i destinen part dels beneficis a augmentar la capacitat productiva (*inversió*): la capacitat d'una economia per a satisfer les necessitats de benestar depèn de la inversió passada i present en capital, base de la producció futura de béns de consum
- d) Hi ha persones i empreses que gasten (consum i inversió) més del que guanyen (s'endeuten) i d'altres que gasten menys del que guanyen (estalvien): l'estalvi permet finançar la inversió, però no de forma automàtica sinó institucional
- e) Institucions que permeten estalviar, endeutar-se i invertir:
 - i) El sistema financer (bancs, caixes...) capta l'estalvi de famílies i empreses pagant a canvi una remuneració (tipus d'interès) i el presta a altres famílies i empreses per a consum i inversió, cobrant un tipus d'interès (el benefici del sistema financer prové de pagar un tipus d'interès inferior al que cobra)
 - ii) L'Estat, via impostos, obliga a generar estalvi a les famílies i empreses per cobrir certes eventualitats (jubilació, atur). D'altra banda, genera inversió en capital públic (infraestructures i equipaments de caràcter econòmic i social) que resulten útils per a la producció i per a augmentar el benestar
- f) La racionalitat econòmica de la decisió d'endeutar-se de famílies i empreses està lligada al flux futur d'ingressos esperats (serà racional endeutar-se quan el deute que es contrau, inclosos els interessos, no supere la renda disponible amb la qual s'espera comptar per a poder pagar durant el període de devolució del préstec)

2.2. Funcions dels diners

- a) Mitjà de pagament: els diners són acceptats per a transferir la propietat dels béns i cancel·lar deutes (redueixen els costos de les transaccions)
- b) Unitat de compte: permeten comparar els valors de canvi dels diversos béns
- c) Reserva de capacitat adquisitiva (dipòsit de valor): permeten diferir transaccions en el temps i mantenir la riquesa (els diners són un actiu financer plenament líquid i segur, però amb baixa rendibilitat). Aquesta funció dels diners depèn de l'evolució dels preus i de la confiança en l'estabilitat de la moneda ⇒ control institucional dels diners i de la inflació (política monetària, bancs centrals)

2.3. Tipus de diners i paper del sistema financer en la creació de diners

- a) Diners legals: bitllets i monedes (efectiu), posats en circulació exclusivament pels bancs centrals, immediatament acceptats com a mitjà de pagament (el seu valor monetari és independent de les condicions personals dels seus propietaris)

- b) Diners bancaris: dipòsits en entitats financeres (ex: comptes corrents), els quals són acceptats com a mitjans de pagament \Rightarrow el propietari d'un dipòsit pot estendre xecs per a efectuar pagaments sense utilitzar diners en efectiu (legals)
 - i) Creació de diners bancaris: es produeix quan una entitat financera (bancs, caixes d'estalvis, cooperatives de crèdit) concedeix préstecs als clients i aquests efectuen pagaments a partir d'ells, sense necessitat d'efectiu
 - ii) El banc A manté una part dels dipòsits dels clients com a reserva per fer front als requeriments d'efectiu, i presta la resta (un X% dels dipòsits) \Rightarrow aquells que obtenen els préstecs poden usar aquests diners (bancaris) per a pagar deutes i fer nous dipòsits als bancs B i C, els quals al seu torn prestaran un X% d'aquests dipòsits a altres persones \Rightarrow procés en cadena on una certa quantitat de diners legals es multiplica diverses vegades en diners bancaris, en funció de la proporció dels dipòsits que els bancs mantenen com a reserves i dels diners en efectiu que mantenen els agents econòmics
- c) Sols una part dels préstecs que concedeix el sistema bancari necessita el suport de diners legals \Rightarrow els diners bancaris es fonamenten en la confiança dels agents econòmics en la solvència de les institucions financeres \Rightarrow sorgeix un problema de solvència si els dipositants acudeixen massivament als bancs a retirar els diners \Rightarrow control dels bancs centrals sobre el sistema financer per a assegurar la confiança en els diners bancaris (ex: obligació de mantenir reserves en efectiu)

3. ESPECIALITZACIÓ ECONÒMICA, MERCAT I COORDINACIÓ

3.1. Especialització i intercanvi de mercat

- a) Hi ha diferents grups de persones amb determinades capacitats productives (dotació de recursos: propietat de factors productius) i necessitats de benestar
- b) Els membres d'un grup necessiten un determinat bé X i es plantegen produir-lo o bé comprar-lo (anàlisi cost-benefici):
 - i) Si el cost de la producció del bé X supera la utilitat del seu consum, el grup no el produirà sinó que el comprarà (està disposat a pagar un preu igual o inferior al valor de la satisfacció que aporta el consum) \Rightarrow demanda del bé X
 - ii) Si el cost de la producció del bé X és inferior a la utilitat del seu consum, aleshores el grup produirà el bé i en produirà més del que necessita i vendrà l'excedent (si pot cobrar un preu igual o superior al cost de la producció) \Rightarrow el grup s'especialitza en la producció del bé X \Rightarrow oferta del bé X
- c) Productors i compradors contacten a través d'un mercat i acorden intercanviar una quantitat del bé X per un preu buscant el seu interès (els productors volen un preu alt, els compradors un preu baix) \Rightarrow augmenta el benestar d'ambdós grups
- d) Cada grup s'especialitza en aquella producció on pot obtenir més benefici, on resulta ser més eficient amb els factors productius que posseeix (avantatges comparatius), sempre que hi haja possibilitat de competir lliurement i es pugui vendre el producte en el mercat

3.2. Formes socials de divisió del treball

- a) Especialització (professional) del treball (divisió tècnica del treball): parcel·lació del treball dins l'empresa, de forma que cada treballador s'especialitza en la realització d'un conjunt de feines específiques (lloc de treball)
- b) Especialització (productiva) del treball entre branques (sectors) i/o entre empreses d'una branca (divisió social del treball): cada empresa s'especialitza en la producció d'un tipus de béns o en la realització d'una fase del procés de producció d'un bé
- c) Repartiment del treball segons gènere: l'assignació de la capacitat de treball dels membres de la família a les activitats remunerades i a les reproductives (treball domèstic per a la família) és afectada pels rols de gènere

4. EL COMPORTAMENT DELS AGENTS ECONÒMICS I LA RACIONALITAT

4.1. Racionalitat i espontaneïtat

- a) Decisions guiades per la racionalitat: s'actua de forma coherent amb un objectiu predeterminat, tot analitzant les diferents alternatives segons els costos i els resultats previstos (ús de la raó)
- b) Espontaneïtat: s'actua sense un objectiu predeterminat, sota la influència de les emocions, sense analitzar els costos i els resultats de les decisions ni les alternatives

4.2. Racionalitat econòmica i racionalitat moral

a) Racionalitat econòmica:

- i) Anàlisi de costos i beneficis de les alternatives d'actuació (càlcul econòmic)
- ii) Objectius: interès particular (sense considerar l'efecte sobre altres persones o agents), eficiència (triar l'opció menys costosa quant a ús de recursos) i eficàcia (aconseguir l'objectiu de la forma més ràpida)
- iii) L'actuació és instrumental: no té sentit ni valoració per ella mateixa, sinó que és un instrument per a aconseguir l'objectiu perseguit (ex: treballar exclusivament per guanyar diners)

b) Racionalitat moral:

- i) Elecció raonada entre les alternatives disponibles de forma coherent amb motivacions ètiques lligades a valors i normes compartides (moral, ideologia)
- ii) Actuació no instrumental, ja que els criteris d'actuació (la manera com actuar) no poden separar-se dels objectius i tenen la mateixa naturalesa ètica
- iii) Pot plantejar-se un conflicte moral entre els principis ètics que pretenen guiar les actuacions i l'interès econòmic particular d'una elecció

4.3. Racionalitat plena, racionalitat limitada i racionalitat desigual

a) Racionalitat plena

- i) Context: informació completa sobre costos i beneficis de les alternatives d'actuació \Rightarrow no hi ha incertesa ni desigualtats en l'accés a la informació
- ii) Els individus tenen plena capacitat per a processar i analitzar la informació de totes les alternatives d'actuació i per a decidir l'òptima comparant costos i beneficis \Rightarrow màxim benestar amb els recursos disponibles

b) Racionalitat limitada

- i) Context: la informació sobre costos i beneficis de les alternatives d'actuació és incompleta i costosa de processar, i a més hi ha incertesa sobre el futur (incapacitat d'anticipar l'avenir)
 - ii) Els individus són incapaços d'analitzar totes les alternatives de forma plena ⇒ reduir les alternatives d'elecció, buscar un benestar satisfactori (potser no el màxim possible), aplicar rutines per decidir, aprendre amb l'acció
 - iii) Adquireixen sentit dos comportaments radicalment distints: una conducta conservadora (apostar per un benestar segur seguint les rutines o pautes ja conegudes) i una conducta innovadora (arriscar-se a obtenir -o no- un major benestar experimentant noves pautes de conducta)
- c) Racionalitat desigual i relacions de poder
- i) L'accés a la informació i la capacitat per a raonar no són iguals per a tots els agents ⇒ *a priori*, les persones amb més informació i educació poden prendre decisions probablement millors quant als seus resultats
 - ii) Les alternatives d'elecció són majors per als agents amb més recursos de poder: econòmic (control dels mitjans de producció), polític (control sobre l'Estat), cultural (control de la formació i la informació) ⇒ situacions de domini d'uns agents sobre altres; uns redueixen el marge d'elecció dels altres

5. DEMANDA I OFERTA DE BÉNS

5.1. La decisió de demanda del consumidor

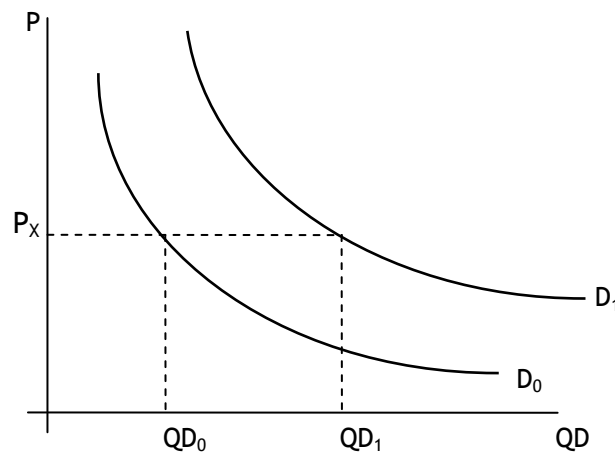
- a) La demanda individual d'un bé reflecteix el desig i la capacitat de comprar-lo d'un determinat agent ⇒ el procés de decisió del consumidor es desenvolupa en un entorn d'informació i racionalitat limitada i desigual (vegeu l'apartat anterior) i està influït per factors diversos de naturalesa econòmica i social:
- i) La restricció pressupostària (en funció de la renda disponible i dels preus dels béns que formen part del consum), que limita les possibilitats de demanda
 - ii) La cultura com a representació d'allò que resulta preferible i desitjable, a partir de valors compartits per la classe social on s'integra cada persona (definida en bona part pel tipus d'ocupació, el nivell educatiu i els ingressos)
 - iii) La influència directa de les persones amb les quals es mantenen contactes freqüents (família, lloc de treball, amics) aporta informació, genera efectes d'imitació i desig de reconeixement ⇒ els models culturals i els grups de referència defineixen estils de vida que comporten patrons de demanda, els quals poden ser afectats per les estratègies de màrqueting de les empreses
 - iv) Factors personals: edat, tipus de personalitat, experiència de consum
- b) La perspectiva econòmica convencional (economia neoclàssica) redueix aquesta complexitat de la decisió de demanda a una estricta racionalitat individual:
- i) Cada individu determina perfectament les seues preferències i és capaç de comparar la utilitat (benestar) que li reporta el consum de cadascuna de les combinacions de béns, amb racionalitat plena (anàlisi cost-benefici)
 - ii) Es busca aconseguir la màxima utilitat possible amb la renda disponible (restricció pressupostària) ⇒ distribuir la despesa entre els diferents béns de

forma que la utilitat que proporciona l'última unitat consumida de cada bé (utilitat marginal: UM) siga proporcional al seu preu: $UM_X/UM_Y = P_X/P_Y \Rightarrow$ si la despesa en el bé X proporciona una major utilitat marginal que la despesa en el bé Y, cal augmentar la demanda de X i disminuir la de Y

iii) Com que la utilitat marginal del consum d'un bé és decreixent, només es demanarà més si el seu preu baixa (respecte al d'altres béns)

5.2. Determinants de la demanda de béns: la corba de demanda

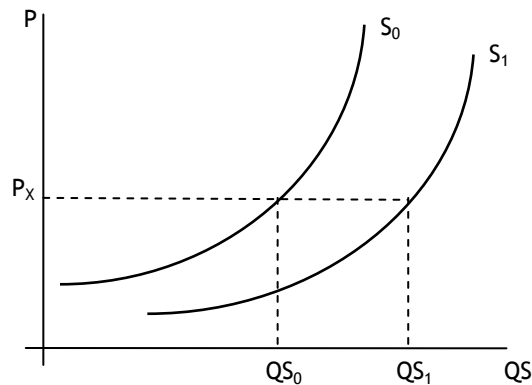
- a) Quantitat demanada d'un bé: quantitat que es desitja comprar per a cada possible preu del bé (no la que es compra finalment en el mercat)
- b) La quantitat demanada d'un bé depèn d'aquests elements (enfocament econòmic convencional):
 - i) El preu del bé en qüestió (com més elevat siga el preu, menys quantitat demanada)
 - ii) La renda del consumidor (com més elevada siga la renda, més quantitat demanada)
 - iii) El preu dels béns substitutius o complementaris
 - iv) Els gustos i les preferències del consumidor
- c) La corba de demanda recull la relació (inversa) entre la quantitat demanada d'un bé (QD) i el preu d'aquest bé (P): si creix/baixa P, es redueix/augmenta QD
- d) La corba de demanda es desplaça cap a la dreta ($D_0 \rightarrow D_1 \Rightarrow QD_0 \rightarrow QD_1$: més quantitat demanada per a cada preu del bé) quan creix la renda (béns normals), si canvien els gustos a favor del bé en qüestió, si augmenta el preu dels béns substitutius, si baixa el preu dels béns complementaris



5.3. Determinants de l'oferta de béns: la corba d'oferta

- a) Quantitat oferta d'un bé és la quantitat que els productors desitgen vendre per a cada possible preu d'aquest bé (no la quantitat que finalment es vendrà)
- b) La quantitat oferta d'un bé (relacionada amb la possibilitat d'obtenir benefici en la venda, en funció dels ingressos i costos del productor), depèn d'aquests elements:
 - i) El preu del bé en qüestió (com més elevat siga el preu, més quantitat oferta)
 - ii) El cost dels factors de producció (com més elevats siguen els costos, menys quantitat oferta)

- iii) Eficiència productiva i progrés tècnic (com més gran siga l'eficiència, més oferta)
- c) La corba d'oferta recull la relació (directa) entre la quantitat oferta d'un bé (QS) i el preu d'aquest bé (P): si creix/baixa P, augmenta/es redueix QS
- d) La corba d'oferta es desplaça cap a la dreta ($S_0 \rightarrow S_1 \Rightarrow QS_0 \rightarrow QS_1$: més quantitat oferta per a cada preu del bé) quan baixa el cost de producció i si augmenta l'eficiència productiva



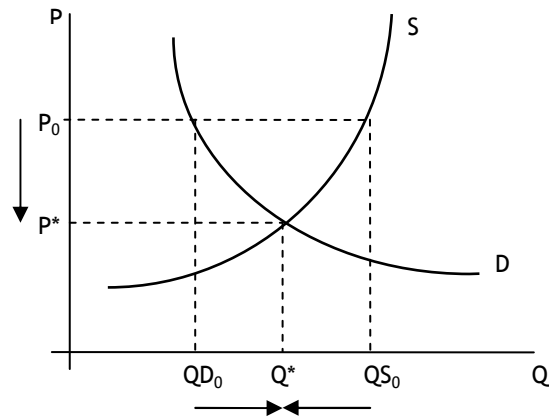
6. L'EQUILIBRI DEL MERCAT COMPETITIU: PREUS I QUANTITATS

6.1. L'equilibri de mercat

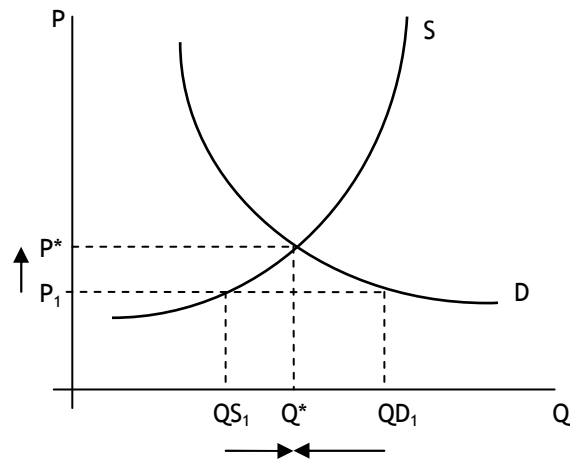
- a) L'equilibri de mercat (equilibri d'oferta i demanda) per a un bé es dona quan a un determinat preu del bé (preu d'equilibri: P^*), la quantitat oferta i demanada coincideixen ($QS^* = QD^* = Q^*$: quantitat d'equilibri finalment comprada i venuda)
- b) Quan ens trobem en situació d'equilibri de mercat, els plans de compradors i venedors es compleixen \Rightarrow no hi ha incentius perquè la situació canvie (al preu d'equilibri tota oferta troba demanda, el mercat "es buida")

6.2. La tendència cap a l'equilibri de mercat

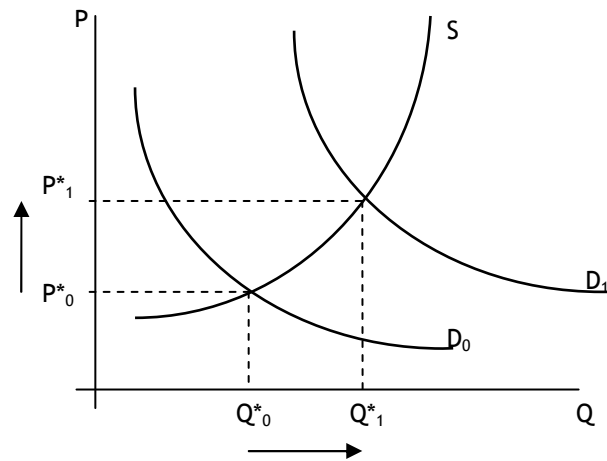
- a) El procés per a arribar a l'equilibri de mercat serà automàtic si existeix flexibilitat dels preus i competència entre compradors i entre venedors:
 - i) Si els venedors fixen un preu arbitràriament elevat per al qual la quantitat demanada del bé siga inferior a la quantitat oferta (excés d'oferta), la competència entre els venedors els farà anar abaixant el preu (per a captar la demanda) fins a arribar a l'equilibri: en baixar el preu, la quantitat oferta anirà reduint-se i la quantitat demanada anirà augmentant fins a coincidir



- ii) Si es fixés un determinat preu arbitràriament baix, la quantitat demandada seria superior a la quantitat oferta a aquest preu \Rightarrow la competència entre els compradors els faria anar apujant els preus (per fer-se amb el bé ofert) fins a arribar a l'equilibri de mercat: en pujar el preu, la quantitat demandada anirà reduint-se i la quantitat oferta anirà augmentant fins a coincidir



- b) Si es fixen preus mínims o màxims (preus no flexibles), el procés cap a l'equilibri no es donarà i persistirà el desequilibri entre demanda i oferta en el mercat:
- i) Un preu fix mínim P_0 superior al d'equilibri farà persistir l'excés d'oferta (els productors volen vendre al preu P_0 més quantitat de la que els consumidors estan disposats a comprar a aquest preu)
 - ii) Un preu fix màxim P_1 inferior al d'equilibri farà persistir l'excés de demanda (els productors no estan disposats a vendre a P_1 tot allò que es vol comprar)
- c) Si canvien les circumstàncies de la demanda (renda, preferències, preus de béns substitutius o complementaris) o de l'oferta (costos de producció, eficiència tècnica), l'equilibri de mercat canviarà fins a un nou preu i una nova quantitat d'equilibri. Exemple: augment de la renda dels consumidors \Rightarrow desplaçament de la corba de demanda \Rightarrow nou equilibri: preu més alt i més quantitat comprada i venuda



7. INTERDEPENDÈNCIES I COORDINACIÓ

7.1. Definició d'interdependència

- a) Dos agents són interdependents si els resultats individuals que poden obtenir ambdós en una situació determinada són funció tant de la seua pròpia decisió i actuació com de la decisió i l'actuació de l'altre agent
- b) La interdependència genera incertesa, fins i tot conflicte, la qual cosa requereix diferents mecanismes de coordinació

7.2. Formes socials de coordinació

- a) Poder: la coordinació es produeix a través de l'autoritat i la capacitat d'un agent de condicionar les decisions d'un altre en situacions de desigualtat
- b) Reciprocitat: la coordinació es produeix a través d'un tracte continuat entre persones que comparteixen objectius i relacions personals, que tenen obligacions mútues de suport i confiança (a partir de la honestedat, la reputació...)
- c) Mercat: la coordinació és impersonal i puntual a través del sistema de preus, que actua com a transmissor dels incentius a produir i consumir

7.3. Interdependència i coordinació en l'àmbit mercantil

- a) L'àmbit mercantil és una forma de satisfacció de les necessitats on es generen sovint interdependències i no simplement intercanvis de béns: cal una trama de formes de coordinació per tal que uns agents puguin vendre i uns altres comprar
- b) La coordinació pròpiament impersonal del mercat tan sols funciona adequadament si es tracta de compravenda de béns estandarditzats, ja que la interdependència és mínima (només cal assegurar legalment la propietat privada i el compliment dels contractes) i sols es compara el preu de diverses ofertes (no importa l'oferent)
- c) Quan els béns que s'intercanvien són específics (ex: béns la qualitat dels quals no es coneix fins que són consumits), la interdependència és superior i la coordinació impersonal del mercat no és suficient: cal que hi haja algun tipus de reciprocitat basada en la confiança i en la relació personal entre comprador i venedor
- d) Si hi ha una o poques empreses que ofereixen un bé (monopoli, oligopoli), el mecanisme de coordinació és el poder del productor sobre el comprador, més que el mercat
- e) La relació mercantil entre empreses només és adequadament coordinada pel mecanisme impersonal del mercat quan hi ha molts proveïdors de productes

estandarditzats amb els quals es mantenen relacions puntuals. En altres casos, les relacions entre empreses són coordinades pel poder (ex: gran empresa que imposa les seues condicions al subcontractista que treballa en exclusiva per a ella) o per mecanismes de reciprocitat i confiança (ex: empresa proveïdora de maquinària que assegura a l'empresa client les seues prestacions i l'adapta a les seues necessitats, subcontractista que assegura al client el control de qualitat...)

Bibliografia:

Gallego, J.R., Nácher, J., coords. (2001), *Elementos básicos de Economía: un enfoque institucional*. Capítol 2 (pàgines 47-62) i capítol 5. Si es vol ampliar el punt 7 del tema (sobre interdependències), es pot consultar el capítol 3.

EXERCICIS D'AUTOAPRENTATGE TEMA 2

1. Llig atentament el text i contesta raonadament la pregunta

Als ciutadans finlandesos i als ciutadans valencians els agrada usar mòbils Nokia i menjar al sol paelles d'arròs bomba. Tanmateix, els Nokia es dissenyen i fabriquen a Finlàndia, mentre que el millor lloc per a menjar al sol paelles d'arròs bomba és la Comunitat Valenciana.

Explica per què ens interessa o no als finlandesos i als valencians que hi haja llibertat de mercat, comerç i turisme per a poder accedir als millors mòbils i les millors paelles al sol (utilitza en la resposta els conceptes d'eficiència, dotació de factors productius, divisió del treball, especialització...).

2. Llig atentament el text i contesta raonadament la pregunta

EL Govern del país Moltnet ha decidit imposar multes a les empreses que superen certs nivells d'emissió de CO₂ i gasos d'efecte d'hivernacle. Per reduir les emissions fins al nivell exigít, l'empresa elèctrica Empesa ha introduït innovacions tecnològiques amb un cost que és inferior a les multes que imposa el Govern. L'empresa elèctrica Avança està molt compromesa amb el medi ambient, s'ha proposat un objectiu de zero emissions i ha introduït la tecnologia actual més moderna, amb un cost superior al que li suposaria pagar les multes al Govern.

Explica les diferències de comportament entre ambdues empreses elèctriques en termes de racionalitat.

3. Argumenta quin és el paper que té la flexibilitat de preus i la competència en la visió neoclàssica convencional per tal de garantir l'arribada a l'equilibri del mercat. Aplica aquesta argumentació a una situació de desequilibri en el mercat de bombons de xocolate generada per una reducció de l'ocupació del país i a una situació de desequilibri d'aquest mercat causada per una caiguda del preu del cacau utilitzat per a produir bombons (no cal fer-ne una anàlisi gràfica, però no s'exclou; en tot cas, cal argumentar-ho).

GUIÓ TEMA 3. EMPRESA I ESTRUCTURES DE MERCAT

1. PRODUCCIÓ I COSTOS

1.1. Productivitat dels factors productius i cost mitjà de producció

- a) Productivitat d'un factor de producció (producte mitjà): relació (quocient) entre la quantitat de producte obtingut i la quantitat utilitzada del factor (volum o valor de producte obtingut per cada unitat de factor productiu utilitzada)
- b) Productivitat del treball (Π_L): relació entre el producte obtingut (Q) i la quantitat de treball utilitzada (L): $\Pi_L = Q/L$ (volum de producció obtingut per treballador o per hora de treball, o bé valor del producte obtingut per cada unitat de treball)
- c) Productivitat del capital (Π_K): relació entre el producte i la quantitat de capital (K): $\Pi_K = Q/K$ (volum o valor de producció obtingut per unitat de capital instal·lada)
- d) Cost mitjà de producció (cost unitari $CM = CT/Q$): relació (quocient) entre el cost total de producció (CT: el que paga l'empresa per usar els factors de producció, segons la quantitat utilitzada i el seu preu) i la quantitat Q de producte obtingut
- e) Si els preus dels factors productius no varien, aleshores hi ha una relació inversa entre la productivitat dels factors i el cost mitjà de producció:
 - i) Si la productivitat creix, significa que amb la mateixa quantitat de factors productius s'obté una major quantitat de producte \Rightarrow amb el mateix cost total s'obté una producció superior (millora d'eficiència) \Rightarrow el cost mitjà es redueix perquè el cost total es reparteix entre més unitats de producte
 - ii) Vist d'una altra manera: si la productivitat creix, es pot obtenir la mateixa quantitat de producte amb un menor ús de factors productius \Rightarrow s'obté la mateixa producció amb un menor cost total \Rightarrow el cost mitjà es redueix
 - iii) Per contra, si la productivitat es redueix augmenta el cost mitjà de producció

1.2. Decisions de producció a curt i llarg termini

- a) Curt termini: període en el qual l'empresa només pot alterar l'ús dels *factors de producció variables* (ex: força de treball), però no pot modificar la dotació dels *factors de producció fixos* (ex: maquinària, instal·lacions) \Rightarrow per a variar el volum de producció a curt termini, l'empresa només pot alterar la quantitat utilitzada dels factors variables (augmentant o reduint el nombre de treballadors), però no pot alterar la capacitat productiva instal·lada (escala de producció)
- b) Llarg termini: quan tots els factors de producció són variables \Rightarrow per a variar el volum de producció les empreses poden alterar no sols la mà d'obra utilitzada sinó també la capacitat productiva instal·lada (inversió o desinversió)

1.3. Costos de producció fixos i variables

- a) Costos variables (CV): depenen del volum produït (varien amb la producció; ex: salaris), perquè estan associats a l'ús dels factors productius variables
- b) Costos fixos: no canvien en funció del volum de producció, perquè estan lligats als factors productius fixos, pels quals a curt termini l'empresa ha de pagar el mateix amb independència que la producció siga major o menor (ex: lloguer de les instal·lacions, interessos dels préstecs per a finançar la maquinària)

1.4. Productivitat i cost mitjà a curt termini i a llarg termini

a) Llei dels rendiments decreixents (curt termini)

- i) Quan s'apliquen successives unitats d'un factor variable sobre una quantitat donada de factors fixos, la producció creix però a un ritme cada vegada menor (la productivitat del factor variable es va reduint, el cost mitjà creix)
- ii) Per tant, si la dotació de capital (capacitat productiva instal·lada) és fixa, augmentar el nombre de treballadors farà créixer la producció però a un ritme cada vegada menor (la productivitat del treball es va reduint)

b) Economies d'escala (llarg termini)

- i) Si tots els factors de producció són variables, hi ha *economies d'escala* o *rendiments creixents d'escala* quan en augmentar l'ús dels factors en una certa proporció, la producció creix en proporció superior \Rightarrow els costos mitjans de producció es redueixen quan creix l'escala de la producció
- ii) Hi ha *deseconomies d'escala* (*rendiments decreixents d'escala*) quan la producció creix en una proporció inferior als factors utilitzats \Rightarrow el cost mitjà de producció augmenta a mesura que creix l'escala de la producció
- iii) Si la producció i l'ús dels factors varien en la mateixa proporció, hi ha *rendiments constants d'escala* (el cost mitjà de producció no canvia)
- iv) Les economies d'escala poden estar lligades a una major especialització dels llocs de treball i mecanització quan l'escala de producció és elevada (ex: una cadena de muntatge augmenta la productivitat, però requereix volums de producció elevats per a especialitzar suficientment cada lloc de treball)
- v) Junt amb les economies d'escala apareixen freqüentment les *economies d'abast* (de diversificació), quan els costos mitjans de produir de forma conjunta diversos béns són menors als costos mitjans de produir-los separadament (ex: oferta de telefonia, televisió i Internet a través de la mateixa línia)

2. BARRERES A LA COMPETÈNCIA ENTRE PRODUCTORS

2.1. Barreres d'entrada relatives a la producció

a) Economies d'escala en la producció

- i) Si els costos per unitat de producte es redueixen a mesura que augmenta l'escala de producció, es requereixen grans empreses i inversions perquè la producció siga competitiva i eficient (barrera per a les empreses petites)
- ii) *Monopolis naturals*: apareixen quan les condicions de producció més eficients (amb menors costos mitjans) s'assoleixen amb una única empresa productora en el mercat (ex: produccions que necessiten xarxes de distribució amb un cost total elevat, però que permeten atendre molts usuaris amb un cost mitjà reduït: distribució d'aigua potable o d'electricitat, transport ferroviari...) \Rightarrow si hi ha més d'una empresa, no s'exploten plenament les economies d'escala

b) Elevades exigències de capital humà i creatiu: les produccions innovadores (nous productes i tecnologies) necessiten per a ser competitives personal qualificat i creatiu, el qual sovint és escàs i no està a l'abast de qualsevol empresa

2.2. Barreres d'entrada relatives a la comercialització

- a) Imatge de marca: aquelles empreses establertes en un sector durant més temps poden disposar d'un reconeixement (qualitat i diferenciació del producte) que consolida hàbits de consum dels seus productes ("fidelització" de la demanda) ⇒ dificultat per a l'entrada al sector de noves empreses sense imatge de marca
- b) Economies d'escala en la distribució comercial: les inversions necessàries per a entrar en alguns mercats (ex: exportació a l'estranger) són molt elevades i només estan a l'abast d'empreses que comercialitzen grans volums de producció, ja que poden repartir molt el cost de distribució i aconseguir així baixos costos unitaris

2.3. Barreres administratives

- a) Patents i protecció de la propietat intel·lectual dels productors innovadors (estimulen les innovacions però en restringeixen l'ús pels competidors)
- b) Limitacions administratives al nombre d'empreses que hi ha en certs mercats, tenint en compte la seua consideració com a serveis públics o sectors estratègics (ex: concessió en exclusiva a una empresa de la recollida de paper per a reciclar)

2.4. Barreres territorials

- a) En certs territoris s'han desenvolupat cultures productives pròpies (tècniques, institucions, relacions socials) que dificulten l'èxit d'iniciatives empresarials en altres territoris o fins i tot la integració en la zona d'empreses foranes
- b) El major èxit productiu d'un sector en un territori es pot associar a les *economies d'aglomeració*, situacions d'estalvi de costos de producció per la concentració de l'activitat econòmica en un espai (sistemes territorials de petites i mitjanes empreses o àrees metropolitanes): menors costos per l'abundància de mà d'obra qualificada, per les possibilitats d'especialització de la producció i cooperació entre empreses, per la localització en la zona de proveïdors, per l'existència de serveis especialitzats i centres d'investigació i formació... → són avantatges que només poden existir en un entorn d'activitat productiva àmplia i diversificada

3. ESTRUCTURES DE MERCAT I COMPORTAMENT DE L'EMPRESA

3.1. Elements definitoris de l'estructura de mercat

- a) Estructura de mercat: depèn del nombre d'empreses participants en un mercat (influint per les barreres d'entrada) i del poder de mercat que tenen aquestes (capacitat d'influir en les condicions del mercat i els preus). El comportament de l'empresa individual depèn de l'estructura de mercat en què opere
- b) El poder de mercat de les empreses depèn del grau de diferenciació del producte i del nombre d'empreses que hi ha en el mercat (com major diferenciació i menor nombre d'empreses, major poder de mercat)

3.2. Competència perfecta

- a) Estructura de mercat on hi ha un elevat nombre d'empreses i el producte és homogeni (no diferenciat) ⇒ cada empresa té una quota de mercat reduïda i l'única característica que atrau els compradors cap a una o l'altra és el preu
- b) El preu és marcat per l'equilibri d'oferta i demanda; cap empresa individual pot afectar amb la seua producció el preu de mercat

- c) No hi ha barreres d'entrada \Rightarrow si en el sector hi ha beneficis extraordinaris (superiors als obtinguts en altres produccions), entraran nous productors atrets per aquests beneficis \Rightarrow l'oferta creix, el preu es redueix i s'arriba a un nivell normal de benefici \Rightarrow incentiu a produir al mínim cost mitjà possible (eficiència)
- d) Per tal d'aconseguir el màxim benefici, l'empresa en competència perfecta ha de decidir el nivell òptim de producció (ja que no pot influir individualment sobre el preu) comparant el cost de produir una unitat més (cost marginal) amb el preu

3.3. Monopoli

- a) Estructura de mercat on hi ha un únic productor (no hi ha competència): el monopolista controla el mercat i pot influir sobre el preu, però no pot controlar simultàniament el preu i la quantitat venuda (la qual depèn de la demanda)
- b) Per tal d'aconseguir el màxim benefici, l'empresa monopolista pot decidir sobre quantitat i preu: per a vendre més s'haurà de conformar amb un preu més baix
- c) El monopolista pot mantenir un preu superior al que hi hauria en un mercat de competència perfecta i obtenir beneficis extraordinaris a costa dels compradors
- d) El monopoli no té incentiu a incorporar els mètodes de producció més eficients; ara bé, també és cert que les empreses innovadores poden gaudir durant un quant temps d'una certa posició de monopoli de la seua innovació i de benefici extraordinari que són font de dinamisme per a l'economia (difusió posterior de les innovacions)

3.4. Oligopoli

- a) Estructura de mercat amb pocs productors (oligopolistes), cadascun dels quals amb una quota significativa de mercat, que venen el mateix producte (homogeni)
- b) Cada empresa oligopolista té certa capacitat d'influir sobre el preu del mercat amb les seues decisions de producció (però sense arribar al poder de mercat del monopolista) \Rightarrow preus més elevats que en un mercat de competència perfecta
- c) La interdependència dels oligopolistes és elevada: la consecució dels objectius de màxima rendibilitat de cadascun d'ells depèn del comportament de la resta:
 - i) incentius a expulsar competidors del mercat (ex: guerres de preus a la baixa)
 - ii) incentius a cooperar i arribar a acords sobre preus i repartiment del mercat (ex: oligopoli per col·lusió, càrtel, seguiment per tots de l'estratègia d'un líder)
 - iii) incentius a incomplir els acords entre oligopolistes i trencar la cooperació

3.5. Competència monopolística (diferenciació del producte)

- a) Estructura de mercat amb molts productors però amb un producte relativament diferenciat \Rightarrow fins a un cert punt, cada empresa és un monopolista del seu producte, però hi ha competidors amb un producte semblant (hi ha molts substitutius)
- b) La diferenciació del producte s'obté per mitjà d'estratègies de més qualitat i/o promoció d'imatge de marca (publicitat), de manera que el productor "fidelitza" la seua demanda i pot elevar el preu del producte fins a un cert punt sense perdre tots els clients (com sí que passaria en un mercat de competència perfecta)

4. L'EMPRESA COM A ORGANITZACIÓ

4.1. De l'empresa com a agent individual a l'empresa com a organització

- a) L'enfocament convencional (economia neoclàssica) de l'empresa la redueix a un agent individual, l'objectiu del qual és fer màxim el benefici (optimització), transformant els factors de producció en productes, donada una tecnologia i uns preus dels factors de producció (no s'analitza el que passa dins l'empresa)
- b) Les estructures de mercat diferents de la competència perfecta sols canvien algunes condicions del context (diferenciació del producte, barreres d'entrada), però no varia la forma d'entendre l'empresa com a actor individual optimitzador
- c) Nous enfocaments analítics de l'empresa: l'entenen com a organització complexa que ha de coordinar i organitzar una diversitat de persones que la conformen

4.2. Jerarquia i mercat: l'enfocament dels costos de transacció

- a) Els costos de transacció són costos d'elaborar, de complir i de fer complir els contractes (ex: assegurar-se que el proveïdor proporcionarà la qualitat del servei a què s'ha compromès, preveure totes les possibles circumstàncies que podrien sorgir): augmenten com més complexes són les transaccions i major és la incertesa
- b) L'empresa (decisiones de produir: organització estable dirigida per l'empresari) i el mercat (decisiones de comprar: relació entre proveïdor i client amb contractes puntuals) són formes de coordinació dels factors de producció alternatives entre les quals es tria en funció dels costos de transacció (optimització, eficiència)
- c) Quan hi ha costos de transacció, l'empresa com a organització de la producció té l'avantatge de coordinar els diferents individus que la componen mitjançant el principi de *jerarquia* o autoritat de l'empresari, a un menor cost que el mercat (ex: integrar en l'empresa la realització d'un servei essencial per a la producció)

4.3. Innovació i aprenentatge organitzatiu (enfocament *evolucionista*)

- a) L'empresa és integrada per individus diversos que actuen amb racionalitat limitada en un context d'incertesa: la interacció entre aquests i amb el seu entorn genera processos d'aprenentatge col·lectiu (per prova i error) que es tradueixen en rutines i competències satisfactòries (no òptimes) per a solucionar problemes
- b) En cada empresa es generen solucions tècniques i organitzatives específiques que permeten coordinar els diversos individus que la componen, les quals són difícils d'imitar per altres organitzacions perquè tenen dimensions tàcites no reproduïbles fora del context on s'originen ⇒ diversitat de cultures empresarials

4.4. conflicte i creació de normes (enfocament *regulacionista*)

- a) L'empresa és un àmbit de conflicte d'interessos entre empresari i assalariats, on es generen normes (institucions) per a gestionar i regular aquests conflictes
- b) Aquestes institucions poden transcendir l'àmbit de l'empresa i afectar el conjunt de la societat (ex: els convenis col·lectius i l'Estat de benestar han contribuït a la difusió del consum massiu de béns durables)

Bibliografia:

Gallego, J.R., Nácher, J., coords. (2001), *Elementos básicos de Economía: un enfoque institucional*. Capítol 7, pàgines 221-254.

EXERCICIS D'AUTOAPRENTATGE TEMA 3

1. Per què, quan hi ha importants economies d'escala en la producció, l'únic límit per al creixement de la grandària o dimensió d'una empresa ja establerta en un mercat és el que imposa la mateixa dimensió del mercat? (per a respondre a la pregunta, utilitza els conceptes de barreres d'entrada i costos mitjans)

2. Llig atentament el text i contesta raonadament la pregunta

L'empresa Fusters S.A. instal·la portes de fusta i s'encarrega ella mateixa de fabricar tot el producte (serrar i ajustar fusta i taulers, polir i pintar, muntatge final al domicili del client). L'empresa Portes S.A. també instal·la portes de fusta però únicament es dedica al muntatge final al domicili del client i subcontracta a proveïdors externs les portes sense pintar i a altres empreses el poliment i la pintura de les portes.

Explica l'estratègia productiva de cada empresa, utilitzant l'enfocament dels costos de transacció i suposant que ambdues busquen el màxim benefici possible.

3. Llig atentament el text i contesta raonadament la pregunta

Les noves tecnologies i l'abaratiment dels mitjans de transport, així com la liberalització del comerç internacional i la globalització, han facilitat enormement la mobilitat dels béns i serveis, de les inversions productives i de les persones. Això implica una intensificació de la competència internacional sobre la qual els analistes mantenen dues posicions. D'una banda, els que consideren que això portarà a una homogeneïtat de les condicions de producció de les empreses que operen en cada sector arreu del món, les quals convergiran cap a un únic model de màxima eficiència. D'altra banda, els que consideren que dins d'un mateix sector hi haurà diferents models productius d'empreses amb possibilitats d'èxit en els mercats.

Explica les posicions citades dels analistes, utilitzant en l'explicació els arguments de l'economia convencional neoclàssica i dels enfocaments evolucionista i regulacionista sobre l'empresa

4. Planteja quines estructures de mercat poden raonablement existir en el sector dels embotits, comparant els nivells de preus previsibles i la diversitat del producte en cada cas (argumenta la resposta a partir dels conceptes de barreres d'entrada i poder de mercat)

GUIÓ TEMA 4. MACROECONOMIA: CONCEPTES I INTERPRETACIONS BÀSIQUES

1. RELACIONS I VARIABLES MACROECONÒMIQUES

1.1. Els agents macroeconòmics i les seues interrelacions

- a) Famílies (economies domèstiques): aporten factors productius a les empreses per a produir i reben a canvi uns ingressos o renda que destinen a la compra de béns i serveis (produïts dins o fora del país). Poden estalviar una part de la renda, reben transferències de renda i serveis del sector públic i paguen impostos a l'Estat.
- b) Empreses: organitzen la producció de béns i serveis i la venen (dins i fora del país), incorporant factors productius pels quals paguen a les famílies (rendes del treball i del capital: salaris, beneficis, interessos, lloguers). Realitzen despeses d'inversió (béns de capital), reben subvencions de l'Estat i paguen impostos.
- c) Govern (sector públic): recapta impostos de famílies i empreses, proporciona serveis públics a les famílies, transfereix renda a les famílies (prestacions) i a les empreses (subvencions), compra béns i serveis a empreses (del país i estrangeres), paga salaris als empleats públics i gasta en béns de capital i infraestructures.
- d) Sector exterior: recull les relacions econòmiques entre països (exportacions, importacions, finançament extern de la inversió, mercat de divises...)

1.2. La demanda agregada i els seus components

- a) Demanda agregada (DA): conjunt de despeses (demanda) que els agents macroeconòmics estan disposats a realitzar als preus vigents per a adquirir béns i serveis (per extensió, la despesa realitzada pels diversos agents macroeconòmics, públics i privats, residents i no residents al país, en la compra de béns i serveis d'un país)
- b) Components de la demanda agregada: $DA = C + I + G + (X - M)$
 - i) Consum privat (C): despesa de les famílies en béns i serveis finals
 - ii) Inversió privada (I): despeses de les empreses per a augmentar la capacitat productiva (maquinària, instal·lacions), despeses de les famílies en compra de nous habitatges (no es consideren consum sinó inversió)
 - iii) Despesa pública (G): consum públic (compres de béns i serveis per part del sector públic, salaris pagats als empleats públics) i inversió pública (despesa en béns de capital i infraestructures). Les transferències de renda del sector públic sense contraprestació no formen part de la despesa pública així entesa
 - iv) Exportacions netes (saldo exterior: $X - M$): compres a les empreses del país efectuades per residents en altres països (exportacions X), menys les compres realitzades per residents del país a empreses d'altres països (importacions M)

1.3. El PIB i el seu càlcul

- a) Definició del producte interior brut (PIB): valor de mercat total dels béns i serveis finals produïts en un país durant un any \Rightarrow és un valor monetari (depèn dels preus i les quantitats), béns i serveis que es venen als usuaris finals (no béns intermedis)
- b) La variació del PIB al llarg del temps es pot valorar en termes reals (producció valorada a preus constants, descomptant-hi l'efecte de la inflació) o en termes

nominals (valoració a preus corrents, que inclou la variació real i l'efecte sobre el valor de la producció de l'evolució dels preus) → vegeu la pràctica 1

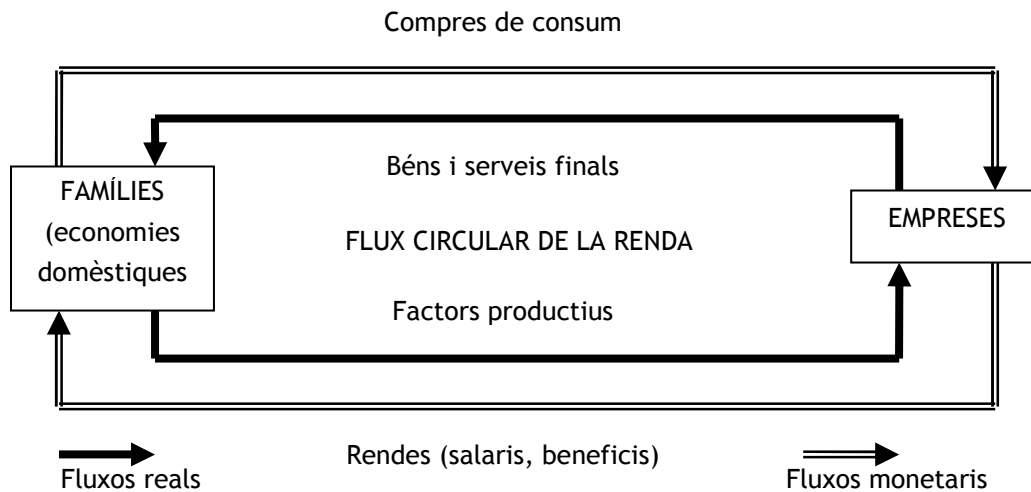
- c) Si ens referim a la producció realitzada dins les fronteres del país parlem del PIB (tant si els productors són nacionals com estrangers), si ens referim a la producció efectuada per agents que tenen la nacionalitat del país (tant dins com fora del país) parlarem del PNB (producte nacional brut)
- d) El PIB des de la perspectiva de la despesa/demanda
 - i) El PIB és igual a les despeses de demanda realitzades pels diferents agents macroeconòmics que adquireixen la producció: $PIB = C + I + G + (X - M)$
 - ii) La despesa procedent d'altres països per a comprar productes del país (X) és part de la demanda agregada i del PIB, però s'hi han de descomptar les compres a l'exterior (M), ja que no es tracta de béns i serveis produïts al país i estan inclosos en la despesa en consum, inversió i despesa pública
- e) El PIB des de la perspectiva de la renda/ingressos/costos
 - i) El PIB és igual a les rendes o ingressos generats en el procés productiu, és a dir, als costos pagats als propietaris dels factors de producció pel seu ús
 - ii) PIB (al cost dels factors) = Remuneració dels assalariats + Interessos, lloguers i rendes de la propietat + Beneficis empresarials. Aquesta forma de mesurar el PIB es correspon aproximadament amb la renda nacional

1.4. Limitacions del PIB

- a) No considera la degradació del medi ambient causada per la producció
- b) No recull les activitats productives que es fan fora del mercat, particularment el treball no remunerat realitzat en el si de les famílies (sobretot per les dones)
- c) No pot ser considerat un indicador absolut de benestar social
 - i) No considera les condicions de treball existents per a produir
 - ii) El PIB per càpita (PIB/població) no té en compte la seua distribució social
 - iii) Cal tenir en compte la composició del PIB amb vista al benestar social (ex: no és igual un PIB amb un pes important de la construcció que el mateix PIB amb un major pes de l'educació o la sanitat)

1.5. El flux circular de la renda

- a) La base de la circulació de la renda en un país (flux circular) són els ingressos que reben les famílies per la seua aportació de factors productius a les empreses, els quals es gasten en l'adquisició de la producció del país (consum privat C)



- b) Són augments de la capacitat de despesa que amplien la demanda de la producció del país les que segueixen (entrades al flux circular de la renda): demanda d'inversió privada (I), despesa pública del govern (G), transferències de renda del Govern a famílies i empreses (R: augmenten la renda disponible) i, finalment, la demanda d'exportacions (X: renda de no residents que compren productes del país)
- c) Per contra, són reduccions de la capacitat de demanda de la producció del país les que segueixen (eixides del flux circular de la renda): l'estalvi privat S (de famílies i empreses), els impostos T (redueixen la renda disponible per a consum i inversió) i la despesa en importacions M (renda que adquireix producció d'altres països)
- d) Les entrades i eixides al/del flux circular de la renda que corresponen a cadascun dels agents macroeconòmics poden variar separatament i, per tant, pot haver-hi desequilibris d'entrades i eixides en el sector privat (I, S), en el sector públic (G, R, T) i en el sector exterior (X, M), amb relacions complexes (tot i que finalment s'equilibren comptablement perquè els fluxos reals i monetaris siguen idèntics):
- i) El sector públic pot presentar una situació de superàvit [si els seus ingressos superen les despeses: $T > (G + R)$] o bé de dèficit públic [si $T < (G + R)$]. Quan hi ha superàvit, el sector públic "estalvia" i aquest estalvi públic s'afegeix a l'estalvi privat S per poder finançar la inversió privada I. Per contra, quan hi ha dèficit públic l'estalvi públic és negatiu i "resta" de l'estalvi privat, perquè el sector públic "compeix" amb la inversió privada pel finançament
 - ii) El sector exterior pot presentar una situació de superàvit extern (quan les exportacions superen les importacions: $X > M$) o bé de dèficit extern ($X < M$)

2. ELS DESEQUILIBRIS MACROECONÒMICS

2.1. Recessió econòmica i atur

- a) El PIB evoluciona al llarg del temps de forma cíclica (cicles econòmics amb fases de creixement o expansió i de crisi o recessió), i amb aquest evoluciona l'ocupació
- i) En les fases de recessió, el PIB i l'ocupació es redueixen i creix l'atur
 - ii) En les etapes expansives pot passar que la creació d'ocupació siga insuficient enfront de la població activa (la que vol una ocupació) i que l'atur siga elevat

- b) El creixement econòmic i la plena ocupació (o la reducció de l'atur) han estat objectius tradicionals de la política macroeconòmica (funció estabilitzadora)
- i) Fins la crisi dels anys setanta del segle XX, la plena ocupació s'entenia com una taxa d'atur reduïda (al voltant del 3% o 4% de la població activa), amb condicions de treball i salaris acceptables i protecció social dels aturats
 - ii) Amb la crisi, en un context d'atur massiu, els governs substituïren l'objectiu de plena ocupació per l'objectiu de creació d'ocupació o reducció de l'atur, amb escassa atenció als aspectes de qualitat de l'ocupació (més precarietat)
 - iii) Des de finals dels anys noranta del segle XX es recupera l'objectiu de plena ocupació, entès ara com una elevada taxa d'ocupació (al voltant del 70% de la població en edat de treballar), subordinant seguretat i qualitat de l'ocupació a la flexibilitat laboral, la productivitat i la competitivitat, amb una protecció social dels aturats lligada a l'augment de la seua ocupabilitat o "activació"
 - iv) Al mateix temps, el creixement econòmic (i de l'ocupació) s'ha subordinat progressivament a la consecució d'objectius macroeconòmics d'estabilització: el control de la inflació i del dèficit públic són prioritaris per a la política econòmica, s'entenen com a condicions prèvies per al creixement econòmic (ex: fixació d'un objectiu d'inflació del 2% pel Banc Central Europeu, límit màxim de dèficit públic del 3% del PIB per als països de la zona euro)
- c) La perspectiva d'un desenvolupament sostenible planteja greus dubtes sobre la possibilitat de mantenir al llarg del temps ritmes de creixement econòmic elevats que facen perillar l'equilibri mediambiental (problemes de contaminació i residus, exhauriment de fonts d'energia...) i el mateix desenvolupament futur

2.2. Inflació

a) Definició i mesura de la inflació

- i) Definició: creixement generalitzat i continuat dels preus dels béns i serveis oferts en un país (del nivell general de preus). El control de la inflació és un dels objectius de la política macroeconòmica (funció estabilitzadora)
- ii) IPC (índex de preus de consum): mitjana ponderada dels preus dels diversos béns i serveis que formen la "cistella de la compra" d'una família "mitjana" d'un país. La taxa d'inflació es calcula a partir de les variacions de l'IPC

b) Principals causes i tipologies de la inflació

- i) Inflació de demanda (visió keynesiana): quan la despesa dels agents econòmics (demanda agregada) creix ràpidament i supera la capacitat real de producció de béns i serveis, els preus s'incrementen. Per contenir aquesta inflació, les polítiques contractives redueixen la pressió de la demanda sobre els preus
- ii) Inflació de demanda (visió monetarista): un excés de diners en circulació respecte a les necessitats reals de l'economia fa que els diners perden valor i augmenten els preus. En aquest cas, els bancs centrals han de controlar l'oferta monetària per a contenir la inflació
- iii) El problema de la inflació de demanda s'agreuja quan el creixement massa ràpid de la demanda agregada té lloc en un entorn en què l'oferta de béns i

serveis presenta rigideses, ineficiències i manca de competència. Aleshores, enfront de la major demanda no creix la producció real, sinó els preus

- iv) Inflació de costos: situacions d'augment dels costos de producció i distribució que els productors traslladen als preus. Pot tractar-se d'augmentos salarials superiors a la productivitat, del preu de l'energia, de les matèries primeres...
- v) Inflació importada: situació d'inflació de costos provocada per l'encariment de les importacions quan aquestes són difícilment substituïbles (ex: petroli), també per la depreciació de la moneda del país (que fa que les importacions siguin més cares: vegeu a continuació l'epígraf sobre tipus de canvi)
- vi) Inflació de beneficis: quan empreses amb poder de mercat augmenten el marge de beneficis a costa dels preus (situacions de falta de competència)
- vii) Inflació estructural: quan l'augment del nivell general de preus es manté en el temps a causa de factors estructurals associats a rigideses productives i institucionals. Així ocorre en sectors productius (sovint serveis) on la productivitat és baixa, la competència exterior exerceix poca pressió i les barreres administratives limiten l'entrada de nous productors. També pot haver-hi inflació estructural lligada als mecanismes de fixació de preus i salaris (espiral salaris-preus), quan els salaris de conveni creixen per recuperar la capacitat adquisitiva perduda per la inflació, a continuació les empreses repercuteixen l'increment salarials sobre els preus per no reduir el seu marge de benefici, a continuació els salaris negociats tornen a créixer...

c) Efectes de la inflació

- i) Pèrdua de capacitat adquisitiva dels agents que perceben rendes fixes en termes nominals o que no s'ajusten sinó parcialment (ex: pensionistes)
- ii) Incertesa per a les empreses al voltant de l'evolució dels costos de producció i de la rendibilitat de les inversions, fet que pot distorsionar les decisions i generar ineficiències en l'assignació dels recursos
- iii) Efecte negatiu per als estalviadors (els estalvis perden capacitat adquisitiva), mentre que els deutors amb deutes fixos en termes nominals s'hi poden veure beneficiats (el seu deute en termes reals es redueix) ⇒ pressió sobre els tipus d'interès per a protegir els creditors i mantenir l'estalvi
- iv) Pèrdua de competitivitat (vegeu l'apartat següent)

2.3. Dèficit extern

- a) Dèficit extern: situació en què les exportacions de béns i serveis d'un país són menors que les importacions (en cas contrari hi ha superàvit extern)
 - i) La situació del sector exterior depèn de la *competitivitat* de les empreses del país, és a dir, de la seua capacitat de mantenir i millorar la quota de mercat o participació en els mercats nacionals i internacionals. La competitivitat es pot basar en una oferta de béns i serveis del país a preus més baixos que els competidors estrangers (a partir de salaris inferiors o bé d'una productivitat i eficiència superior) o també en una oferta més atractiva i diferenciada de la resta de països quant a disseny, qualitat, imatge de marca, innovació...

ii) En un entorn de globalització econòmica creixent (situació de gran mobilitat internacional de productes, factors de producció i fluxos financers), les decisions d'invertir i de produir es poden prendre cada vegada més a escala mundial, és a dir, els recursos productius i les empreses es poden localitzar als llocs on hi haja més oportunitats de benefici. En aquest context, ser competitiu transcendeix la dimensió del comerç internacional i significa ser capaç d'atraure cap al país inversions, producció i persones creatives per generar creixement econòmic

b) Principals causes del dèficit extern

i) Creixement de la demanda interna d'un país a un ritme superior al dels països del seu entorn, la qual cosa fa que augmenten les importacions més que les exportacions. El problema s'agreuja quan hi ha rigideses o ineficiències en el sistema productiu del país que fan que l'oferta no siga competitiva ni capaç de respondre al creixement de la demanda, que es desvia a les importacions. Es pot corregir frenant la demanda interna i millorant l'eficiència productiva

ii) Existència al país d'una inflació (creixement dels preus) superior a la dels competidors, la qual cosa fa que els productes del país es facen cada vegada més cars respecte als que es fabriquen en altres països. Per tant, els residents del país preferiran els productes estrangers (Δ importacions) i els productes del país es vendran menys a altres països (menors exportacions). Es pot corregir millorant l'eficiència i la productivitat per reduir el diferencial d'inflació

iii) Tipus de canvi sobrevalorat. Sovint els intercanvis internacionals de béns i serveis es fan entre països que tenen monedes diferents. El tipus de canvi expressa el valor d'una moneda (divisa) en termes d'una altra moneda (ex: el tipus de canvi euro/dòlar és actualment d'uns 1,49 \$ per a adquirir un €). Una apreciació de l'euro (o siga, el tipus de canvi €/ \$ puja) significa que cal pagar més dòlars per un euro (depreciació del dòlar) i, per tant, a un ciutadà americà li resultarà més car comprar taronges valencianes o visitar València \Rightarrow l'apreciació de la moneda d'un país perjudica les seues exportacions, afavoreix les importacions i fa augmentar el dèficit extern, mentre que la depreciació té l'efecte contrari. Quan una moneda està sobrevalorada, el dèficit extern es pot reduir amb una devaluació, és a dir, amb una decisió del Govern de reduir el valor de la moneda enfront d'altres divises. Aquesta possibilitat ja no la poden utilitzar els països de la Unió Europea que tenen l'euro com a moneda (el seu tipus de canvi depèn del mercat de divises), però en etapes anteriors la devaluació de la pesseta es va utilitzar en l'economia espanyola en diferents ocasions per a incentivar les exportacions i reduir les importacions i el dèficit extern

c) Finançament del dèficit extern i fluxos internacionals de capital

i) Un país amb dèficit extern ha de finançar-lo amb entrades de capital estranger (procedents de països amb superàvit extern) que ajuden a pagar l'excés de les importacions sobre les exportacions. En aquest cas, els fluxos financers estan vinculats als fluxos reals de béns i serveis

- ii) Quan l'estalvi que hi ha en un país és insuficient per a finançar tota la inversió productiva que desitgen realitzar les empreses, aquestes han d'acudir als mercats financers internacionals per buscar recursos (inversió estrangera directa o indirecta). Aquests fluxos financers també estan vinculats a l'economia real (ex: finançament extern d'inversions en construcció)
- iii) Un tipus d'interès elevat en un país atrau cap a aquest capitals estrangers que busquen rendibilitat a curt termini (inversions especulatives, no productives) i que canvien de país segons com evolucionen els tipus d'interès. L'expansió d'aquests moviments de capitals han trencat la tradicional correspondència entre fluxos financers i reals i s'ha vist incentivada per la globalització, la creixent llibertat de moviment dels capitals i la creació de noves formes de diners bancaris amb escàs control de les autoritats monetàries
- iv) El crèdit s'utilitza cada vegada més per a comprar i vendre actius financers de tot tipus (accions, divises, opcions de compravenda futura sobre matèries primeres...), buscant una rendibilitat a curt termini especulant amb els preus de compra i venda, i no per a realitzar transaccions i operacions productives. Això ha generat bombolles especulatives que quan esclaten provoquen crisis financeres que es transmeten a l'economia real amb la restricció del crèdit

2.4. Dèficit públic

- a) Definició: el dèficit públic apareix quan les despeses de l'Estat realitzades superen els ingressos públics que s'obtenen per impostos
- b) Dèficit públic conjuntural i estructural
 - i) Quan la conjuntura econòmica és recessiva (crisi), hi ha determinades partides de despeses de l'Estat (sobretot transferències) que creixen automàticament (ex: prestacions d'atur), alhora que els ingressos per impostos es redueixen a causa dels menors ingressos de famílies i empreses i per la caiguda de les compres (ex: recaptació per IVA i IRPF) ⇒ el dèficit públic té un component conjuntural que apareix en les recessions i desapareix en les expansions (quan el creixement de l'activitat econòmica fa augmentar els ingressos públics i redueix les transferències del sector públic a les famílies)
 - ii) El dèficit públic té un caràcter estructural si persisteix en etapes expansives: la component estructural del dèficit no depèn del cicle econòmic, sinó de decisions i inèrcies del sector públic
- c) Finançament del dèficit públic
 - i) Tot i que cada vegada està més limitada, hi ha la possibilitat de finançar el dèficit públic amb préstecs del Banc Central (autoritat monetària) al Govern. Si per concedir aquests préstecs el Banc Central emet moneda, es genera un efecte inflacionista, ja que augmenten els diners en circulació
 - ii) El dèficit públic es finança habitualment amb l'emissió pel Govern de títols de deute públic (lletres del Tresor, pagarés...), els quals s'han de col·locar en el mercat financer. Tot i que aquests títols tenen un alt grau de seguretat per als inversors, el Govern ha d'oferir un tipus d'interès atractiu per a trobar estalviadors (nacionals o estrangers) disposats a finançar el deute públic. Per

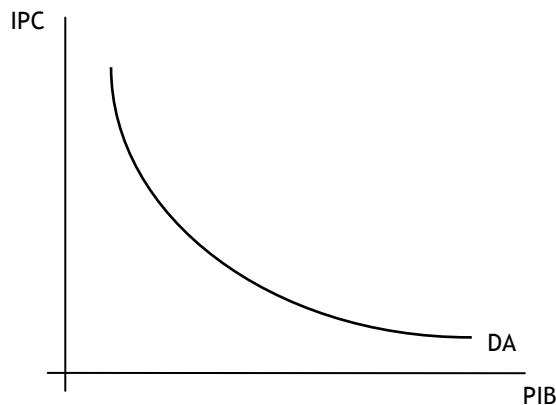
tant, un elevat nivell de deute públic pot fer créixer els tipus d'interès i competeix amb la inversió privada per captar el finançament (circumstància que encareix i pot arribar a “expulsar” una part de la inversió privada)

- iii) Si el dèficit públic es manté de forma estructural, el deute públic s'acumula, i si els tipus d'interès augmenten el cost del finançament del deute és creixent ⇒ realimentació del deute públic: els pressupostos de l'Estat incorporen partides creixents per a finançar-lo, i això fa augmentar el dèficit

3. LES CORBES DE DEMANDA I OFERTA AGREGADA

3.1. La forma de la corba de demanda agregada (DA)

- a) La corba de demanda agregada representa la relació entre el nivell general de preus d'un país i la quantitat de béns i serveis que els agents macroeconòmics volen comprar ($DA = C + I + G + X - M = PIB$). Aquesta relació és inversa, és a dir, si augmenta l'IPC es redueix la DA i si es redueix l'IPC augmenta la DA



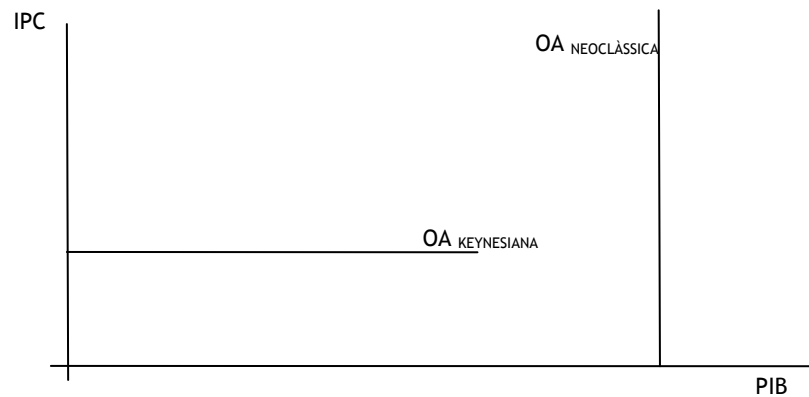
- b) Aquesta relació inversa és deguda a diferents raons:

- i) Efecte saldos reals: una reducció de l'IPC augmenta la capacitat adquisitiva o renda real, amb la qual cosa creix el consum i, per tant, la DA
- ii) Efecte comerç exterior: si es redueix l'IPC millora la competitivitat del país, la qual cosa afavoreix les exportacions i, per tant, augmenta la DA
- iii) Efecte tipus d'interès: un IPC baix augmenta la capacitat adquisitiva real, la qual cosa redueix les necessitats de crèdit (per tant, la demanda de diners) i fa disminuir el tipus d'interès, incentivant així la inversió i augmentant la DA

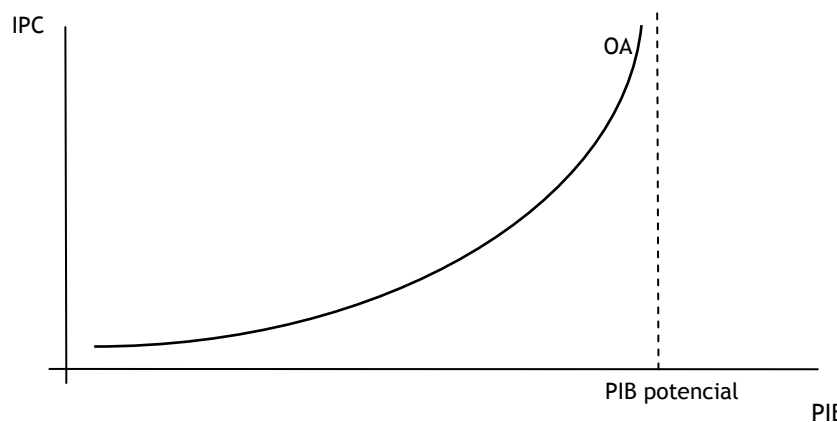
3.2. La forma de la corba d'oferta agregada (OA)

- a) La corba d'oferta agregada relaciona el nivell general de preus (IPC) amb l'oferta real de béns i serveis que les empreses desitgen produir i vendre ($OA = PIB$)
- b) La forma de la corba d'oferta agregada depèn de diversos supòsits:
 - i) Es pot establir una relació positiva entre l'oferta real de béns i serveis i el nivell general de preus, ja que si els costos mitjans de producció es mantenen i augmenten els preus s'eleva el benefici esperat de les empreses, fet que incentiva la producció. Si hi ha recursos infrautilitzats (maquinària no usada a ple rendiment, treballadors aturats) i els factors productius tenen un preu fix (ex: salaris fixats anualment en conveni), les empreses estan disposades a augmentar la producció quan creix la demanda agregada, sense que augmenten

els preus (és l'anomenat *cas keynesià*, assimilable a una situació de curt termini sense plena ocupació dels factors i oferta elàstica)



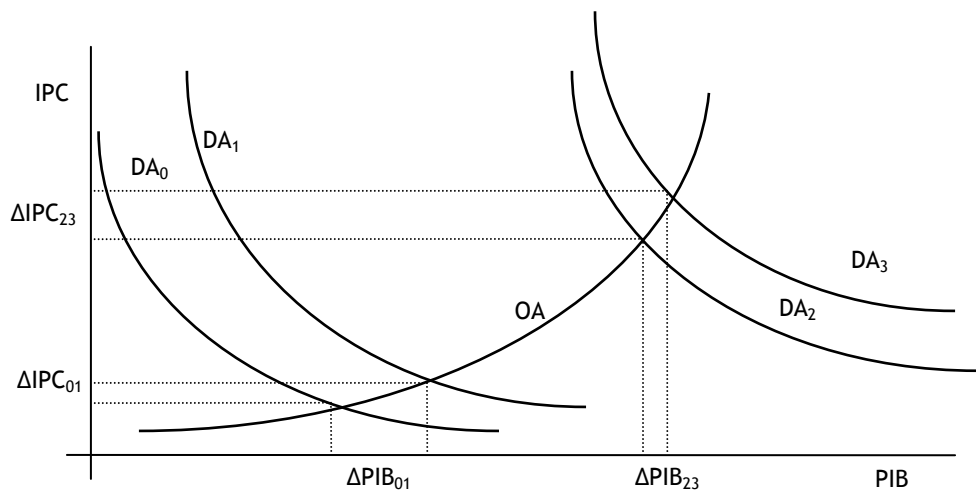
- ii) Ara bé, és lògic que a mesura que augmente la producció els costos mitjans també cresquen, ja que els factors productius es van fent escassos (ex: a mesura que ens acostem a la plena ocupació de la població, els salaris creixeran per l'escassetat de treballadors). Per tant, el nivell general de preus anirà augmentant quan cresca l'oferta real, per la inflació de costos. Pot passar fins i tot que l'oferta agregada siga rígida, és a dir, que la producció oferta no augmente quan creixen els preus (és l'anomenat *cas neoclàssic*, assimilable a una situació de llarg termini amb plena ocupació dels recursos productius). Aquest cas es donarà igualment si els agents econòmics poden ajustar els seus ingressos als increments esperats dels preus (si anticipen la inflació): en aquest cas, en pujar els preus creixen igualment els costos de producció, per tant les empreses no tenen incentius a augmentar l'oferta
- iii) Els dos plantejaments descrits es poden sintetitzar en una corba d'oferta agregada on el cas keynesià correspon a situacions de producció allunyades de la plena ocupació dels factors productius i el cas neoclàssic a situacions de producció a prop de la plena ocupació (PIB potencial de l'economia)



3.3. Anàlisi gràfica: creixement econòmic i inflació per un augment de demanda agregada

- a) A curt termini, amb factors productius infrautilitzats i sense plena ocupació (cas keynesià), l'augment de la demanda agregada ($DA_0 \rightarrow DA_1$) fa créixer de forma

important el PIB (alt creixement econòmic: ΔPIB_{01}) sense que el nivell general de preus cresca excessivament (inflació baixa: ΔIPC_{01})



- b) A llarg termini, com més a prop de la plena ocupació dels factors productius (cas neoclàssic), l'augment de la demanda agregada ($DA_2 \rightarrow DA_3$) fa créixer de forma poc important el PIB (creixement econòmic reduït: ΔPIB_{23}), mentre que el nivell general de preus creix molt (inflació elevada: ΔIPC_{23})

4. LA MACROECONOMIA NEOCLÀSSICA

4.1. Proposicions bàsiques

- Des d'aquest enfocament, no hi ha una problemàtica macroeconòmica diferent de la del funcionament dels mercats concrets i les decisions individuals: els resultats macroeconòmics són l'agregació dels comportaments i resultats microeconòmics
- Les propietats atribuïdes als mercats són vàlides per a l'àmbit macroeconòmic
 - Racionalitat plena dels agents i informació perfecta, no hi ha incertesa
 - Flexibilitat dels preus i plena competència \Rightarrow ajust automàtic dels mercats \Rightarrow el funcionament desregulat de tots els mercats (de béns i serveis, financers, de treball...) porta a l'equilibri permanent de l'economia

4.2. La lògica macroeconòmica neoclàssica

- Com que les empreses estan segures de poder vendre la producció (competència perfecta, informació perfecta, absència d'incertesa), augmentaran l'oferta mentre obtinguen beneficis (mentre els ingressos superen els costos)
- La flexibilitat de preus dels factors productius assegura als seus propietaris la plena ocupació, sempre que oferisquen els serveis al preu d'equilibri per una remuneració igual al valor de la seua aportació productiva (ex: els treballadors estaran plenament ocupats si treballen per un salari igual a la seua productivitat)
- L'oferta de factors productius determina el volum de producció (PIB), és a dir, l'oferta real de béns i serveis de l'economia, la qual tendirà a ser igual al PIB potencial o de plena ocupació si existeix flexibilitat en l'assignació dels recursos
- El valor de la producció de béns i serveis venuda en els mercats és igual al valor dels ingressos que reben els propietaris dels factors productius \Rightarrow en el procés productiu es genera la renda o capacitat de despesa necessària per a adquirir la producció (lle

- de Say: l'oferta crea la seua pròpia demanda i és una oferta de plena ocupació) ⇒ l'oferta de factors productius determina la producció (PIB potencial de plena ocupació) i aquesta determina la demanda de béns i serveis
- e) Els desequilibris macroeconòmics són conjunturals i causats per interferències sobre el mecanisme de lliure mercat (restriccions a la flexibilitat i la competència, com ara: legislació laboral, monopolis, intervenció pública...). Es poden resoldre amb major competència i flexibilitat:
- i) Si hi ha un excés d'oferta en els mercats, baixaran els preus dels productes (però també els salaris, perquè el valor de la productivitat baixa) fins que es puga vendre tota la producció, els productors es desplaçaran dels sectors amb problemes de demanda cap a les produccions amb beneficis superiors
 - ii) Si hi ha treballadors aturats, el que han de fer per a ser contractats és reduir el salari suficientment per igualar el valor de la productivitat
- f) El creixement econòmic sols pot aconseguir-se amb més eficiència i flexibilitat i amb una major oferta de factors productius, que fan augmentar el PIB potencial (desplaçament cap a la dreta de la corba d'oferta agregada), mentre que una política econòmica d'estímul de la demanda agregada només provoca inflació (cas neoclàssic)

5. LA MACROECONOMIA KEYNESIANA

5.1. Proposicions bàsiques

- a) Hi ha una problemàtica macroeconòmica que no pot ser analitzada des de la perspectiva microeconòmica dels mercats i les decisions individuals
- b) L'economia d'un país es caracteritza per la seua complexitat (relacions complexes entre els agents macroeconòmics), per les desigualtats en la informació i per la incertesa sobre el futur ⇒ els agents prenen les decisions (de producció, d'inversió, de treball...) amb una racionalitat limitada i en funció de les expectatives que tenen, no poden estar segurs d'assolir els seus objectius *a priori*
- c) La complexitat i la incertesa porta els agents econòmics a intentar millorar la seguretat del seu futur substituint el mercat per la planificació ⇒ a curt termini hi ha rigideses i falta de flexibilitat en la fixació de preus i salaris (ex: salaris fixats en convenis col·lectius, fixació de preus dels productes amb un marge de benefici sobre el cost unitari, contractes d'aprovisionament a mitjà termini...)
- d) Els ajustos dels plans dels agents a la situació real (quan es confronten les seues decisions en els mercats) tenen lloc més per la via de les quantitats (ajust de la producció, de la inversió, de l'ocupació) que per la via dels preus i els salaris

5.2. La lògica macroeconòmica keynesiana

- a) El principi de la demanda efectiva
 - i) Les empreses planifiquen un volum de producció en funció de la demanda esperada (expectatives de vendes), a un preu decidit en funció dels costos. Aquest volum de producció planejat no ha de ser efectivament venut, les empreses no poden estar segures de vendre la seua producció

- ii) Si les empreses no poden vendre tot allò que havien planificat perquè no hi ha prou demanda (agregada) efectiva, veuen augmentar les existències i reaccionen disminuint la producció (i l'ocupació), i no abaixant els preus perquè aquests són els que els permeten un benefici que consideren adequat i els seus costos (ex: salaris) són rígids a la baixa \Rightarrow és el nivell de demanda agregada el que determina el nivell d'oferta (PIB) i d'ocupació
 - iii) No hi ha en una economia de mercat cap mecanisme automàtic que assegure que el volum de producció efectivament venut supose la plena ocupació dels recursos productius. Tot i que hi hagués treballadors disposats a treballar a salaris més baixos (flexibilitat salarial), les empreses no els contractaran si no esperen vendre la producció obtinguda (a més, una reducció dels ingressos salarials redueix la demanda agregada i empitjora les expectatives de vendes)
 - iv) En síntesi: les decisions de despesa (demanda agregada) determinen el nivell de producció (PIB, oferta agregada) i aquest determina el grau d'utilització dels factors de producció (més o menys a prop de la plena ocupació)
- b) La intervenció de l'Estat i l'efecte multiplicador de la demanda agregada
- i) En una situació de recessió o crisi, el sector privat no és capaç per ell mateix de generar creixement econòmic i ocupació: el consum i la inversió privats cauen, les expectatives empitjoren i es redueix la demanda agregada i el PIB
 - ii) El Govern pot desenvolupar una política econòmica d'estímul de la demanda agregada (bàsicament amb més despesa pública) que "estire" el PIB, genere ocupació i creixement econòmic i millore les expectatives del sector privat, estimulants el consum i la inversió (que generaran més endavant, a través dels impostos, ingressos per a finançar el dèficit públic en què s'incorre)
 - iii) Efecte multiplicador: un augment de la despesa pública (demanda agregada) fa créixer el PIB, la qual cosa genera ocupació i ingressos addicionals (salaris i beneficis) que es poden destinar a consum i inversió (demanda agregada) de forma que es genera un increment addicional del PIB, i així successivament: l'expansió inicial de la despesa pública genera un efecte final de major quantia sobre el PIB i la renda
 - iv) L'efecte multiplicador de la despesa pública depèn de la propensió al consum i a l'estalvi: si les famílies estalvien part de l'increment addicional de renda, l'efecte multiplicador és inferior (si s'estalvia tota la renda addicional, es registrarà només l'increment inicial del PIB)
 - v) L'expansió de la demanda agregada quan hi ha recursos productius (treball i capital) no utilitzats no tindrà un efecte significatiu sobre el nivell general de preus i sí sobre el PIB (cas keynesià: desplaçament de la corba de demanda agregada cap a la dreta amb una oferta agregada molt elàstica)

6. LA POLÍTICA FISCAL

- 6.1. Definició: política macroeconòmica que afecta la demanda agregada a través dels programes de despesa pública i impostos. Té també efectes assignatius (afecta la

configuració del model econòmic en definir la importància del sector públic i privat) i redistributius (afecta la distribució social de la renda)

6.2. Els pressupostos generals de l'Estat (PGE)

a) Els PGE inclouen una previsió d'ingressos a partir d'una estructura decidida per als impostos: depèn del nivell impositiu i de l'evolució de l'activitat productiva

i) Impostos directes: graven la renda (ingressos, capacitat de despesa) obtinguda per famílies i empreses, del treball o del capital (impost sobre la renda IRPF, impost de societats), o bé la riquesa acumulada (impost sobre el patrimoni) ⇒ poden gravar de forma diferent els diversos nivells de renda de la població (progressivitat impositiva: les rendes més elevades paguen una major quota o proporció d'impostos, el tipus impositiu creix amb el nivell de renda)

ii) Impostos indirectes: graven la manifestació de la renda a través de la despesa realitzada en consum (IVA, taxes, impostos sobre alcohol, hidrocarburs...): són menys progressius que els impostos directes

iii) Cotitzacions a la Seguretat Social (pagades per treballadors i empresaris per a cobrir les prestacions d'atur, assegurança de malaltia, jubilació...)

b) Els PGE estableixen els compromisos de finançament necessaris per a les polítiques de despesa efectuades per l'Estat i per al pagament del deute públic

i) Una part de la despesa pública augmenta automàticament quan la situació econòmica és negativa (ex: prestacions per atur), una altra part respon al manteniment de programes d'actuació ja en marxa i a decisions polítiques d'impulsar nous programes

ii) S'han de distingir els programes de transferències (sense contraprestació; ex: pensions de jubilació) dels programes de despesa pública pròpiament dits (on l'Estat obté una contraprestació real a canvi; ex: construcció de carreteres, pagament de salaris als empleats públics)

iii) Cal distingir la despesa pública corrent (retribucions del personal al servei del sector públic, compra de béns i serveis, transferències de renda) de la despesa d'inversió (inversió pública en béns de capital i infraestructures)

iv) La despesa en l'Estat del benestar (prestacions, serveis públics extra mercat: sanitat, educació...) té un impacte de redistribució de la renda (equitat)

c) Els PGE plantegen una previsió de les necessitats de finançament del sector públic (ingressos menys despeses: dèficit públic) i el seu finançament (deute públic)

6.3. Eficàcia i límits de la política fiscal com a política estabilitzadora

a) Situació de recessió econòmica ⇒ política fiscal expansiva

i) Augment de la despesa pública ⇒ increment demanda agregada ⇒ creixement del PIB, augment de l'ocupació (vegeu l'apartat 5.2 sobre efecte multiplicador)

ii) Reducció dels impostos o augment de les transferències públiques ⇒ major renda disponible ⇒ creix el consum (decisió privada: si la renda s'estalvia no hi ha efecte sobre el PIB) ⇒ increment demanda agregada ⇒ creixement econòmic, augment de l'ocupació: menor efectivitat que la despesa pública

iii) Una política fiscal expansiva genera dèficit públic, el qual no és problemàtic si és conjuntural (desapareix amb els majors ingressos públics que s'obtindran

quan es recupere l'activitat econòmica), però si es manté en el temps amb caràcter estructural i si es realimenta amb el deute públic acumulat, pot fer augmentar els tipus d'interès i perjudicar la inversió privada (vegeu l'apartat 2.4 sobre el dèficit públic)

- iv) Altres limitacions: si l'oferta agregada del país presenta rigideses (falta de competència i d'inversió, retard tecnològic) la major despesa pot provocar inflació de demanda i dèficit extern (si es dirigeix cap a importacions)
- b) Situació d'inflació, dèficit públic elevat (estructural) ⇒ política fiscal contractiva
 - i) Reducció de la despesa pública (fet que contribueix a reduir el dèficit públic) ⇒ contenció de la demanda agregada ⇒ menor creixement econòmic, menor augment de l'ocupació ⇒ es redueix la pressió a l'alça sobre els preus (control de la inflació, si aquesta és de demanda)
 - ii) Augment dels impostos directes o reducció de les transferències de renda (fet que redueix el dèficit públic) ⇒ menor renda disponible ⇒ reducció del consum ⇒ caiguda del creixement econòmic, menor augment de l'ocupació

7. LA POLÍTICA MONETÀRIA

7.1. Definició: política macroeconòmica orientada a influir sobre la demanda agregada a través del control de la quantitat de diners en circulació i dels tipus d'interès

7.2. Els bancs centrals i el sistema financer

- a) Els bancs centrals són institucions públiques, cada vegada més independents dels governs, als quals s'encomana l'emissió de moneda, les decisions i la gestió de la política monetària i el control sobre el sistema financer
- b) Les decisions dels bancs centrals afecten l'economia a través del sistema financer
 - i) El Banc Central presta diners als bancs i caixes a un tipus d'interès determinat i que pot fer variar en funció de la seua política monetària; aleshores bancs i caixes traslladen la variació dels tipus d'interès als clients (depèn de l'eficiència i la competència del sistema financer, sobretot si baixa el tipus)
 - ii) El Banc Central regula el coeficient de caixa de bancs i caixes (proporció dels fons que han de mantenir com a reserves líquides) ⇒ limita més o menys les possibilitats de creació de diners bancaris (vegeu el tema 2)
 - iii) El Banc Central supervisa les operacions i balanços de bancs, caixes i altres intermediaris financers (ex: asseguradores) per evitar irregularitats i riscos excessius, augmentant així la confiança del públic en el sistema financer

7.3. Instrumentació de la política monetària

- a) Política monetària expansiva: augment dels diners en circulació, reducció dels tipus d'interès ⇒ estímul a la inversió i el consum (crèdit més abundant i barat) ⇒ increment de la demanda agregada ⇒ creixement econòmic, possible efecte inflacionista (inflació de demanda)
- b) Política monetària contractiva: reducció dels diners en circulació, augment dels tipus d'interès ⇒ menor inversió i consum (crèdit car i restringit) ⇒ contenció de la demanda agregada ⇒ reducció del creixement econòmic, menor augment de l'ocupació ⇒ menor pressió sobre els preus: control de la inflació (de demanda)

Bibliografia:

Gallego, J.R., Nácher, J., coords. (2001), *Elementos básicos de Economía: un enfoque institucional*. Capítol 6 (pàgines 181-205) i capítol 9 (pàgines 330-361).

EXERCICIS D'AUTOAPRENTATGE TEMA 4

L'economia espanyola es troba immersa en l'actual crisi econòmica mundial. Molts analistes coincideixen a dir que aquesta crisi s'ha originat essencialment en el sistema financer dels Estats Units, la principal potència econòmica mundial, i que s'ha estès des d'allà a altres països. La crisi inicialment financera ha acabat afectat finalment el sistema productiu i ha portat problemes a moltes empreses com a conseqüència de la seua incapacitat per a aconseguir el finançament necessari. Les institucions financeres són poc favorables a prestar diners a empreses i famílies davant el temor que aquestes no puguin tornar els diners prestats. El tancament d'empreses i l'empitjorament de les expectatives empresarials en general han conduït a una reducció de les plantilles, de la contractació i la inversió, la qual cosa està provocant una important destrucció de llocs de treball i un fort augment de l'atur. La pèrdua d'ocupació i les expectatives negatives de consumidors i empreses han comportat una reducció del consum i de la inversió privada i, per consegüent, de la demanda. Això està empitjorant més encara les expectatives del sector privat i agreuja la reducció de la producció i l'ocupació.

A més d'aquesta problemàtica, compartida per la majoria dels països occidentals, la crisi pot resultar més greu per a l'economia espanyola com a conseqüència del fet que el període d'expansió anterior a l'arribada de la crisi s'ha fonamentat en un model de creixement molt lligat a la construcció i al desenvolupament d'activitats de serveis molt intensives en mà d'obra. Les empreses instal·lades en aquest model productiu han creat llocs de treball poc exigents quant a qualificació i de baixa productivitat. A més a més, aquestes activitats empresarials s'han desenvolupat en sectors molt protegits de la competència externa. Un dels efectes d'aquest model de creixement ha estat que molts dels recursos que necessitaven la indústria i altres activitats productives per a modernitzar-se i fer front a la forta competència que comporta el procés de globalització, s'han reorientat cap a l'adquisició de terrenys i la construcció de cases amb un ús aparentment més eficient dels recursos a jutjar per les taxes de beneficis esperats que reportaven. Per tant, les causes de la pèrdua d'ocupació, de la caiguda de la producció i de l'augment de l'atur en l'economia espanyola no són solament conjunturals sinó estructurals, en la mesura que estan associades a la feblesa del sistema productiu.

Durant la llarga fase de creixement 1995-2007, l'economia espanyola ha acumulat un important dèficit exterior, pel major creixement de les importacions de béns i serveis respecte a les exportacions. Darrere d'aquesta evolució desigual hi ha dos tipus de raons. D'una banda, un ritme de creixement superior de l'economia espanyola enfront de la Unió Europea en general i, en particular, de França i Alemanya, dos dels nostres principals clients i proveïdors comercials. D'altra banda, una pèrdua de competitivitat de l'economia espanyola lligada a la major taxa d'inflació espanyola respecte a la Unió Europea, a la insuficient aposta per la innovació en el sistema productiu espanyol i a l'apreciació de l'euro respecte al dòlar.

En aquest context nacional i internacional, el Govern espanyol ha presentat i ha aconseguit l'aprovació en el Congrés dels Diputats del fons estatal d'inversió local, conegut com a Pla E, dotat amb 8.000 milions d'euros, per al finançament d'obres públiques locals d'interès públic i especialment generadores d'ocupació, que han d'executar els ajuntaments amb caràcter d'urgència. L'objectiu d'aquest pla, segons el Govern, és mantenir la demanda agregada per reduir així l'impacte de la crisi sobre l'ocupació i l'atur. Els ajuntaments han decidit lliurement les obres que realitzaran als seus municipis i han tingut un termini molt reduït per a sotmetre els projectes a l'aprovació del Govern central. Per tant, no s'ha disposat del temps suficient per a dissenyar un pla d'inversions a mitjà i llarg termini coherent amb les necessitats econòmiques i socials dels municipis. A més a més, el Govern no ha fomentat aquesta planificació, ja que pretenia donar suport a la realització d'obres amb una execució factible en un temps breu, amb la qual cosa els municipis s'han limitat a plantejar projectes inconnexos que ja tenien "en cartera" però que no havien pogut finançar prèviament i que no els suposaven compromisos de despesa pública per al futur, ja que amb la crisi els ingressos pressupostaris dels ajuntaments s'han vist reduïts.

A partir d'aquesta informació es demana fer les reflexions següents:

- 1. Utilitzant els arguments de la macroeconomia keynesiana, raona sobre la capacitat del Pla E per a assolir els objectius que el Govern s'hi ha proposat.**
- 2. Argumenta les possibles limitacions del Pla E per a fer front a l'esmentada problemàtica estructural de l'economia espanyola.**
- 3. Tenint en compte la naturalesa dels problemes del sector exterior esmentats en el text, raona en quina mesura la incipient recuperació de les economies alemanya i francesa podria contribuir significativament a reduir el dèficit extern i a reactivar l'economia espanyola.**

GUIÓ TEMA 5. EL MERCAT DE TREBALL

1. LA VISIÓ MICROECONÒMICA CONVENCIONAL DEL MERCAT DE TREBALL

- a) El mercat de treball s'analitza com qualsevol mercat de béns, segons l'economia convencional: oferta de treball (treballadors), demanda de treball (empreses), determinació del salari (preu del treball) i de l'ocupació (quantitat de treball) per l'ajust flexible d'oferta i demanda en un mercat laboral de competència perfecta
- b) El comportament de treballadors i empreses és individual, disposen de tota la informació rellevant per a prendre les decisions i es guien estrictament per la racionalitat econòmica (anàlisi cost-benefici). Si les decisions es prenen en un marc de lliure competència i flexibilitat els resultats seran òptims
- c) El marc institucional i les relacions de poder no entren en l'anàlisi o es consideren una imperfecció en la mesura que s'allunyen d'un model de competència perfecta

1.2. Determinants de la demanda de treball: salari i productivitat

- a) Decisió racional òptima de l'empresa que busca el màxim benefici \Rightarrow es demana més o menys treball comparant el salari (cost) amb el valor del producte que s'obté del treballador contractat (valor de la productivitat)
- b) Es contractarà un treballador més si el salari pagat és menor o igual que el valor de la seua productivitat, no se'n contractaran més si el salari pagat supera el valor de la productivitat \Rightarrow decisió òptima de contractació de l'empresa (que li fa obtenir el màxim benefici) quan el salari és igual a la productivitat del treball
- c) Si el salari augmenta i la productivitat no varia, l'empresa contractarà menys treballadors \Rightarrow la demanda de treball (L^D) és més alta com més baix siga el salari de mercat (W) \Rightarrow corba de demanda de treball amb pendent negatiu

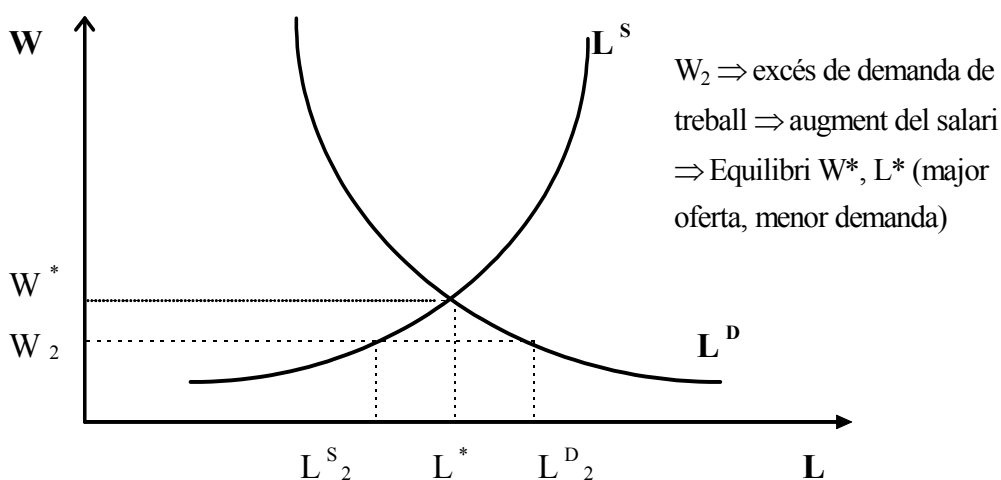
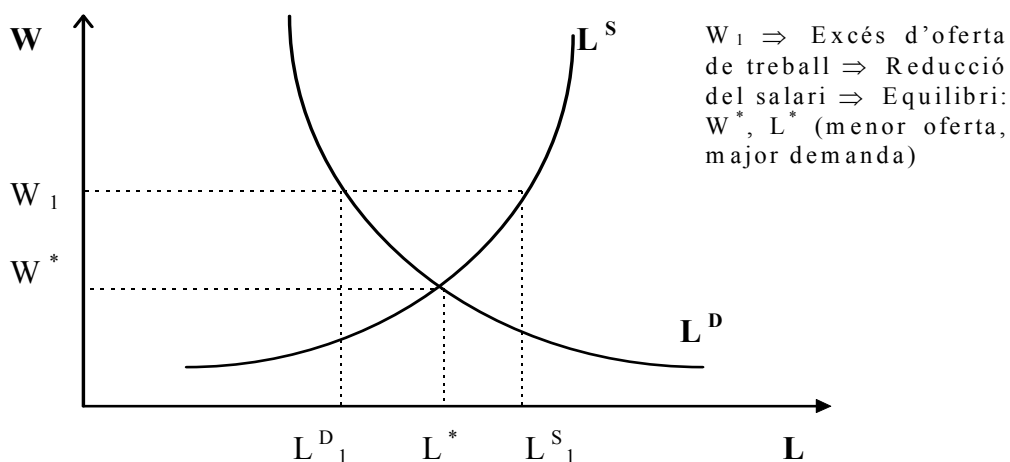
1.3. Determinants de l'oferta de treball: l'elecció entre renda i oci

- a) Decisió racional òptima del treballador que busca el màxim benestar \Rightarrow s'ofereix treball en funció de les preferències del treballador entre consum (gastar la renda que s'obté per treballar) i oci (gaudir del temps en què no es treballa), tot valorant el cost d'oportunitat de l'oci pel salari no percebut
- b) Un augment del salari produirà en una persona l'efecte de voler treballar més (no treballar té un cost d'oportunitat més alt en termes de renda no guanyada)
- c) L'oferta de treball (L^S) en el mercat de treball és més gran com més alt és el salari de mercat (W) \Rightarrow corba d'oferta de treball amb pendent positiu

1.4. L'equilibri d'oferta i demanda en un mercat laboral de competència perfecta

- a) L'oferta (quantitat de treball que els treballadors desitgen vendre per a cada nivell de salari) i la demanda (quantitat de treball que les empreses desitgen comprar per a cada nivell salarial) s'estableixen segons els objectius de treballadors i empreses
- b) El salari fluctua lliurement segons la competència entre treballadors i entre empreses per a ajustar oferta i demanda de treball:
 - i) Si hi ha un excés d'oferta de treball, baixa el salari de mercat per la competència entre treballadors \Rightarrow baixa l'oferta de treball, creix la demanda de treball

- ii) Quan hi ha un excés de demanda de treball, puja el salari de mercat per la competència entre empreses \Rightarrow baixa la demanda de treball, creix l'oferta de treball



- c) La flexibilitat i la competència permeten arribar automàticament al salari d'equilibri (on coincideixen oferta i demanda), al qual correspon un nivell d'ocupació d'equilibri sense atur (tots els treballadors que volen treballar al salari d'equilibri poden trobar una empresa que els vol contractar) \Rightarrow l'atur (excés d'oferta de treball) desapareix amb la flexibilitat salarial i laboral
- d) Si hi ha treballadors que no accepten treballar al salari d'equilibri de mercat, hi haurà atur de caràcter voluntari. Aquesta desocupació es pot relacionar amb l'existència de fonts d'ingressos alternatives a l'ocupació (ex: prestacions d'atur) o amb expectatives excessives dels treballadors respecte als possibles llocs de treball
- e) L'atur també pot ser causat per "rigideses institucionals" lligades a les regulacions sobre el mercat laboral (legislació, negociació col·lectiva) que dificulten l'ajust competitiu i flexible entre oferta i demanda de treball i generen atur

1.5. La teoria del capital humà

- a) La formació s'assembla a un procés d'inversió (en capital humà) que respon a decisions racionals individuals (anàlisi cost-benefici)

- b) La formació suposa costos per al treballador (monetaris i d'oportunitat: salari no cobrat durant el període de formació), però augmenta la qualificació i la productivitat del treballador i, per tant, permet obtenir en el futur un salari superior (compensació de l'empresa per la major aportació de valor a la producció)
- c) Cada treballador decideix racionalment (comparant costos actuals i beneficis futurs) la seua "inversió" en formació (en capital humà): diferent esforç individual en formació ⇒ diferent qualificació ⇒ diferent productivitat ⇒ diferent salari

2. VISIONS ECONÒMIQUES ALTERNATIVES SOBRE LA REALITAT LABORAL

2.1. La perspectiva macroeconòmica keynesiana de l'ocupació

- a) Principi de la demanda agregada (DA) efectiva: el nivell de despesa dels agents macroeconòmics (demanda agregada) determina el nivell de producció de les empreses (PIB) i l'ocupació (demanda de treball efectiva) que hi ha en un país
- b) La demanda de treball depèn dels determinants de la demanda agregada (expectatives empresarials, renda, tipus d'interès, despesa pública, impostos...)
- c) L'atur és involuntari; és degut a una demanda agregada insuficient en el mercat de béns i serveis (el nivell de DA no assegura necessàriament la plena ocupació) i no al funcionament del mercat de treball ni als salaris
 - i) Les empreses no augmenten la demanda de treball si no preveuen un nivell suficient de demanda (agregada) per als seus productes
 - ii) Els salaris no són sols un cost per a cada empresa, sinó font de renda i consum per al conjunt d'empreses ⇒ una reducció salarial no augmenta necessàriament el volum d'ocupació (té un efecte negatiu sobre la demanda agregada i el PIB)
 - iii) El Govern pot estimular la DA per a fer que augmente el PIB i l'ocupació

2.2. L'anàlisi marxista de la relació social d'ocupació

- a) Les relacions de producció en el sistema capitalista estan marcades per la desigualtat de classes socials en la propietat dels mitjans de producció (del capital)
 - i) Domini dels propietaris del capital en l'organització del treball i en les decisions sobre l'ocupació (producció i inversió), subordinació conflictiva dels treballadors
 - ii) Conflicte distributiu entre treballadors i capitalistes per l'apropiació de l'excedent (entre salari i benefici empresarial) ⇒ determinació social del salari segons la relació de poder existent entre capital i treball (inflüida per la situació del mercat de treball però també per la capacitat organitzativa i l'actuació de l'Estat)
- b) Distinció entre *força de treball* (capacitat potencial de treballar que compra el capitalista al treballador) i *treball efectiu* (factor que s'incorpora al procés productiu): hi ha un conflicte potencial sobre la plena utilització empresarial de la mà d'obra, no resolt pel contracte de treball, la qual cosa porta a desenvolupar formes de control empresarial de la força de treball més o menys complexes, per convertir-la en el màxim treball efectiu (imposició de disciplina, amenaça d'acomiadament, incentius de promoció, control mitjançant la tecnologia, identificació amb l'empresa)

- c) Caràcter estructural de l'atur en el capitalisme: l'atur és fruit de la dinàmica inestable capitalista (descoordinació entre producció, consum i inversió) i augmenta el poder de la classe capitalista enfront de la classe treballadora:
- i) L'existència d'un cert nivell d'atur redueix la capacitat organitzativa dels treballadors i modera les seues reivindicacions salarials i laborals
 - ii) Pel que fa al control empresarial de la mà d'obra, l'atur facilita l'extracció de treball efectiu a partir de la força de treball contractada

2.3. L'institucionalisme laboral

a) Crítica institucionalista a l'anàlisi laboral convencional:

- i) La força de treball està afectada per valors socials i institucions no mercantils (família, escola, democràcia política), ja que els treballadors són persones que formen part d'una societat, no sols propietaris d'un factor de producció
- ii) L'activitat laboral està immersa en relacions de poder i conflicte (entre assalariats i empreses) que es regulen institucionalment ⇒ les institucions són necessàries per al desenvolupament de l'activitat laboral, no són ineficiències imposades externament al mercat de treball

b) La diversitat institucional dels "mercats de treball"

- i) Hi ha múltiples configuracions institucionals de la realitat laboral: hi ha diversos segments en el mercat de treball, diferenciats en les normes i processos que regeixen la determinació de salaris i condicions laborals i l'assignació de les persones als llocs de treball
- ii) A més del "mercat" (oferta i demanda de treball), són més o menys rellevants en cada segment laboral l'actuació col·lectiva ("organització": sindicats, convenis col·lectius, col·legis professionals) i la intervenció pública ("regulació política" del conflicte entre capital i treball, de les condicions d'ocupació i de la gestió empresarial de la mà d'obra)
- iii) El mercat laboral perfectament competitiu (visió convencional) es caracteritza per la inexistència de més institucions que el mercat desregulat: aquesta situació sols és possible si no hi ha sindicats ni convenis col·lectius o normes legals, si la relació entre empresaris i treballadors és transitòria i impersonal (per tant, les normes socials informals no els afecten) i si els treballadors no són qualificats (són fàcilment substituïbles sense costos de transacció). Ex: mercat de col·lidors de fruita immigrants no regularitzats
- iv) Un exemple de mercat laboral institucional estructurat de forma molt diferent del que planteja la visió convencional són els *mercats professionals de treball*, en els quals les organitzacions professionals i la legislació regulen l'accés a l'ocupació (qualificacions formals requerides que s'adquireixen en el sistema educatiu), el desenvolupament de la professió i la remuneració ⇒ no hi ha competència externa i la competència interna està limitada per normes de l'organització professional; ex: mercat laboral d'arquitectes, enginyers, metges, advocats...
- v) Un altre exemple de mercat laboral institucional estructurat són els mercats interns de treball, en els quals l'entrada a l'empresa es produeix des del mercat

competitiu a través dels llocs de treball inferiors en l'escala jeràrquica, mentre que els llocs superiors es cobreixen per promoció interna de la plantilla (formació en l'empresa). L'assignació de feines i salaris i la promoció es fa mitjançant normes formals (reglaments d'empresa i negociació col·lectiva); a cada nivell ocupacional li correspon un nivell salarial negociat dins l'empresa que no és afectat per la pressió de la competència externa en el mercat de treball; ex: grans empreses de la indústria de l'automòbil, banca, administració pública...

3. ACTIVITAT, OCUPACIÓ I ATUR: CONCEPTES I INDICADORS

3.1. Criteris de classificació de la població en relació amb l'activitat econòmica

- a) Les estadístiques laborals convencionals s'articulen al voltant del concepte d'ocupació remunerada (treball mercantil): Actius = Ocupats (persones amb ocupació) + Aturats (persones sense ocupació, disponibles per a l'ocupació i que busquen ocupació)

Classificació de la població segons la relació amb l'activitat econòmica (recomanacions Organització Internacional del Treball)			Criteris classificació		
			(A)	(B)	(C)
POBLACIÓ EN EDAT DE TREBALLAR	POBLACIÓ ACTIVA	OCUPATS (assalariats, autònoms)	SÍ	-	-
		ATURATS	NO	SÍ	SÍ
	POBLACIÓ INACTIVA (mestresses de casa, jubilats, voluntaris, estudiants, treballadors <i>desanimats</i> ...)	NO	NO/SÍ	NO	
(A) Desenvolupament d'activitats productives remunerades (treball de forma remunerada, a canvi d'un salari o benefici, per compte propi o d'altri) (B) Disponibilitat per a realitzar activitats productives remunerades (estar disposats a incorporar-se a un lloc de treball, per compte propi o d'altri) (C) Cerca activa d'una feina remunerada (haver pres mesures concretes per buscar un lloc de treball o establir-se per compte propi)					

b) Limitacions de la classificació convencional:

- i) No es capta ni es valora l'esforç dedicat al treball reproductiu (no remunerat, realitzat en l'àmbit domèstic familiar i comunitari) ni les tensions del treball entre els àmbits mercantil i reproductiu ("doble jornada"); les persones que es dediquen plenament al treball reproductiu es consideren inactives, mentre que l'atur es considera una forma d'activitat econòmica
- ii) La població inactiva es defineix com a residu (població en edat de treballar no activa) que barreja situacions diverses de treball reproductiu, estudi, jubilació...
- iii) La classificació de la població en compartiments estancs no reflecteix de forma adequada la mobilitat laboral de moltes persones (fluxos entre categories poblacionals; ex: trajectòries de feines ocasionals combinades amb períodes d'atur i formació) ni les situacions de frontera (entre ocupació, atur i inactivitat; ex: la subocupació, situació en què les persones ocupades realitzen una activitat laboral amb menys dedicació de la que desitjarien si hi hagués altres oportunitats d'ocupació a jornada completa)

3.2. Principals indicadors d'activitat, ocupació i atur

$\text{Taxa d'activitat} = \frac{\text{Població Activa}}{\text{Població en edat de treballar}} = \frac{(\text{Ocupats} + \text{Aturats})}{\text{Població de 16 anys i més}} * 100(\%)$ <p>Representa la proporció de la població en edat de treballar que és activa (suma d'ocupats i aturats respecte a la població en edat de treballar)</p>
$\text{Taxa d'atur} = \frac{\text{Aturats}}{\text{Població activa}} * 100(\%) = \frac{\text{Actius} - \text{Ocupats}}{\text{Actius}} = 1 - \frac{\text{Ocupats}}{\text{Actius}}$ <p>Representa la proporció de la població activa que està aturada. Creix si es destrueix ocupació o bé si la incorporació de nous actius supera la creació d'ocupació</p>
$\text{Taxa d'ocupació} = \frac{\text{Ocupats}}{\text{Població de 16 anys i més}} * 100(\%) =$ $= \frac{\text{Actius} - \text{Aturats}}{\text{Població de 16 anys i més}} = \text{Taxa activitat} - \frac{\text{Aturats} \times \text{Actius}}{\text{Actius} \times \text{Pob.16 anys i més}} =$ $= \text{Taxa activitat} - (\text{Taxa atur} \times \text{Taxa activitat}) = \text{Taxa d'activitat} \times (1 - \text{Taxa d'atur})$ <p>Representa la proporció de la població en edat de treballar que té una ocupació remunerada. És més alta com més alta siga la taxa d'activitat i/o com més baixa siga la taxa d'atur</p>
$\text{Taxa d'ocupació 15 a 64 anys (UE)} = \frac{\text{Ocupats 15 a 64 anys}}{\text{Població 15 a 64 anys}} * 100(\%)$
$\text{Taxa d'assalarització} = \frac{\text{Assalariats}}{\text{Ocupats}} * 100(\%)$ <p>Representa la proporció dels ocupats que tenen una feina assalariada</p>
$\text{Taxa de temporalitat} = \frac{\text{Assalariats amb contracte temporal}}{\text{Assalariats}} * 100(\%)$ <p>Representa la proporció dels treballadors assalariats que tenen un contracte temporal</p>
$\text{Incidència del treball a temps parcial} = \frac{\text{Ocupats a jornada parcial}}{\text{Ocupats}} * 100(\%)$ <p>Representa la proporció dels ocupats que treballen a jornada parcial</p>
$\text{Feminització de l'ocupació} = \frac{\text{Dones ocupades}}{\text{Total ocupats}} * 100(\%)$ <p>Representa la proporció de dones dins de la població ocupada (es pot fer el mateix càlcul respecte a la població activa, aturada...)</p>
$\text{Distribució sectorial de l'ocupació} = \frac{\text{Ocupats sector i}}{\text{Total ocupats}} * 100(\%)$ <p>Representa el percentatge dels ocupats que treballen en el sector i (agricultura, indústria...)</p>

Bibliografia:

Gallego, J.R., Nàcher, J., coords. (2001), *Elementos básicos de Economía: un enfoque institucional*. Capítol 10.

EXERCICIS D'AUTOAPRENTATGE TEMA 5

A PARTIR DE LES DADES DE LA TAULA:

- 1) Calcula les dades que falten en la taula sobre població activa, ocupada i aturada (Població activa = Ocupats + Aturats)
- 2) Calcula la taxa de feminització de la població de 16 i més anys, actius, ocupats, assalariats, aturats, per als anys 2005, 2007 i 2009
- 3) Calcula les taxes d'activitat, d'atur, d'ocupació i d'assalarització per als anys 2005, 2007 i 2009
- 4) Calcula la variació relativa (taxa de creixement) de la població de 16 i més anys, actius, ocupats, assalariats i aturats, entre 2005 i 2007 i entre 2007 i 2009

Població en edat de treballar segons relació amb l'activitat econòmica			
INE, Enquesta de Població Activa (III trimestre, en milers)			
	2005TIII	2007TIII	2009TIII
Total			
Població 16 i més anys	36489,6	37733,9	38442,5
Actius	20956,1	22302,5	22993,5
Ocupats	19191,1	20510,6	18870,2
Assalariats	15749,5	16869,8	15650,1
Aturats	1765,0	1791,9	4123,3
Homes			
Població 16 i més anys	17851,2	18518,8	18855,3
Actius	12324,1	12890,5	12904,2
Ocupats	11524,9	12089,6	10613,3
Assalariats	9184,9	9595,0	8460,3
Aturats	799,2	800,9	2290,9
Dones			
Població 16 i més anys	18638,4	19215,1	19587,2
Actius	8632,0	9412,0	10089,4
Ocupats	7666,2	8421,0	8256,9
Assalariats	6564,6	7274,8	7189,8
Aturats	965,8	991,0	1832,5