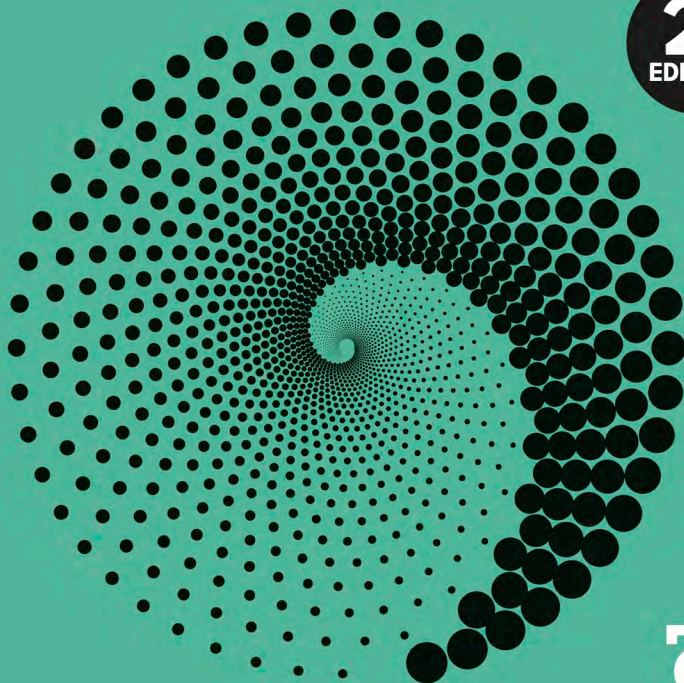




MARÍA TERESA FREIRE RUBIO

ANÁLISIS DEL ENTORNO ECONÓMICO

2^a
EDICIÓN



esic



Análisis del entorno económico

Madrid, 2024

María Teresa Freire Rubio

Análisis del entorno económico

2.^ª edición



Primera edición: julio, 2020
Segunda edición: mayo, 2024

Análisis del entorno económico
María Teresa Freire Rubio

Todos los derechos reservados.
Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública
o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización
de sus titulares, salvo las excepciones previstas por la ley.

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos)
si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra
(www.cedro.org).

© 2024, ESIC EDITORIAL
Avda. de Valdenigrales, s/n
28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
Tel.: 91 452 41 00
www.esic.edu/editorial
@EsicEditorial

ISBN: 978-84-1192-059-9
Depósito Legal: M-10643-2024

Diseño de cubierta: Zita Moreno Puig
Maquetación: Santiago Díez Escribano
Lectura: Balloon Comunicación
Impresión: Gráficas Dehon

Un libro de

esic
Editorial

Impreso en España – *Printed in Spain*

Este libro ha sido impreso con tinta ecológica y papel sostenible.

Índice

Introducción	9
1. DEFINICIÓN DE ECONOMÍA.....	11
2. AGENTES ECONÓMICOS	15
3. ANÁLISIS DE OFERTA Y DEMANDA	19
3.1. Demanda del mercado	20
3.2. Oferta del mercado.....	21
3.3. El intercambio.....	23
4. INDICADORES ECONÓMICOS	27
4.1. Magnitudes macroeconómicas.....	28
4.2. Tasas económicas	33
4.2.1. Tasa de inflación.....	34
4.2.2. Tasa de desempleo	40
4.2.3. Tasa de crecimiento	44
5. CRECIMIENTO ECONÓMICO Y TRANSFORMACIONES ESTRUCTURALES	47
5.1. Crecimiento económico	47
5.2. Desarrollo económico	50
6. ECONOMÍA INTERNACIONAL	55

6.1. Comercio internacional.....	58
6.2. Balanza de pagos	62
6.3. Tipos de cambio	66
6.4. Integración económica	69
6.4.1. La Unión Europea (UE)	72
6.4.2. Evolución de la Unión Europea	75
6.4.3. Instituciones de la Unión Europea.....	81
Bibliografía	89
Libros recomendados	89
Lecturas complementarias	92
Biblioweb	92

Introducción

A la hora de analizar el entorno económico, sea cual sea nuestro ámbito de estudio, el planteamiento debe ser el de intentar entender el marco en el que se desarrollan nuestras actividades y, por tanto, conocer en qué medida cuestiones como la situación económica del país, el funcionamiento de los mercados o cuestiones tan concretas como el valor del IPC influyen a la hora de tomar decisiones dentro de la empresa.

Empezaremos por el análisis más pormenorizado de la economía, esto es, el análisis microeconómico, viendo cómo funcionan los mercados de los bienes y servicios, en donde se definen las decisiones individuales que toman los compradores y los productores, y donde ambos negociando llegarán a un acuerdo basado en el precio, y, por tanto, se llevará así a cabo el intercambio. Una vez definidos los criterios de las decisiones económicas individuales, pasaremos a plantear cómo se miden los principales problemas económicos a un nivel más agregado de todo un país, esto es, a nivel macroeconómico, viendo cómo se calculan la tasa de inflación; la tasa de desempleo y la tasa de crecimiento. A continuación, llevaremos a cabo un análisis de economía,

con referencias directas al caso de España, viendo cómo un país alcanza el crecimiento económico y estableciendo cuáles son los factores productivos, sectores económicos y aspectos institucionales que determinan ese crecimiento. Finalmente, y dentro de la actual globalización e internacionalización cada vez mayor de las relaciones económicas, daremos un repaso a las principales cuestiones y problemas de la actual economía internacional.

Dado que nos vamos a adentrar en el análisis de la toma de decisiones económicas, empezaremos planteando unas cuestiones previas, básicas para entender el razonamiento económico y así a su vez plantear la definición de *economía*, cuestión importante como punto de partida para el análisis del entorno económico.

Definición de economía

Empecemos dando una definición de economía que intente englobar los aspectos más destacados en la exposición del hecho económico e incluya los conceptos básicos a la hora de tomar cualquier decisión desde el punto de vista económico.

La economía es la ciencia social que estudia el comportamiento humano en un mundo de recursos escasos en el que hay que elegir cómo aplicarlos para conseguir el mayor bienestar posible en cada momento.¹

Analicemos de forma pormenorizada esta definición a partir de los conceptos que podemos derivar de ella.

La economía estudia el comportamiento humano: que estudiemos el comportamiento del hombre implica que la economía es una ciencia social, es decir, estudiamos al hombre cuando toma decisiones desde un punto de vista concreto, que es el económico. En este sentido coincidiría con otras ciencias como la psicología o la sociología, que

¹ Cuerdo, M. y Freire, M. T. (2008). *Introducción a la microeconomía. Comportamientos, intercambio y mercados* (3.ª edición revisada y actualizada). ESIC Editorial, Madrid.

también estudian el comportamiento del hombre, pero desde otras perspectivas.

Apelamos a la racionalidad: suponemos que el individuo es racional, esto es, coherente a la hora de tomar una decisión; se guía por criterios razonables y lógicos; en definitiva, suponemos que el individuo se comporta de acuerdo con las normas sociales, valora sus decisiones y es consecuente a la hora de decidir.

Cuando toma decisiones busca que le proporcionen la mayor satisfacción y los menores sacrificios posibles: como para cualquier ámbito de nuestra vida, el individuo tiene constantemente que elegir entre las diferentes opciones que se le presentan: ¿qué compro?, ¿cuánto dinero me gasto?, ¿cuántas horas trabajo?, etc. Por tanto, el individuo tiene que valorar cada una de las opciones y elegir la que más le interese. Esta cuestión es fundamental, ya que todas las teorías económicas buscan los criterios para, en cada cuestión, saber cómo elegir la mejor opción de todas las posibles. Como norma general, sea lo que sea lo que estemos valorando, elegiremos siempre la opción que suponga un menor coste de oportunidad, entendiendo por tal coste todo lo que pierdo o a lo que renuncio (o dejo de ganar) por elegir una opción y no otra. En definitiva, siempre que elegimos asumimos un coste, ya que siempre renunciamos a alguna opción. Por ello, el criterio que debemos emplear a la hora de tomar una decisión es elegir aquella opción que me implique un coste de oportunidad menor, es decir, que me implique la menor renuncia posible.

Se utiliza un conjunto limitado de medios que se aplican de acuerdo a su propio criterio: esta es otra de las premisas básicas en economía, es decir, los medios con los que contamos a la hora de elegir siempre son limitados (p. ej., dinero con el que cuento para gastar, cantidad de trabajadores que tengo para poder producir, etc.), ya que siempre cuento con una cantidad determinada de medios (p. ej., de dinero, de factores de producción, etc.) para unos deseos de los individuos que son ilimitados. Por ejemplo, si no tuviéramos ninguna restricción de dinero y tuviera que apuntar en una lista lo que me gustaría comprar, esa lista nunca se acabaría. Pero la realidad es otra, ya que tengo limitaciones: cantidad de dinero del que dispone cada individuo

para comprar y, sobre todo, el bien más escaso que existe y, por tanto, el más limitado: el tiempo. Debemos tener en cuenta que cada uno valoramos de forma distinta las cosas y, por ello y según la limitación de los medios, cada individuo en función de su propio criterio elegirá a qué destina esos medios limitados.

Se eligen ciertos objetivos entre muchos posibles: toda elección debe tener un objetivo claro hacia el que se orienten todas las decisiones, donde como criterio general y sea cual sea el ámbito económico (p. ej., consumo, producción; etc.) en el que estemos decidiendo se debe buscar siempre conseguir la opción que más me satisfaga con el menor coste de oportunidad posible.

En definitiva, podemos resumir todo lo anteriormente expuesto diciendo que los hombres se marcan objetivos económicos que les reporten una situación deseada, donde los incentivos se ponen en acción como señal evidente de aquello que los hombres están dispuestos a hacer para conseguir algo. Por ello, establecemos el valor de las cosas de acuerdo con aquello que sacrificamos para obtenerlas o, lo que es lo mismo, expresamos el valor del objetivo que conseguir en función del objetivo al que renunciar. Por todo lo anterior, podemos concluir que el valor de los bienes en economía es fundamentalmente un concepto relativo.