



Co-funded by
the European Union

2023-1-ES02-KA210-YOU-000114522



Manual de Economía Básica



Financiado por la Unión Europea. No obstante, los puntos de vista y opiniones expresados son exclusivamente los del autor o autores y no reflejan necesariamente los de la Unión Europea ni los de la Agencia Ejecutiva en el Ámbito Educativo y Cultural Europeo (EACEA). Ni la Unión Europea ni la EACEA pueden ser consideradas responsables de las mismas.



Tabla de Contenidos

INTRODUCCIÓN	6
BLOQUE I – MACROECONOMÍA.....	9
INTRODUCCIÓN A LA MACROECONOMÍA.....	10
1.1 PRODUCTO INTERIOR BRUTO (PIB).....	11
1.2 INFLACIÓN	14
1.3 POLÍTICA MONETARIA.....	17
1.4 EXCHANGE RATES.....	21
1.5 CRECIMIENTO ECONÓMICO	24
1.6 DÉFICITS FISCALES Y DEUDA NACIONAL	27
1.7 POLÍTICA COMERCIAL.....	30
1.8 INDICADORES ECONÓMICOS	33
1.9 GLOBALIZACIÓN	36
1.10 SOSTENIBILIDAD MEDIOAMBIENTAL	39
1.11 INSTITUCIONES ECONÓMICAS	42
BLOQUE II – MICROECONOMÍA	44
INTRODUCTION TO MICROECONOMICS	45
2.1 OFERTA Y DEMANDA.....	46
2.2 TEORÍA DEL CONSUMIDOR	48
2.3 TEORÍA DEL PRODUCTOR	51
2.4 ESTRUCTURAS DE MERCADO	53
2.5 COSTES DE PRODUCCIÓN	55



2.6	MAXIMIZANDO EL BENEFICIO	57
2.7	TEORÍA DE LA UTILIDAD	59
2.8	DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS.....	62
2.9	TEORÍA DE JUEGOS.....	64
2.10	MERCADO DE TRABAJO.....	66
BLOQUE III - FINANZAS.....		69
INTRODUCCIÓN A LAS FINANZAS.....		70
3.1	PRESUPUESTOS	71
3.2	AHORRO FINANCIERO	74
3.3	GESTIÓN DEUDAS	76
3.4	INVERSIONES	79
3.5	PLANES DE JUBILACIÓN.....	83
3.6	IMPUESTOS.....	86
3.7	SEGUROS	89
3.8	OBJETIVOS FINANCIEROS	92
3.9	INTERÉS SIMPLE vs. INTERÉS COMPUESTO	94
3.10	LIBERTAD FINANCIERA	96
BLOQUE IV – EMPRESA		99
INTRODUCCIÓN A LA EMPRESA		100
4.1	EMPRENDIMIENTO.....	101
4.2	LIDERAZGO EMPRESARIAL	103
4.3	ESTRATEGIAS DE MARKETING.....	105



4.4	DIRECCIÓN ESTRATÉGICA.....	108
4.5	GESTIÓN FINANCIERA.....	110
4.6	GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS	112
4.7	NETWORKING	115
4.8	INNOVACIÓN E INTEGRACIÓN DE LA TECNOLOGÍA EN LA EMPRESA.....	118
4.9	ATENCIÓN AL CLIENTE.....	120
4.10	GESTIÓN DEL TIEMPO	123
BLOQUE V – DERECHO LABORAL Y CONTRACTUAL.....		125
	INTRODUCCIÓN AL DERECHO LABORAL Y CONTRACTUAL	126
5.1	CONTRATOS DE TRABAJO.....	127
5.2	TIPOS DE CONTRATOS DE TRABAJO	130
5.3	LEGISLACIÓN SOBRE SALARIOS Y HORARIOS	133
5.4	PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES (PRL)	136
5.5	INDEMNIZACIÓN A LOS TRABAJADORES	139
5.6	DERECHOS DE LOS TRABAJADORES	141
5.7	LEYES SOBRE PRIVACIDAD Y PROTECCION DE LA INTIMIDAD	145
5.8	DERECHO MERCANTIL.....	148
5.9	VIVIENDA	150
5.10	OTROS CONTRATOS	153
CONCLUSIONES.....		155
REFERENCIAS.....		158
LISTA DE IMÁGENES		165



LISTA DE TABLAS.....	168
----------------------	-----



INTRODUCCIÓN

La **alfabetización económica** es la capacidad de identificar problemas económicos, alternativas, costes y beneficios; analizar los incentivos que intervienen en las situaciones económicas; examinar las consecuencias de los cambios en las condiciones económicas y las políticas públicas; recopilar y organizar pruebas económicas; y sopesar costes y beneficios.

Una persona con conocimientos económicos puede comprender las implicaciones de las noticias financieras, participar más eficazmente en la vida cívica y navegar por las complejidades de la economía moderna. La alfabetización económica abarca el conocimiento del funcionamiento de los mercados, el papel del gobierno en la economía, el impacto de las interacciones económicas mundiales y la importancia de indicadores económicos como la inflación, el desempleo y el producto interior bruto (PIB).

Los conocimientos económicos son especialmente importantes para los adultos jóvenes cuando empiezan a tomar decisiones financieras importantes, como elegir una carrera, gestionar los ingresos, ahorrar e invertir. Comprender la economía ayuda a los jóvenes adultos a tomar decisiones con conocimiento de causa, evitar dificultades financieras y planificar un futuro seguro. Por ejemplo, el conocimiento de los tipos de interés y la inflación puede ayudarles a tomar mejores decisiones sobre préstamos y ahorros. La alfabetización económica también capacita a los jóvenes adultos para comprender sus derechos y responsabilidades como consumidores y empleados, permitiéndoles negociar mejores condiciones y abogar por sí mismos en diversas situaciones.

Además, la alfabetización económica dota a los jóvenes adultos de las habilidades necesarias para evaluar críticamente las políticas públicas y las cuestiones económicas, fomentando una ciudadanía informada. En un mundo en el que las decisiones económicas tomadas por los gobiernos y las empresas tienen repercusiones de gran alcance, la alfabetización económica permite a los jóvenes adultos participar en debates significativos y contribuir a las decisiones comunitarias y nacionales. También les prepara para adaptarse a los cambios e incertidumbres económicos, como los avances tecnológicos, la globalización y las recesiones económicas, que pueden afectar significativamente a sus perspectivas profesionales y financieras.



Este manual está diseñado para proporcionar una base completa de conocimientos económicos, dividida en cinco bloques distintos, cada uno de los cuales aborda un aspecto diferente de la economía.

El **bloque 1, Macroeconomía**, abarca la economía en general e incluye temas como el PIB, la inflación, los tipos de cambio, las políticas económicas, la deuda nacional y las instituciones económicas. Ayuda a los lectores a comprender cómo los indicadores económicos y las políticas afectan a la economía en general.

El **bloque 2, Microeconomía**, se centra en la toma de decisiones individuales y empresariales, explicando la oferta y la demanda, la teoría del consumidor, la teoría del productor, los monopolios, los mercados laborales y otros conceptos clave. Esta sección permite comprender cómo funcionan los mercados y cómo interactúan los agentes económicos en ellos.

El **bloque 3, Finanzas**, trata de las finanzas personales y empresariales, incluyendo la elaboración de presupuestos, el ahorro, la gestión de la deuda, los impuestos, los seguros y la planificación de la jubilación. Este bloque dota a los lectores de las herramientas necesarias para gestionar eficazmente sus finanzas y planificar su estabilidad financiera a largo plazo.

El **bloque 4, Negocios**, se centra en el mundo de los negocios y abarca el espíritu empresarial, el liderazgo, la gestión financiera, la creación de redes, el servicio al cliente y la gestión del tiempo. Está diseñado para ayudar a los aspirantes a empresarios y profesionales de los negocios a desarrollar las habilidades esenciales para el éxito.

El **bloque 5, Derecho laboral y contractual**, aborda los aspectos jurídicos del empleo y la empresa, incluidos los contratos de trabajo, los tipos de contratos, las leyes sobre salarios y horarios, las compensaciones, las leyes sobre privacidad, el derecho mercantil y la vivienda. Esta sección proporciona un marco jurídico para ayudar a los lectores a comprender sus derechos y obligaciones en el lugar de trabajo y fuera de él.

Para garantizar la exhaustividad y pertinencia de este manual, hemos llevado a cabo extensas encuestas y recabado la opinión de más de 150 personas, entre estudiantes, profesionales y legos. También consultamos a expertos con gran experiencia en economía, como catedráticos y especialistas del sector. Cada organización participante llevó a cabo una investigación exhaustiva para identificar los conceptos económicos más críticos y los consejos prácticos que necesitan los jóvenes adultos. Este esfuerzo de



colaboración garantiza que el manual aborde las necesidades del mundo real y proporcione valiosos conocimientos sobre economía.

Al utilizar este manual, los usuarios obtendrán una base sólida en principios económicos, habilidades financieras prácticas, perspicacia empresarial y una comprensión de los marcos jurídicos pertinentes. Estos conocimientos les permitirán tomar decisiones con conocimiento de causa, alcanzar la estabilidad financiera y participar activamente en debates y actividades económicas.



BLOQUE I – MACROECONOMÍA



INTRODUCCIÓN A LA MACROECONOMÍA

La macroeconomía es una rama de la economía que se ocupa del estudio de la economía nacional en su conjunto. En general, puede decirse que la macroeconomía se ocupa del estudio de las variables económicas agregadas (por agregados se entienden cantidades colectivas -por ejemplo, la producción como suma de diversos tipos de producción agrícola, industrial, artesanal-) relativas al conjunto de la economía, en particular: la producción, el empleo, la demanda, la inversión, el nivel general de precios, etc. También trata de identificar las fuerzas y los factores que determinan la formación de los niveles y las variaciones de estos agregados.

La macroeconomía también estudia los efectos previstos resultantes de una situación económica dada, mide los efectos económicos globales, explicando y analizando sus causas y efectos, y estudia y realiza análisis sobre las políticas estatales tanto en el ámbito económico como en ámbitos puramente políticos, incluida la política exterior, la política de defensa y la política interior del país.

La diferencia entre microeconomía y macroeconomía radica en la distinta finalidad de análisis de las de ambas ramas de la economía. La microeconomía estudia principalmente mercados específicos, mientras que la macroeconomía se ocupa principalmente de las interrelaciones entre las distintas partes internas de la economía de un país.

La macroeconomía trata de responder a muchas preguntas clave, entre ellas:

1. ¿Qué factores determinan la renta nacional y los niveles de producción?
2. ¿Qué determina el nivel general de precios y cuál es la tasa de inflación?
3. ¿Qué factores determinan el empleo en la economía y el nivel de desempleo en un país?
4. ¿Qué decisiones debe tomar el gobierno para contrarrestar la inflación, el desempleo y la recesión?
5. ¿Cómo afectan las políticas monetarias y fiscales del gobierno al nivel general de precios, renta, producción, empleo y desempleo?

Así pues, como muestran las preguntas anteriores, las cuestiones básicas que permanecen en la esfera de interés de la macroeconomía son el crecimiento económico, la inflación, el desempleo y las fluctuaciones económicas.

Veamos ahora brevemente estos fundamentos macroeconómicos.



1.1 PRODUCTO INTERIOR BRUTO (PIB)

En economía, hay muchas formas de medir el nivel global de actividad económica. Las medidas más utilizadas en política económica son el producto interior bruto (PIB).

El **Producto Interior Bruto (PIB)** es una medida de la producción obtenida en un año por los factores de producción localizados en un país, independientemente de quién sea su propietario.

El Producto Interior Bruto puede calcularse de tres maneras

- sumando el valor de los productos,
- sumando los ingresos,
- sumando los gastos.

El **método del valor de los productos** consiste en sumar el valor de la producción de bienes y servicios de las distintas ramas de la economía (industria, construcción, agricultura, silvicultura, etc.) durante el año.

El **enfoque de la renta** consiste en sumar los salarios y beneficios obtenidos por las distintas entidades económicas que producen el PIB.

El **enfoque del gasto** consiste en sumar el valor monetario de todos los productos finales. Este método suma los gastos en bienes y servicios de las distintas entidades económicas, es decir, los hogares, las empresas y el Estado.

La medición del PIB está sujeta a ciertas reglas. En primer lugar, en el cálculo de este indicador sólo se tiene en cuenta el valor añadido de la producción realizada. El valor añadido es el aumento del valor de los bienes resultante de un determinado proceso de producción. Se calcula restando la suma de los costes materiales de los factores de producción utilizados en la producción de estos bienes del valor de los bienes producidos en una empresa determinada.

En segundo lugar, dado que el **Producto Nacional Bruto (PNB)** sólo tiene en cuenta los bienes y servicios finales que se compran y venden en el mercado, los bienes y servicios producidos por los hogares para su propio consumo y que no se comercializan en el mercado (por ejemplo, la preparación de comidas, el bricolaje doméstico, la ayuda en el vecindario, etc.) no se incluirán en el cálculo del PIB. También hay actividades específicas que se tratan como bienes y servicios: contrabando, drogas, prostitución, evasión



aduanera, trabajo en el "mercado negro". Constituyen actividades delictivas y no se registran, por lo que no se incluyen en el PNB.

En tercer lugar, el PNB no tiene en cuenta los cambios en la cantidad de tiempo que los trabajadores pasan en el trabajo. Además, el valor del tiempo libre de un trabajador, que sin duda contribuye a la prosperidad general, no se incluye en el PNB.

En cuarto lugar, como resultado de la actividad económica, además de los bienes y servicios deseables, también se producen productos indeseables, conocidos como costes sociales o "anti-bienes". Estos productos afectan negativamente a la calidad de vida de las personas: basura, ruido, contaminación ambiental, por ejemplo. El PIB tampoco refleja su impacto en el funcionamiento de la economía.

Por último, las transacciones puramente financieras quedan excluidas de la cuenta del PIB. Esto incluye las **transferencias de pagos gubernamentales** (pagos realizados por organismos gubernamentales a particulares, por ejemplo, relacionados con el bienestar social) y las **transferencias de pagos privados** (transferencias de efectivo, regalos de particulares o empresas) y el comercio de valores. Estos pagos forman parte de la distribución secundaria de la renta nacional, por lo que no se incluyen en el cálculo del PIB.

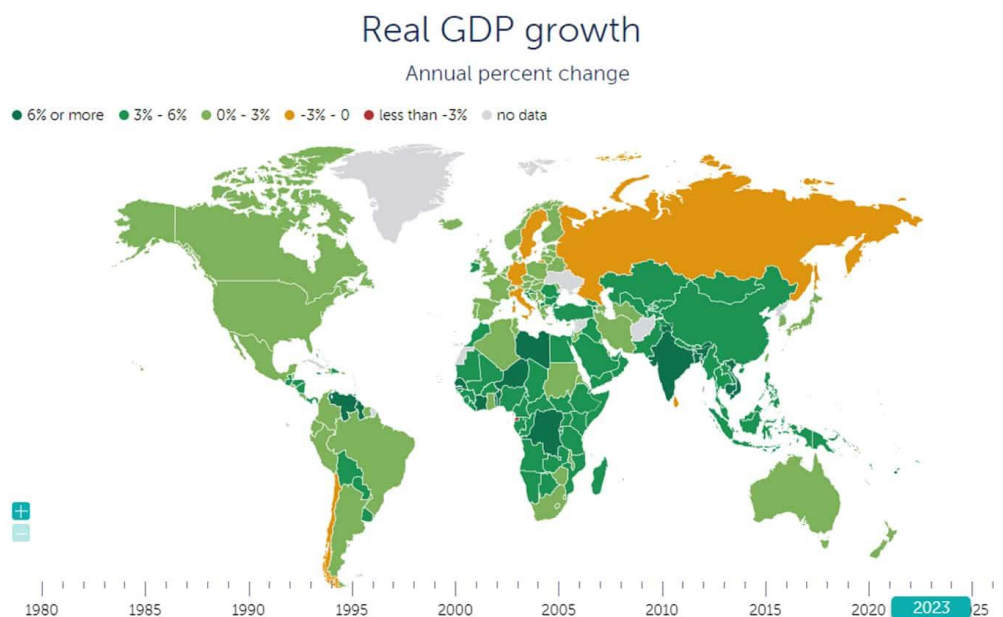


Imagen 1: Crecimiento del Producto Interior Bruto



Fuente: <https://eastwind.es/en/global-gdp-growth-might-fall-even-under-1-by-2023>

También hay que recordar que, si calculáramos el PNB a precios corrientes, la inflación distorsionaría los resultados de las comparaciones de datos de distintos periodos. Si los precios suben, el PNB aumentaría debido a la inflación, y sería imposible determinar en cuánto ha aumentado realmente el valor de la producción de bienes y servicios reales. Por lo tanto, para que el PNB sea una medida real de los cambios en el tamaño de la producción, debe eliminarse el efecto provocado por un cambio en los precios. Así pues, el PIB calculado a precios constantes pasó a denominarse **PNB real**, mientras que el producto nacional bruto calculado sin recalcular los efectos de las variaciones de precios se denominó **PIB nominal**.

Se entiende que el PNB calculado de la forma tradicional no se considera una medida satisfactoria del bienestar social. Por esta razón, aunque es la base para el cálculo de otros indicadores económicos que se utilizan para evaluar el estado de la economía, como el PIB per cápita (PIB nacional dividido por la población del país) y el PNB (medida de la renta total obtenida por los ciudadanos de un país, independientemente del lugar donde se presten los servicios, los factores de los factores de producción, es decir, tanto en el país como en el extranjero), en la práctica se utilizan otros indicadores para determinar las condiciones y la calidad de vida.

1.2 INFLACIÓN

La **inflación** es una medida de la tasa de aumento del nivel medio de precios en toda la economía. Es el proceso de aumento sostenido del nivel general de precios en la economía. Merece la pena destacar dos elementos presentes en esta definición. En primer lugar, subraya que la inflación es un proceso. Esto significa que nos encontramos ante ella cuando el aumento de los precios durante un cierto periodo de tiempo es de carácter relativamente permanente. En segundo lugar, en nuestra definición se afirma que la inflación es un aumento del nivel general (es decir, medio) de precios. De ello se deduce que no todo aumento de precios es inflación. Si los aumentos de algunos precios van acompañados de reducciones correspondientemente importantes de otros precios, no es necesario que aumente el nivel general de precios; en esta situación, el aumento de precios no es inflacionista.



Imagen 2 Inflación en Europa

Fuente: <https://viborc.com/inflation-rates-in-europe-2023-latest-data-and-maps/>



Así pues, el término no se refiere al cambio en los **precios relativos**, que afectan a la relación entre el coste de adquisición de diversos bienes o servicios, aunque los precios relativos pueden cambiar cuando se produce la inflación. La inflación tiene consecuencias para todos los agentes económicos de la economía: ciudadanos de a pie y empresas, prestamistas y prestatarios, asalariados, contribuyentes y consumidores. Además, la inflación no sólo afecta a los precios de los bienes y servicios, sino también a los salarios y a los niveles de renta.

El cálculo de las variaciones del nivel general de precios en la práctica corre a cargo de instituciones especiales (en Polonia, la OCE). Para ello, se construye un **índice de precios**, que es una medida de las variaciones porcentuales de los gastos relacionados con la compra de un determinado conjunto fijo de bienes (la llamada "cesta") en un periodo determinado. Dado que en el cálculo del índice la "cesta" de bienes no cambia, los cambios en los gastos asociados a la compra de esta "cesta" resultan exclusivamente de los cambios en los precios. Así pues, el indicador resultante indica qué porcentaje del nivel general de precios del periodo anterior (base) corresponde a los precios del periodo examinado. Al elaborar un índice de precios (por ejemplo, el **Índice de Precios de Consumo - IPC**), cada bien o servicio se "pondera" en función de su importancia económica. Las "ponderaciones" más comunes son los porcentajes de los gastos en bienes y servicios individuales en los gastos totales en el periodo de referencia.

Se pueden distinguir dos formas de medir la tasa de inflación. En la primera, se compara el nivel general de precios al final de un año determinado con el nivel general de precios al final del año anterior (la denominada inflación calculada de diciembre a diciembre o inflación puntual). En la segunda, se tienen en cuenta los índices medios de los 12 meses del año, es decir, la media de las tasas de inflación anuales de cada mes (la denominada inflación media anual).

También hay que señalar que en la práctica económica existen muchos tipos de índices de precios que son medidas de la inflación. Esto refleja el hecho de que no existe un verdadero "precio medio" en la economía, y que se utilizan diferentes niveles de precios para diferentes propósitos.

El proceso de reducción sistemática de la inflación se denomina desinflación.

Los procesos inflacionistas pueden tener dinámicas diferentes. Pueden distinguirse varios tipos de inflación, en función de su grado de gravedad. Lo más frecuente, desde este punto de vista, es distinguir entre inflación



- sigilosa,
- moderada,
- galopante
- hiperinflación.

La **inflación sigilosa** suele producirse cuando el índice de precios no supera el 5% anual. Cuando el índice de precios fluctúa entre el 5 y el 10% anual, se suele hablar de **inflación moderada** (o caminante). La **inflación galopante** se produce cuando el índice de precios fluctúa entre el 10 y el 150% anual. Cuando, por el contrario, los precios aumentan a un ritmo superior al 150% anual, se habla de **hiperinflación**. Cabe señalar que la clasificación anterior no es de naturaleza rígida, y en la literatura se pueden encontrar límites de rangos definidos de forma ligeramente diferente para las distintas variedades de inflación.

En los últimos años, en algunos países se ha producido un fenómeno de inflación negativa que era muy poco frecuente después de la Segunda Guerra Mundial. Este tipo de fenómeno se denomina **deflación**. Así, cabe señalar que la deflación difiere de la desinflación en que, en el caso de la primera, es necesaria una disminución del nivel general de precios, mientras que, en el caso de la segunda, basta con una reducción de la tasa de crecimiento de dicho nivel.

Los procesos inflacionistas producen diversos efectos en la economía, que luego se traducen en el nivel de vida de los ciudadanos y, por tanto, en efectos sociales. En la economía moderna, por regla general, se exponen los **efectos negativos de la inflación**, aunque hay que tener en cuenta que no afecta a todos los miembros de la sociedad en la misma medida. Por lo tanto, puede ocurrir que para algunos grupos la inflación sea un fenómeno beneficioso.

Los efectos negativos más importantes de la inflación son

- distorsión de la función informativa de los precios,
- "huida" del dinero,
- aumento de la incertidumbre y debilitamiento de la actividad económica,
- cambios adversos en la balanza de pagos,
- aumento del coste de los servicios de la actividad económica,
- cambios en la redistribución de la renta.



1.3 POLÍTICA MONETARIA

La política monetaria es un conjunto de soluciones y acciones que se adoptan en la economía nacional para suministrar dinero y crédito a las unidades económicas, así como para regular la cantidad de dinero en circulación.

Los objetivos de la política monetaria deben considerarse en el marco de los objetivos fijados para la política macroeconómica, ya que la política monetaria forma parte de esta política. En la consecución de los objetivos en el ámbito monetario influye no sólo la política monetaria, sino también la política fiscal aplicada por el gobierno.

El objetivo primordial de la política monetaria es lograr la estabilización del nivel de precios. Al mismo tiempo, es importante realizar otros objetivos de política económica, entre los que se incluyen un alto nivel de empleo, el equilibrio de la economía exterior y el crecimiento económico. En vista de ello, la política monetaria debe favorecer los supuestos mencionados, siempre que no contradigan el objetivo clave de la estabilización de los precios.



funciona eficazmente, la economía puede caer en recesión o sufrir una inflación prolongada.

Como ya hemos mencionado, la entidad responsable de dirigir la política monetaria y garantizar el buen funcionamiento del sistema financiero de un país se llama banco central. El **banco central** tiene tres **funciones básicas** en la economía:

1. *es el banco de los bancos*; acepta las reservas en efectivo de los bancos privados, les concede préstamos y emite dinero en efectivo;
2. *es el banco del Estado*; mantiene los fondos del tesoro del Estado y realiza los gastos del Estado, concede préstamos al Estado;
3. *posee* las reservas centrales de divisas del país y regula el tipo de cambio de la moneda nacional en el mercado de divisas.

Los bancos centrales mundiales más conocidos son: Banco Central Europeo, Banco de Japón, Banco de Inglaterra y, por supuesto, el Sistema de la Reserva Federal de Estados Unidos, conocido simplemente como FED. En Polonia, la función de banco central en el ámbito de la política monetaria la desempeña el Banco Nacional de Polonia (BNP).

Mantener un **sistema financiero nacional seguro y estable** es una de las dos tareas más importantes de la mayoría de los bancos centrales. El objetivo no es sólo proteger los ahorros de los particulares, sino también mantener la integridad del propio sistema financiero. Pero la tarea más importante de cualquier banco central es **dirigir la política monetaria del país**. La política monetaria consiste en gestionar los tipos de interés y las condiciones crediticias, lo que afecta al nivel de actividad económica. El banco central dispone de tres herramientas tradicionales para dirigir la política monetaria de la economía:

- operaciones de mercado abierto
- cambios en la tasa de reservas obligatorias
- cambios en los tipos de interés del banco central

Las **operaciones de mercado abierto** consisten en compras y ventas de bonos a corto plazo entre el banco central y los bancos comerciales.

La **tasa de reservas obligatorias** puede definirse como el porcentaje mínimo del valor de los depósitos que los bancos comerciales están obligados por ley a mantener en forma de efectivo en la caja fuerte o en depósito en el banco central.



El **tipo de interés del banco central** o **tipo de descuento** es el tipo al que los bancos comerciales pueden pedir prestado al banco central para un posible aumento del importe del crédito que ellos mismos conceden.

La política monetaria del gobierno afecta a los tipos de interés del mercado y a la cantidad disponible de fondos de préstamo ofrecidos por el sector bancario, lo que a su vez afecta al volumen de la demanda agregada. Una **política monetaria restrictiva**, que conduzca a tipos de interés más altos y a una reducción de los fondos de préstamo, tendrá un impacto negativo en dos componentes de la demanda global: la inversión y el consumo. La inversión de las empresas disminuirá porque los préstamos a las empresas se encarecerán. Una **política monetaria expansiva** reducirá los tipos de interés y estimulará así la inversión y el gasto de los consumidores, provocando un aumento de la demanda mundial.

1.4 EXCHANGE RATES

En el mundo hay más de 150 divisas, lo que significa que, para realizar transacciones internacionales, los hogares o las empresas deben cambiar una moneda por otra. Para ello se fijan los tipos de cambio, que determinan cómo se convierte una moneda en otra. Un **tipo de cambio** es el precio de una moneda expresado en otra moneda. Los tipos de cambio a veces cambian muy rápidamente. Para quienes se dedican a comprar, vender, pedir prestado y prestar en los mercados internacionales, sus fluctuaciones pueden tener un enorme impacto en los beneficios. El análisis y la anticipación de las **fluctuaciones** a las que están sujetos son, por tanto, esenciales para las actividades de todos los que se dedican a los cambios internacionales.

Tipos de cambio frente al euro, 2013-2023

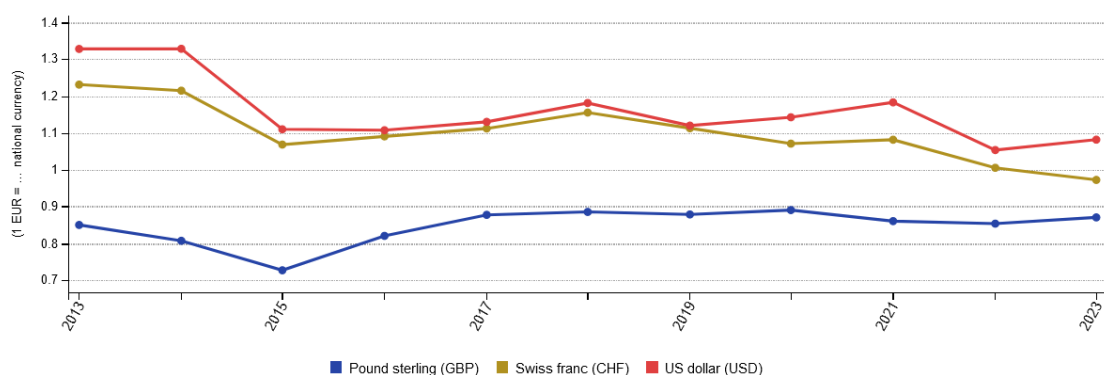


Imagen 4 Tipos de cambio con respecto al euro

Fuente: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Exchange_rates_and_interest_rates&oldid=434044

La situación de los mercados de divisas se analiza utilizando herramientas de oferta y demanda. En la mayoría de las transacciones internacionales intervienen distintas divisas, lo que significa que para vender, comprar, alquilar, pedir prestado, viajar e invertir en el extranjero es necesario que las personas y las empresas cambien una divisa por otra. El mercado en el que hogares y empresas realizan estas operaciones se denomina **mercado de divisas**.

En los mercados de divisas, la demanda y la oferta están estrechamente interrelacionadas, ya que una entidad que realiza una demanda de una determinada



divisa debe suministrar simultáneamente otra divisa al mercado (es decir, garantizar su suministro), y viceversa. En el mercado de divisas intervienen

- particulares (por ejemplo, turistas),
- empresas que participan en el comercio internacional de bienes y servicios;
- inversores internacionales que compren para ser propietarios (o copropietarios) de empresas extranjeras; - inversores internacionales que compren valores que certifican la existencia de derechos (es decir, principalmente bonos y letras del Tesoro).

Cada una de estas entidades depende de la situación del mercado de divisas.

Cuando cambian los precios de la mayoría de los bienes y servicios, decimos que el precio «sube» o «baja». En el caso de los tipos de cambio, la terminología es diferente. Cuando el tipo de cambio aumenta, de modo que una moneda se cambia por más unidades de otra moneda, se produce una **apreciación** o fortalecimiento de la moneda. Si, por el contrario, el tipo de cambio disminuye, de modo que una moneda se cambia por menos unidades de otra moneda, se trata de una **depreciación** o debilitamiento de la moneda. Si se comparan los tipos de cambio de dos monedas, se observa que la apreciación o el fortalecimiento de una de ellas implica la depreciación o el debilitamiento de la otra.

Los tipos de cambio están vinculados al poder adquisitivo de la moneda para los bienes comercializados internacionalmente. Si, a un nivel dado de tipo de cambio, por ejemplo, las mercancías comercializadas internacionalmente (por ejemplo, el petróleo) fueran significativamente más baratas en un país que en otros, las empresas empezarían a comprarlas más baratas en ese país concreto y a venderlas en todos los demás mercados locales, obteniendo un beneficio prácticamente sin riesgo. Este comportamiento se conoce como **arbitraje**, o aprovechamiento de las diferencias en los precios de los bienes en distintos países. Gracias al arbitraje, los precios de las materias primas y otros productos sujetos a normalización se igualan con el tiempo y son los mismos en todos los países. Este mecanismo también se denomina **ley del precio único**. El tipo de cambio que iguala los precios de los bienes comercializados internacionalmente en distintos países se denomina **paridad del poder adquisitivo (PPA)**.

Los tipos de cambio pueden fluctuar mucho a corto plazo. El gobierno puede intentar eliminar el impacto de estas fluctuaciones en la situación de las entidades económicas que participan en el intercambio internacional influyendo en la situación del mercado de divisas a través del banco central y la política monetaria. El grado de control sobre el



mercado de divisas varía y depende del sistema de tipos de cambio adoptado. Existen tres sistemas de este tipo:

- **tipo de cambio flotante** es un sistema en el que el tipo de cambio lo fija exclusivamente el mercado de divisas
- **soft peg**, tipo de cambio flotante sucio es un sistema de tipo de cambio en el que el Estado suele permitir que el mercado fije el nivel del tipo de cambio, pero en algunos casos, especialmente si fluctúa demasiado rápido en una dirección, permite que el banco central intervenga en el mercado de divisas.
- **hard peg**, tipo de cambio fijo, en el que el banco central establece un valor fijo para el tipo de cambio, que defenderá sistemáticamente a través de las transacciones realizadas en el mercado de divisas.

Otro sistema monetario consiste en que un país elige una moneda que existe en otro país o grupo de países. Esta situación se denomina adopción de una **moneda fusionada**. Los cuatro regímenes cambiarios anteriores pueden tener a veces efectos muy similares. Por ejemplo, un sistema de tipo de cambio flotante gestionado, en el que el banco central interviene muy raramente en el mercado de divisas, será de hecho muy similar a un tipo de cambio totalmente flotante. Por el contrario, un sistema de tipo de cambio flotante gestionado, en el que el banco central interviene con frecuencia para mantener el tipo de cambio en un determinado nivel, se parecerá a un sistema de tipo de cambio fijo. La decisión de adoptar una moneda común con otros países es esencialmente una decisión de adoptar un tipo de cambio fijo permanente con ellos.



1.5 CRECIMIENTO ECONÓMICO

El **crecimiento económico** considerado en términos económicos se entiende como el proceso de aumento en el tiempo (de un periodo a otro) de los resultados de la actividad económica expresados en volumen (valor) de los bienes y servicios producidos. En términos más sencillos, es un aumento de la producción anual de bienes y servicios en un país.

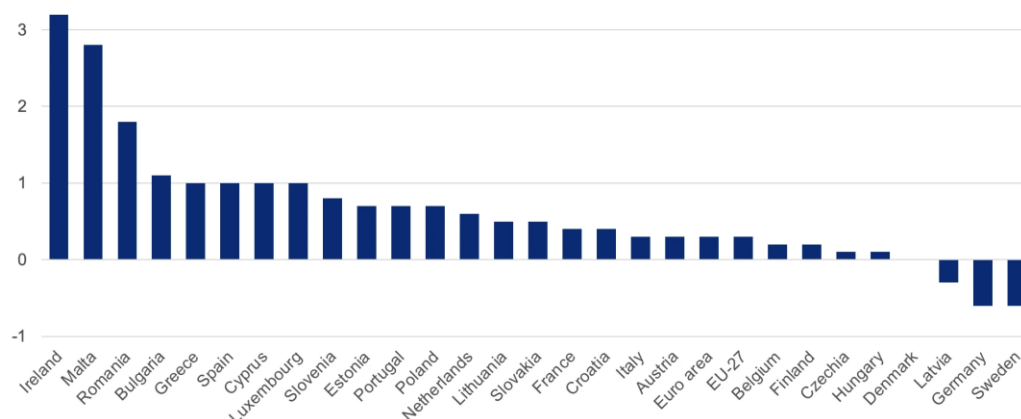
En términos sociales, el crecimiento económico es un esfuerzo por mejorar las condiciones de vida de los ciudadanos, por lo que se entiende un aumento del estatus económico. Por tanto, el crecimiento económico debe contribuir a mejorar la calidad de vida de las personas.

El crecimiento económico depende de una serie de factores como la mano de obra, la productividad laboral, el capital (físico, financiero, humano), así como el nivel de sofisticación técnica y tecnológica de la economía. Es un proceso de creación y expansión del tamaño real del **producto social**. Este proceso va acompañado de cambios en la estructura del producto interior bruto y de la economía en su conjunto. El crecimiento económico y los cambios estructurales que lo acompañan se denominan colectivamente **desarrollo económico**. El término crecimiento económico suele referirse a un cambio positivo en el PIB real, es decir, la cantidad de bienes y servicios producidos, que refleja la capacidad de la economía para satisfacer las necesidades y deseos de las personas.

Los factores que determinan la cantidad de producción de una economía varían en función de la perspectiva temporal considerada. En términos generales, en periodos cortos, la formación de los componentes de la demanda global - principalmente la demanda privada - tiene un impacto importante en el nivel del PIB. A largo plazo, la observación de los procesos de crecimiento de la economía indica la gran importancia que tienen para su tasa los factores de crecimiento de la oferta, a saber: el trabajo, el capital y el progreso técnico y organizativo.

Los economistas describen la dinámica del crecimiento económico mediante la **tasa de crecimiento económico**. La tasa de crecimiento informa de la relación entre la variación del volumen del PIB real en un año determinado y el nivel del PIB real producido por la economía en el año anterior. Suele ser un número positivo expresado en porcentaje. Sin embargo, también hay años en los que la producción disminuye en lugar de aumentar. La tasa de crecimiento económico es entonces negativa.

Annual change of real GDP in 2023, compared to 2022, in percent



Source: European Commission, European Economic Forecast – Autumn 2022, Institutional Paper 187, November 2022, page 1.

Imagen 5 Variación anual del PIB real en 2023, en comparación con 2022

Fuente: <https://globaleurope.eu/globalization/european-economic-outlook-2023-the-global-economy-in-the-grip-of-inflation/>

Los economistas denominan ciclo económico a las fluctuaciones del volumen real de producción en torno a la tendencia a largo plazo, que muestra los cambios en el volumen de producción potencial (es decir, posible de producir a plena utilización de los factores de producción). El **ciclo económico** moderno dura entre 5 y 8 años y consta de dos fases: recesión y expansión, puntuadas por puntos de inflexión (mínimo y máximo). Una recesión larga y profunda se denomina depresión.

Mediante el estudio de los ciclos, los economistas han descubierto los primeros **indicadores del ciclo económico**. Se trata de fenómenos económicos cuya aparición anuncia que dentro de unos meses (varios) se producirá un cambio en el ritmo y la dirección del crecimiento de la producción (por ejemplo, tras un periodo de expansión viene una recesión). Un indicador temprano importante del ciclo económico es, por ejemplo, el cambio en el volumen de pedidos de bienes industriales y el cambio en el número de permisos de construcción concedidos. Las variaciones de los precios, en cambio, son indicadores tardíos del ciclo económico. En la fase de expansión, los precios sólo cambian cuando la economía se aproxima a un estado de plena utilización de sus recursos factoriales. En cambio, en la fase de recesión, primero disminuye la producción y sólo entonces se venden las existencias a precios más bajos.



En el siglo XX, el rápido desarrollo de la cooperación económica internacional condujo a la **internacionalización del ciclo económico**. El estado de prosperidad de un país influye en el estado de prosperidad de otros países. El mecanismo de esta influencia puede variar. Normalmente se produce a través del comercio exterior. El rápido crecimiento de la producción en la fase de expansión suele desencadenar un aumento de la demanda de bienes importados. Esto significa un aumento de la demanda agregada en las economías de los países de los que proceden estos bienes importados. Puede convertirse allí en el comienzo de una expansión económica independiente. La fuerza de estos fenómenos se ve reforzada por la existencia de empresas multinacionales cuyas filiales operan en distintos países.

El gobierno, en un esfuerzo por **acelerar el crecimiento económico**, crea un marco institucional adecuado para el crecimiento económico que incluye el desarrollo del mercado (y del comercio exterior), disponer de una moneda propia fuerte, y una normativa que proteja eficazmente la propiedad privada. El gobierno también adopta otras medidas de fomento del crecimiento. En primer lugar, «gestiona la demanda» para utilizar plenamente los recursos de que dispone la economía. También es importante estabilizar los tipos de interés en niveles bajos. La más importante de las amenazas para esta política es la inflación. En segundo lugar, el gobierno controla la cantidad de oferta agregada a través de diversos métodos, por ejemplo aumentando el uso de créditos fiscales a la inversión, incentivos al ahorro; apoyando la investigación básica y la puesta en práctica de descubrimientos e inventos.



1.6 DÉFICITS FISCALES Y DEUDA NACIONAL

La **política fiscal** es el segundo instrumento de política económica, además de la política monetaria, para mejorar la economía. La política monetaria se lleva a cabo a través del banco central, mientras que la política fiscal es responsabilidad del gobierno. La política financiera del Estado se aplica a través del presupuesto del Estado. Las principales herramientas de la política fiscal son el sistema impositivo y los gastos del presupuesto estatal. La **política fiscal expansiva** incrementa la demanda global como resultado del aumento del gasto estatal o de la reducción de impuestos. Como consecuencia de la aplicación de este tipo de política, puede producirse un aumento de la demanda global debido a:

- un aumento del consumo como resultado de un incremento de la renta disponible de los hogares provocado por una bajada del impuesto sobre la renta de las personas físicas;
- un aumento del gasto de inversión de las empresas como resultado de un aumento de los beneficios después de impuestos causado por un impuesto de sociedades más bajo; y
- un aumento de las compras de bienes y servicios por parte de la Administración central y las administraciones locales (especialmente las mayores áreas metropolitanas).

La **política fiscal restrictiva** tiene el efecto contrario: rebaja el nivel de la demanda global reduciendo el consumo y la inversión (mediante subidas de impuestos) o reduciendo el gasto estatal.

El **presupuesto del Estado** es un plan de ingresos y gastos para un periodo anual determinado. Cuando en un año determinado el gobierno gasta más dinero del que recauda de los impuestos, hay **déficit presupuestario**, y a la inversa, cuando los ingresos fiscales en un año determinado son mayores que los gastos del gobierno, hablamos de **superávit presupuestario**.

Los **gastos presupuestarios** pueden dividirse en cuatro tipos de gastos:

- gastos de personal, que incluyen los salarios de las personas empleadas en la esfera presupuestaria (por ejemplo, funcionarios, militares, policía)
- gastos de adquisición de bienes y servicios, incluidas las inversiones
- transferencias a los hogares (subsidios de desempleo, asistencia social)
- subvenciones a empresas y presupuestos locales.

La principal fuente de **ingresos públicos** son los **impuestos**, es decir, las prestaciones monetarias obligatorias, gratuitas y no reembolsables de las entidades económicas al Estado o a las administraciones locales. Los impuestos pueden gravar tanto los flujos como los recursos. En el primer caso, pueden gravarse tanto los ingresos como los gastos. La imposición sobre los recursos, en cambio, se aplicará a diversos activos. Los impuestos pueden gravar la renta de las personas físicas y jurídicas y gravar la renta generada por todos los factores de producción (trabajo, capital y tierra).

Durante mucho tiempo existió la opinión de que el presupuesto del Estado debía estar equilibrado, ahora se acepta que el déficit presupuestario no es un fenómeno excepcional y el problema no es su existencia, sino la posibilidad de encontrar fondos para financiar el déficit. Cuando hay déficit presupuestario, puede financiarse con fuentes internas (emisión de bonos del Estado e impresión de dinero) o externas (préstamos extranjeros). Como se desprende de lo anterior, el déficit presupuestario puede conducir a la **deuda nacional**.

General government debt, 2022 and 2023 ⁽¹⁾

(General government gross debt, % of GDP)

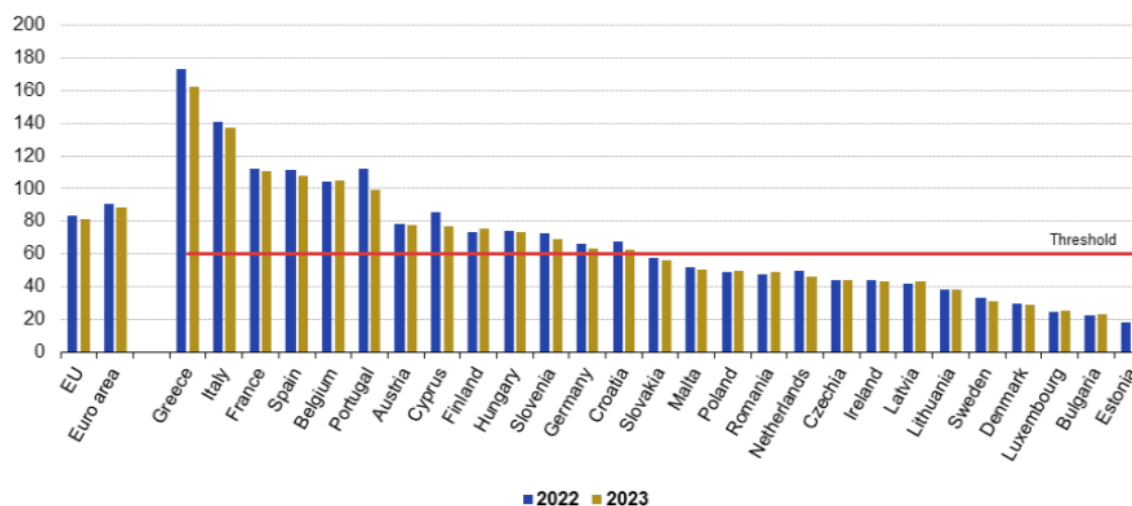


Imagen 6 Deuda de las administraciones públicas, 2022 y 2023 UE

Fuente: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Government_finance_statistics

La diferencia entre déficit y deuda nacional se refiere al horizonte temporal. El déficit presupuestario (o superávit presupuestario) se refiere a la situación del presupuesto público en un año determinado. La deuda nacional, en cambio, se acumula a lo largo del tiempo. Esto se debe a que la deuda nacional representa el valor de los bonos del Estado



en manos de personas físicas y jurídicas nacionales y/o extranjeras. Es la cantidad total que el gobierno ha tomado prestada y aún no ha devuelto.

Los déficits presupuestarios y la deuda nacional plantean varios problemas. El primero es la cuestión del impacto en la economía. Este impacto es positivo si el déficit financia proyectos que aumentan la capacidad productiva de la economía y la calidad de vida de los ciudadanos. Cuando el déficit presupuestario financia el consumo corriente y desaprovecha las inversiones, la deuda y el coste de su servicio gravan a las generaciones actuales y futuras. Además, la deuda pública nacional provoca cambios en la redistribución de la renta. Los beneficios, en forma de tipos de interés relativamente altos, recaen en los individuos o entidades que compraron bonos del Estado, mientras que los costes del servicio son soportados por todos los ciudadanos. En el caso de la deuda externa, se produce una salida de algunos recursos de la economía debido a los reembolsos del principal y los intereses de la deuda.



1.7 POLÍTICA COMERCIAL

El comercio ha formado parte de la economía desde la prehistoria. El intercambio de bienes y servicios pronto empezó a ser gestionado por intermediarios profesionales y sigue siéndolo hoy en día. Gracias al desarrollo del transporte marítimo, ferroviario, automovilístico y aéreo, asistimos al floreciente desarrollo del comercio internacional, cuyo importante papel para la economía se traduce en la aparición de organizaciones internacionales y de facilidades jurídicas en forma de contratos y acuerdos de cooperación entre grupos de países con intereses comunes.

La **política comercial** es la esfera de actividades globales emprendidas por un país, cuyo objetivo principal es exportar y promover sus propios bienes en los mercados de todo el mundo. En términos más generales, la política comercial es el ámbito de confrontación de la economía propia de un país con los mercados mundiales. Es una actividad específica de un país emprendida en el comercio exterior. Su objetivo primordial es lograr resultados específicos en términos de comercio internacional, como la mejora de la balanza comercial, así como influir en la situación económica general del país, es decir, por ejemplo, aumentar la tasa de crecimiento económico, mejorar la competitividad de la economía o estimular la actividad económica, a través de diversos tipos de cambios realizados en el marco del comercio exterior.

La **política de comercio exterior** está siempre en estrecha relación con la política económica general de un país determinado. Los métodos que la política económica tiende a utilizar para lograr los resultados externos pertinentes suelen producir también ciertas consecuencias internas. Lo mismo ocurre a la inversa; las medidas utilizadas en la política económica interna siempre producen determinadas consecuencias en el exterior. Por ejemplo: una política que pretende aumentar el desarrollo económico de un país puede contribuir indirectamente a ciertas dificultades en el mantenimiento de la balanza de pagos y comercial. La razón de ello se encuentra entonces en la importante demanda de importaciones (compra - para el uso de la economía nacional de bienes producidos en el extranjero.) y los problemas de organización de una oferta suficiente para las exportaciones (venta en el extranjero de bienes producidos en el país, mientras que las importaciones)

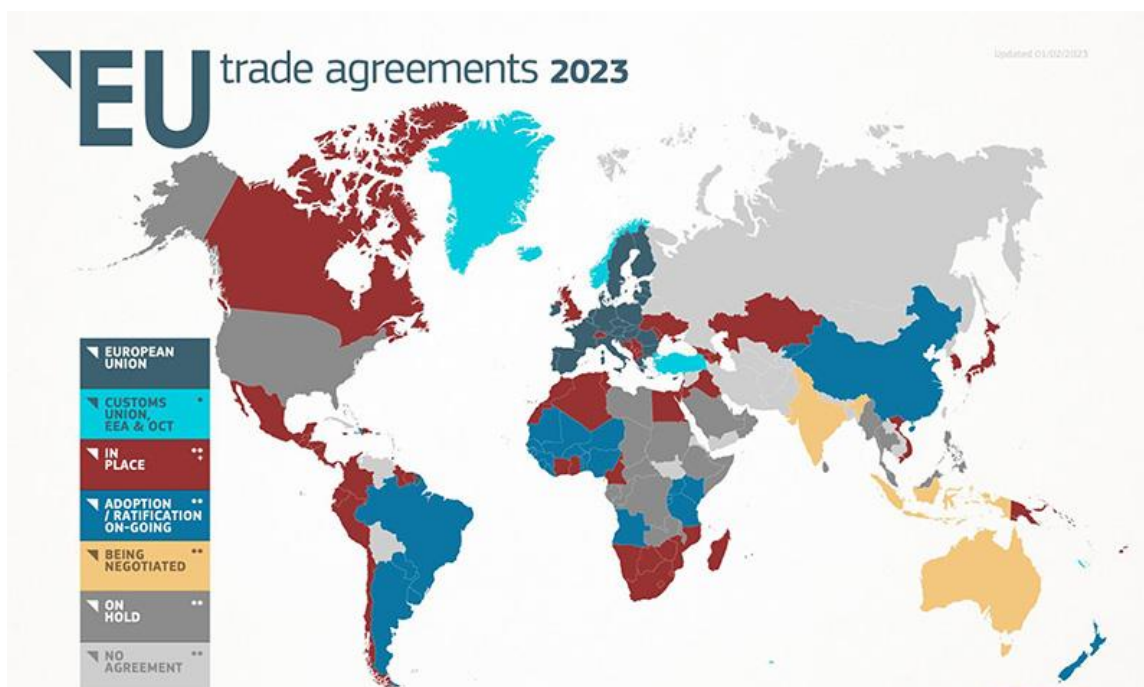


Imagen 7 Acuerdos comerciales UE 2023

Fuente: <https://enterprise.gov.ie/en/what-we-do/trade-investment/free-trade-agreements/>

En la actualidad, observamos en la economía mundial el choque de dos direcciones opuestas de la política comercial: el **liberalismo** y el **proteccionismo**. Ambas direcciones de la política comercial se han dado con distinta intensidad en diferentes países en este momento. La intensificación de los procesos de globalización, sin embargo, ha ido acompañada de una profundización de la liberalización del comercio internacional.

Las políticas de liberalización del comercio incluyen medidas para eliminar los obstáculos al acceso al mercado nacional de los bienes, servicios y empresas extranjeros, y las que limitan la prestación de asistencia a los bienes, servicios y empresas nacionales en su lucha competitiva en los mercados extranjeros. El núcleo de las políticas de liberalización del comercio es la teoría clásica del libre mercado y el comercio, según la cual las fuerzas del mercado garantizan automáticamente la plena utilización de los factores de producción y el equilibrio económico. Este proceso se aplica tanto a las economías nacionales como a las mundiales.

La política proteccionista es una manifestación de la primacía del interés nacional en la acción exterior de los Estados o, dicho de otro modo, de la primacía de la economía nacional en relación con la economía mundial. Este concepto puede definirse como la



búsqueda del desarrollo de la producción nacional, la protección del mercado nacional frente a la competencia extranjera y la promoción de su propia expansión en los mercados extranjeros. El Estado persigue estos objetivos a través de los medios e instrumentos de la política económica exterior, incluida, en particular, la política comercial.

Los **instrumentos clave de la política comercial** incluyen:

- Derechos de aduana: es el instrumento más sencillo de la política comercial. Significa la carga fiscal sobre la importación de productos. Un derecho sobre la cantidad es una carga fija que grava cada unidad del producto importado, un derecho sobre el valor es una carga que representa una fracción del valor del producto importado.
- Restricciones cuantitativas - también conocidas como cuotas o contingentes de importación, son la imposición de un límite máximo a la importación de determinadas mercancías en un país.
- Barreras no arancelarias - son normativas administrativas que discriminan las mercancías extranjeras frente a las nacionales.

Subvenciones a la exportación - son diversas formas de ayuda financiera proporcionada por el Estado a los exportadores nacionales para reforzar su posición competitiva frente a los productores extranjeros.

1.8 INDICADORES ECONÓMICOS

Cada día se publican **indicadores económicos** en todo el mundo. Algunos son más importantes, otros menos, pero en última instancia lo que importa es el crecimiento económico. Los indicadores económicos se utilizan para describir el estado de la economía basándose en datos macroeconómicos. Sin indicadores, los economistas y los responsables de la política monetaria no podrían tomar decisiones acertadas. Mucha gente espera la publicación de datos e indicadores económicos. Basándose en los indicadores económicos, los inversores buscan economías adecuadas que puedan crecer más deprisa que otras y que, por tanto, puedan obtener una tasa de rentabilidad superior a las demás. Sin indicadores, la mayoría de quienes operan en el mercado estarían desinformados. Gracias a los indicadores, también podemos observar el deterioro de los datos macroeconómicos, que puede dar lugar a recesiones. En el presente artículo examinaremos únicamente los indicadores que afectan al mercado.

Youth unemployment

(as % of the total population of the same age; 15-29 years old)

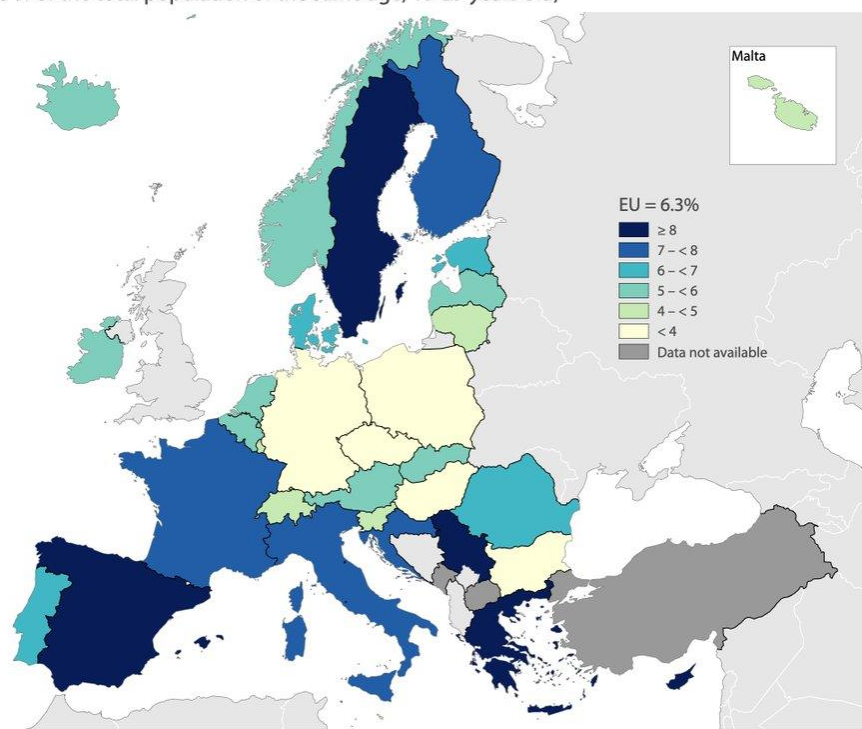


Imagen 8. Desempleo juvenil en la UE

Fuente: <https://centraleuropeantimes.com/2023/05/eu-youth-unemployment-lowest-since-2009/>



Es difícil enumerar todos los tipos de indicadores económicos, porque hay un número prácticamente infinito de ellos. Existen para medir diversas variables que afectan a la economía en su conjunto.

Según una tipología que tiene en cuenta los indicadores que ayudan a medir la economía a nivel general, distinguimos:

- **Indicadores macroeconómicos:** se refieren a la economía en su conjunto. Se trata de cantidades agregadas, que incluyen, por ejemplo, el Producto Interior Bruto.
- **Indicadores microeconómicos** - se refieren a la situación de entidades económicas individuales. Pueden incluir, por ejemplo, indicadores financieros.

Los distintos sectores de la economía también pueden ser el punto de partida para presentar tipologías de indicadores económicos. Para ello, se distingue entre:

- indicadores del mercado laboral -por ejemplo, la tasa de desempleo-;
- indicadores financieros -por ejemplo, ROE, ROI-;
- indicadores de la situación económica y del crecimiento -como el PIB, el IPC, la inversión neta;
- indicadores de transacciones de comercio exterior - balanza comercial y balanza de pagos.

Los gobiernos, los bancos centrales, las organizaciones internacionales y los inversores utilizan los **indicadores** para analizar y evaluar la situación económica y tomar decisiones políticas y empresariales para evitar recesiones o desaceleraciones económicas.

Dependiendo de la finalidad del análisis, se pueden elegir distintos indicadores macroeconómicos y compararlos entre sí o con otros países. Sin embargo, es importante tener en cuenta las limitaciones e imperfecciones de los datos macroeconómicos. De poco sirven los indicadores rezagados, cambiantes o inexactos. Por ello, es necesario interpretar los indicadores macroeconómicos más importantes teniendo en cuenta el contexto histórico, geográfico y social y con un enfoque crítico. Cada país tiene también sus propios indicadores, que reflejan los acontecimientos macroeconómicos, como en Estados Unidos: Índice ISM, informe del Conference Board, PMI de Chicago, número de viviendas terminadas, pedidos de bienes duraderos, nóminas no agrícolas.

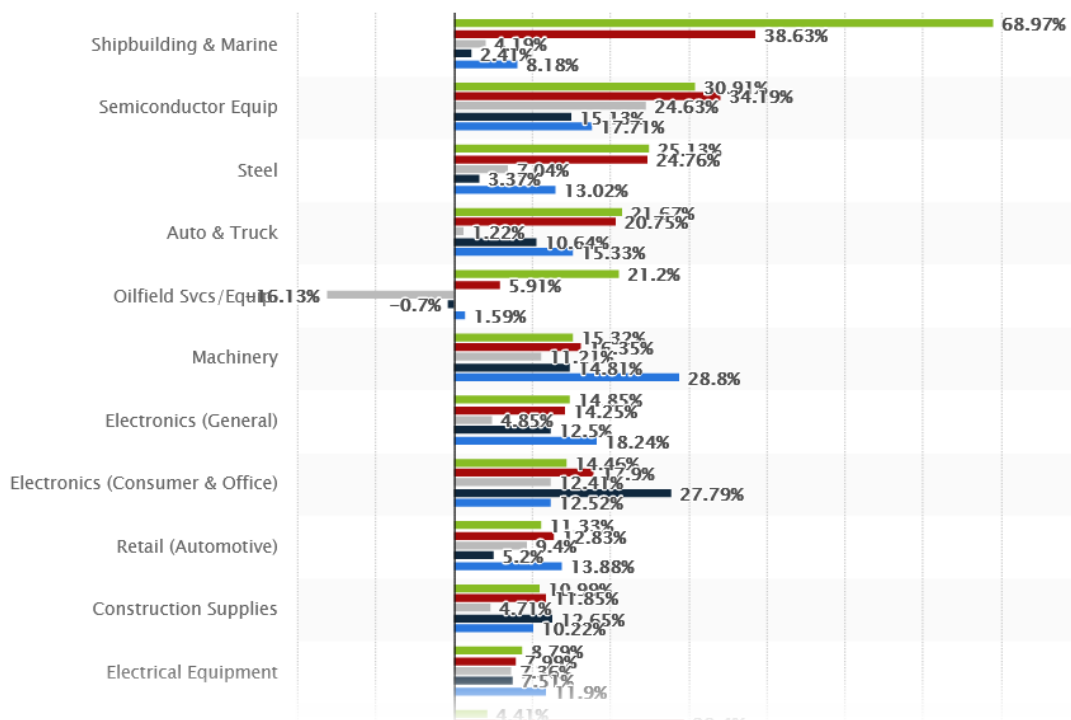


Imagen 9. Rentabilidad media de los fondos propios (ROE) en el sector de los metales y la electrónica en Europa Occidental de 2019 a 2023, por industria

Fuente: <https://www.statista.com/statistics/1044021/return-on-equity-in-the-metals-and-electronics-in-europe/>



1.9 GLOBALIZACIÓN

La **globalización** puede considerarse una de las megatendencias que más fuertemente están configurando la actual situación socioeconómica del mundo. La esencia de la globalización es la compresión (encogimiento) del mundo como consecuencia del desarrollo de los medios de comunicación, con un aumento dinámico de la interdependencia entre países, grandes regiones, metrópolis, empresas multinacionales y empresas nacionales más pequeñas y, en consecuencia, entre personas que viven en lugares distantes de la Tierra.

Definir la globalización, debido a su complejidad, es una tarea muy difícil, en términos económicos **Globalización** es el proceso de integración de las economías nacionales que tiene lugar a través de la expansión e intensificación de las interconexiones de producción, comercio y capital, dando lugar a un sistema económico mundial con una gran interdependencia. En este sistema se profundiza la tendencia de un número cada vez mayor de entidades, incluidas las empresas, a tratar el mundo entero como un mercado.

La dificultad de definir claramente el fenómeno no cambia el hecho de que, además de analizar los procesos de globalización a nivel de cada país, es necesario tener en cuenta las actividades ascendentes, es decir, a nivel de las empresas. La globalización de sus actividades consiste en integrar la realización de actividades internacionales geográficamente dispersas y las unidades que las llevan a cabo.

En el proceso de globalización intervienen diversos grupos de actores: empresas y sociedades transnacionales, instituciones y organizaciones internacionales, organizaciones no gubernamentales y Estados. Estos últimos, además de las actividades legislativas o de seguridad tradicionales, participan en la aplicación de programas destinados a aumentar la competitividad internacional de las economías nacionales, mitigar el curso y el coste de la adaptación a la competencia mundial, introducir nuevos acuerdos institucionales, promover el desarrollo de una economía basada en la información y el conocimiento.

Asimismo, las organizaciones económicas internacionales que promueven el comercio internacional y el crecimiento económico **fomentan los procesos de globalización**. Entre ellas destacan la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).



Tendencias a largo plazo del comercio, la IED, la migración y los viajes

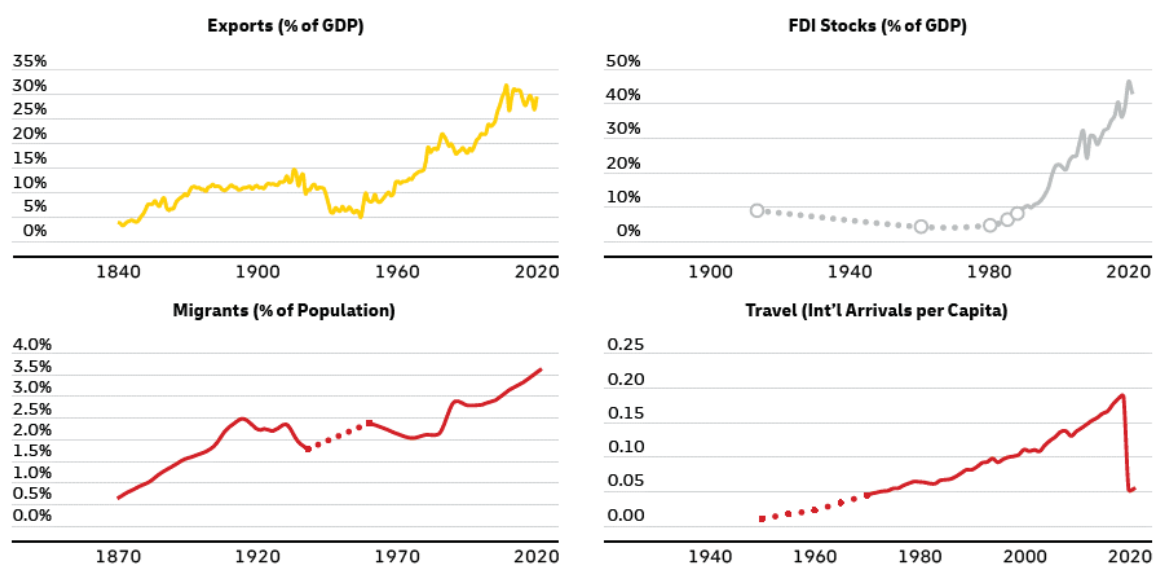


Imagen 10. Tendencias a largo plazo del comercio, la Inversión Extranjera Directa, la migración y los viajes

Fuente: <https://conversableeconomist.com/2023/05/26/globalization-evolves-not-reverses/>

La globalización tiene partidarios y detractores. Los defensores de la globalización señalan una serie de **beneficios** asociados al fenómeno. A nivel de la economía nacional, para los países de los que proceden las empresas que operan en el extranjero, el mayor beneficio es la capacidad de estas empresas para operar de forma rentable, incluida la capacidad de utilizar el capital que han acumulado. La participación en actividades en el extranjero puede, al menos en parte, contrarrestar los efectos adversos de los ciclos económicos (prevenir o mitigar los efectos de un empeoramiento de la economía, o incluso de las crisis locales), en el país de origen. Esto se debe a que, a menudo, las actividades de las empresas en el extranjero conllevan una demanda de productos del país de origen y/o de actividades complementarias en el país de origen. Por lo tanto, puede ser, como ya se ha mencionado, un factor de estabilización o mejora de la prosperidad económica. Además, se produce una transferencia de beneficios (al menos en parte), lo que aumenta el poder adquisitivo en el país de origen y ayuda a debilitar la demanda interna, especialmente en periodos de recesión económica. Indirectamente, a través de las actividades de las empresas, los distintos países tienen la oportunidad de ganar, reforzar y ampliar su influencia económica y política, así como cultural, en el extranjero.



Las organizaciones internacionales también se benefician de la globalización al disponer de una mayor capacidad de acción experta (incluso conciliadora) y coordinadora. La magnitud de su impacto es mayor cuanto mayor es el papel que desempeñan estas organizaciones, en función de la voluntad y el poder económico y político de los Estados miembros. Así, por ejemplo, la OMC ejerce presión para eliminar todos los obstáculos al comercio, y el FMI permite aumentar la oferta de capital con fines de desarrollo (inversión).

En su opinión, los beneficios esenciales de las empresas en el proceso de globalización residen en las oportunidades directamente ilimitadas de aumentar la escala de producción (y de otras actividades) y reducir así los costes unitarios y aumentar no sólo la masa de beneficios, sino también, en muchos casos, la tasa de beneficios.

La globalización crea oportunidades de salarios decididamente más altos para los trabajadores, especialmente los altamente cualificados. Esto está relacionado no sólo con sus conocimientos y habilidades, sino también con la capacidad de buscar empleos que se ajusten a sus aspiraciones en la escala del mercado laboral mundial. Los compradores y consumidores están sintiendo los efectos positivos de los procesos de globalización en forma de una gama de productos más amplia y, además, en muchos casos más barata de lo que podría haber sido en un mundo menos liberalizado. Esto se ve favorecido por las favorables condiciones comerciales, incluida la supresión de barreras arancelarias y no arancelarias, y por la mayor rapidez del flujo de información que favorece la difusión de los últimos avances del pensamiento científico y tecnológico en todo el mundo.

Entre los **efectos negativos** de la globalización, los más citados son:

- la sustitución de marcas y productos locales por bienes y marcas mundiales;
- el riesgo de monopolización de los mercados en desarrollo por parte de las multinacionales
- baja competitividad de las pequeñas y medianas empresas frente a las grandes multinacionales;
- fácil propagación de posibles crisis económicas a otros países y territorios ;
- riesgo de transferencia de tecnologías que no cumplan los requisitos técnicos de determinados países;
- aumento de las diferencias de desarrollo económico entre países ricos y pobres;
- altos niveles de precios de los productos y servicios debido a la monopolización de los mercados



- la quiebra de empresas más pequeñas que no pueden competir con las más grandes;
- la subordinación de las esferas económica y política al capital extranjero.

1.10 SOSTENIBILIDAD MEDIOAMBIENTAL

El concepto de **desarrollo sostenible** ha ido ganando popularidad en los últimos tiempos y una parte importante de él son las cuestiones medioambientales. La definición más clásica de desarrollo sostenible es la contenida en el Informe Brundtland, según la cual dicho desarrollo debe satisfacer las necesidades de las generaciones actuales sin mermar la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer las suyas. Debe realizarse integrando actividades en los tres ámbitos clave del crecimiento económico combinado con una distribución equitativa de los beneficios, el desarrollo social basado en la justicia social y la protección de los recursos naturales y el medio ambiente. La idea de desarrollo sostenible ha llegado a considerarse como un compromiso entre los objetivos fijados en **tres dimensiones**: medioambiental (ecológica), económica y social, que representan el bienestar de las generaciones presentes y futuras. La dimensión económica se expresa en el deseo de satisfacer las necesidades actuales asegurando al mismo tiempo los recursos necesarios para satisfacer las necesidades de las generaciones futuras (capital natural, material, creado por el hombre, intelectual y social). La dimensión social se identifica con la obtención de la capacidad para resolver los grandes problemas sociales. La dimensión ecológica busca establecer los límites del sistema natural para las actividades humanas y no sobrepasarlos.

El uso de diversos tipos de «tecnologías verdes», es decir, tecnologías que reducen significativamente las emisiones de contaminantes, ha empezado a tener un amplio significado no sólo a escala nacional, sino que también ha adquirido importancia mundial, ya que la contaminación no conoce fronteras geográficas. Para mejorar el medio ambiente y reducir la contaminación, empezaron a utilizarse diversos tipos de instrumentos económicos para fomentar el uso de «tecnologías verdes». Créditos fiscales, subvenciones, préstamos a bajo interés o garantizados, impuestos sobre las emisiones, tasas de eliminación de residuos, tasas de alcantarillado son complementos útiles para reforzar la normativa de protección del entorno natural.



Unión Europea, la OCDE, la OMC) disfrutaran de las ventajas de ser miembros de estas organizaciones, pero se comprometen así a aplicar las reglas del juego de estas organizaciones. Se trata, entre otras cosas, de las normas de gestión medioambiental, que promueven efectos globales en la protección del medio ambiente.

Un problema importante en el desarrollo sostenible global es el crecimiento progresivo de la población mundial. En vista de la disminución de los recursos, se trata de un problema muy importante, ya que desde hace muchos años se observan problemas alimentarios en los países subdesarrollados, donde suele haber un rápido crecimiento demográfico. El desarrollo de grandes aglomeraciones urbanas en los países subdesarrollados supone un gran riesgo debido al bajo grado de urbanización de estas ciudades. Estos lugares no están en absoluto preparados para un crecimiento demográfico tan rápido. Carecen de infraestructuras básicas (carreteras, hospitales, suministro de agua, depuradoras). Incluso las ciudades altamente urbanizadas de los países desarrollados se enfrentan a problemas de congestión excesiva del tráfico, falta de espacio vital libre y afluencia constante de nuevos residentes.



Imagen 11. Desarrollo sostenible

Fuente: <https://www.freepik.com>

La **Declaración sobre Medio Ambiente y Desarrollo** implica:



- Los países deben promulgar leyes medioambientales eficaces. Las normas medioambientales adoptadas en los distintos países no deben crear costes económicos y sociales injustos en otros países,
- los países deben cooperar en la promoción de un sistema económico internacional solidario y abierto que propicie el crecimiento económico y la consecución de un desarrollo sostenible en todos los países, y que permita afrontar mejor la degradación del medio ambiente. La acción medioambiental sobre los problemas medioambientales transfronterizos y mundiales debe basarse en el principio del consenso internacional».

Las **políticas de desarrollo medioambiental** deben ser parte integrante de las reformas estructurales necesarias para promover un crecimiento económico fuerte, más sostenible e integrador, que puede iniciarse mediante las siguientes acciones:

- El aumento de la productividad mediante la creación de incentivos para una mayor eficiencia en el uso de los recursos naturales, la reducción de los residuos y el consumo de energía, el desbloqueo de oportunidades para la innovación y la creación de valor, y la asignación de recursos al uso de mayor valor;
- Aumentar la confianza de los inversores gracias a una mayor previsibilidad sobre la forma en que los gobiernos abordarán las principales cuestiones medioambientales;
- la apertura de nuevos mercados estimulando la demanda de «bienes, servicios y tecnologías verdes»; y
- Consolidación fiscal mediante la movilización de ingresos procedentes de impuestos ecológicos y la eliminación de subvenciones perjudiciales para el medio ambiente; estas medidas también pueden apoyar nuevos programas de lucha contra la pobreza en ámbitos como el abastecimiento de agua y la eliminación de aguas residuales, por ejemplo.



1.11 INSTITUCIONES ECONÓMICAS

En economía, el término **instituciones económicas** tiene un doble significado:

- instituciones como una estructura de comportamiento, un entramado de limitaciones y/u oportunidades, formales e informales, que determinan el comportamiento mutuo de las personas. Fueron formadas por personas y tienen por objeto reducir el grado de incertidumbre de su supervivencia;
- organizaciones formales e informales que se han formado en el seno de estas instituciones dedicadas a: apoyar a entidades económicas, recopilar o estudiar datos económicos, o encargadas de suministrar un bien o servicio importante para la economía de un país.

Las instituciones en el primer sentido incluyen:

- los derechos de propiedad,
- gobierno honrado,
- estabilidad política,
- un sistema jurídico fiable, unos
- mercados competitivos y abiertos.

Desde este punto de vista, las instituciones son limitaciones creadas por los seres humanos que configuran las interacciones políticas, económicas y sociales. Incluyen también **limitaciones informales** (como sanciones, tabúes, costumbres, tradiciones o normas de conducta) y **normas formales** (como constituciones, leyes, derechos de propiedad) como formas de hacerlas cumplir. Cabe destacar que debe haber adecuación entre las instituciones formales e informales de una economía, ya que la falta de ella conduce a la corrupción, la incertidumbre y graves trastornos en la sostenibilidad del desarrollo.

Las instituciones formales e informales determinan conjuntamente la estructura de incentivos de las sociedades y de las economías en particular. Esto se debe a que las instituciones consisten en un conjunto de restricciones de comportamiento en forma de normas y reglamentos (por ejemplo, legales), así como un conjunto de normas morales, éticas y de comportamiento que definen el contexto del comportamiento y limitan la forma en que las normas y reglamentos se especifican y su aplicación se lleva a cabo. Las instituciones así entendidas reducen la incertidumbre introduciendo pautas en la vida cotidiana. Instituciones como las reglas del mercado, los mecanismos para hacer cumplir los contratos y las leyes y los mecanismos relacionados con las transacciones de mercado



sustentan la actividad económica. Se convierten en un patrón de interacciones humanas de naturaleza económica.



Imagen 12. Economía

Fuente: <https://www.freepik.com/>

Las instituciones económicas definidas por la organización incluyen grupos de entidades como:

- administraciones públicas de todo tipo y nivel
- instituciones intermediarias financieras o reguladoras del mercado financiero,
- instituciones aseguradoras,
- organizaciones de formación y consultoría
- oficinas de empleo y agencias de colocación en el mercado laboral
- bolsas de materias primas y organizaciones intermediarias del mercado de materias primas,
- partidos políticos y otros,

La **distinción del concepto de instituciones** en economía se refleja en el nivel de aplicación de la política macroeconómica estatal. Las instituciones económicas en el sentido de restricciones impuestas al comportamiento de los agentes económicos son la base de la política institucional. La política institucional es creada por los órganos legislativos y sus destinatarios son todas las demás entidades de la economía, que deben



actuar de acuerdo con determinadas normas. Las instituciones económicas en el sentido de organizaciones participan en la formación y aplicación de la política económica de un Estado a nivel ejecutivo en sus diversas dimensiones.



BLOQUE II – MICROECONOMÍA



INTRODUCTION TO MICROECONOMICS

La **microeconomía** es una rama de la economía que se centra en el **comportamiento** y los procesos de toma de decisiones de los **agentes individuales**, como los consumidores, los hogares y las empresas, y en cómo estas entidades interactúan dentro de los **mercados**. El término «microeconomía» deriva de la palabra griega «mikros», que significa pequeño, y refleja el estudio de las unidades más pequeñas de la economía. Este campo contrasta con la macroeconomía, que examina la economía en su conjunto, incluyendo cuestiones como la inflación, el desempleo y el crecimiento económico nacional.

En microeconomía, analizamos cómo estos agentes toman decisiones basadas en recursos limitados y cómo estas decisiones afectan a la oferta y la demanda de bienes y servicios. Esto implica comprender los mecanismos de formación de precios, el papel de los incentivos y la asignación de recursos. Entre los conceptos clave figuran la utilidad, que mide la satisfacción del consumidor, y la maximización del beneficio, que es el objetivo de las empresas. También se examinan las estructuras de mercado, como la competencia perfecta, el monopolio y el oligopolio, para comprender cómo influyen en los resultados económicos.

En las próximas secciones profundizaremos en varios temas fundamentales. Comenzaremos con Oferta y Demanda, explorando cómo se determinan los precios en los mercados. A continuación, estudiaremos la Teoría del Consumidor, la Teoría del Productor y las Estructuras de Mercado. También estudiaremos los Costes de Producción, la Maximización de Beneficios, la Teoría de la Utilidad, la Distribución de la Renta, la Teoría de Juegos y los Mercados de Trabajo. Cada sección proporcionará una comprensión básica de estos conceptos microeconómicos esenciales.

Al final de este módulo, usted tendrá una comprensión global de los conceptos y teorías clave en microeconomía y sus aplicaciones en escenarios económicos del mundo real. Este conocimiento le proporcionará una base sólida para analizar y abordar cuestiones económicas tanto a nivel individual como social.



2.1 OFERTA Y DEMANDA

La oferta y la demanda son conceptos esenciales de la microeconomía que explican cómo se determinan los precios y las cantidades de bienes y servicios en un mercado.

La **oferta** se refiere a la cantidad de un bien o servicio que los productores están dispuestos y son capaces de vender a distintos precios. La ley de la oferta establece que, en igualdad de condiciones, a medida que aumenta el precio de un bien o servicio, los productores pondrán más cantidad a la venta. Por el contrario, si el precio disminuye, ofrecerán menos. Los principales factores que influyen en la oferta son

- Los **costes de producción**: Los costes más elevados (como los salarios o las materias primas) encarecen la producción y reducen la oferta. Los costes más bajos aumentan la oferta.
- La **tecnología**: Las mejoras tecnológicas pueden hacer que la producción sea más eficiente, aumentando la oferta.
- **Número de vendedores**: Más vendedores en el mercado aumentan la oferta global; menos vendedores la reducen.
- **Expectativas**: Si los productores esperan precios más altos en el futuro, podrían reducir la oferta actual para vender más en el futuro a precios más altos.
- **Políticas gubernamentales**: Los impuestos pueden reducir la oferta al encarecer la producción, mientras que las subvenciones pueden aumentar la oferta al reducir los costes.

La **demanda** se refiere a la cantidad de un bien o servicio que los consumidores están dispuestos y son capaces de comprar a distintos precios. La ley de la demanda establece que, en igualdad de condiciones, a medida que disminuye el precio de un bien o servicio, los consumidores comprarán más. Si el precio aumenta, comprarán menos. Entre los factores que influyen en la demanda están

- La **renta de los consumidores**: Una mayor renta suele aumentar la demanda de la mayoría de los bienes. Una renta más baja disminuye la demanda.
- Las **preferencias**: Los cambios en los gustos pueden aumentar o disminuir la demanda de determinados bienes.
- **Precios de bienes relacionados**: La demanda de un bien puede verse afectada por los precios de los bienes sustitutivos (otros bienes que pueden utilizarse en su lugar) y complementarios (bienes que se utilizan junto con él).
- **Expectativas**: Si los consumidores esperan que los precios suban en el futuro, puede que compren más ahora.



- **Población:** Un mayor número de personas suele traducirse en una mayor demanda de bienes y servicios.



Imagen 13. Oferta y Demanda

Fuente: Pexels.com

El **precio de equilibrio** es aquel en el que la cantidad de un bien que los consumidores desean comprar es igual a la cantidad que los productores desean vender. Este equilibrio se encuentra en la intersección de las curvas de oferta y demanda en un gráfico. A este precio, no hay excedente (demasiada oferta) ni escasez (poca oferta).

Cuando cambian los factores que influyen en la oferta o la demanda, las curvas de oferta o demanda se desplazan, dando lugar a un nuevo precio y cantidad de equilibrio. Por ejemplo, si una nueva tecnología abarata la producción, la curva de la oferta se desplaza hacia la derecha, bajando los precios y aumentando la cantidad. Del mismo modo, si aumentan los ingresos de los consumidores, la curva de la demanda se desplaza hacia la derecha, con lo que suben los precios y aumenta la cantidad.

A veces, los gobiernos intervienen en los mercados controlando los precios. Un techo de precios (un precio máximo) fijado por debajo del precio de equilibrio puede provocar escasez porque la demanda supera a la oferta. Un precio mínimo fijado por encima del precio de equilibrio puede dar lugar a excedentes porque la oferta supera a la demanda.



Comprender la oferta y la demanda nos ayuda a analizar cómo funcionan los mercados, predecir los cambios en los precios y las cantidades y tomar decisiones con conocimiento de causa. Estos conceptos son la base para comprender temas económicos más complejos y el comportamiento del mercado en el mundo real.

2.2 TEORÍA DEL CONSUMIDOR

La teoría del consumidor estudia cómo las personas deciden gastar su dinero en función de sus preferencias individuales y sus limitaciones presupuestarias. La teoría del consumidor, una rama de la microeconomía, muestra cómo los individuos toman decisiones en función de los ingresos de que disponen para gastar y de los precios de los bienes y servicios.



Imagen 14. Teoría del consumidor

Fuente: Pexels.com

En el núcleo de la Teoría del Consumidor está el **concepto de utilidad**, que representa la satisfacción o felicidad que un consumidor obtiene al consumir un producto. Cada persona tiene sus propias preferencias, que determinan la utilidad que obtiene de los



distintos bienes y servicios. Por ejemplo, algunas personas pueden obtener más felicidad comiendo helado, mientras que otras pueden preferir el chocolate.

La utilidad puede ser de dos tipos: **utilidad total** y **utilidad marginal**. La utilidad total es la satisfacción global que se obtiene al consumir una determinada cantidad de bienes, mientras que la utilidad marginal es la satisfacción adicional que se obtiene al consumir una unidad más de un bien. La ley de la utilidad marginal decreciente establece que a medida que una persona consume más unidades de un bien, la satisfacción adicional de cada unidad extra disminuye.

Los consumidores tratan de maximizar su utilidad dentro de los límites de su presupuesto. La **restricción presupuestaria** es el límite de la cantidad de bienes y servicios que un consumidor puede permitirse en función de su renta y de los precios de esos bienes y servicios. Muestra las combinaciones de bienes y servicios que un consumidor puede comprar con su renta disponible. Esta restricción puede representarse gráficamente con una recta presupuestaria, cuya pendiente viene determinada por los precios relativos de los bienes.

Para comprender las elecciones de los consumidores, los economistas utilizan el concepto de **curvas de indiferencia**. Una curva de indiferencia es un gráfico que muestra las distintas combinaciones de dos bienes o mercancías que pueden elegir los consumidores. Los puntos a lo largo de la curva representan combinaciones que dejarán al consumidor igualmente bien. Por tanto, un consumidor es indiferente a los cambios en una combinación siempre que ésta se sitúe en algún punto de la curva.

Combinadas con la restricción presupuestaria, las curvas de indiferencia nos ayudan a determinar el paquete de consumo óptimo, es decir, la combinación de bienes que maximiza la utilidad de un consumidor dado su presupuesto. El punto óptimo es aquel en el que la recta presupuestaria (que representa la restricción presupuestaria) toca la curva de indiferencia más alta posible. Este punto se conoce como el equilibrio del consumidor, donde la tasa marginal de sustitución (la tasa a la que un consumidor está dispuesto a cambiar un bien por otro manteniendo el mismo nivel de utilidad) es igual al cociente de los precios de los dos bienes.

A medida que cambian los precios y los ingresos, la restricción presupuestaria se desplaza, dando lugar a diferentes elecciones de consumo. Por ejemplo, si el precio de un bien disminuye, la restricción presupuestaria permite comprar más de ese bien, lo que puede aumentar la utilidad global. Del mismo modo, un aumento de la renta desplaza la línea



presupuestaria hacia el exterior, lo que permite al consumidor alcanzar curvas de indiferencia más altas y, por tanto, niveles de utilidad más elevados.

La teoría del consumidor también examina el impacto de las políticas gubernamentales en las elecciones de los consumidores. Por ejemplo, los impuestos sobre los bienes aumentan su precio, haciendo que la línea presupuestaria se desplace hacia el interior y reduciendo la cantidad del bien gravado que los consumidores pueden permitirse. Las subvenciones tienen el efecto contrario: reducen el precio de los bienes y amplían la restricción presupuestaria.

Una aplicación práctica de la teoría del consumidor es la comprensión del excedente del consumidor, que es la diferencia entre lo que los consumidores están dispuestos a pagar por un bien y lo que realmente pagan. Este concepto ayuda a medir los beneficios de bienestar que los consumidores reciben de las transacciones de mercado. El excedente del consumidor se representa gráficamente mediante el área entre la curva de demanda y el nivel de precios, hasta la cantidad comprada.

Otro concepto importante dentro de la Teoría del Consumidor son los **efectos sustitución y renta**. Cuando cambia el precio de un bien, afecta a las decisiones de compra del consumidor de dos formas: el efecto sustitución y el efecto renta. El efecto sustitución se produce cuando un cambio en el precio de un bien lo hace relativamente más o menos caro en comparación con otros bienes, lo que lleva a los consumidores a sustituir el bien más caro por el más barato. El efecto renta se produce porque una variación del precio de un bien afecta a la renta real o al poder adquisitivo del consumidor. En el caso de los bienes normales, una disminución del precio aumenta el poder adquisitivo, lo que lleva a un mayor consumo del bien, mientras que, en el caso de los bienes inferiores, una disminución del precio puede llevar a un menor consumo.

En conclusión, la teoría del consumidor proporciona una base para temas más avanzados de economía y ayuda a explicar fenómenos del mundo real como los efectos de los impuestos, las subvenciones y los cambios del mercado en las decisiones de los consumidores.



2.3 TEORÍA DEL PRODUCTOR

La Teoría del Productor explora cómo las empresas toman decisiones sobre producción y fijación de precios para maximizar sus beneficios. Esto implica entender cómo las empresas eligen la cantidad de bienes a producir, qué insumos utilizar y a qué precio vender sus productos.

El núcleo de la Teoría del Productor es la **función de producción**, que muestra la relación entre los insumos utilizados en la producción (como mano de obra, capital y materias primas) y la producción de bienes o servicios. La función de producción ayuda a las empresas a determinar la forma más eficiente de utilizar sus recursos para obtener el máximo rendimiento posible.

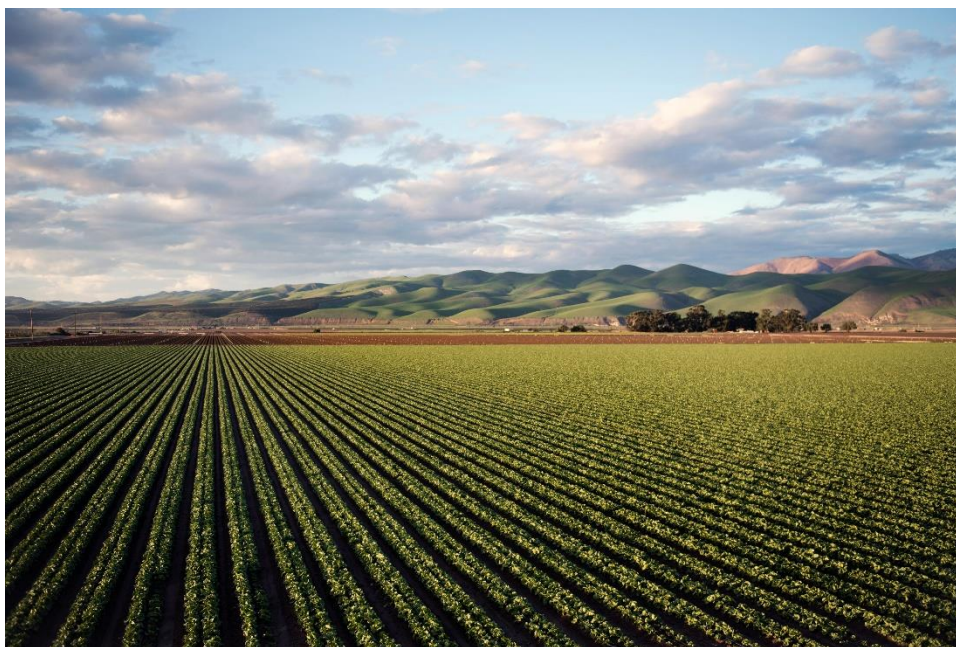


Imagen 15. Teoría del Productor

Fuente: Pexels.com

Los **costes de producción** desempeñan un papel crucial en la toma de decisiones de una empresa. Estos costes incluyen los costes fijos, que no cambian con el nivel de producción (como el alquiler y los salarios), y los costes variables, que sí cambian con el nivel de producción (como los materiales y la mano de obra). Conocer estos costes ayuda a las empresas a decidir cuánto producir. El coste total de producción es la suma de los costes fijos y variables. Las empresas también tienen en cuenta el coste marginal, que es el coste



adicional de producir una unidad más de producción. Esto es importante porque ayuda a las empresas a decidir el nivel óptimo de producción.

El objetivo de las empresas es maximizar sus beneficios, que es la diferencia entre los ingresos totales (el dinero recibido por la venta de bienes) y los costes totales. Para maximizar los beneficios, las empresas producen hasta el punto en que el coste marginal es igual al ingreso marginal, que es el ingreso adicional por la venta de una unidad más de producción. Es lo que se conoce como regla de maximización de beneficios.

Las **estructuras de mercado** influyen en las decisiones de producción y fijación de precios de las empresas. En un mercado perfectamente competitivo, muchas empresas venden productos idénticos y ninguna puede influir en el precio de mercado. Las empresas de este mercado son tomadoras de precios y deben aceptar el precio de mercado determinado por la oferta y la demanda. Por el contrario, existe un monopolio cuando una sola empresa controla todo el mercado de un producto, lo que le permite fijar el precio. Los oligopolios son mercados con pocas empresas grandes, en los que cada empresa debe tener en cuenta las posibles reacciones de sus rivales a la hora de tomar decisiones. La competencia monopolística se sitúa entre la competencia perfecta y el monopolio, con muchas empresas que venden productos similares, pero no idénticos, lo que les da cierto poder para fijar los precios.

Las empresas también deciden sus niveles de producción basándose en las **economías de escala**, que se producen cuando el aumento de la producción reduce el coste medio por unidad debido a que los costes fijos se reparten entre más unidades. Sin embargo, las empresas deben tener cuidado con las **deseconomías de escala**, en las que el aumento de la producción da lugar a costes medios más elevados debido a ineficiencias.

La teoría del productor nos permite comprender cómo funcionan las empresas, cómo responden a los cambios en los costes y las condiciones del mercado y cómo toman decisiones estratégicas para alcanzar sus objetivos. Este conocimiento es esencial para analizar el comportamiento empresarial y los resultados del mercado.



2.4 ESTRUCTURAS DE MERCADO

Las estructuras de mercado describen el entorno competitivo en el que operan las empresas. Existen cuatro tipos principales de estructuras de mercado: competencia perfecta, monopolio, oligopolio y competencia monopolística. Cada estructura difiere en cuanto al número de empresas en el mercado, el tipo de productos que venden y cómo influyen en los precios y la producción.

La **competencia perfecta** es una estructura de mercado caracterizada por la existencia de muchas empresas que venden productos idénticos. En este entorno altamente competitivo, ninguna empresa por sí sola puede influir en el precio de mercado; son tomadores de precios. Las empresas pueden entrar y salir libremente del mercado y todos los participantes disponen de información perfecta sobre precios y productos. Como los productos son idénticos, los consumidores no tienen preferencia por el producto de una empresa sobre el de otra. Esta estructura conduce a una asignación eficiente de los recursos, ya que las empresas producen al menor coste posible y los precios reflejan el verdadero coste de producción.

En el extremo opuesto se encuentra el **monopolio**, en el que una sola empresa domina todo el mercado. Esta empresa es el único proveedor de un producto o servicio sin sustitutos cercanos, lo que le da un control significativo sobre los precios. Los monopolios pueden surgir por varias razones, como el control de un recurso único, la regulación gubernamental o las economías de escala que impiden a otras empresas entrar en el mercado. Aunque los monopolios pueden beneficiarse de unos beneficios elevados, también pueden dar lugar a unos precios más altos y a una reducción de la producción en comparación con mercados más competitivos, lo que puede provocar ineficacia e insatisfacción de los consumidores.

El **oligopolio** es una estructura de mercado con unas pocas grandes empresas que dominan el mercado. Estas empresas venden productos similares o diferenciados y son muy interdependientes; las acciones de cada empresa pueden afectar significativamente a las demás. Los oligopolios pueden ser el resultado de grandes barreras de entrada, como importantes requisitos de capital o una fuerte lealtad a la marca. Las empresas de un oligopolio pueden adoptar comportamientos estratégicos, como la fijación de precios o la formación de cárteles, para maximizar los beneficios colectivos. Sin embargo, la competencia entre oligopolios puede conducir a la innovación y a mejores productos para los consumidores.

 Monopoly	 Oligopoly
Una estructura de mercado está dominada por un único vendedor de bienes y servicios.	Una estructura de mercado en la que numerosos vendedores venden sustitutos cercanos de la mercancía. Las grandes industrias suelen dominar el mercado
El vendedor controla el precio porque no hay competencia en el mercado.	La competencia en el mercado determina el precio y tiene en cuenta las acciones de los competidores
Esta estructura de mercado supone una gran barrera de entrada y salida , ya que el sector suele requerir mucho capital. También existen restricciones económicas, institucionales o legales en este tipo de industria.	En esta estructura de mercado, la barrera de entrada suele ser alta debido a las economías de escala de la industria.
Una empresa es un fabricante primario	Una empresa es un tomador primario
La curva de demanda del mercado está curvada	La curva de demanda del mercado está curvada
La electricidad , los ferrocarriles y el agua son ejemplos de mercados monopolísticos.	La FMCC y los automóviles son ejemplos de una industria oligopolística
No existe finalización , ya que hay un único vendedor de los bienes.	Competencia intensa o elevada entre los vendedores.

Tabla 1. Monopolio y Oligopolio

Fuente: Wall Street Mojo (<https://www.wallstreetmojo.com/monopoly-vs-oligopoly/>)

La **competencia monopolística** es una estructura de mercado que se sitúa entre la competencia perfecta y el monopolio. En ella, muchas empresas venden productos similares, pero no idénticos. Cada empresa tiene cierto control sobre sus precios debido a la diferenciación del producto, que puede basarse en la calidad, la marca u otras características. Esta estructura permite a las empresas competir en factores distintos del precio, como la publicidad y la innovación de productos. Aunque la competencia monopolística puede dar lugar a una gran variedad de productos y opciones para el



consumidor, también puede generar ineficiencias, ya que las empresas no producen al menor coste posible.

2.5 COSTES DE PRODUCCIÓN

Comprender los costes de producción es crucial para las empresas a la hora de tomar decisiones sobre cuánto producir y a qué precio vender sus productos. Los costes de producción pueden clasificarse en costes fijos, costes variables y costes marginales.

Los **costes fijos** son gastos que no varían con el nivel de producción. Se incurre en ellos aunque la empresa no produzca nada. Ejemplos de costes fijos son el alquiler, los salarios del personal fijo, los seguros y la depreciación de la maquinaria. Los costes fijos son constantes independientemente del nivel de producción, lo que significa que deben pagarse independientemente de lo mucho o poco que produzca la empresa.

En cambio, los **costes variables** cambian directamente con el nivel de producción. Aumentan cuando aumenta la producción y disminuyen cuando disminuye. Ejemplos de costes variables son las materias primas, la mano de obra directa (trabajadores a los que se paga por hora o por unidad de producción) y los costes de servicios públicos que varían con los niveles de producción. El coste variable total es directamente proporcional a la cantidad de bienes producidos.

El **coste total** es la suma de los costes fijos y variables. Representa el gasto global en que se incurre para producir una determinada cantidad de bienes o servicios. Para entender cómo se comportan los costes con los cambios en la producción, también examinamos los ****costes medios****. El coste total medio (CTM) se calcula dividiendo el coste total por la cantidad de producción. Del mismo modo, el coste fijo medio (CFM) es el coste fijo por unidad de producción, y el coste variable medio (CVM) es el coste variable por unidad de producción.

El **coste marginal** es el coste adicional de producir una unidad más de producción. Es un concepto fundamental para la toma de decisiones porque ayuda a las empresas a determinar el nivel óptimo de producción. El coste marginal se calcula tomando la variación del coste total que supone producir una unidad adicional. Si el coste marginal es inferior al precio al que se vende el producto, la producción de una unidad adicional aumentará el beneficio. Por el contrario, si el coste marginal es superior al precio de venta, la producción de una unidad adicional disminuirá el beneficio.

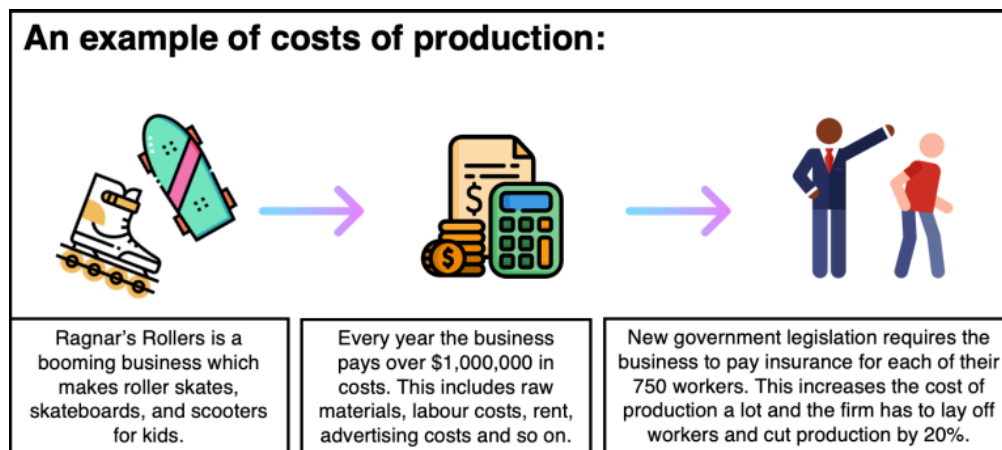


Imagen 16. Costes de producción

Fuente: The Curious Economist (<https://thecurouseconomist.com/microeconomics-what-is/what-is-costs-of-production/>)

El objetivo de las empresas es producir a un nivel en el que el coste marginal sea igual al ingreso marginal, que es el ingreso adicional por la venta de una unidad más. De este modo se aseguran de maximizar sus beneficios.

En conclusión, los costes de producción ayudan a las empresas a planificar y controlar sus operaciones. Les permite fijar los precios adecuadamente, determinar la escala de producción más eficiente y tomar decisiones informadas sobre la inversión en nuevos proyectos o la ampliación de la capacidad de producción. Analizando cuidadosamente sus costes, las empresas pueden mejorar su rentabilidad y competitividad en el mercado.



2.6 MAXIMIZANDO EL BENEFICIO

La maximización del beneficio es un objetivo clave para las empresas, que consiste en determinar el nivel de producción que produce el mayor beneficio posible. Para lograrlo, las empresas necesitan comprender la relación entre sus ingresos y sus costes.

Los **ingresos totales** son los ingresos totales que una empresa recibe por la venta de sus productos. Se calcula multiplicando el precio unitario por el número de unidades vendidas. Coste total es el gasto total en que se incurre para producir esas unidades, que incluye tanto los costes fijos como los variables.

El objetivo de la maximización del beneficio es encontrar el nivel de producción en el que la diferencia entre los ingresos totales y el coste total sea la mayor. Esta diferencia es el beneficio de la empresa. Para determinar este nivel óptimo de producción, las empresas utilizan el concepto de análisis marginal.

Los **ingresos marginales (IM)** son los ingresos adicionales obtenidos por la venta de una unidad más de producción, mientras que el **coste marginal (CM)** es el coste adicional derivado de la producción de una unidad más. La regla de maximización del beneficio establece que una empresa debe producir hasta el punto en que el ingreso marginal sea igual al coste marginal ($IM = CM$). En este punto, el coste de producir una unidad más está cubierto exactamente por los ingresos que genera, lo que garantiza la maximización del beneficio.

Si el **ingreso marginal** es mayor que el coste marginal ($IM > CM$), la empresa puede aumentar el beneficio produciendo más unidades. Por el contrario, si el ingreso marginal es inferior al coste marginal ($IM < CM$), la producción de unidades adicionales reduciría el beneficio, por lo que la empresa debería reducir su producción.

Gráficamente, este punto de maximización del beneficio se encuentra donde la curva del coste marginal se cruza con la curva del ingreso marginal. Más allá de este punto, cualquier aumento de la producción daría lugar a costes superiores a los ingresos, lo que reduciría el beneficio global.

Si el **ingreso marginal** es mayor que el coste marginal ($IM > CM$), la empresa puede aumentar el beneficio produciendo más unidades. Por el contrario, si el ingreso marginal es inferior al coste marginal ($IM < CM$), la producción de unidades adicionales reduciría el beneficio, por lo que la empresa debería reducir su producción.

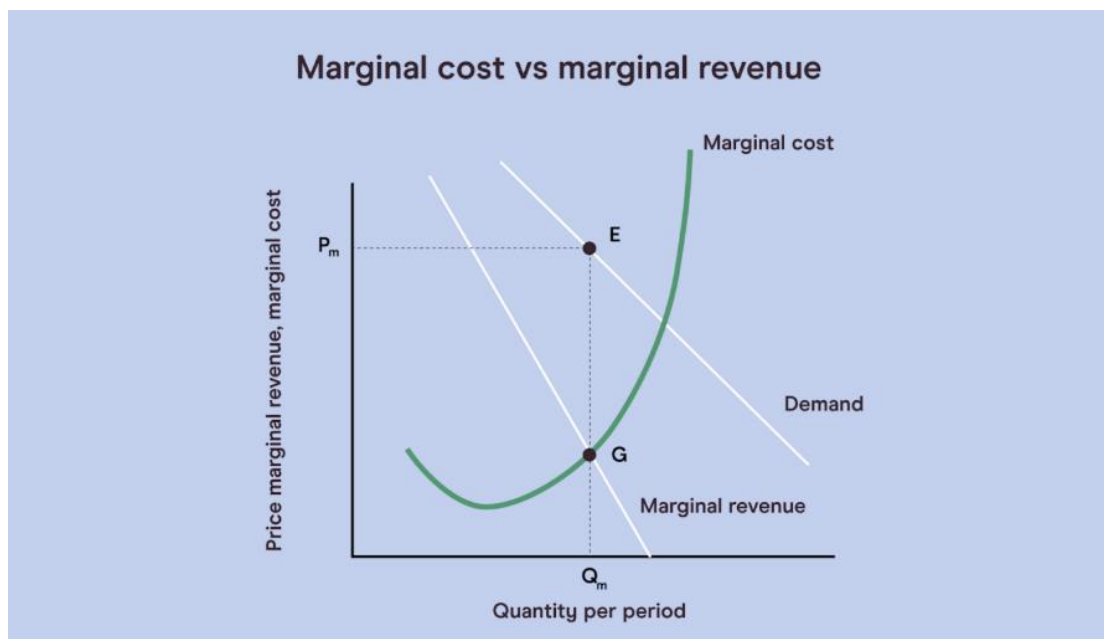


Imagen 17. Ingreso marginal vs coste marginal

Fuente: Pareto Labs (<https://www.paretolabs.com/how-to-calculate-marginal-revenue/>)

Gráficamente, este punto de maximización del beneficio se encuentra donde la curva del coste marginal se cruza con la curva del ingreso marginal. Más allá de este punto, cualquier aumento de la producción daría lugar a costes superiores a los ingresos, lo que reduciría el beneficio global.

Además de utilizar el análisis marginal, las empresas deben tener en cuenta las condiciones del mercado y el tipo de estructura de mercado en el que operan. Por ejemplo, en un mercado perfectamente competitivo, las empresas son tomadoras de precios y deben aceptar el precio de mercado. Maximizan el beneficio produciendo la cantidad en la que MR (que es igual al precio de mercado) es igual a MC. Por el contrario, un monopolista, al ser formador de precios, también debe considerar cómo afectan los cambios en la producción al precio de mercado y a la demanda.

2.7 TEORÍA DE LA UTILIDAD

La teoría de la utilidad es un concepto fundamental de la microeconomía que nos ayuda a entender cómo los consumidores eligen qué comprar y consumir. La utilidad se refiere a la satisfacción o felicidad que un consumidor obtiene al consumir un bien o servicio. El análisis de la utilidad nos permite comprender mejor el comportamiento de los consumidores y cómo toman las decisiones para maximizar su bienestar.

Hay dos conceptos clave en la teoría de la utilidad: la **utilidad total** y la **utilidad marginal**. La utilidad total es la satisfacción global que obtiene un consumidor al consumir una determinada cantidad de bienes o servicios. La utilidad marginal, por su parte, es la satisfacción adicional que se obtiene al consumir una unidad más de un bien o servicio. La ley de la utilidad marginal decreciente establece que a medida que una persona consume más unidades de un bien, la satisfacción adicional de cada unidad extra tiende a disminuir. Por ejemplo, la primera porción de pizza puede producir mucha alegría, pero a la cuarta o quinta porción, el placer adicional es mucho menor.

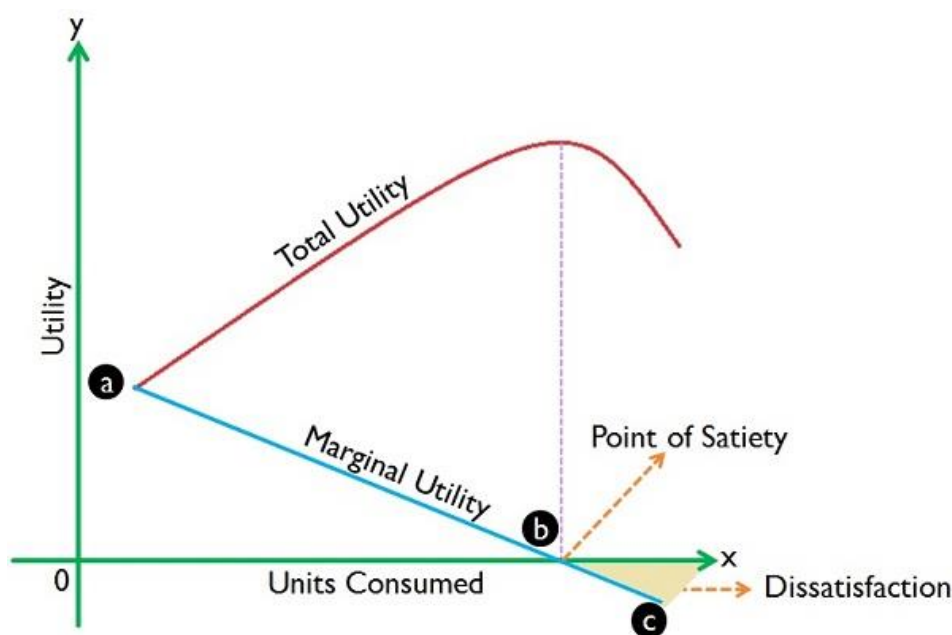


Imagen 18. Utilidad total y marginal

Fuente: Forestrypedia (<https://forestrypedia.com/total-utility-and-marginal-utility/>)

Los consumidores aspiran a maximizar su utilidad total dadas sus limitaciones presupuestarias. Esto significa que asignan sus ingresos de forma que les proporcionen la



mayor satisfacción posible. Los economistas utilizan las curvas de indiferencia para entender cómo eligen los consumidores. En este caso, una curva de indiferencia muestra distintas combinaciones de dos bienes que proporcionan el mismo nivel de satisfacción al consumidor. Las curvas de indiferencia más altas representan niveles de utilidad más elevados.

Para determinar el paquete de consumo óptimo, también tenemos en cuenta la **restricción presupuestaria**, que representa las combinaciones de bienes que puede permitirse un consumidor dados sus ingresos y los precios de esos bienes. El punto de consumo óptimo se produce cuando la curva de indiferencia más alta posible es tangente a la recta presupuestaria. En este punto, el consumidor ha maximizado su utilidad dado su **presupuesto**.

La teoría de la utilidad también explica el impacto de los cambios en los precios y la renta en las elecciones de los consumidores. Cuando el precio de un bien disminuye, los consumidores pueden permitirse comprar más, lo que suele aumentar su utilidad total. Esto se conoce como **efecto sustitución**. Además, la disminución del precio aumenta la renta real del consumidor, lo que le permite comprar más de todos los bienes, lo que se conoce como **efecto renta**.

Entender la utilidad y sus efectos en el comportamiento del consumidor ayuda a explicar por qué las personas toman las decisiones que toman. Por ejemplo, por qué alguien puede optar por comprar más de un bien más barato o por qué los bienes de lujo son adquiridos por consumidores de renta alta. También ayuda a los responsables políticos a predecir cómo afectarán los cambios en las condiciones económicas, como los impuestos o las subvenciones, a las pautas de gasto de los consumidores.

Analizando la utilidad, los economistas pueden comprender mejor la demanda del mercado, diseñar políticas eficaces y proporcionar información sobre el bienestar de los consumidores y el bienestar económico. La teoría de la utilidad proporciona un marco fundamental para estudiar cómo los individuos tratan de maximizar su felicidad y toman decisiones racionales en un mundo de recursos limitados.



2.8 DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS

La distribución de la renta se refiere a cómo se reparte la renta total generada en una economía entre sus individuos y hogares. Este concepto es crucial para comprender la desigualdad económica, el bienestar social y la salud general de una economía. Examina las diferencias en los niveles de renta de una población y los factores que contribuyen a estas disparidades.

En la mayoría de las economías, la distribución de la renta es desigual, lo que significa que algunos individuos u hogares ganan mucho más que otros. Esta desigualdad puede medirse utilizando diversas herramientas y métricas. Una medida habitual es el **coeficiente de Gini**, que oscila entre 0 y 1. Un coeficiente de Gini igual a 0 representa una distribución de ingresos desigual. Un coeficiente de Gini de 0 representa la igualdad perfecta, en la que todos tienen los mismos ingresos, mientras que un coeficiente de 1 indica la desigualdad perfecta, en la que una persona tiene todos los ingresos.

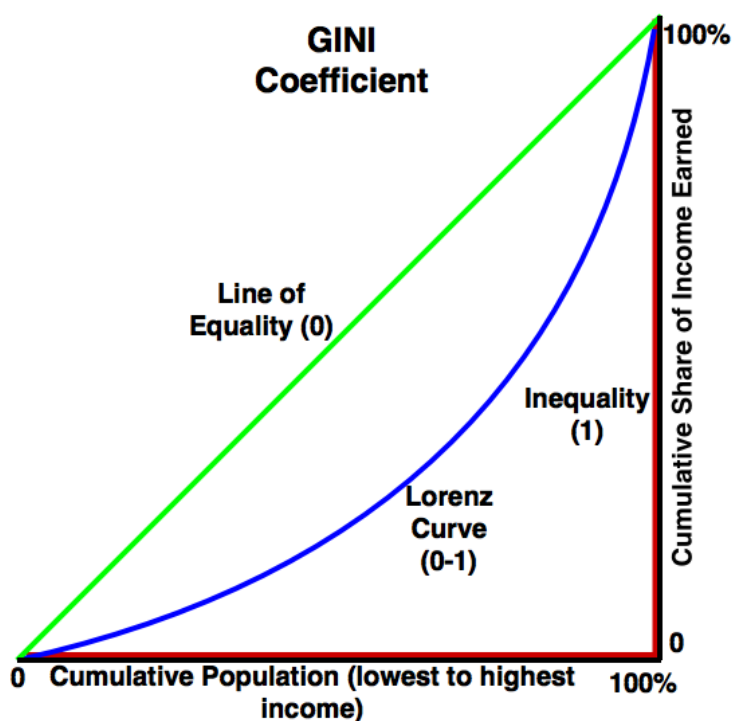


Imagen 19. Coeficiente de Gini

Fuente: Energy Education (https://energyeducation.ca/encyclopedia/Gini_coefficient)



Hay varios factores que contribuyen a la desigualdad de ingresos, como las diferencias en educación, cualificaciones, experiencia y tipos de trabajo. Los estudios superiores y la especialización suelen conducir a empleos mejor pagados, mientras que las personas con menos estudios o menos cualificaciones pueden percibir salarios más bajos. Además, factores como el sexo, la raza y la ubicación geográfica también pueden influir en los niveles de ingresos.

Las políticas y los sistemas económicos también desempeñan un papel importante en la distribución de la renta. Por ejemplo, los sistemas fiscales progresivos, en los que las rentas más altas pagan un porcentaje mayor de sus ingresos en impuestos, pueden ayudar a reducir la desigualdad de ingresos. Por el contrario, los sistemas fiscales regresivos pueden exacerbar la desigualdad. Los programas gubernamentales, como la seguridad social, las prestaciones por desempleo y la educación pública, también pueden influir en la distribución de la renta al proporcionar apoyo a las personas y familias con rentas más bajas.

La distribución de la renta tiene importantes implicaciones para el crecimiento económico y la estabilidad social. Los altos niveles de desigualdad pueden provocar malestar social, reducir la movilidad económica y crear barreras a la educación y la sanidad. También puede afectar a la demanda económica general, ya que los hogares con menores ingresos pueden tener menos dinero para gastar en bienes y servicios, lo que puede ralentizar el crecimiento económico.

Los esfuerzos para abordar la desigualdad de ingresos a menudo implican una combinación de políticas dirigidas tanto a aumentar los ingresos de los pobres como a reducir las ventajas de los ricos. Éstas pueden incluir programas de educación y formación, leyes de salario mínimo, reformas fiscales y programas de bienestar social.

Los responsables políticos utilizan la distribución de la renta como herramienta para crear estrategias que promuevan un crecimiento económico justo y mejoren el nivel de vida de todos los ciudadanos. Examinando cómo se distribuye la renta, podemos identificar las áreas de desigualdad y desarrollar soluciones para crear una economía más equitativa.



2.9 TEORÍA DE JUEGOS

La Teoría de Juegos es una rama de la economía que estudia las interacciones estratégicas entre individuos o empresas, en las que el resultado para cada participante depende de las decisiones tomadas por todos los implicados. Ayuda a explicar cómo las personas y las empresas toman decisiones en situaciones en las que sus acciones afectan a los demás y viceversa.

La base de la Teoría de Juegos es el concepto de juego, que incluye jugadores (los que toman las decisiones), estrategias (las posibles acciones que puede emprender cada jugador) y resultados (las consecuencias de cada combinación de estrategias). La idea principal es predecir el comportamiento de los jugadores e identificar las estrategias óptimas en distintas circunstancias.

Uno de los conceptos fundamentales de la Teoría de Juegos es el **Equilibrio de Nash**, que debe su nombre al matemático John Nash. Un equilibrio de Nash se produce cuando cada jugador de un juego elige la mejor estrategia dadas las estrategias elegidas por los demás jugadores, y ningún jugador puede beneficiarse cambiando su estrategia unilateralmente. Este equilibrio ayuda a predecir el resultado probable de las interacciones estratégicas.

COLUMNA			
FILA		Confiesa	No confiesa
	Confiesa	$(-10, -10)$	$(0, -20)$
	No confiesa	$(-20, 0)$	$(-1, -1)$

Tabla 2. Equilibrio de Nash

Fuente: Elaboración propia

El **dilema del prisionero** es un ejemplo clásico de la Teoría de Juegos. Ilustra por qué dos individuos racionales pueden no cooperar, incluso si parece que la cooperación sería lo mejor para ellos. En este escenario, dos presos son acusados de un delito e interrogados por separado. Si ambos guardan silencio, reciben una condena leve. Si uno confiesa y el otro calla, el que confiesa queda libre y el que calla recibe una condena severa. Si ambos confiesan, ambos reciben condenas moderadas. El dilema muestra que, aunque la



cooperación mutua produce un mejor resultado, el interés propio racional lleva a ambos a confesar, con lo que el resultado es peor para los dos.

The Prisoners' Dilemma

		Prisoner A Choices	
		Stay Silent	Confess and Betray
Prisoner B Choices	Stay Silent	Each serves one month in jail	Prisoner A goes free Prisoner B serves full year in jail
	Confess and Betray	Prisoner A serves full year in jail Prisoner B goes free	Each serves three months in jail

Tabla 3. El dilema del prisionero

Fuente: adr toolbox (<https://www.adrtoolbox.com/2019/06/legal-theory-lexicon-the-prisoners-dilemma/>)

La Teoría de Juegos también estudia los **juegos de suma cero**, en los que un jugador gana y otro pierde, y los **juegos de suma no nula**, en los que todos los jugadores pueden salir beneficiados. En el mundo empresarial, las empresas suelen participar en juegos estratégicos a la hora de fijar precios, lanzar productos o introducirse en nuevos mercados. Por ejemplo, las empresas competidoras deben tener en cuenta las posibles reacciones de sus rivales a la hora de decidir los precios. Una empresa puede bajar los precios para atraer a los clientes, pero si sus competidores hacen lo mismo, todas las empresas pueden acabar obteniendo menos beneficios.

Otro concepto importante es la **estrategia dominante**, que es la mejor estrategia para un jugador independientemente de lo que hagan los demás. Sin embargo, no todos los juegos tienen una estrategia dominante, y los jugadores a menudo necesitan anticiparse a las acciones de los demás.

Los **juegos repetidos** son escenarios en los que los jugadores interactúan varias veces, lo que permite estrategias como la cooperación y el castigo. Las interacciones repetidas pueden dar lugar a resultados distintos a los de los juegos de una sola partida, ya que los jugadores pueden optar por cooperar en las primeras rondas para generar confianza y evitar el castigo en rondas futuras.



La teoría de juegos no sólo se aplica a la economía, sino también a la política, la estrategia militar y la biología. Ayuda a explicar y predecir el comportamiento en situaciones competitivas y a diseñar mecanismos y políticas que promuevan resultados deseables.

2.10 MERCADO DE TRABAJO

Los mercados de trabajo son el lugar donde los trabajadores encuentran un empleo remunerado, los empresarios encuentran trabajadores dispuestos y se determinan los salarios. Comprender los mercados laborales implica analizar la oferta y la demanda de mano de obra y cómo interactúan para influir en los salarios y los niveles de empleo.

La **oferta de trabajo** se refiere al número de trabajadores dispuestos y capaces de trabajar a diferentes niveles salariales. Varios factores influyen en la oferta de mano de obra, como el tamaño de la población, la educación y la formación, las actitudes culturales hacia el trabajo y las políticas gubernamentales. Por ejemplo, unos salarios más altos suelen animar a más personas a entrar en el mercado laboral o a trabajar más horas, mientras que unos salarios más bajos podrían desanimarlas.

La **demanda de trabajo** es el número de trabajadores que los empresarios están dispuestos y pueden contratar con distintos niveles salariales. Esta demanda depende de varios factores, como la productividad de los trabajadores, el nivel tecnológico y la demanda global de los bienes y servicios que producen los trabajadores. Cuando aumenta la demanda de un producto, las empresas pueden necesitar más trabajadores para incrementar la producción, aumentando así la demanda de mano de obra.

Los **salarios**, o el precio de la mano de obra, vienen determinados por la interacción de la oferta y la demanda de mano de obra. El salario de equilibrio es aquel en el que la cantidad de mano de obra ofrecida es igual a la cantidad de mano de obra demandada. En este punto, el mercado laboral está en equilibrio y no hay ni excedente (más trabajadores que empleos) ni escasez (más empleos que trabajadores).

Varios factores pueden desplazar las curvas de oferta y demanda de mano de obra. Por ejemplo, un aumento de la población o una mejora de la educación y la formación pueden aumentar la oferta de mano de obra, lo que puede reducir los salarios si la demanda de mano de obra no cambia en consecuencia. A la inversa, los avances tecnológicos que hacen que los trabajadores sean más productivos pueden aumentar la demanda de mano

de obra, con lo que pueden subir los salarios si la oferta de mano de obra se mantiene constante. Las leyes sobre **salario mínimo** y otras normativas gubernamentales también pueden influir en los mercados laborales. Un salario mínimo por encima del salario de equilibrio puede provocar un excedente de mano de obra, es decir, desempleo, ya que la cantidad de mano de obra ofrecida supera la cantidad demandada. Por otra parte, los sindicatos pueden influir en los salarios y las condiciones laborales negociando colectivamente en nombre de los trabajadores.

La dinámica del mercado laboral es crucial para comprender cuestiones económicas más amplias. Unas tasas de desempleo elevadas pueden indicar dificultades económicas y reducir el gasto de los consumidores, mientras que unas tasas de desempleo bajas pueden indicar una economía saneada, pero también pueden provocar inflación si las empresas tienen que subir los salarios para atraer a los escasos trabajadores.



Imagen 20. Mercado de Trabajo

Fuente: Bureau of Labor Statistics (<https://www.bls.gov/opub/btn/volume-10/comparing-labor-supply-and-demand.htm>)

El desempleo puede clasificarse en diferentes tipos: friccional, estructural y cíclico. **El desempleo friccional** se produce cuando los trabajadores están entre dos empleos o



acceden al mercado laboral por primera vez. **El desempleo estructural** se produce cuando hay un desajuste entre las cualificaciones de los trabajadores y las necesidades de los empresarios, a menudo debido a cambios tecnológicos o a cambios en la economía. **El desempleo cíclico** está relacionado con los altibajos del ciclo económico, con más desempleo durante las recesiones y menos durante las expansiones económicas.

Analizando los mercados laborales, los economistas y los responsables políticos pueden desarrollar estrategias para mejorar las tasas de empleo, garantizar salarios justos y fomentar una economía sana. Comprender la oferta y la demanda de mano de obra ayuda a las empresas a tomar decisiones de contratación con conocimiento de causa y permite a los trabajadores orientar mejor sus oportunidades profesionales.



BLOQUE III - FINANZAS



INTRODUCCIÓN A LAS FINANZAS

Este bloque ha sido diseñado para proporcionarte los conocimientos fundamentales que te permitirán tomar el control de tus **finanzas** y alcanzar tus metas financieras.

Las finanzas constituyen una rama de la economía dedicada a analizar la manera en que individuos y entidades **gestionan sus recursos**. Esta disciplina se centra en metodologías destinadas a administrar eficazmente los recursos, tomar **decisiones acertadas** y llevar un registro contable preciso de las actividades económicas de los agentes financieros.

El término "finanzas" tiene su origen en la palabra latina "finis", que significa "fin". Originalmente, se refería al término de una deuda al ser saldada. En la actualidad, las finanzas continúan siendo impulsadas por este mismo principio, y están relacionadas con los intercambios comerciales entre personas y organizaciones.

En las páginas que siguen, exploraremos diversos temas relacionados con las finanzas personales de manera accesible y práctica. Desde entender cómo funcionan las inversiones hasta aprender a gestionar tus deudas de manera efectiva, pasando por la importancia de los seguros y la planificación de la jubilación, aquí encontrarás la información necesaria para tomar decisiones financieras informadas y responsables.

Conoceremos cuáles son los impuestos más importantes y sus elementos, descubriremos cómo establecer y alcanzar objetivos financieros realistas, y exploraremos el poder del interés compuesto para hacer crecer tu patrimonio a lo largo del tiempo.

Ya sea que estés dando tus primeros pasos en el camino hacia la libertad financiera o buscando consolidar tus conocimientos existentes, este bloque está diseñado para ser una guía práctica que te acompañe en cada etapa de tu viaje financiero.



3.1 PRESUPUESTOS

Los planes y sueños son el motor de individuos, familias y empresas. Todos ellos imaginan sus vidas dentro de unos años, con la casa y el coche ideal alcanzando un determinado objetivo empresarial, pero hacer realidad esas ideas requiere invertir tiempo y recursos. El presupuesto, ya sea personal, familiar o empresarial, tiene precisamente como objetivo ayudar a planificar ese futuro y a gestionar el presente teniendo en cuenta los objetivos y metas a corto, medio y largo plazo. Es una herramienta muy útil para tomar decisiones que ayuden a proteger la salud financiera durante toda la vida¹.

Según el diccionario *Word reference*² presupuestar es “establecer el cómputo de los ingresos y gastos de un negocio”. Por tanto, podemos describir un presupuesto como un plan que organiza los ingresos y gastos, registrando todas las transacciones y recursos disponibles en un período determinado. Su objetivo principal es reducir la incertidumbre relacionada con la entrada de ingresos y la generación de gastos, ya sea a corto, mediano o largo plazo.

Aunque se suele asociar principalmente con el ámbito empresarial, los presupuestos son igualmente fundamentales para la gestión financiera de los hogares. La distinción principal entre ambos radica en el concepto de ahorro. Mientras que las empresas priorizan la inversión sobre el ahorro (pues es siempre mejor mover el dinero que dejarlo estancado), las familias suelen enfocarse en guardar recursos. Sin embargo, tanto un presupuesto empresarial como uno doméstico están ordenados a alcanzar una meta u objetivo previamente identificado.

El enfoque de presupuesto basado en objetivos se caracteriza por el tiempo necesario para lograr esos objetivos. Las metas a largo plazo representan un plan estratégico más elaborado, ya que implican objetivos financieramente ambiciosos que requieren un esfuerzo de ahorro sostenido durante más de un año. Un ejemplo de esto podría ser el pago de una segunda propiedad.

¹ <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-un-presupuesto-y-como-elaborar-uno-en-base-a-objetivos-y-metas/>

² <https://www.wordreference.com/definicion/presupuestar>

Por otro lado, las metas a corto plazo son más modestas y generalmente implican un esfuerzo que se limita a un período de un año o menos, aunque a veces son necesarias para avanzar hacia objetivos a largo plazo. Un ejemplo típico de una meta a corto plazo sería financiar unas vacaciones anuales.

PRESUPUESTO MENSUAL			
Ingresos		Gastos	
Sueldo	900 €	Gastos fijos	500,00 €
Intereses bancarios	100 €	Alquiler vivienda	450,00 €
		Devolución de préstamo	50,00 €
		Gastos variables necesarios	250,00 €
		Compra comida	185,00 €
		Factura luz	40,00 €
		Consumo móvil	25,00 €
		Gastos discrecionales	120,00 €
		Salir con amigos	40,00 €
		Gimnasio	20,00 €
		Regalos	50,00 €
		Otros	10,00 €
		Ahorro planificado	100,00 €
		Cuenta de ahorro	100,00 €
Total ingresos	1.000 €	Total gastos	970,00 €
Ahorro adicional			30,00 €

Tabla 4. Presupuesto mensual de un hogar

Fuente: Elaboración propia

Una vez que se establecen los objetivos, los ingresos son el punto central del presupuesto, ya que determinan tanto la capacidad de gasto como la posibilidad de alcanzar las metas establecidas. La sección de ingresos debe detallar los recursos provenientes de cualquier fuente, así como su estabilidad, ya sea que se trate de ingresos regulares o esporádicos.



La predictibilidad y la necesidad también son aspectos clave al analizar los tipos de gastos, que pueden clasificarse en:

- **Gastos fijos esenciales**, tales como el pago de la hipoteca o el alquiler, así como los servicios básicos del hogar (electricidad, agua, gas, entre otros).
- **Gastos necesarios**, que incluyen todos los elementos de la canasta básica, aunque tengamos cierta flexibilidad para ajustar su monto.
- **Gastos prescindibles**, que aportan satisfacción y calidad de vida pero que podríamos prescindir de ellos si fuera necesario (actividades de ocio, compras por impulso, entre otros).

Además, tendríamos que contemplar en nuestro presupuesto:

- Los **imprevistos**, siendo recomendable para una familia tener un colchón financiero, por importe de entre tres y seis meses nuestros gastos medios mensuales.
- Los **ahorros**, y de esta última partida es de la que se obtienen los recursos para lograr las metas y objetivos presupuestados.



3.2 AHORRO FINANCIERO

El ahorro, según la Comisión para el Mercado Financiero se entiende como la parte del ingreso que no se destina al gasto³. El propósito es contar con recursos económicos para un desembolso que podría efectuarse más adelante, invertirlo en un objetivo de futuro o simplemente reservarlo para una circunstancia inesperada. Se trata de un comportamiento tan importante para las familias como para las empresas, pero solo se consigue a través de una buena planificación financiera⁴.

Tal como una caminata no se puede hacer sin dar un primer paso, el ahorro no se puede conseguir con un solo monto de dinero. La clave del ahorro es la capacidad de juntar dinero de manera regular durante un período de tiempo. Y, como en el caso de la caminata, ésta va a ser más larga y permitirá llegar más lejos, mientras más pasos se vayan dando, en el caso del ahorro se contará con más, si durante más tiempo se va guardando una cantidad de dinero.

Lo ideal es que una persona o familia destine un **20% de sus ingresos al ahorro**, inicialmente para construir su colchón financiero y, una vez lo haya conseguido, para planificar su futuro y cumplir las metas que se haya propuesto, como comprar una vivienda o complementar su pensión cuando se jubile.

Existen diversas maneras de ahorrar, así como una variedad de instrumentos financieros diseñados para fomentar el ahorro que se busca incrementar.

El ahorro puede ser categorizado en:

- **Ahorro privado:** Este tipo de ahorro se lleva a cabo por entidades privadas que no están vinculadas al Estado. Este grupo incluye a familias, instituciones sin fines de lucro y empresas. El ahorro de una empresa privada equivale a sus ganancias menos la porción que se distribuye entre sus propietarios o accionistas en forma de dividendos o participación en las utilidades.
- **Ahorro público:** Este tipo de ahorro lo realiza el Estado, el cual recibe ingresos a través de impuestos y otras fuentes, y luego los gasta en inversiones sociales,

³ <https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-article-27547.html>

⁴ <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-el-ahorro-y-como-ahorrar-mejor-con-estos-consejos/>



infraestructura (como carreteras, puentes, escuelas y hospitales), educación, justicia, entre otros. Si un Estado logra ahorrar, significa que sus ingresos superan sus gastos, lo que se conoce como superávit fiscal; en caso contrario, se presenta un déficit fiscal.

A continuación, enumeramos una serie de consejos o recomendaciones para lograr el ahorro:

- Abre una cuenta bancaria exclusivamente para ahorrar
- Registra tus gastos
- Prepara presupuestos semanales, mensuales o anuales
- Compara precios a la hora de comprar
- Establezca metas de ahorro a corto y largo plazo

	Ahorro	Acumulado		Ahorro	Acumulado
Semana 1	1 €	1 €	Semana 27	27 €	378 €
Semana 2	2 €	3 €	Semana 28	28 €	406 €
Semana 3	3 €	6 €	Semana 29	29 €	435 €
Semana 4	4 €	10 €	Semana 30	30 €	465 €
Semana 5	5 €	15 €	Semana 31	31 €	496 €
Semana 6	6 €	21 €	Semana 32	32 €	528 €
Semana 7	7 €	28 €	Semana 33	33 €	561 €
Semana 8	8 €	36 €	Semana 34	34 €	595 €
Semana 9	9 €	45 €	Semana 35	35 €	630 €
Semana 10	10 €	55 €	Semana 36	36 €	666 €
Semana 11	11 €	66 €	Semana 37	37 €	703 €
Semana 12	12 €	78 €	Semana 38	38 €	741 €
Semana 13	13 €	91 €	Semana 39	39 €	780 €
Semana 14	14 €	105 €	Semana 40	40 €	820 €
Semana 15	15 €	120 €	Semana 41	41 €	861 €
Semana 16	16 €	136 €	Semana 42	42 €	903 €
Semana 17	17 €	153 €	Semana 43	43 €	946 €
Semana 18	18 €	171 €	Semana 44	44 €	990 €
Semana 19	19 €	190 €	Semana 45	45 €	1.035 €
Semana 20	20 €	210 €	Semana 46	46 €	1.081 €
Semana 21	21 €	231 €	Semana 47	47 €	1.128 €
Semana 22	22 €	253 €	Semana 48	48 €	1.176 €
Semana 23	23 €	276 €	Semana 49	49 €	1.225 €
Semana 24	24 €	300 €	Semana 50	50 €	1.275 €
Semana 25	25 €	325 €	Semana 51	51 €	1.326 €
Semana 26	26 €	351 €	Semana 52	52 €	1.378 €

Tabla 5. Regla de ahorro de las 52 semanas

Fuente: Elaboración propia



La tabla ilustra perfectamente la capacidad que tenemos de ahorrar, si poco a poco vamos guardando. El reto consiste en ahorrar un euro cada día e incrementar la cantidad que se ahorra en una unidad más por cada día que pasa. Al cabo de 52 semanas habremos ahorrado un total de 1378€.

3.3 GESTIÓN DEUDAS

Todos tenemos algún tipo de obligación financiera pendiente: las deudas de la tarjeta de crédito, un préstamo personal, una hipoteca... De hecho, la deuda no tiene por qué ser mala. Una cantidad de deuda gestionable puede ayudarte a controlar tus finanzas y liberar parte de tus ingresos para los gastos necesarios. Pero la deuda también se nos puede ir de las manos y acarrear consecuencias negativas⁵. Es por ello que hemos de aprender a gestionar adecuadamente nuestras deudas.

¿Cómo llevar a cabo una planificación financiera efectiva?⁶

Para realizar una planificación sólida, es esencial seguir un conjunto de directrices. Estas son algunas recomendaciones clave:

- **Evaluar los ingresos y gastos:** Calcular tanto los gastos fijos (como hipotecas o préstamos) como los variables (alimentación, servicios mensuales de luz, agua, gas, comunidad) y aquellos pagos menos frecuentes (seguros de auto o de vivienda). Luego, comparar con los ingresos mensuales para determinar si es posible cubrir las deudas.
- **Reducir los gastos:** En caso de un saldo negativo, es crucial identificar áreas donde se pueda reducir el gasto. Las aplicaciones móviles que categorizan los gastos diarios pueden ser de gran ayuda en este aspecto.
- **Crear un fondo para imprevistos:** Reservar una suma equivalente a seis meses de gastos promedio para afrontar emergencias financieras.
- **Modificar hábitos:** Es fundamental reflexionar sobre comportamientos financieros poco saludables y corregirlos para evitar reincidir en deudas.

⁵ <https://n26.com/es-es/blog/plan-gestion-deuda>

⁶ <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/como-gestionar-las-deudas-herramientas-y-metodos-para-hacerlo-correctamente/>



- **Adquirir conocimientos financieros:** Estudiar los diferentes productos financieros disponibles en el mercado, entender el uso de tarjetas de crédito, tipos de préstamos ofrecidos por entidades bancarias y tasas de interés aplicables.
- **Consultar a un asesor financiero:** Tanto si se enfrenta a dificultades financieras como si no, buscar orientación profesional en materia financiera puede ser beneficioso para mejorar la educación financiera y tomar decisiones más informadas.
- **Aplicar la regla del 50/30/20 en la gestión financiera:** Distribuir los ingresos en tres categorías: el 50% para gastos indispensables como alquiler, hipoteca, transporte; el 30% para ocio, compras y salidas; y el 20% restante para ahorros o pagos de deudas.

PRESUPUESTO - La Regla 50/30/20

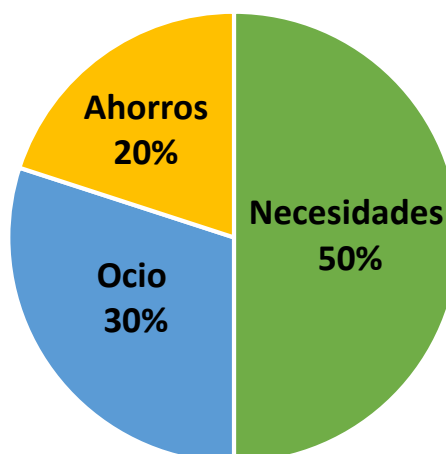


Imagen 21. La regla 50/30/20 es muy útil para ahorrar y pagar deudas

Fuente: Intentional Accounting

Aunque la regla presupuestaria 50/30/20 puede ser un método fantástico para algunos, no siempre funciona para todos. Las finanzas de cada persona son diferentes. Puede que tenga que ajustar sus porcentajes. Por ejemplo, si vives en una zona más cara, puedes destinar más del 50% de tus ingresos al alquiler. Te recomendamos que apliques esto a tu vida para empezar a mejorar tus finanzas.





3.4 INVERSIONES

Invertir dinero puede verse como una salida de capital que se hace en el presente para mejorar la salud financiera personal y familiar en el futuro. Su objetivo es comprar un activo a un precio bajo y venderlo por un coste más alto.

Se puede invertir en muchos tipos de actividades (directa o indirectamente), como utilizar el dinero para crear una empresa, o en activos como la compra de bienes inmuebles con la esperanza de generar ingresos por alquiler y/o revenderlos más tarde a un precio más alto.

La inversión difiere del ahorro en que el dinero utilizado se pone a trabajar, lo que significa que existe cierto riesgo implícito de que el proyecto o proyectos relacionados fracasen, con la consiguiente pérdida de dinero⁷.

Las inversiones financieras pueden clasificarse de forma general en⁸:

Inversiones de renta fija:

Son una opción atractiva para las personas que no quieran riesgos en sus inversiones, aunque su rentabilidad potencial sea más reducida que otros productos financieros. Sus intereses pueden ser fijos desde el momento de la emisión hasta su vencimiento o estar referenciados a algún indicador como el Euribor⁹.

Cuando compra un bono, básicamente está prestando dinero a una entidad (una empresa o un organismo público), lo que significa que se tiene en posesión una parte de su deuda. Mientras se presta el dinero, el inversor recibe pagos de intereses periódicos. Una vez que el bono vence, es decir, que usted lo ha tenido en su poder durante el tiempo determinado por contrato, recupera el capital invertido.

⁷ <https://www.investopedia.com/terms/i/investing.asp>

⁸ <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-son-las-inversiones-financieras-y-que-tipos-existen/>

⁹ Tipo de interés que se aplica a los préstamos en euros entre grandes bancos, y que se usa con frecuencia como referencia en los préstamos hipotecarios a tipos de interés variables.



En el mercado se puede elegir entre varias opciones que se dividen, en función del tipo de emisor, en instrumentos públicos (Letras del Tesoro, bonos y obligaciones del estado, y deuda de otros organismos públicos) o privados (pagarés de empresa y bonos hipotecarios; bonos y obligaciones, etc.) La tasa de rendimiento de los bonos suele ser mucho más baja que la de las acciones, pero los bonos también tienden a ser menos arriesgados. Por supuesto, sigue habiendo cierto riesgo. La empresa a la que compra un bono puede quebrar o el gobierno puede incumplir sus obligaciones. Sin embargo, los bonos, pagarés y letras del Tesoro se consideran inversiones muy seguras¹⁰.

Inversiones de renta variable:

Su principal característica es la incertidumbre, ya que, en el momento de la adquisición, no se conoce su posible rendimiento futuro. El motivo es que estas operaciones dependen de distintos factores. Sin embargo, al ser una operación más arriesgada, también tendrá una mayor rentabilidad¹¹. Un buen ejemplo de inversión en renta variable son las **acciones** de empresas, donde hay que tener en cuenta aspectos como la evolución de la compañía o el comportamiento de los mercados, que son muy sensibles a cualquier acontecimiento que pueda afectarles.

Las acciones son las partes en las que se divide el capital de una empresa. Tener una acción te hace propietario de un porcentaje de la empresa. Cada inversor particular dispone de un número determinado de estas participaciones alícuotas (es decir, idénticas entre sí), lo que le convierte en propietario del porcentaje de la compañía que esos títulos representen¹². Por ejemplo, si una empresa se divide en 100000 acciones a 100 € cada una y poseo el 5% de sus acciones, tendré 5000 acciones por valor de 500000 €.

Las acciones son, en consecuencia, unidades de propiedad de las que se derivan una serie de derechos, como el de recibir información puntual de las actividades y desempeño financiero de la empresa, asistir a sus asambleas, ejercer el derecho a voto y recibir dividendos (beneficios).

¹⁰ <https://smartasset.com/investing/types-of-investment>

¹¹ Ver glosario

¹² <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-son-las-acciones-como-funcionan-y-cual-es-su-origen-historico/>



El valor unitario de una acción al principio será igual al capital total de la empresa dividido entre el número de acciones. Sin embargo, si entra en la Bolsa de valores, a partir de ese momento su valor irá fluctuando dependiendo de muchos factores, principalmente del prestigio de la compañía y de la ley de la oferta y la demanda.

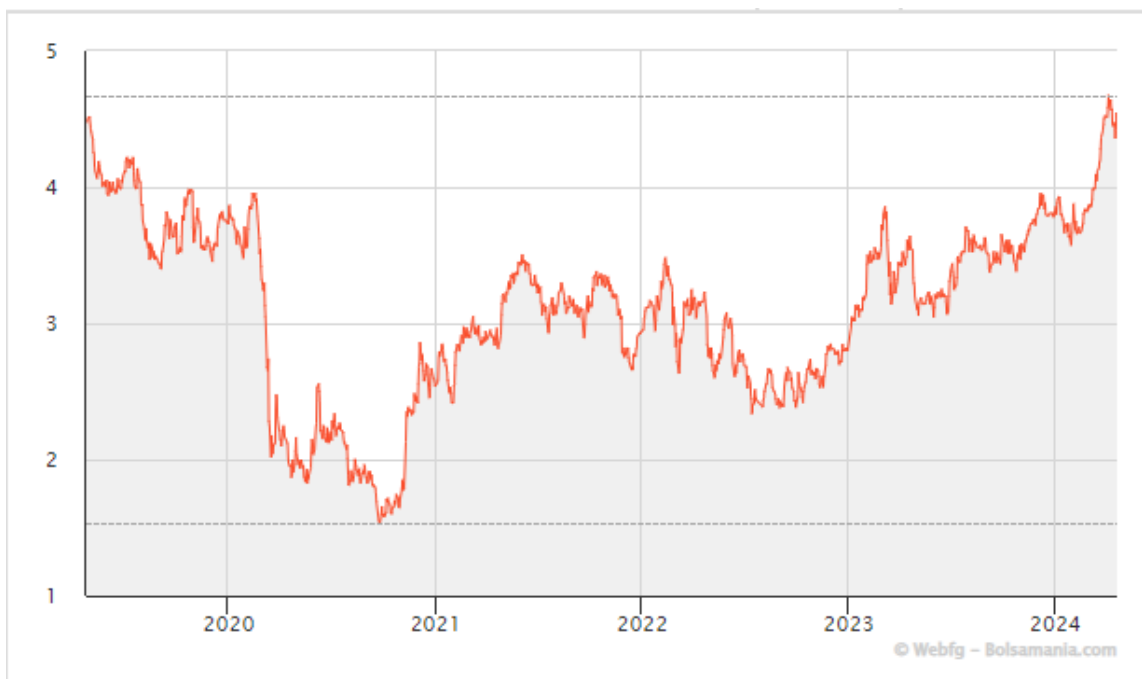


Imagen 22. Precios de las acciones del Banco Santander en los últimos 5 años

Fuente: Bolsamania

¿Cómo funciona la Bolsa?¹³

La bolsa de valores es un mercado que pone en contacto empresas que buscan financiación, por una parte, y ahorradores (particulares u organizaciones) que quieren invertir su dinero en busca de una rentabilidad.

Los inversores deben dirigirse a una empresa de servicios de inversión o un banco que actúe como intermediario para comprar o vender, a través de la que darán sus órdenes.

¹³ <https://www.estrategiasdeinversion.com/actualidad/noticias/bolsa-espana/que-es-y-como-funciona-la-bolsa-de-valores-n-578613>



El precio de los títulos que quiera comprar dependerá de la oferta y la demanda de cada momento. Es decir, si hay más inversores que desean comprar acciones de una compañía concreta en vez de venderlas, el precio de las acciones subirá, y viceversa. A menudo existen índices bursátiles¹⁴ (como el DOW JONES o el IBEX 35) que corresponden a un registro estadístico compuesto usualmente de un número, que trata de reflejar las variaciones de valor o rentabilidades promedio de las acciones que lo componen.

Inversiones inmobiliarias:

Se considera inversión inmobiliaria a la adquisición de bienes inmuebles no destinados a vivienda habitual, sino a conseguir una rentabilidad adicional mediante su arrendamiento, venta, etc. Es decir, se trata de comprar propiedades para obtener un rendimiento posterior a esa compra.

Algunas de las cosas que han llevado a muchos ahorradores a decantarse por la inversión en bienes raíces son una serie de ventajas que no siempre tienen otro tipo de inversiones. Éstas son: oportunidad (al tratarse de un bien demandado), seguridad (ya que ofrece ingresos constantes), agilidad (ya que una operación como el alquiler es relativamente rápida) y otros beneficios adicionales como el hecho de contar con un inmueble en propiedad, que puede adquirir una revaloración a lo largo del tiempo.

¹⁴ Ver glosario



3.5 PLANES DE JUBILACIÓN

Un plan de jubilación es un plan sistemático elaborado y mantenido por un individuo para reservar ingresos para su futura jubilación. Puede considerarse una hoja de ruta hacia una vida cómoda después de acabar la vida laboral. Implica acumular dinero suficiente para pagar el estilo de vida que se desea disfrutar en el futuro.

La creación de un plan de jubilación empieza por determinar los objetivos financieros a largo plazo y la tolerancia al riesgo y, a continuación, empezar a tomar medidas para alcanzar esos objetivos. El proceso puede comenzar en cualquier momento de la vida laboral, pero cuanto antes mejor¹⁵.

El proceso de creación de un plan de jubilación incluye identificar tus fuentes de ingresos, sumar tus gastos, poner en marcha un plan de ahorro y gestionar tus activos. Estimando tus flujos de caja futuros, puedes juzgar si tu objetivo de ingresos para la jubilación es realista. Los planes de jubilación no son estáticos, sino que se tienen que actualizar de vez en cuando y revisarlo para controlar sus progresos.

¹⁵ <https://www.investopedia.com/terms/r/retirement-planning.asp>



Imagen 23. Planes de jubilación

Fuente: Pixabay

PLANES DE JUBILACION VS PLANES DE PENSIONES

En principio un plan de jubilación puede parecer lo mismo que un plan de pensiones, porque ambos constituyen un complemento a la pensión, y ambos nos permitirán vivir la jubilación con más desahogo.

Pero en realidad son dos productos diferentes, con distintas características y maneras de funcionar.

- **Por su naturaleza:** Un plan de jubilación en realidad es un seguro, y de hecho se gestiona a través de las compañías de seguros. En cambio, un plan de pensiones es un producto financiero de ahorro en el cual realizamos aportaciones que podremos rescatar en el momento de jubilarnos.



- **Por el rescate¹⁶:** El rescate es distinto: en el caso del plan de jubilación, este puede rescatarse en cualquier momento, siempre que cumplamos las condiciones que hayamos pactado. Si no es así, se pagaría una penalización. Por su parte, el plan de pensiones solo puede rescatarse en el momento de la jubilación.
- **Por la relación rentabilidad/riesgo:** Al no ser un producto financiero, la rentabilidad del plan de jubilación no es tan alta como la del plan de pensiones.

¹⁶ Ver glosario



3.6 IMPUESTOS

Los impuestos son un tipo de tributo que se establece por ley y se exige de manera obligatoria al contribuyente y sin contraprestación, es decir, sin recibir ningún beneficio a cambio. Sin ellos sería imposible que funcionaran los servicios públicos. Por eso, su pago es obligatorio y hay que tenerlo en cuenta para planificar la salud financiera familiar y empresarial.

El pago de impuestos es obligatorio en todos los países del mundo, independientemente de su cuantía. Toda colectividad organizada, ya sea pública o privada, necesita recursos económicos para el cumplimiento de sus fines. Cuando se trata de un Estado o una administración pública, los recursos económicos van destinados al sostenimiento de las actividades y servicios públicos.¹⁷

Según la última edición del informe anual Estadísticas de Recaudación de la OCDE¹⁸, el país con un porcentaje mayor de impuestos pagados respecto al PIB en 2021 fue Francia, con un 46,2 %, por delante de Dinamarca (46 %), Bélgica (44,6 %), Suecia (44 %), Finlandia (43,3 %) e Italia (42,4 %). Grecia tuvo un porcentaje de impuestos del 39,4% sobre el PIB; Polonia un 36,7%, y España se situó en la parte media de la tabla, con un porcentaje del 33,7 %, medio punto por debajo de la media de la OCDE (34,2%).

Los elementos más importantes que conforman un impuesto son¹⁹:

- **Sujeto Pasivo:** es la persona física o jurídica sobre la que recae la obligación de pago, es decir, la que tiene que ingresar el impuesto.
- **Hecho Imponible:** es aquel suceso que, cuando se produce, da lugar al nacimiento del deber de tributar. Por ejemplo, la percepción de una herencia para el pago del Impuesto de Sucesiones.
- **Devengo:** es el momento en el cual el impuesto resulta exigible. Normalmente coincide con la realización del hecho imponible.

¹⁷ <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-son-los-impuestos-o-tributos-y-que-tipos-existen/>

¹⁸ <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/revenue-statistics-2522770x.htm>

¹⁹ <https://www.bancosantander.es/glosario/impuestos>



- **Base imponible:** es la cuantificación económica del hecho imponible, normalmente expresada en euros. A partir de esta base se calculará lo que se tendrá que pagar por el impuesto.
- **Base liquidable:** es la que resulta de aplicar sobre la base imponible una serie de reducciones que se recogen en la ley que regula el impuesto.
- **Tipo de gravamen o tipo impositivo:** es el porcentaje que se aplica a la base liquidable para obtener la cuota íntegra.
- **Cuota íntegra:** es el resultado de aplicar el tipo de gravamen sobre la base liquidable. En algunos impuestos es una cantidad fija
- **Deducciones:** son reducciones que la ley establece y que se aplican sobre la cuota íntegra.
- **Cuota líquida:** es la cantidad resultante de restar a la cuota íntegra las deducciones o bonificaciones a las que el sujeto pasivo tiene derecho. La cuota líquida sería la cantidad a abonar en concepto del pago del impuesto.
- **Cuota a ingresar:** en algunos impuestos se contemplan retenciones y pagos a cuenta que se realizan con anterioridad al devengo del impuesto. En este caso, estos pagos se restan a la cuota líquida para conocer la cuota a ingresar.
- **Deuda tributaria:** es el importe que finalmente se deberá ingresar en la Hacienda pública; puede coincidir con la cuota a ingresar o incluir otros conceptos como el interés de demora, recargos o sanciones.

La política fiscal en la Unión Europea (UE) se compone de dos ramas: la fiscalidad directa, que es competencia exclusiva de los Estados miembros, y la fiscalidad indirecta, que afecta a la libre circulación de mercancías y a la libre prestación de servicios en el mercado único. Sin embargo, en materia de fiscalidad directa, la UE ha establecido algunas normas armonizadas para la fiscalidad de las sociedades y la tributación personal, y los Estados miembros han tomado medidas conjuntas para evitar la evasión fiscal y la doble imposición.

Con respecto a la fiscalidad indirecta, la UE coordina y armoniza las leyes relativas al impuesto sobre el valor añadido (IVA) y los impuestos especiales. Esta garantiza que la competitividad del mercado interno no se vea distorsionada por las variaciones de las tasas de fiscalidad indirecta y por los sistemas que ofrezcan a las empresas de un país ventajas desleales sobre otros.

Los impuestos más importantes en Europa son:



- **Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas:** Es un tributo de carácter personal y directo que grava la renta de las personas físicas de acuerdo con sus circunstancias personales y familiares.
- **Impuesto de Sociedades:** es el que deben pagar diversos tipos de empresas, clubes, cooperativas y sociedades de hecho sobre los beneficios de sus actividades. Las normas las establecen las autoridades nacionales y pueden ser distintas en cada Estado miembro²⁰.
- **Impuesto sobre el Valor Añadido:** es un impuesto sobre el consumo que se aplica a casi todos los bienes y servicios que se compran y venden para su utilización o consumo en la UE.

La UE cuenta con normas generales sobre el IVA, pero su aplicación puede variar en cada país. En la mayoría de los casos, se paga el IVA sobre todos los bienes y servicios en todas las fases de la cadena de suministro, incluida la venta al consumidor final. Esto incluye desde el principio hasta el final del proceso de producción, como la compra de componentes, el transporte, el montaje, el suministro, el embalaje, el seguro y el envío al consumidor final.

²⁰ https://europa.eu/youreurope/business/taxation/business-tax/company-tax-eu/index_es.htm



3.7 SEGUROS

El **seguro** es un instrumento útil para que las personas se protejan de los efectos de los riesgos y peligros. Consiste en transferir la responsabilidad a un asegurador que pagará o reparará los daños causados por determinados imprevistos. Supone el pago de una cuota (prima de seguro) a cambio de una prestación económica o un servicio cuando se dan las circunstancias previstas en la póliza. El pago de la prima vendrá determinado por el riesgo a cubrir y la probabilidad de que se produzca en el tiempo²¹.



Imagen 24. Tipos de seguros

Fuente: pixabay

En líneas generales, los seguros se pueden dividir en tres categorías²²:

²¹ <https://www.rankia.com/blog/mejores-seguros/2449635-que-seguro-tipos-seguros-existen>

²² <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/los-seguros-cuantos-tipos-existen-y-cuanto-cuestan/>



1. SEGUROS PERSONALES

Son aquellos que comprenden todos los riesgos que pueden afectar a una persona en su integridad física, salud o existencia. Se clasifican en:

- **Seguros de vida:** sirve para que los beneficiarios puedan tener una seguridad económica en el caso de fallecimiento de la persona asegurada o invalidez absoluta o permanente.
- **Seguros de accidentes personales:** se trata de servicios y prestaciones asistenciales. El asegurado puede ser indemnizado si sufriera una lesión o incapacidad a causa de un accidente y también, en caso de fallecimiento.
- **Seguros de salud o enfermedad:** ofrece una cobertura sanitaria cuando se necesita, además de prestación de capital o reembolso de gastos sanitarios.
- **Seguro de dependencia:** cubre a los clientes que tengan algún tipo de limitación física o psíquica diagnosticada, a causa de la cual necesiten una persona que les asista.

2. SEGUROS DE DAÑOS O PATRIMONIALES

Cubren los riesgos del patrimonio de la persona y de las empresas. Se dividen en:

- **Seguros de coche:** cubren los riesgos que se pueden correr a la hora de conducir y son obligatorios por ley para circular. Adicionalmente, se pueden incorporar coberturas ante robo, incendio y/o daños propios del vehículo.
- **Seguros de ingeniería:** están especializados en daños del patrimonio a causa de accidentes provocados por fenómenos naturales, fallos humanos, acción de las cosas o desgaste natural.
- **Seguros multirriesgo:** abarcan una amplia variedad riesgos a través de la contratación de una única póliza de seguros.
- **Seguros de crédito:** cubren pérdidas por insolvencia de los deudores.
- **Seguros de robo:** se contratan ante la posible sustracción ilegítima (robo) de los bienes asegurados, mediando violencia o intimidación.
- **Seguros de transportes:** garantizan la cobertura por los daños materiales que puedan sufrir las mercancías o el transporte.
- **Seguros de incendios:** cubren los daños producidos si se incendia el objeto asegurado.



- **Seguro de responsabilidad civil:** se contratan para indemnizar a un tercero cuando el asegurado resulte civilmente responsable de los daños o perjuicios causados.

3. SEGUROS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS:

La obligación del asegurador consiste en la prestación de un servicio al asegurado.

- **Seguros de asistencia en viaje:** cubren imprevistos en la realización de un viaje.
- **Seguros de decesos:** abarcan los gastos derivados del funeral del asegurado y los trámites y gestiones que se deben realizar en el momento del fallecimiento.
- **Seguros de defensa jurídica:** se centran en servicios de asistencia jurídica y extrajudicial.



3.8 OBJETIVOS FINANCIEROS

Los objetivos financieros son las metas económicas que establece una empresa, una familia o una persona. Se podría traducir como las metas que determinas en la gestión de tu economía, a la que encaminas tu planificación, con el fin de alcanzar lo que conocemos por salud financiera²³.

Estos objetivos deben cumplir una serie de características, y su consecución se asocia con el éxito económico:

- **Deben ser medibles:** la definición de objetivo lleva implícito el hecho de que puedas comprobar su consecución; los objetivos financieros no son una excepción.
- **Ambiciosos:** el hecho de establecer una meta implica tener un grado de ambición en mayor o menor medida.
- **Alcanzables:** a pesar de que los objetivos financieros deben ser ambiciosos, también es importante que sean realistas, pues de lo contrario, más que objetivos, se convertirán en imposibles.
- **Acotados en el tiempo:** todo objetivo debe llevar aparejado un horizonte temporal que nos permita no sólo evaluar si alcanzamos o no nuestra meta, sino si la conseguimos en el tiempo establecido.

Para poder determinar tus propios objetivos deberás responder a las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es mi situación financiera actual?
- ¿Qué quiero conseguir?
- ¿En cuánto tiempo?
- ¿Cuánto cuesta?
- ¿Cuál va a ser mi plan de acción?

Algunos ejemplos de objetivos financieros serían:

- **Disminuir las deudas:** si tu situación personal pasa por un momento en que las deudas son tu mayor preocupación, saber cómo reducir deudas deberá ser una de tus metas.

²³ Ver glosario



- **Reducir gastos:** reducción del gasto debería ser uno de los objetivos financieros presentes en toda planificación.
- **Ampliar tu capacidad de ahorro:** el ahorro familiar es fundamental en todo momento. Un objetivo financiero sería establecer que para el final de año se ahorrará la cantidad de 3600€.
- **Construir un fondo de emergencia:** tener un colchón de ahorro para posibles imprevistos te será de gran ayuda y puede ser un objetivo financiero.
- **Aumentar ingresos:** otra de las vías para ampliar tu salud financiera es crecer por el lado de los ingresos, ya sea mediante un progreso en la carrera profesional, o mediante la inversión en la creación de una empresa.
- **Invertir:** la inversión es la mejor forma de poner nuestros ahorros a trabajar. Por ejemplo, un objetivo financiero a largo plazo sería poder tener bienes inmuebles en propiedad para alquilarlos y obtener un beneficio.
- **Mejorar tu jubilación:** Proveer de recursos financieros para la hora de la jubilación para llevar una vida cómoda es un objetivo financiero muy común.



3.9 INTERÉS SIMPLE vs. INTERÉS COMPUESTO

Cuando se solicita un dinero al banco o se contrata un producto financiero hay que tener en cuenta que, a la hora de devolver el capital o de recuperar lo invertido, se añade una cantidad extra. Es lo que se denomina interés²⁴.

A la hora de calcular el interés, hay dos opciones básicas: simple y compuesto. El interés simple supone simplemente un porcentaje fijo del principal cada año.

Por ejemplo, si inviertes 1.000 € a un interés simple del 5% durante 10 años, puedes esperar recibir 50 € en intereses cada año durante la siguiente década. Ni más ni menos. En el mundo de la inversión, los bonos son un ejemplo de inversión que suele pagar un interés simple²⁵.

Por otro lado, el interés compuesto es el que se obtiene al reinvertir las ganancias, que entonces también generan intereses. El interés compuesto significa esencialmente «interés sobre el interés» y es la razón por la que muchos inversores tienen tanto éxito.

Supongamos que invierte 1.000 euros al 5% de interés. Después del primer año, recibe un pago de intereses de 50 €, pero en lugar de recibirlo en efectivo, reinvierte el interés que ha ganado al mismo tipo del 5%. Para el segundo año, tus intereses se calcularían sobre una inversión de 1.050 €, lo que equivale a 52,50 €. Si reinviertes eso, tus intereses del tercer año se calcularían sobre un saldo de 1.102,50 €.

El interés compuesto significa que su capital aumenta con el tiempo y generará pagos de intereses cada vez mayores. La diferencia entre el interés simple y el compuesto puede ser enorme. Eche un vistazo a la diferencia en una cartera de inversión de 10.000 € a un interés del 10% a lo largo del tiempo:

²⁴ <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-el-interes-y-que-tipos-de-interes-existen/>

²⁵ <https://www.fool.com/terms/c/compound-interest/>



TIEMPO	INTERÉS SIMPLE AL 10%	INTERÉS COMPUESTO (ANUALMENTE AL 10%)
Inicio	10000 €	10000 €
1 año	11000 €	11000 €
2 años	12000 €	12000 €
5 años	15000 €	160105 €
10 años	20000 €	25937 €
20 años	30000 €	67275 €

*Tabla 6. El interés simple y el interés compuesto**Fuente: Elaboración propia*

En el ejemplo anterior, hemos utilizado la capitalización anual, lo que significa que los intereses se calculan una vez al año. En la práctica, el interés compuesto suele calcularse con más frecuencia. Por ejemplo, su cuenta de ahorros puede calcular el interés mensualmente. Los intervalos de capitalización más comunes son trimestral, mensual y diario, pero se pueden utilizar muchos otros intervalos.

La frecuencia de capitalización marca la diferencia. En igualdad de condiciones, una mayor frecuencia de capitalización produce un crecimiento más rápido. Por ejemplo, la tabla siguiente muestra el crecimiento de 10.000 € a un interés del 8% capitalizado con varias frecuencias:

TIEMPO	INTERÉS ANUAL	INTERÉS TRIMESTRAL	INTERÉS MENSUAL
1 año	10800 €	10824 €	108030 €
5 años	14693 €	14859 €	14898 €
10 años	21589 €	22080 €	22196 €

*Tabla 7. La frecuencia de la capitalización**Fuente: Elaboración propia*



3.10 LIBERTAD FINANCIERA

La libertad financiera no se define de una única manera. Aun así, las distintas formas de concebirla coinciden en que es la capacidad de una persona de cubrir todas sus necesidades económicas sin tener que realizar ningún tipo de actividad²⁶.

Es importante comprender que la libertad financiera no se alcanza de un día para otro. Hace falta construirla en el tiempo, pero cuanto antes comience la línea temporal antes se podrá llegar a la meta. ¿Cuál es entonces esa meta?

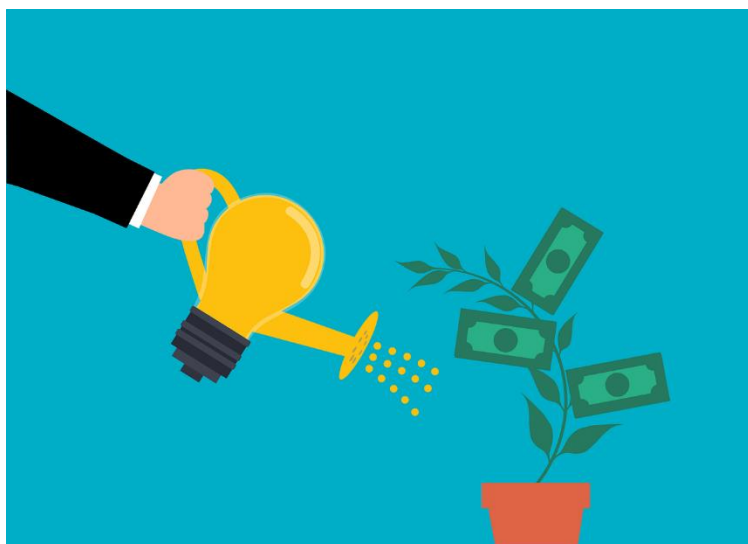


Imagen 25. Libertad financiera

Fuente: pixabay

El momento en que dejas de depender de ingresos externos para mantener tu nivel de vida. La libertad financiera no es una renuncia y podremos llegar a ella manteniendo el nivel de vida o incluso mejorándolo con las fuentes de ingresos adecuadas.

Para generar ingresos pasivos, antes debemos de tener ahorros con los que crear esos ingresos. La fórmula de la libertad financiera que debes tener en mente es esta:

$$\text{Ahorro} + \text{ingresos} > \text{gastos fijos necesarios para vivir}$$

²⁶ https://www.finect.com/usuario/_Finect/articulos/como-alcanzar-libertad-financiera-pasos-conseguirla



Durante el trayecto hacia la plena libertad financiera se pasa por tres etapas o tipos de libertad financiera, empezando por grados más limitados.

a) Seguridad financiera

Es la primera fase, cuyo éxito consiste en vencer la incertidumbre de si llegaremos a fin de mes y alcanzar un colchón de seguridad. Se consigue cuando una persona tiene fondos suficientes para cubrir los gastos básicos (luz, agua, alquiler o hipoteca, comida...).

b) Independencia financiera

La cantidad de ingresos estables crece, igual que los ahorros. Así, podremos destinarlos a algo más que la supervivencia financiera: salir a cenar, comprar un electrodoméstico nuevo...

c) Libertad financiera

Es el broche del proceso. Implica disponer de tanto dinero ahorrado que pueda cubrir los gastos fijos y extraordinarios sin tener que trabajar. Eso sí, con calidad de vida, pero difícilmente para vivir el resto de la vida con todo tipo de lujos.

¿Cómo conseguir la libertad financiera?

Deberemos cumplir la máxima de que los ingresos pasivos²⁷ sean suficientes para costear los gastos. Será entonces cuando podamos prescindir del trabajo para vivir.

Crear ingresos pasivos nos acercará a conseguir la libertad financiera. Es decir, poner nuestro dinero a funcionar y construir una renta sostenida en el tiempo. Sin embargo, lo más habitual es tener que conjugar una vía de entrada de dinero con otros ingresos pasivos. El abanico de posibilidades incluye, entre otros, intereses y dividendos generados por inversiones, renta de alquiler de inmuebles o ingresos a través de una web mediante publicidad.

Estos son los principales beneficios²⁸ de la independencia financiera:

- Puedes controlar y gestionar tu tiempo
- No tienes que ceñirte a un horario fijo
- Eliges cuándo, cómo y dónde trabajar

²⁷ Se considera ingreso pasivo aquella ganancia que no requiere de actividad para recibirla por parte de la persona beneficiada. Es ante todo una riqueza de tiempo, más que de dinero.

²⁸ <https://www.join-iad.es/blog/libertad-financiera/>



- Tomas tus propias decisiones
- Organizas tu vida según tus prioridades
- Tienes tiempo para dedicarte a tus verdaderas pasiones
- Reduces el estrés laboral
- No estás ligado a un trabajo que no te gusta por necesidad
- Disfrutas de la libertad de poder innovar y explorar tus intereses
- Ganas autonomía



BLOQUE IV – EMPRESA



INTRODUCCIÓN A LA EMPRESA

En el dinámico mundo empresarial actual, la capacidad de adaptarse y prosperar es esencial para el éxito. En este bloque, exploraremos diversos aspectos fundamentales que conforman el tejido empresarial, desde el emprendimiento hasta las estrategias de integración de nuevas tecnologías.

El **emprendimiento**, es el motor que impulsa la creación de nuevas empresas y la generación de oportunidades económicas. Exploraremos cómo convertir ideas en empresas viables y cómo desarrollar habilidades de liderazgo efectivas para guiar a equipos hacia el éxito.

La **gestión financiera**, la piedra angular de toda empresa, será examinada en detalle, desde la elaboración de presupuestos hasta la evaluación de riesgos y la toma de decisiones financieras estratégicas. Además, profundizaremos en la gestión de recursos humanos, destacando la importancia de cultivar un entorno laboral positivo y productivo.

El **networking** y la **atención al cliente** son habilidades esenciales en el entorno empresarial actual, y aprenderemos cómo construir relaciones sólidas y brindar un servicio de calidad que fomente la fidelidad del cliente.

La **gestión del tiempo** se vuelve cada vez más crucial en un mundo lleno de distracciones, y exploraremos técnicas efectivas para maximizar la productividad y minimizar el estrés.

Tampoco podemos pasar por alto la importancia de las estrategias de marketing y la dirección estratégica para posicionar una empresa en el mercado y garantizar su crecimiento sostenible.

Por último, pero no menos importante, analizaremos cómo la integración de nuevas tecnologías, desde la inteligencia artificial hasta el análisis de datos, está transformando la forma en que las empresas operan y compiten en el mercado global.

En resumen, este bloque está diseñado para proporcionarte los conocimientos y habilidades necesarios para conocer el mundo empresarial actual desde dentro. ¡Adelante!



4.1 EMPRENDIMIENTO

El término emprendimiento hace referencia a la acción de emprender. El origen etimológico de esta palabra proviene del latín *prendĕre*, es decir, atrapar, coger, tomar. También se le asocia al término francés *entrepreneur*, cuyo significado es pionero, y se refiere a la capacidad de hacer un esfuerzo para conseguir un objetivo o una meta²⁹.

El emprendimiento se refiere a la capacidad de una persona o grupo de personas para generar y desarrollar un negocio o proyecto, con el objetivo de generar valor económico y social. Idealmente, se caracteriza por la innovación, la creatividad y la capacidad de asumir riesgos³⁰.

Hay diversos elementos claves³¹ que el emprendedor necesita para convertir las idea en un negocio rentable:

- **Espíritu:** es necesario tener un espíritu dinámico, creativo, orientado a la búsqueda continua de oportunidad de negocio. Tal como lo define “Libro verde, El espíritu empresarial” de la Comisión Europea, el espíritu empresarial es la actitud que permite al emprendedor de identificar una oportunidad y luchar por ella para producir nuevo valor o éxito económico.
- **Capacitación:** el emprendedor necesita conocimientos técnicos para llevar a cabo la idea de empresa.
- **Marco regulatorio:** se mueve en un marco de leyes que pueden o no facilitar el proceso para pasar de las ideas a la práctica de la creación empresarial.
- **Financiación:** es necesario un sistema que le financie para poner en marcha su actividad y garantice su negocio.
- **Red:** se genera en un ecosistema donde intervienen varios actores. También se trabaja en sinergia con otros emprendedores.

Dentro de las razones por las cuales emprender un proyecto es una buena idea, se encuentran: **Crear una fuente de ingresos, realizar una idea de negocio, contribuir al**

²⁹ <https://www.ferrovial.com/es/recursos/definicion-de-emprendimiento/>

³⁰ <https://www.ebc.mx/ventana/emprendimiento-que-es-y-para-que-sirve/>

³¹ <https://responsabilidadsocial.net/emprendimiento-que-es-definicion-tipos-caracteristicas-y-ejemplos/>



desarrollo social y económico, desarrollar habilidades y experiencias, realizar un propósito personal.

¿Cómo se emprende?

Todo emprendedor sigue un proceso pasando por distintas fases:

1) Primera etapa de un proyecto emprendedor: la idea de negocio

Se trata del génesis de cualquier proyecto emprendedor. Es en este punto inicial en el que surge la iniciativa y con ella la idea de negocio. Un plan de negocios es una estrategia documentada sobre los objetivos y planes de una empresa. Entonces sometes esta idea a análisis mediante el estudio de mercado y el Plan de negocio, que permitirá conocer la viabilidad del proyecto y te facilitará la toma de decisión sobre el mismo.

2) Segunda etapa de un proyecto emprendedor: la puesta en marcha

Se trata de sentar todas las bases para la puesta en marcha. Los primeros pasos estarán encaminados a la búsqueda de financiación y de otros recursos humanos y materiales necesarios como por ejemplo proveedores y lugar de trabajo.

3) Tercera etapa de un proyecto emprendedor: consolidación y crecimiento

En ella se plantea aumentar contratar a los primeros trabajadores, lanzar nuevas líneas de productos o servicios o incluso expandirte el negocio a otros países en lo que se conoce como internacionalización.

4.2 LIDERAZGO EMPRESARIAL

El liderazgo es una habilidad humana que consiste en influir en la forma en que otras personas piensan y actúan con el fin de encaminarlas hacia un objetivo común. Esta capacidad permite aprovechar las habilidades de los miembros de un equipo para obtener resultados y facilitar la persecución de fines de interés colectivo.

Un buen líder debe ser capaz de desarrollar ciertas cualidades empresariales para triunfar, además de que estas le permitan desarrollar correctamente su posición de líder:

1. **Comunicación:** La comunicación, tanto verbal como no verbal, es esencial en un líder, ya que está generando un flujo constante de información hacia el equipo. Una comunicación efectiva promueve la alineación de objetivos, evita malentendidos y fomenta un ambiente abierto donde los miembros se sienten valorados y escuchados.



Imagen 26. El liderazgo es un elemento motivador de altísima potencia

Fuente: Pixabay

2. **Toma de decisiones:** La toma de decisiones desempeña un papel fundamental en la orientación de un equipo y una organización. Un líder que se apoya en decisiones fundamentadas en datos y diversas perspectivas se convierte en alguien mucho más confiable.
3. **Empatía:** La empatía en un líder es esencial para construir relaciones sólidas y comprender las necesidades de un equipo. Ponerse en el lugar de los demás



permite abordar preocupaciones, motivar con emoción y adaptar el enfoque a las circunstancias individuales de cada miembro del proyecto, fomentando un ambiente de confianza y apoyo.

4. **Gestión del tiempo:** La gestión del tiempo es crucial para la productividad y el enfoque. Un líder efectivo debe equilibrar múltiples responsabilidades, delegar tareas y priorizar actividades clave para alcanzar objetivos.
5. **Saber delegar:** Saber delegar permite aprovechar las habilidades de los miembros de un equipo.
6. **Motivación:** La motivación es fundamental para contar con una fuerza laboral más productiva, creativa y comprometida. Es imprescindible reconocer logros, brindar retroalimentación positiva y ofrecer oportunidades de crecimiento, lo cual inspira un sentido de propósito y pertenencia en el equipo.
7. **Adaptabilidad:** El entorno empresarial es dinámico y cambia constantemente. Un líder debe saber adaptarse a nuevas circunstancias y desafíos.
8. **Resolución de conflictos:** Resolver conflictos de manera efectiva genera un ambiente armonioso y una comunicación efectiva. Manejar desacuerdos con empatía y diplomacia, previene tensiones internas y fortalece las relaciones entre los miembros del equipo.
9. **Visión estratégica:** La visión estratégica guía a la organización hacia objetivos a largo plazo. Un líder con visión clara inspira al equipo, alineando esfuerzos y acciones para lograr metas significativas.
10. **Capacidad de influencia:** La capacidad de influencia permite guiar al equipo hacia objetivos comunes, logrando su compromiso y colaboración. Un líder influyente inspira a través de la comunicación persuasiva y la construcción de relaciones sólidas.



4.3 ESTRATEGIAS DE MARKETING

El Marketing es una disciplina, que se responsabiliza de estudiar el comportamiento de los mercados y de las necesidades de los consumidores. Analiza la gestión comercial de las compañías con la finalidad de atraer, captar, retener y fidelizar a los clientes finales a través de la satisfacción de sus deseos y resolución de sus problemas³².

Los tipos de campañas de marketing están definidos por dos factores principales: sus objetivos y los canales usados para llevarlas a cabo, que pueden ser tanto virtuales como físicos:

- **Campaña de desarrollo de marca (Branding):**

Su objetivo principal es posicionar la identidad de una marca en la mente del público objetivo. El branding sirve para lanzar marcas nuevas, pero también para reforzar el posicionamiento de marcas que llevan años consolidadas. La base de una campaña de desarrollo de la marca es el nombre y el logo, junto con otros elementos como el color, la tipografía, un eslogan, los envases... El mensaje ha de impregnar todas las interacciones de la marca con el público.

En 2004, la campaña de Dove «Por la belleza real» marcó un hito en el marketing. La empresa partió de un estudio que concluía que sólo el 2 % de las mujeres se identificaban a sí mismas como bellas. Frente a ello, decidió lanzar una campaña publicitaria protagonizada por seis mujeres con un físico corriente.

Esta campaña fue el origen de un «Movimiento por la autoestima» que quedó vinculado a esta marca de cosméticos. El mensaje de marketing de Dove es claro: el concepto de belleza femenina es demasiado restrictivo y debe cambiar. De esta forma, la marca conecta con una inquietud muy profunda de su público objetivo femenino y deja una huella profunda. Como se indica en la sección anterior, el mensaje llega incluso a la forma de los envases, que imitan la forma de distintos cuerpos humanos.

- **Campaña de lanzamiento o promoción de producto**

³² <https://www.cyberclick.es/marketing>

Estas campañas de marketing están protagonizadas por un producto o una gama de productos concreta. El objetivo es dar a conocer sus características y ventajas. Cuando se trate de un artículo nuevo, hablaremos de un lanzamiento de producto.

Algunas acciones comunes que forman parte de este tipo de campañas son los descuentos de duración limitada y las campañas de marketing de *influencers*. En las campañas de lanzamiento o promoción de producto, la segmentación de la audiencia es particularmente importante.



Imagen 27. Branding de Dove

Fuente: Brevo

- **Campaña de rebranding**

Las marcas no son estáticas porque el mercado en el que se desarrollan tampoco lo es. Una campaña de rebranding implica un cambio de posicionamiento de una marca ya conocida por la audiencia. El rebranding suele implicar el rediseño de elementos visuales de la marca como el logo y la tipografía.

A veces, también se modifican el nombre, los colores... e incluso los valores a los que se asocia la marca. El objetivo de este tipo de campañas de marketing es generar una percepción actualizada de la empresa y atraer a nuevos segmentos del mercado.

- **Campaña de email marketing**

El correo electrónico es uno de los canales de comunicación más importantes entre las empresas y sus potenciales clientes. Las campañas de email marketing más eficaces



combinan los contenidos promocionales con otros mensajes más informativos o divulgativos. Una parte de los mensajes de una campaña de email marketing pueden ser envíos masivos, pero también se pueden automatizar envíos personalizados como un mensaje de bienvenida o de cumpleaños.

- **Campaña de redes sociales**

Las redes sociales más usadas por tu público objetivo tienen bastante potencial para generar conciencia alrededor de tu marca. Los usuarios pasan una media de unos 30 minutos diarios en Facebook e Instagram, por lo que estas plataformas u otras similares son una buena oportunidad para generar impulsos recurrentes en los consumidores. Se conectan y se encuentran con tus contenidos cada poco. De esta forma, se puede ir construyendo poco a poco una percepción sólida de tu marca.

- **Campaña de marketing conversacional**

Estas campañas de marketing se caracterizan por la comunicación bidireccional. Buscan generar un contacto personal con el cliente, brindándole la oportunidad de plantear directamente sus preguntas a la organización. También pueden servir para ofrecer recomendaciones personalizadas al usuario o guiarlo de cerca en el proceso de compra.

Las conversaciones virtuales se pueden desarrollar a través un chat web, WhatsApp, mensajería de redes sociales, email, etc. Además, las campañas de marketing conversacional también incluyen llamadas telefónicas y contacto físico. Todas las interacciones contribuyen a generar una conciencia en torno a tu marca.

- **Campaña de relaciones públicas**

Las relaciones públicas engloban todas las acciones para gestionar la imagen pública de una marca frente a la audiencia. Incluyen las relaciones con medios de comunicación, otras organizaciones, personalidades influyentes y el público en general. Se trata de vínculos que una empresa debe gestionar como parte de sus campañas de marketing, ya que tienen un impacto directo en la percepción de la marca.



4.4 DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

La dirección estratégica es un proceso mediante el cual una empresa formula, implanta, ejecuta y controla un conjunto de acciones que aseguran el funcionamiento, desarrollo y crecimiento de la organización. Principalmente, la dirección estratégica se encarga de tomar decisiones adecuadas para que todos los recursos disponibles de la empresa se destinen a los objetivos propuestos. A continuación, mencionaremos otras de sus funciones³³.

El vocablo estratega, proviene del griego *stratēgós*, y hacía referencia al 'general de un ejército', a aquellos magistrados atenienses que, como excepción, eran elegidos por su capacidad probada para dirigir un ejército, a diferencia del resto de magistrados que se elegían a sorteo.



Imagen 28. Strategos romano

Fuente: Pixabay

Toda dirección estratégica debe buscar el cumplimiento de la visión, misión y filosofía y valores de la compañía generando una propuesta diferencial de valor para el cliente, adaptada a cada situación de mercado y entorno:

³³ <https://blog.hubspot.es/sales/direccion-estrategica-empresarial>



- **Misión:** Muy vinculada a los objetivos, la misión describe la razón de ser de la empresa, así como su objetivo principal. Debe ser única y acorde a los principios del negocio.
- **Visión:** Este punto hace referencia a lo aspiracional, es decir, responde a quién queremos ser. La visión de una compañía o negocio tiene un carácter motivador e inspirador, pero que a su vez debe contener metas realistas y factibles.
- **Filosofía y valores:** Consiste en los principios éticos, creencias o cualidades sobre los que se basará la cultura de la empresa.

Como en toda estrategia, los objetivos son la clave fundamental. Es importante que en la dirección estratégica de la empresa los objetivos sean lo más claros y realistas posibles. Para ello, se suele utilizar la fórmula SMART, acrónimo de los adjetivos:

- **Specific** (Específicos).
- **Measurable w/Measurement** (Medibles).
- **Achievable** (Alcanzables).
- **Relevant** (Relevante).
- **Time-Oriented** (Limitados en el Tiempo).

Así pues, los objetivos deben ser concretos y muy definidos; cuantificables; factibles; relevantes; y con fecha de caducidad. Si no se consiguen definir metas que cumplan estas características la empresa navegará sin rumbo, y eso provocará un mayor riesgo de pérdidas³⁴.

³⁴ <https://blog.euncet.com/direccion-estrategica-que-es-y-fases/>



4.5 GESTIÓN FINANCIERA

En los negocios, la gestión financiera es la práctica de manejar las finanzas de una empresa de forma que le permita tener éxito y cumplir la normativa. Esto requiere tanto un plan de alto nivel como una ejecución³⁵.

Cualquier empresa que gestione mejor sus finanzas experimenta un crecimiento exponencial, y las empresas que gestionan mal sus recursos y actividades financieras suelen sufrir pérdidas o tener menos beneficios.



Imagen 29. La gestión financiera es clave para alcanzar los objetivos de la empresa y garantizar su crecimiento

Fuente: Pixabay

En esencia, la gestión financiera³⁶ es la práctica de elaborar un plan de negocio y asegurarse de que todos los departamentos se mantienen en el buen camino. Una gestión financiera sólida permite al director financiero proporcionar datos que respalden la creación de una visión a largo plazo, informen las decisiones sobre dónde invertir y ofrezcan información sobre cómo financiar esas inversiones, liquidez, rentabilidad, flujo de caja y mucho más.

³⁵ <https://www.ufv.es/cetys/blog/que-es-la-gestion-financiera/>

³⁶ Video explicativo para ampliar: https://www.youtube.com/watch?v=AE3_8GGhX1c



Abarca actividades como la presupuestación, la previsión, la gestión del flujo de caja, las decisiones de inversión, la gestión de riesgos y la elaboración de informes financieros. Esta disciplina es crucial para tomar decisiones financieras informadas, optimizar la asignación de recursos, mitigar los riesgos y mantener la estabilidad financiera³⁷.

Un software ERP puede ayudar a los equipos financieros a alcanzar estos objetivos: Un sistema de gestión financiera combina varias funciones financieras, como la contabilidad, la gestión de activos fijos, el reconocimiento de ingresos y el procesamiento de pagos. Al integrar estos componentes clave, un sistema de gestión financiera garantiza la visibilidad en tiempo real del estado financiero de una empresa, al tiempo que facilita las operaciones cotidianas, como los procesos de cierre del ejercicio³⁸.

Objetivos de la gestión financiera

- **Maximizar los beneficios:** Proporcionar información sobre, por ejemplo, el aumento de los costes de las materias primas que podría provocar un incremento del coste de los bienes vendidos.
- **Seguimiento de la liquidez y el flujo de caja:** Garantizar que la empresa dispone de dinero suficiente para hacer frente a sus obligaciones.
- **Garantizar el cumplimiento:** Mantenerse al día con las normativas locales, regionales, estatales, europeas y específicas del sector.
- **Desarrollar escenarios financieros:** Estos se basan en el estado actual del negocio y en previsiones que asumen una amplia gama de resultados basados en las posibles condiciones del mercado.
- **Gestionar las relaciones:** Tratar eficazmente con los inversores y aquellos que toman las decisiones en la empresa.

³⁷ <https://emeritus.org/in/learn/what-is-financial-management/>

³⁸ <https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/financial-management/financial-management.shtml>



4.6 GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS

La gestión de Recursos Humanos se ocupa de la dimensión humana de la compañía y es necesario que todos los directivos comprendan y conozcan la importancia que suponen las diferentes políticas y actividades de las que se encargan. Dado que toda organización está formada por personas, adquirir sus servicios, desarrollar sus habilidades, motivarlas para que alcancen niveles más altos de rendimiento y garantizar que sigan manteniendo su compromiso con la organización son esenciales para lograr sus objetivos³⁹.

La gestión de los Recursos Humanos se encarga de varias funciones interrelacionadas comunes a todas las organizaciones. Así pues, se ocupa de las cuestiones relacionadas con las personas que incluyen todo un conjunto de prácticas. Las más importantes son la remuneración, la contratación, el rendimiento, la gestión, el desarrollo de la organización, la seguridad, el bienestar, las prestaciones, la comunicación para la motivación de los empleados, la administración y la formación, que requiere de un enfoque estratégico y global de la cultura empresarial y el entorno de trabajo.

La cultura del trabajo desempeña un papel fundamental en la definición de la gestión de Recursos Humanos y el rendimiento de la empresa. Fomentarla a través de actividades automatizadas, como la aprobación de las vacaciones o el reconocimiento de las solicitudes de reembolso, favorece el desarrollo de unas relaciones sanas y transparentes entre los miembros del equipo.

El departamento de recursos humanos se encarga de una amplia variedad de funciones y actividades que buscan asegurar el bienestar y rendimiento óptimo de los empleados.

Algunos ejemplos específicos de las tareas que realiza son los siguientes⁴⁰:

- **Reclutamiento y selección:** el proceso de atraer candidatos cualificados para cubrir vacantes en la empresa y seleccionar al mejor talento para cada posición.
- **Contratación y bienvenida:** una vez seleccionados los candidatos, el departamento de recursos humanos se encarga de formalizar su contratación,

³⁹ <https://www.endalia.com/news/claves-gestion-recursos-humanos/>

⁴⁰ <https://slack.com/intl/es-es/blog/productivity/gestion-de-recursos-humanos-objetivos-ejemplos-tendencias>

gestionar la documentación necesaria y brindarles una cálida bienvenida para facilitar su adaptación a la empresa.

- **Capacitación y desarrollo del personal:** identificar las necesidades de capacitación de los empleados y proporcionar programas de formación para mejorar sus habilidades y competencias profesionales.
- **Evaluación del desempeño:** establecer sistemas de evaluación para medir el rendimiento de los empleados y proporcionar retroalimentación constructiva para su desarrollo.



Imagen 30. Los Recursos Humanos de una empresa pueden ser una ventaja competitiva clave

Fuente: iStock

- **Compensación y beneficios:** administrar los salarios, beneficios y recompensas que reciben los empleados por su trabajo y desempeño.
- **Gestión del desempeño:** implementar estrategias y políticas para mejorar el rendimiento general de los empleados y el cumplimiento de los objetivos de la organización.
- **Relaciones laborales:** manejar las interacciones entre la dirección y los empleados, y resolver conflictos laborales de manera justa y equitativa.
- **Salud y seguridad laboral:** velar por la seguridad y el bienestar de los empleados en el lugar de trabajo y asegurar el cumplimiento de las normativas de salud y seguridad.



- **Gestión del talento y sucesión:** identificar y desarrollar el talento interno para cubrir futuras posiciones clave en la organización, garantizando la continuidad y éxito del negocio.



4.7 NETWORKING

El networking es una interacción mutuamente beneficiosa que implica el intercambio de ideas e información entre personas conectadas por una carrera, sector o interés común. Pero, ¿cómo se crea una red de contactos y por qué es tan importante?

Establecer contactos con las personas adecuadas en el momento oportuno puede ser la clave para llevar tu carrera al siguiente nivel⁴¹.

El networking profesional puede adoptar muchas formas, como asistir a eventos del sector, participar en comunidades en línea, unirse a asociaciones profesionales y buscar mentores o asesoramiento. Puedes establecer contactos con personas concretas a las que quieres conocer por correo electrónico, LinkedIn u otros métodos.

La creación de redes también puede implicar interacciones informales, como charlar con compañeros durante los descansos, compartir ideas y recursos y colaborar en proyectos.

⁴¹ <https://www.betterup.com/blog/networking>

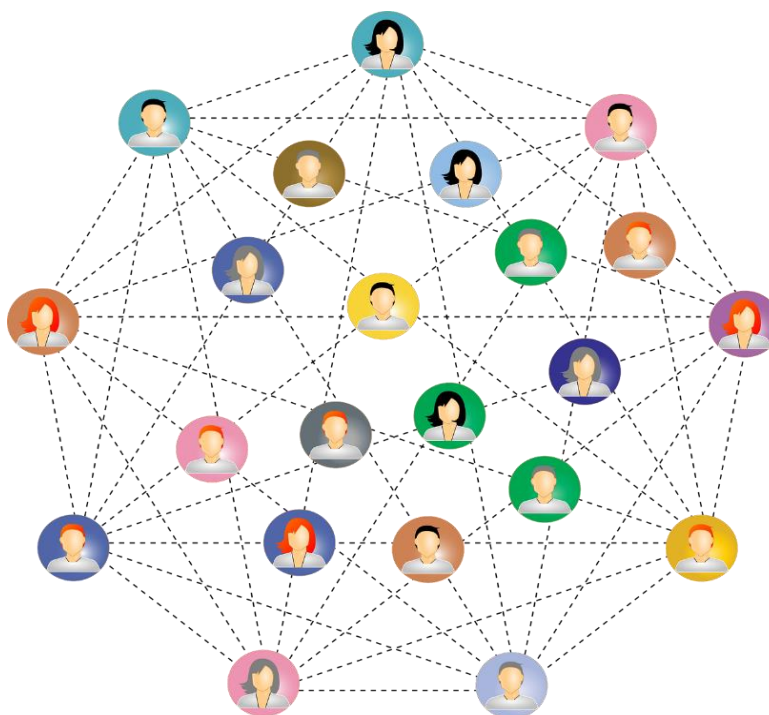


Imagen 31. El Networking es una práctica clave para desarrollar un negocio

Fuente: pixabay

Utilizar tu red de contactos es una de las mejores maneras de encontrar un nuevo trabajo o incluso un nuevo puesto en tu empresa actual. ¿Por qué son tan importantes las redes de contactos? A menudo se reduce a una palabra clave: referencias.

El networking es una herramienta muy útil para encontrar un trabajo, pero su utilidad y su importancia va mucho más allá a nivel personal:

- El networking contribuye al bienestar social
- El networking propicia el intercambio de ideas
- El networking le ayuda a conocer gente de todos los niveles profesionales
- El networking aumenta su confianza profesional
- El networking aumenta su visibilidad

A nivel empresarial, la creación de redes de trabajo profesionales puede proporcionar recursos para el crecimiento de la empresa. Una red empresarial de alta calidad puede proporcionar oportunidades de contratación, oportunidades para aumentar los



beneficios y conocimientos clave del sector⁴². Un networking empresarial eficaz puede ahorrarle tiempo y aliviarle el estrés, por lo que saber utilizarlo de forma efectiva puede ser una poderosa herramienta para el desarrollo de una empresa. He aquí más razones por las que el networking empresarial es importante:

- **Generar oportunidades de negocio**
- **Aprender las normas del sector:** Conseguir nuevos contactos comerciales puede ayudarle a entender las estrategias comunes y las mejores prácticas de su sector.
- **Identificar tendencias clave:** Los sectores suelen cambiar con el tiempo, por lo que mantener relaciones positivas con otros profesionales puede ayudarle a mantenerse informado sobre las últimas novedades o innovaciones.
- **Aumenta el conocimiento de marca:** Compartir tus ideas y estrategias con otros profesionales puede ayudarles a comprender la misión y los valores de una empresa.
- **Comprender las distintas perspectivas:** Los profesionales suelen tener puntos de vista variados sobre cómo realizar determinadas tareas o planificar actividades.
- **Recibir orientación:** Los líderes del sector suelen tener listas de contactos a gran escala y varios años de experiencia que compartir.
- **Desarrolla tu confianza:** Compartir tus ideas empresariales puede ayudarte a confiar en tus instintos y estrategias empresariales

⁴² <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/networking-in-business>



4.8 INNOVACIÓN E INTEGRACIÓN DE LA TECNOLOGÍA EN LA EMPRESA

Cada vez es mayor la importancia de la tecnología en las empresas por su capacidad para ayudar a cubrir necesidades esenciales del día a día de una manera mucho más ágil y eficiente.

La actividad empresarial ha estado históricamente ligada al desarrollo tecnológico. No en vano, las necesidades de los negocios han motivado la aparición de numerosas innovaciones tecnológicas. En nuestros días, esta tendencia se ha intensificado de manera considerable y la importancia de la tecnología en las empresas es cada vez más notoria.

Algunas herramientas tecnológicas interesantes que pueden integrarse en una empresa son:

- **Sistemas de comunicación⁴³:** Por una parte, los sistemas de correo electrónico, que son una herramienta fundamental para la comunicación interna y externa de las empresas. Por otra parte, las herramientas de colaboración online: Estas herramientas, como Google Drive o Microsoft Teams, se utilizan para facilitar la colaboración entre los miembros de una empresa en tiempo real. Las herramientas de colaboración online permiten a los empleados trabajar en documentos y proyectos de forma simultánea desde cualquier lugar.
- **Sistemas de gestión empresarial (ERP):** Integran todas las áreas de una compañía en una sola plataforma y permiten a las empresas gestionar sus operaciones de forma más eficiente y mantener el orden en los archivos de la empresa. Ejemplos: Microsoft Dynamics, SAP y Oracle.
- **Sistemas de información de recursos humanos (HRIS):** Se utilizan para administrar y gestionar las operaciones de recursos humanos de una empresa, como la captación de talento, la contratación de personal, la gestión de salarios y beneficios, y el seguimiento del desempeño del personal.
- **Sistemas de contabilidad financiera:** En añadido, monitorean el flujo de dinero, ganancias, pérdidas y otros elementos financieros. Esto les ayuda a proyectarse y a tomar acciones efectivas que los favorezcan⁴⁴, como Contasol o SAGE.

⁴³ <https://www.esic.edu/rethink/management/principales-tecnologias-de-la-informacion-en-las-empresas-ejemplos-c>

⁴⁴ <https://www.indeed.com/orientacion-profesional/desarrollo-profesional/tecnologia-empresas>



- **Sistemas de logística y plataformas de gestión de pedidos:** Estas plataformas son un ejemplo de software que, mediante una aplicación que el cliente se puede descargar directamente en su celular, permite una gestión completa e integral de los pedidos.
- **Sistemas de seguridad y Blockchain:** Esta tecnología permite aumentar la seguridad de las empresas a la hora de proteger sus datos en la nube.
- **Sistemas de relación con los clientes (CRM⁴⁵),** se trata de una gestión integrada de ventas, marketing, atención al cliente y todos los puntos de contacto. Algunos de ellos son: Hubspot, Salesforce o Pipedrive.
- El **Business Intelligence**, combina análisis de negocios, minería, visualización, herramientas e infraestructura de datos, además de prácticas recomendadas para ayudar a las empresas a tomar decisiones basadas en los datos. Tableau, Microsoft Power BI o SAP son algunas de estas herramientas.
- La **Inteligencia Artificial⁴⁶**: En el ámbito empresarial permite a los empleados centrarse en tareas más estratégicas y creativas, con el objetivo de mejorar la eficiencia y la productividad. Para ello, se aplica a una amplia variedad de tareas, que van desde la automatización de procesos rutinarios y repetitivos o el análisis de grandes cantidades de datos hasta la toma de decisiones informadas, una mejora en la experiencia del cliente y una reducción de errores humanos. Por ejemplo, Amazon utiliza la inteligencia artificial para mejorar la experiencia del cliente, analizar grandes cantidades de datos y aumentar la eficiencia en la gestión de su cadena de suministro. Por ejemplo, utiliza la IA para predecir la demanda de productos y ajustar sus precios en consecuencia.
- **Software de gestión de proyectos:** Facilitan la planificación y el seguimiento de los proyectos de la empresa para que se coordinen los distintos equipos y cumplir con los plazos establecidos. Como por ejemplo Trello o Asana.

⁴⁵ <https://www.salesforce.com/mx/crm/>

⁴⁶ <https://slack.com/intl/es-es/blog/transformation/inteligencia-artificial-en-las-empresas>



4.9 ATENCIÓN AL CLIENTE

La atención al cliente son todas aquellas acciones que una marca ofrece a su audiencia con el fin de incentivar la compra, mejorar la calidad del servicio o solventar problemas. Se trata de una serie de procesos a través de los cuales se intenta ayudar al cliente con cualquier aspecto relacionado con su producto y así mejorar su experiencia de compra.

El servicio de atención al cliente son todas aquellas acciones de asesoramiento que acompañan al cliente antes, durante y después de la compra.

Además, según este estudio de la compañía Microsoft⁴⁷, el 90% de los ciudadanos considera el soporte al cliente como uno de los factores más decisivos a la hora de contratar los servicios de una empresa.



Imagen 32. Una buena atención al cliente trae consigo la fidelización de los clientes y un aumento de los ingresos

Fuente: Pixabay

⁴⁷ https://clouddamcdnprodep.azureedge.net/gdc/gdcPiLLQw/original?ocid=mkto_eml_EM582302A1LA1



Diferencia entre servicio al cliente y atención al cliente⁴⁸

La atención al cliente son todas esas labores que tienen como objetivo resolver problemas, gestionar quejas y ofrecer soporte técnico. Es, digamos, el servicio mínimo que se espera por parte de una tienda online. Además, la atención al cliente es una parte fundamental de la fase postventa de las empresas.

En cambio, el servicio al cliente son las estrategias de acompañamiento que nutren al cliente durante todo el proceso de compra y lo fidelizan con la marca.

Estrategias para mejorar tu servicio al cliente⁴⁹

Lo más común es que haya un mal servicio causado por la falta de atención al cliente. Cuando no se contestan los correos electrónicos, llamadas telefónicas, los vendedores hacen malos gestos al momento de atender a un cliente en un establecimiento, no se respetan las ofertas, en fin, todo esto afecta las ventas que puedes tener y también la reputación de la empresa.

Estas son algunas estrategias para mejorar la calidad del servicio al cliente:

- **Escuchar al cliente:** Es evidente que lo mejor es escuchar al cliente, darles una atención personalizada, ofrecerle más de lo que espera, tomar las decisiones pensando siempre en mejorar nuestro servicio o producto. Para ello, descubre cómo crear una correcta gestión de quejas, reclamos y sugerencias.
- **Aplica encuestas de satisfacción:** Para brindar un excelente servicio es necesario conocer cómo se siente el cliente con nuestra marca, producto o servicio. Para lograrlo puedes aplicar una encuesta de satisfacción.
- **Crea confianza en el cliente:** Construir un lazo de confianza con el cliente es clave, para que regrese una y otra vez, es necesario crear buenas experiencias, no solo cuando las busque o las necesite, sino adelantarse a sus necesidades y lograr que esa fidelidad del cliente permanezca.
- **Define los KPIs (Indicadores clave de rendimiento) de servicio al cliente correctos:** Contar con los KPIs de servicio al cliente te ayudará a observar el impacto positivo o negativo de tus iniciativas. La medición del rendimiento del

⁴⁸ <https://outvio.com/es/blog/servicio-atencion-cliente/>

⁴⁹ https://www.questionpro.com/es/servicio-al-cliente.html#factores_servicio_al_cliente



negocio le dará una idea más objetiva de las debilidades y fortalezas del servicio al cliente.



4.10 GESTIÓN DEL TIEMPO

Cuando se dirige una pequeña empresa, se está en el centro de todo. Tienes que hacer malabarismos para cumplir los plazos de los clientes, gestionar las finanzas y dirigir a tu equipo. A menudo puede parecer que tu lista de tareas no tiene fin.

Admitámoslo, el tiempo no tiene precio y gestionarlo bien es una habilidad crucial para ti, como propietario de una pequeña empresa. No existe una fórmula perfecta para dominar la gestión del tiempo, pero siempre puedes desarrollar hábitos que se adapten a tu horario y ritmo de trabajo⁵⁰.

¿Qué significa gestionar bien el tiempo?

La gestión del tiempo consiste en planificar cómo utilizar eficazmente y controlar deliberadamente el tiempo que se está invirtiendo en una tarea, con el fin de maximizar la productividad. En resumen, hacer más en menos tiempo⁵¹. Otras ventajas son

- Mejor calidad del trabajo
- Menos estrés
- Más tiempo para trabajar en proyectos estratégicos o creativos
- Menos procrastinación
- Más confianza en uno mismo

¿Cómo mejorar la gestión de mi tiempo?

1) Conoce en qué estás invirtiendo el tiempo y planifícalo bien diariamente

Empieza con un control del tiempo para saber cuántas horas eres productivo al día y cuánto tiempo dedicas a actividades no relacionadas con el trabajo, como navegar por las redes sociales.

Crea un horario diario con bloques de tiempo asignados a distintas tareas. Cumplirlo es la clave del éxito. Establezca plazos realistas, añadiendo márgenes de tiempo entre tareas para que, aunque una se salga del plazo, el calendario general se mantenga intacto.

⁵⁰ <https://www.business.com/articles/time-management-tips-for-small-business-owners/>

⁵¹ <https://slack.com/intl/es-es/blog/productivity/time-management-tips-at-work>



Existen herramientas como Asana o Trello, o el clásico Calendario de Google, que pueden ayudarte a planificar las tareas y ajustar tu tiempo.

2) Establece prioridades

Las listas de tareas pendientes pueden ser una gran ayuda de la productividad. Pero si no tienes cuidado, pueden llegar a ser tan grandes y abrumadoras que no sepas por dónde empezar. Una herramienta conocida como la Matriz de Eisenhower puede ayudarte a decidir qué priorizar según su importancia y urgencia. Utilizando esta matriz de decisión, puedes desglosar tu lista por:

- Hacer inmediatamente: Tareas importantes con plazos definidos, o que has pospuesto durante tanto tiempo que ya están atrasadas.
- Programar para más adelante: Tareas importantes sin plazos definidos
- Delegar: Tareas que puede hacer otra persona
- Eliminar: Tareas que puedes eliminar porque no son críticas para tus objetivos o misión

3) Evita la multitarea⁵²

Aunque la multitarea puede parecer una forma estupenda de tenerlo todo hecho, es ineficaz porque el cerebro tarda un poco en volver a centrar la atención, lo que te hace menos productivo y más propenso a cometer errores. Mejor céntrate en una sola tarea.

4) Organízate

Un espacio de trabajo organizado y un plan de trabajo claro pueden mejorar enormemente tu productividad. Si alguno de los dos es caótico, es fácil sentirse abrumado y que se interrumpa el flujo de trabajo.

- Organiza tu espacio de trabajo, lo que implica ordenar y designar lugares para los objetos importantes. Desecha los objetos innecesarios o guárdalos bien.
- Sepa cuándo es más productivo. Reconocer tus periodos productivos puede contribuir a mejorar tu eficacia laboral. Anote los momentos en los que está más activo y es más productivo. Podría ser después de hacer ejercicio por la mañana o después de comer.

⁵² <https://www.business.com/articles/time-management-tips-for-small-business-owners/>



BLOQUE V – DERECHO LABORAL Y CONTRACTUAL



INTRODUCCIÓN AL DERECHO LABORAL Y CONTRACTUAL

La Unión Europea mantiene un marco de leyes laborales y contractuales diseñadas para equilibrar los derechos y responsabilidades de los centros. Estas leyes pretenden garantizar unas condiciones de trabajo justas, promover la igualdad y fomentar un entorno económico sano y competitivo y la seguridad de diversos contratos.

La legislación laboral de la UE abarca una amplia gama de normas, como contratos de trabajo, horarios laborales, salarios, prestaciones a los empleados, salud y seguridad en el trabajo y protección contra el despido improcedente. Estas leyes están armonizadas mediante directivas de la UE, pero cada Estado miembro las aplica con una legislación nacional específica, que refleja sus contextos sociales y económicos únicos.

El Derecho contractual de la UE regula la formación, ejecución y cumplimiento de los acuerdos entre las partes. Incluye principios generales aplicables a todo tipo de contratos. Este capítulo explorará los aspectos críticos del Derecho laboral y contractual en la UE.

Al comprender los principios fundamentales y las disposiciones legales específicas, tanto las empresas como los trabajadores pueden navegar por las complejidades del panorama jurídico de la UE, garantizando su cumplimiento y fomentando unas relaciones armoniosas y productivas.



5.1 CONTRATOS DE TRABAJO

El contrato de trabajo es un **acuerdo entre un empresario y un empleado**. Es jurídicamente vinculante para ambas partes y establece las condiciones de la relación laboral. Es un documento esencial que salvaguarda los derechos y responsabilidades de ambas partes y sirve de referencia en caso de litigio o malentendido.

Normalmente, el contrato de trabajo incluye **detalles** como:

- las partes contratantes (el empleado y el empresario),
- el tipo de contrato (de prueba, de duración determinada, por tiempo indefinido),
- la descripción del trabajo,
- el tipo de trabajo (por ejemplo, función, puesto, tipo de actividad, alcance de las tareas),
- el lugar de trabajo,
- el tiempo de trabajo (a tiempo completo o parcial),
- fecha de inicio del trabajo,
- duración del contrato,
- el horario de trabajo,
- el salario,
- la frecuencia de pago,
- las prestaciones,
- el plazo de preaviso,
- y los procedimientos de rescisión.

Normalmente, algunos aspectos como la descripción del puesto, la duración del contrato o las horas de trabajo son obligatorios en la mayoría de los países europeos.

Cuando hablamos de salario es importante fijarse en el salario neto y bruto. Estos términos representan diferentes etapas de tus ingresos y entenderlos es crucial para la planificación financiera.

Salario bruto: es la cantidad total que ganas antes de descontar cualquier deducción. Refleja el valor completo de tu trabajo, sin ajustar por impuestos o prestaciones. Las deducciones más habituales son el impuesto sobre la renta, las cotizaciones a la Seguridad Social, las primas del seguro médico y los ahorros para la jubilación.

Salario neto : es la cantidad de dinero que recibe realmente después de restar todas las deducciones de su salario bruto. Representa el dinero que ingresa en su cuenta bancaria.



En términos más sencillos

Salario bruto = Ingresos totales

Salario neto = Salario bruto - Deducciones



Imagen 33. Contratos de trabajo

Fuente: <https://www.pexels.com/pl-pl/>

¿Por qué son importantes los contratos de trabajo?

1. Proporcionan una protección jurídica esencial a empresarios y trabajadores. Establecen las responsabilidades y derechos de ambas partes,
2. Sirven como punto de referencia en caso de disputas o desacuerdos entre las partes por motivos mutuos o ante los tribunales.
3. Esbozan los términos clave del empleo.
4. Promueven la claridad y ayudan a evitar malentendidos o conflictos entre empresarios y trabajadores.
5. Los contratos de trabajo pueden incluir cláusulas que salvaguarden la información confidencial y la propiedad intelectual.



6. Los contratos de trabajo formalizan la relación laboral, proporcionando un marco estructurado en el que operan el empresario y el empleado. Esta estructura favorece la coherencia y la equidad en la gestión de los empleados, promoviendo un entorno de trabajo profesional y organizado.
7. Los contratos ayudan a garantizar que las prácticas de empleo cumplen las leyes y normativas laborales locales, nacionales y de la UE. Esta normalización protege a ambas partes y garantiza que los trabajadores reciban los niveles mínimos de protección y prestaciones que exige la ley.
8. Ofrecer contratos de trabajo claros, justos y atractivos puede ayudar a los empresarios a contratar y retener a empleados con talento. Es más probable que los futuros empleados acepten una oferta de trabajo cuando conocen claramente sus condiciones de empleo y se sienten seguros de sus derechos y prestaciones.

Los contratos de trabajo en la UE están estructurados para proteger los derechos de los trabajadores, garantizar un trato justo y promover un mercado laboral equilibrado y equitativo. Se rigen por una combinación de directivas de la UE y leyes nacionales, que ofrecen un marco completo que aborda diversos tipos de relaciones laborales y la naturaleza cambiante del trabajo. La UE sigue adaptando su normativa para hacer frente a nuevos retos, como la economía y el trabajo a distancia, garantizando que las normas laborales sigan siendo sólidas y pertinentes en un mundo cambiante.



5.2 TIPOS DE CONTRATOS DE TRABAJO

En la Unión Europea existen varios tipos de contratos de trabajo diseñados para adaptarse a las distintas necesidades y circunstancias laborales. Estos contratos varían en cuanto a duración, jornada laboral y condiciones específicas. Estos son los principales tipos de contratos de trabajo que se utilizan habitualmente en la UE: contrato de prueba, contrato de duración determinada (incluido el contrato de sustitución de un trabajador ausente), contrato de duración indefinida (contrato permanente).

Contrato de prueba

El contrato por un periodo de prueba, comúnmente conocido como periodo de prueba, es parte integrante de muchos acuerdos laborales. Este periodo permite a los empresarios evaluar el rendimiento de los nuevos empleados y su idoneidad para el puesto antes de confirmar su situación laboral permanente. Este tipo de contrato debe preceder, aunque no necesariamente, a la celebración de otros contratos de trabajo. En principio, sólo puede celebrarse una vez con un empleado. En la mayoría de los casos, no puede superar los 3 meses, pero depende del país. Las condiciones durante el periodo de prueba suelen estar recogidas en el contrato de trabajo. Los empleados suelen recibir el mismo salario y las mismas prestaciones que los empleados fijos.

Ventajas para los empresarios:

- Mitiga el riesgo de contratar a candidatos inadecuados al ofrecer una fase de prueba.
- Permite evaluar la integración del empleado en la cultura de la empresa y la dinámica del equipo.
- Proporciona flexibilidad en la gestión de las necesidades de personal.

Ventajas para los empleados:

- Ofrece un período para evaluar el puesto, la empresa y las condiciones de trabajo antes de comprometerse a largo plazo.
- Ofrece la oportunidad de demostrar sus capacidades y asegurarse un empleo permanente.
- Facilita la transición a nuevas funciones estableciendo expectativas claras desde el principio.



Imagen 34. Definiendo las condiciones de trabajo

Fuente: <https://www.pexels.com/pl-pl/>

Contrato de duración determinada

Los contratos de duración determinada en la Unión Europea son acuerdos de empleo que tienen una fecha específica de inicio y finalización, es decir, la fecha final de la relación laboral. Un contrato de este tipo finaliza al expirar el periodo para el que se celebró. La duración máxima de los contratos fijos está limitada por las legislaciones nacionales. Ese periodo de empleo también se aplica a la duración de varios contratos de duración determinada celebrados entre el mismo trabajador y el mismo empresario. En muchos países de la UE, si un contrato de duración determinada se renueva más allá de un periodo determinado, puede convertirse automáticamente en un contrato indefinido.

Ventajas para los empleados:

- Proporciona condiciones y expectativas claras para la duración del empleo.
- Protege contra el trato injusto en comparación con los empleados permanentes.
- Garantiza el acceso a la formación, las prestaciones y las oportunidades de desarrollo profesional.

Ventajas para los empresarios:

- Ofrece flexibilidad para gestionar cargas de trabajo temporales o basadas en proyectos.



- Permite la contratación de especialistas para tareas específicas sin compromiso a largo plazo.
- Ayuda a gestionar las necesidades de mano de obra durante periodos punta o ausencias de empleados.

Contrato por tiempo indefinido (contrato fijo)

Contrato por tiempo indefinido, también conocido como contrato fijo o indefinido. Estos contratos no tienen una fecha de finalización predeterminada y continúan hasta que el empresario o el trabajador deciden poner fin a la relación. La rescisión de un contrato indefinido requiere el cumplimiento de los procedimientos legales, que suelen incluir un plazo de preaviso y, en algunos casos, una indemnización por despido. Las causas de rescisión deben estar justificadas (por ejemplo: mala conducta, despido o incapacidad para desempeñar las funciones del puesto). Los empleados tienen derecho a impugnar el despido improcedente ante los tribunales laborales o especializados. Cada país de la UE tiene su propia legislación y normativa laboral. Las legislaciones nacionales suelen incluir disposiciones detalladas sobre seguridad en el empleo, procedimientos de despido y prestaciones a los trabajadores.

Beneficios para los empleados:

- Proporciona estabilidad y seguridad en el empleo a largo plazo.
- Acceso a una amplia gama de prestaciones, como seguro médico, planes de jubilación y permisos retribuidos.
- Oportunidades de formación, promoción y ascenso profesional.
- Fuerte protección jurídica contra el despido improcedente y la discriminación en el lugar de trabajo.

Ventajas para los empresarios:

- Retener a los empleados cualificados y con experiencia, reduciendo la rotación.
- Crear una plantilla comprometida y motivada.
- Desarrollar una cultura organizativa fuerte y cohesionada con empleados a largo plazo.



5.3 LEGISLACIÓN SOBRE SALARIOS Y HORARIOS

Las leyes sobre salarios y horarios de la Unión Europea regulan diversos aspectos del empleo, como el salario mínimo, la jornada laboral, las horas extraordinarias, los periodos de descanso y las vacaciones. Estas leyes están pensadas para proteger los derechos de los trabajadores y garantizar unas condiciones de trabajo justas y seguras en todos los Estados miembros. Aunque la UE establece directivas y reglamentos generales, cada país tiene sus propias leyes y normas específicas. He aquí un resumen de los principales aspectos de la legislación sobre salarios y horarios en la UE:



Imagen 35. Legislación sobre salarios y horarios

Fuente: <https://www.pexels.com/pl-pl/>

Salario mínimo en la UE

El término «salario mínimo» se refiere a la restricción reglamentaria sobre la tarifa más baja que deben pagar los empresarios a los trabajadores. El concepto de salario mínimo garantiza que los trabajadores reciban un nivel salarial de base, cuyo objetivo es proporcionarles un nivel de vida digno. La Unión Europea apoya la aplicación de salarios mínimos justos en todos sus países miembros, aunque las tarifas y normativas específicas se determinan a nivel nacional. En muchos casos, su cuantía se establece anualmente de



forma colectiva en acuerdos entre el gobierno, los sindicatos y los empresarios en una variedad de sistemas.

Prestaciones para los empleados

- Garantiza que los trabajadores reciban unos ingresos de base suficientes para cubrir los gastos básicos de subsistencia, reduciendo los niveles de pobreza.
- Proporciona estabilidad financiera, permitiendo a los trabajadores gestionar mejor sus finanzas y planificar el futuro.
- Ayuda a cerrar la brecha salarial entre los trabajadores peor pagados y los empleados mejor pagados, promoviendo la equidad y reduciendo la desigualdad de ingresos.
- La estabilidad financiera reduce el estrés y la ansiedad relacionados con la inseguridad económica.

Beneficios para los empresarios

- Los salarios justos reducen la rotación de personal, ahorrando costes asociados a la contratación y formación de nuevos empleados.
- La estabilidad financiera reduce la probabilidad de que los empleados se den de baja de forma imprevista debido al estrés financiero o a la necesidad de trabajar en varios empleos.
- Los salarios mínimos justos contribuyen a una economía estable al reducir la pobreza y promover el crecimiento sostenible.

Horas de trabajo

La regulación de las horas de trabajo tiene por objeto equilibrar las necesidades de los empleados en materia de conciliación de la vida laboral y familiar, garantizando al mismo tiempo la productividad y la eficiencia económica. Los empresarios deben conocer las normas básicas sobre jornada laboral del país en el que trabajan y garantizar el cumplimiento de las normas mínimas establecidas en las directivas de la UE. Deben cumplir las normas sobre periodos mínimos de descanso diario y semanal, pausas, trabajo nocturno, vacaciones anuales y jornada laboral semanal máxima. Todo lo anterior es diferente en cada país y se determina en función de la legislación nacional. El incumplimiento de los derechos de los empresarios puede acarrear multas o la necesidad de pagar una indemnización al empleado.

Beneficios para los empleados



- Un horario de trabajo regulado garantiza que los empleados tengan tiempo suficiente para descansar y realizar actividades personales, lo que reduce el estrés y el agotamiento.
- Unos periodos de descanso diarios y semanales adecuados permiten a los empleados pasar más tiempo con la familia y dedicarse a sus aficiones, fomentando un equilibrio saludable entre la vida laboral y personal.
- Las pausas regulares, los periodos de descanso diarios y la limitación de las horas de trabajo ayudan a prevenir los problemas de salud asociados a las largas jornadas laborales, como las enfermedades cardiovasculares y la fatiga.
- El descanso adecuado y el tiempo libre mejoran la salud mental, reduciendo la ansiedad y la depresión.
- Un horario de trabajo justo contribuye a una mayor satisfacción laboral, ya que los empleados sienten que se valora su tiempo y su bienestar.
- Los empleados satisfechos están más motivados, comprometidos y entregados a su trabajo.

Beneficios para los empresarios

- Los empleados que descansan bien y tienen un buen equilibrio entre su vida laboral y personal son más productivos y realizan un trabajo de mayor calidad.
- Los empleados más sanos y satisfechos cogen menos días por enfermedad, lo que reduce el absentismo.
- Asegurarse de que los empleados no están sobrecargados de trabajo reduce el riesgo de accidentes laborales y los costes asociados.



5.4 PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES (PRL)

La legislación de la UE sobre Prevención de Riesgos Laborales es esencial para proteger la salud y la seguridad de los casi 170 millones de trabajadores de la UE. Dos factores ayudan a explicar los logros del planteamiento de la UE en materia de PRL. En primer lugar, la UE y los Estados miembros han desarrollado un avanzado sistema normativo para establecer las medidas de prevención y protección frente a los riesgos laborales. En segundo lugar, se basa en el enfoque tripartito, según el cual trabajadores, empresarios y gobiernos participan estrechamente en el desarrollo y la aplicación de estas medidas de PRL a escala nacional y de la UE. Además, el apoyo continuo que se presta en particular a las microempresas y PYME contribuye a la correcta aplicación de las normas de PRL.

El incumplimiento de las normas de Prevención de Riesgos Laborales (PRL) puede acarrear problemas legales a los empresarios, ya que tienen la obligación legal de garantizar la salud y la seguridad de sus empleados en el lugar de trabajo. Estas obligaciones suelen estar consagradas en la legislación nacional y normalmente se hacen cumplir a través de organismos reguladores. El incumplimiento de la normativa sobre PRL puede dar lugar a sanciones como multas, citaciones y acciones legales por parte de las autoridades reguladoras. La gravedad de las sanciones varía en función de la jurisdicción y la naturaleza de la infracción. En los casos en que el incumplimiento provoque accidentes, lesiones o muertes, los empresarios pueden enfrentarse a demandas civiles de los empleados lesionados o sus familias. En casos extremos de negligencia o falta grave, los empresarios pueden enfrentarse también a cargos penales.

Las prioridades más importantes de la SST son

- anticipar y gestionar el cambio en el contexto de las transiciones ecológica, digital y demográfica
- mejorar la prevención de accidentes y enfermedades laborales, y esforzarse por lograr un planteamiento de Visión Cero respecto a las muertes relacionadas con el trabajo;
- aumentar la preparación para responder a las crisis sanitarias actuales y futuras.

Beneficios para los empleados:

- La normativa sobre SST garantiza que los lugares de trabajo estén libres de peligros y riesgos, protegiendo a los empleados de accidentes, lesiones y enfermedades profesionales.



- Unas condiciones de trabajo más seguras provocan menos lesiones y enfermedades laborales, lo que se traduce en un menor absentismo y una mayor productividad.
- Los empleados se sienten valorados cuando sus empleadores dan prioridad a su salud y seguridad, lo que conduce a una mayor satisfacción y moral en el trabajo.

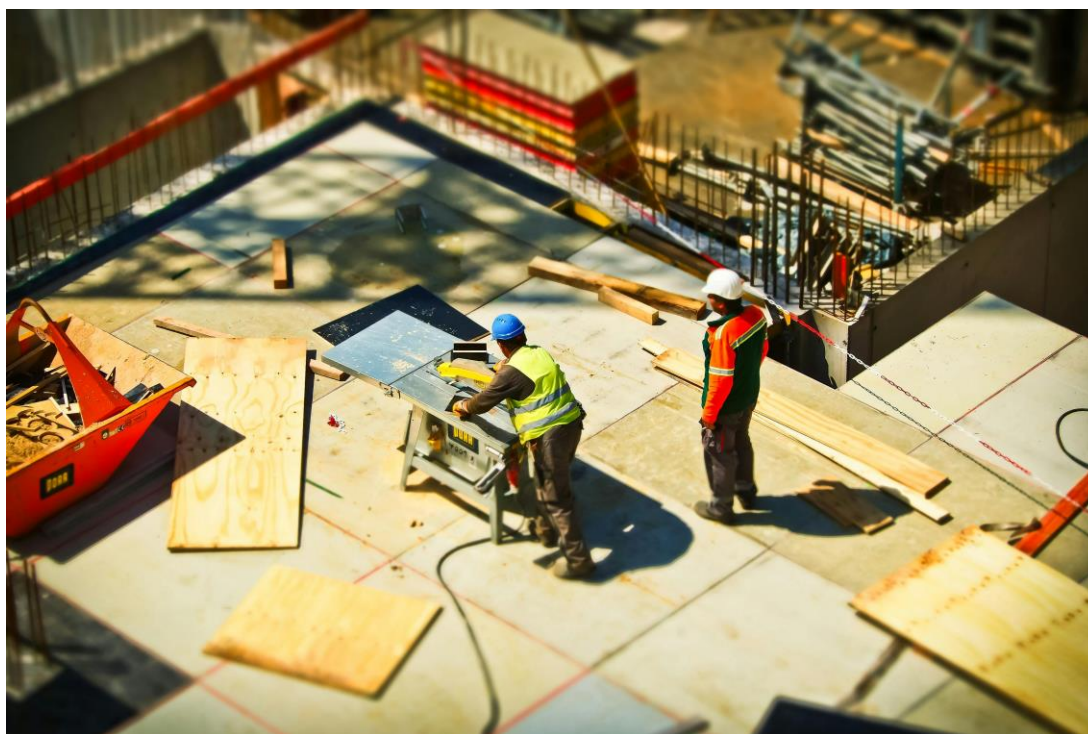


Imagen 36. Prevención de Riesgos Laborales

Fuente: <https://www.pexels.com/pl-pl/>

Beneficios para los empresarios:

- Los entornos de trabajo más seguros conducen a una mayor productividad, ya que los empleados tienen menos probabilidades de ausentarse debido a lesiones o enfermedades, y pueden centrarse más en sus tareas laborales.
- La prevención de accidentes y lesiones en el lugar de trabajo mediante medidas de SST reduce los costes sanitarios, las reclamaciones de indemnización de los trabajadores y los gastos relacionados con el absentismo y el reciclaje.
- Los empresarios que dan prioridad a la SST se forjan una reputación positiva como organizaciones responsables y solidarias, atrayendo a los mejores talentos y ganándose la confianza de clientes e inversores.



- La adhesión a la normativa de SST garantiza el cumplimiento de la ley, reduciendo el riesgo de multas, sanciones y responsabilidades legales por incumplimiento.
- Las organizaciones que proporcionan entornos de trabajo seguros y saludables experimentan tasas de rotación más bajas, ya que los empleados son más propensos a permanecer con los empleadores que dan prioridad a su seguridad y bienestar.



5.5 INDEMNIZACIÓN A LOS TRABAJADORES

En la Unión Europea, los sistemas de indemnización de los trabajadores varían entre los Estados miembros, ya que cada país tiene su propio marco jurídico y su propia normativa que regula la indemnización por lesiones y enfermedades laborales. Esto significa que los tipos de lesiones y enfermedades cubiertas, así como los criterios de elegibilidad para la indemnización, pueden variar entre los Estados miembros. Asimismo, las cuantías de las indemnizaciones y la duración de las prestaciones, así como los procesos de presentación de solicitudes, evaluación de las lesiones y resolución de litigios, pueden diferir en función de las normativas y los sistemas de seguridad social nacionales. Es importante recordar que algunos países recurren a fondos públicos para financiar las prestaciones de indemnización de los trabajadores, mientras que otros exigen a los empresarios que contraten seguros privados o contribuyan a regímenes de autoseguro.

Sin embargo, hay **principios y objetivos comunes** que subyacen a estos sistemas, por ejemplo

- Los sistemas de indemnización de los trabajadores suelen establecerse en virtud de la legislación nacional, que fija los derechos y obligaciones de empresarios y empleados en caso de lesiones o enfermedades relacionadas con el trabajo.
- La indemnización de los trabajadores suele cubrir los gastos médicos, los costes de rehabilitación, los salarios perdidos (tanto temporales como permanentes), las prestaciones por incapacidad y las prestaciones de supervivencia para los dependientes en caso de lesiones o enfermedades mortales.
- Hay ejemplos de países miembros de la UE que aplican un sistema en el que los trabajadores tienen derecho a indemnización independientemente de quién haya tenido la culpa de la lesión o enfermedad. Este principio pretende garantizar que los trabajadores lesionados reciban la ayuda oportuna sin necesidad de largas batallas legales.
- Las prestaciones de compensación a los trabajadores suelen financiarse a través de las cotizaciones empresariales a planes de seguros o fondos gestionados por el gobierno. Puede exigirse a los empresarios que contraten un seguro de indemnización para cubrir su responsabilidad.
- Además de la compensación económica, los sistemas de indemnización a los trabajadores suelen ofrecer servicios de rehabilitación, como fisioterapia para ayudar a los empleados lesionados a volver al trabajo o adaptarse a su nueva situación.



Prestaciones para los empleados

- Cobertura de los gastos médicos relacionados con la lesión o enfermedad, incluidas visitas al médico, estancias hospitalarias, intervenciones quirúrgicas, medicamentos y servicios de rehabilitación.
- Indemnización por los salarios perdidos durante el periodo de recuperación (suele incluir un porcentaje de los ingresos regulares del trabajador).
- Pagos por incapacidad temporal o permanente derivada de una lesión o enfermedad laboral.
- Acceso a servicios de rehabilitación que ayuden a los trabajadores lesionados a recuperar sus capacidades físicas y volver al trabajo.
- Saber que existe una red de seguridad proporciona tranquilidad a los trabajadores, permitiéndoles centrarse en su recuperación y no en preocupaciones económicas o laborales.

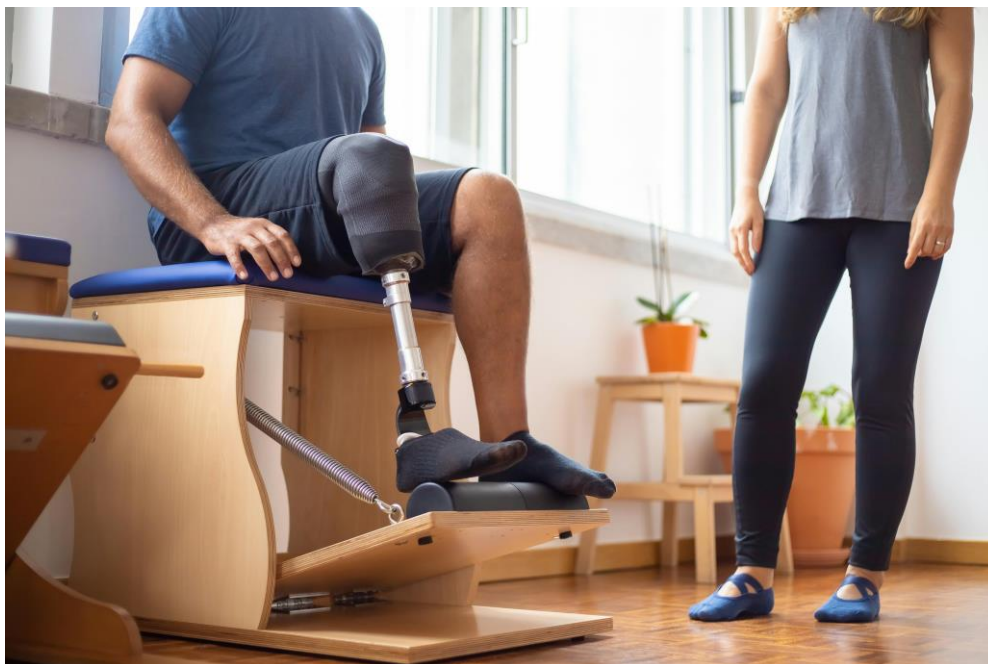


Imagen 37. Indemnización laboral

Fuente: <https://www.pexels.com/pl-pl/>

Ventajas para las empresas

- El seguro de indemnización por accidentes de trabajo ayuda a las empresas a gestionar el riesgo financiero asociado a las lesiones y enfermedades laborales,



proporcionando una estructura de costes previsible para hacer frente a este tipo de incidentes.

5.6 DERECHOS DE LOS TRABAJADORES

Los derechos de los trabajadores en la Unión Europea tienen por objeto garantizar unas condiciones de trabajo justas, seguras y equitativas en todos los Estados miembros. Estos derechos están consagrados en diversas directivas y reglamentos de la UE que los Estados miembros deben incorporar a sus legislaciones nacionales. He aquí un resumen de los principales derechos de los trabajadores en la UE. Todos los trabajadores de la UE tienen unos derechos mínimos en materia de salud y seguridad en el trabajo: derechos y obligaciones generales, lugares de trabajo, equipos de trabajo, riesgos específicos y trabajadores vulnerables, igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, igualdad de trato en el trabajo, embarazo, permiso de maternidad y permiso parental.



Imagen 38. Derechos de los trabajadores

Fuente: <https://www.pexels.com/pl-pl/>

Revisión de los derechos seleccionados

1. Protección de las nuevas formas de empleo

A lo largo de los años, Europa ha sido testigo de importantes cambios en el mercado laboral, como la digitalización y el desarrollo de nuevas tecnologías, la creciente flexibilidad y la fragmentación del trabajo. Esta evolución ha generado nuevas formas de empleo, con un aumento de los puestos temporales y de los empleos atípicos. Para proteger a todos los trabajadores de la UE y mejorar los derechos de los empleados más



vulnerables con contratos atípicos, los eurodiputados adoptaron en 2019 nuevas normas que introducen derechos mínimos sobre las condiciones de trabajo.

2. Movilidad de los trabajadores dentro de la UE

Las normas de la UE sobre la coordinación de los sistemas de seguridad social de los Estados miembros garantizan que las personas puedan beneficiarse plenamente de su derecho a trasladarse a otro país de la UE para estudiar, trabajar o establecerse, al tiempo que obtienen las prestaciones sociales y sanitarias a las que tienen derecho. La normativa de la UE abarca las prestaciones por enfermedad, maternidad/paternidad, familia, desempleo y similares, y actualmente está siendo revisada.

3. Derecho a un salario justo y a la igualdad salarial

Muchos países de la UE tienen salarios mínimos legales para garantizar un nivel de vida básico a todos los trabajadores. Además, la legislación de la UE obliga a que hombres y mujeres reciban el mismo salario por el mismo trabajo.

4. Derecho a la conciliación de la vida laboral y familiar

La UE regula la jornada laboral, garantizando un máximo de horas de trabajo, pausas de descanso y vacaciones anuales.

5. Derecho a la no discriminación

Igualdad de trato: Las directivas de la UE prohíben la discriminación por razón de sexo, origen racial o étnico, religión o convicciones, discapacidad, edad u orientación sexual en el lugar de trabajo.

6. Derecho a la Seguridad Social y a las prestaciones

Coordinación de la Seguridad Social: La normativa garantiza que los trabajadores que se desplazan dentro de la UE mantengan sus derechos de seguridad social, como asistencia sanitaria, prestaciones de desempleo y pensiones. Asimismo, la UE protege a los futuros padres proporcionándoles derechos de maternidad, paternidad y permiso parental, fomentando el equilibrio entre la vida laboral y familiar de los padres.

7. Derecho a la libertad de asociación y a la negociación colectiva



Significa que los trabajadores tienen derecho a afiliarse a sindicatos y participar en negociaciones colectivas. La UE apoya el diálogo social entre empresarios y organizaciones de trabajadores.



5.7 LEYES SOBRE PRIVACIDAD Y PROTECCION DE LA INTIMIDAD

La legislación sobre privacidad de la Unión Europea es una de las más completas y estrictas del mundo, diseñada para proteger los datos personales y la privacidad de las personas. El Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) regula el tratamiento y la transferencia de los datos personales de los ciudadanos de la UE. El RGPD define: los derechos fundamentales de las personas en la era digital las obligaciones de quienes tratan datos los métodos para garantizar su cumplimiento las sanciones para quienes incumplan las normas. Estos derechos reforzados dan a los individuos más control sobre sus datos personales, entre otras cosas mediante:

- la necesidad de un consentimiento claro de la persona para el tratamiento de sus datos personales
- un acceso más fácil del interesado a sus datos personales
- el derecho de rectificación, supresión y olvido
- derecho de oposición, incluido el uso de datos personales para la elaboración de perfiles
- derecho a la portabilidad de los datos de un proveedor de servicios a otro
- el reglamento también establece la obligación de los responsables del tratamiento de datos de facilitar a las personas información transparente y fácilmente accesible sobre el tratamiento de sus datos.

Las leyes de privacidad de la UE también protegen los derechos de los trabajadores El RGPD proporciona un marco completo para la razón de procesar y la protección de datos personales, en caso como

- Los trabajadores deben dar su consentimiento claro y explícito para el tratamiento de sus datos.
- El tratamiento de datos personales tiene que ser necesario para la ejecución de un contrato, como un contrato de trabajo.
- El tratamiento tiene que ser necesario para cumplir una obligación legal, como la declaración de impuestos.
- El tratamiento es necesario para los intereses legítimos del empleador, siempre que no prevalezcan los derechos e intereses de los empleados.
- Los empresarios deben informar a los empleados sobre el tratamiento de sus datos personales. Esto incluye proporcionar detalles sobre: la finalidad del tratamiento de datos, los tipos de datos personales recogidos, la base legal para el tratamiento, los destinatarios de los datos, el periodo de conservación de los datos.



- Los empresarios sólo deben recoger y tratar los datos personales que sean necesarios para fines específicos, explícitos y legítimos. Esto significa evitar la recogida de datos excesivos y utilizar los datos exclusivamente para los fines indicados.
- Los empleados tienen derecho a acceder a sus datos personales y a obtener información sobre cómo se están procesando.
- Los empleados pueden solicitar la corrección de cualquier dato personal inexacto o incompleto.
- En determinadas condiciones, los empleados pueden solicitar la supresión de sus datos personales.
- Los empresarios deben aplicar medidas técnicas y organizativas adecuadas para garantizar la seguridad de los datos personales. Esto incluye proteger los datos contra el acceso no autorizado, las violaciones de datos y otros riesgos de seguridad.
- En caso de violación de los datos personales de los empleados, los empresarios deben notificarlo a la autoridad de protección de datos pertinente e informar a los empleados afectados.
- Los empresarios deben ser cautelosos a la hora de aplicar medidas de control y vigilancia en el lugar de trabajo. Dichas medidas deben ser necesarias, proporcionadas y transparentes.
- Los empresarios deben tener políticas claras sobre el uso aceptable del correo electrónico e internet en el trabajo.
- Los datos sanitarios se clasifican como especiales, lo que significa que requieren un mayor nivel de protección.

Ventajas para los empleados

- Los empleados pueden acceder a sus datos personales en poder de las empresas, lo que garantiza la transparencia en el uso de su información.
- Los empleados pueden solicitar la corrección de datos personales inexactos o incompletos o solicitar la supresión de sus datos personales.
- Los empleados pueden limitar el tratamiento de sus datos en determinadas circunstancias.
- Los empresarios deben aplicar medidas que garanticen la confidencialidad de los datos, protegiendo a los empleados de las violaciones de datos y del acceso no autorizado.



- Sabiendo que existen marcos jurídicos sólidos para proteger sus datos, los empleados pueden estar tranquilos en cuanto a su privacidad en el trabajo.



Imagen 39. Leyes de privacidad

Fuente: <https://www.pexels.com/pl-pl/>

Ventajas para los empresarios

- El compromiso con la protección de datos genera confianza con los empleados, lo que conduce a una mayor confianza en la empresa
- El cumplimiento del RGPD ayuda a evitar cuantiosas multas y repercusiones legales asociadas con las violaciones de datos y el incumplimiento.
- La dedicación a las normas de privacidad fomenta la implementación de sistemas de gestión de datos estructurados y eficientes y deja claras las situaciones entre empleados y empleadores



5.8 DERECHO MERCANTIL

El Derecho mercantil en la Unión Europea abarca una amplia gama de reglamentos y directivas que rigen las actividades comerciales dentro de los Estados miembros. Estas leyes están diseñadas para garantizar un marco jurídico armonizado, promover la competencia leal, proteger a los consumidores y facilitar el comercio transfronterizo. Los ejemplos de Derecho mercantil en la UE pueden ser:

1. Derecho de sociedades

La UE cuenta con directivas que simplifican el proceso de creación y funcionamiento de empresas en todos los Estados miembros. Las directivas sobre Derecho de sociedades de la UE abarcan aspectos como la constitución de empresas, las fusiones, las escisiones y los derechos de los accionistas.

2. Derecho de la competencia

Normativa antimonopolio: La UE aplica una estricta normativa antimonopolio para evitar prácticas contrarias a la competencia, como cárteles, abuso de posiciones dominantes en el mercado y fusiones que puedan reducir significativamente la competencia.

3. Protección de los consumidores

La UE ha establecido una amplia normativa de protección de los consumidores para garantizar la salvaguardia de sus derechos, que abarca ámbitos como las prácticas comerciales desleales, la seguridad de los productos y los contratos de consumo, los requisitos de información clara y los derechos de desistimiento en las compras en línea.

4. Legislación medioambiental

La UE cuenta con una sólida normativa medioambiental para fomentar las prácticas empresariales sostenibles y proteger el medio ambiente, que incluye:

- El registro, evaluación, autorización y restricción de sustancias químicas.
- Establece requisitos para la gestión de residuos con el fin de proteger el medio ambiente y la salud humana.



5. Derecho de propiedad intelectual

La UE ofrece un marco armonizado para la protección de los derechos de propiedad intelectual, incluidas las patentes, las marcas y los derechos de autor. También permite un único proceso de solicitud de patentes para múltiples países.

6. Derecho comercial y aduanero

La UE funciona como un mercado único que permite la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. No se cobran derechos de aduana a las mercancías que circulan entre los Estados miembros de la UE, y se aplican aranceles exteriores comunes a las mercancías que entran en la UE procedentes de terceros países.



Imagen 40. Derecho mercantil

Fuente: <https://www.pexels.com/pl-pl/>



5.9 VIVIENDA

Entender los costes y responsabilidades asociados al alquiler o la compra de una vivienda, hipotecas, etc.

Comprender las leyes y normativas de la vivienda en la Unión Europea es crucial tanto para los inquilinos como para los compradores. Estas leyes garantizan prácticas justas, protegen los derechos de inquilinos y propietarios y mantienen un mercado de la vivienda equilibrado.



Imagen 41. Vivienda

Fuente: <https://www.pexels.com/pl-pl/>

Alquilar una casa

El coste más importante al alquilar una casa es el alquiler mensual. Los precios de los alquileres varían mucho de un país de la UE a otro y dentro de una misma ciudad. Las grandes ciudades (normalmente capitales o destinos turísticos populares, como París, Berlín y Ámsterdam) suelen tener alquileres más altos que las ciudades más pequeñas. Cuando decida alquilar, no olvide la fianza. Suele equivaler a entre uno y tres meses de alquiler, y se devuelve al final del alquiler si no hay daños ni impagos. También hay facturas de servicios públicos que los inquilinos suelen ser responsables de pagar, como



la electricidad, el gas, el agua e internet. En algunos casos, pueden estar incluidos en el alquiler.

Si decide alquilar a través de una agencia inmobiliaria, es posible que tenga que pagar los honorarios de la agencia, que suelen equivaler a un mes de alquiler o a un porcentaje del alquiler anual.

En caso de alquiler, asegúrese de que dispone de un contrato de arrendamiento por escrito en el que se especifique el importe del alquiler, la duración del mismo y otras condiciones, como quién es responsable del seguro, las facturas, la forma de rescisión del contrato, etc.

Comprar una casa

El coste más importante es el precio de compra de la vivienda. Suele variar mucho en función de la ubicación, el tipo de propiedad y las condiciones del mercado. Al igual que en el caso del alquiler, las grandes ciudades (normalmente capitales o destinos turísticos populares, como París, Berlín, Varsovia y Madrid) suelen tener precios más altos que las ciudades más pequeñas. Antes de pagar el precio total, el comprador debe hacer un pago inicial. Suele oscilar entre el 10% y el 30% del precio de la vivienda, en función de los requisitos de la entidad crediticia. Otro pago que debe incluir son los gastos de notaría. En muchos países de la UE, se requiere un notario para formalizar la compra de la propiedad, con honorarios que oscilan entre el 1% y el 2% del precio de la propiedad. También debe acordarse de impuestos como:

- Impuesto de Actos Jurídicos Documentados/Impuesto de Transmisiones Patrimoniales. Varía según el país, suele oscilar entre el 2% y el 10% del precio de la vivienda.
- Impuesto sobre bienes inmuebles. El impuesto anual se basa en el valor de la propiedad.

Ser propietario de una vivienda: Sus responsabilidades son el pago de las facturas mensuales, todo el mantenimiento, las reparaciones y renovaciones, y el seguro.

Muchas personas no tienen dinero para comprar una propiedad al contado. Entonces recurren a préstamos o hipotecas.

Tipos de hipotecas:



- Hipotecas a tipo fijo: el tipo de interés permanece constante durante un periodo determinado, lo que proporciona estabilidad en los pagos mensuales.
- Hipotecas de tipo variable: el tipo de interés puede variar en función de las condiciones del mercado, lo que puede provocar fluctuaciones en los pagos.
- Hipotecas de interés variable: el tipo de interés puede variar en función de las condiciones del mercado, lo que puede provocar fluctuaciones en los pagos.



5.10 OTROS CONTRATOS

Alquiler y arrendamiento financiero, depósitos de seguridad, alquileres, arrendamientos de bienes inmuebles

Los términos «alquiler» y «arrendamiento» se utilizan a menudo indistintamente, pero tienen significados e implicaciones distintos, especialmente en el contexto de los bienes inmuebles en la Unión Europea. El alquiler y el arrendamiento de inmuebles en la UE implican marcos jurídicos y prácticas distintos que es esencial que comprendan tanto los inquilinos como los propietarios. En el caso del alquiler, suele tratarse de un compromiso a corto plazo, a menudo mensual o anual. Ofrece mayor flexibilidad y también es menos formal. El arrendamiento suele ser un compromiso más largo que implica acuerdos a largo plazo, a menudo de varios años. Proporciona más estabilidad a ambas partes. Suele ser una institución más formal: los contratos de arrendamiento son detallados y abarcan una amplia gama de condiciones y responsabilidades.



Imagen 42. Otros contratos

Fuente: <https://www.pexels.com/pl-pl/>

Diferencias clave



Alquiler:

- Normalmente a corto plazo (por ejemplo, mensual o anualmente).
- Más flexible, más fácil de rescindir o renovar.
- Menor compromiso financiero inicial; los depósitos de seguridad suelen ser menores.
- Los propietarios suelen encargarse del mantenimiento y las reparaciones importantes.
- Los inquilinos tienen una capacidad limitada para modificar la propiedad.
- Suelen regirse por leyes nacionales de arrendamiento que protegen los derechos de los inquilinos, incluidas medidas de control del alquiler, protecciones contra el desahucio y normas de mantenimiento.

Arrendamiento:

- A largo plazo, a menudo varios años.
- Menos flexible, con condiciones fijas más difíciles de modificar.
- Mayor compromiso financiero inicial, que suele incluir depósitos de seguridad más elevados y, a veces, anticipos del alquiler.
- Los inquilinos pueden ser responsables de más tareas de mantenimiento y reparaciones, especialmente en los arrendamientos comerciales.
- Los inquilinos, especialmente los comerciales, pueden tener más libertad para modificar la propiedad, previa aprobación del propietario.
- A menudo se rigen por el derecho contractual, con normativas específicas que varían según el país. Los arrendamientos comerciales también pueden implicar consideraciones normativas adicionales, como leyes de zonificación y licencias comerciales.



CONCLUSIONES

El aprendizaje de los conceptos descritos en este manual aumentará significativamente los niveles de alfabetización económica de los lectores, dotándoles de los conocimientos y habilidades necesarios para navegar por las complejidades de la economía moderna. La alfabetización económica capacita a las personas para tomar decisiones con conocimiento de causa, ya sea en el ámbito de las finanzas personales, la elección de una carrera profesional o la comprensión del entorno económico en general. Al mejorar su comprensión de los principios económicos, los lectores pueden gestionar mejor sus finanzas, defender sus intereses y contribuir de manera significativa a las discusiones económicas y a los debates políticos.

El manual se divide en cinco bloques esenciales, cada uno de los cuales se centra en un aspecto diferente del conocimiento económico. Cada bloque es crucial para construir una comprensión global de la economía y su aplicación en la vida cotidiana.

El bloque 1, Macroeconomía, es vital para comprender el panorama general de la economía. Abarca el PIB, la inflación, los tipos de cambio, las políticas económicas, la deuda nacional y las instituciones económicas. El conocimiento de estos temas ayuda a los lectores a comprender cómo influyen las políticas y los indicadores económicos en los resultados económicos generales y en el bienestar individual. Por ejemplo, comprender la inflación permite a los individuos tomar mejores decisiones de inversión y ahorro, mientras que el conocimiento del crecimiento del PIB puede informar sobre las estrategias profesionales y empresariales.

El bloque 2, Microeconomía, se centra en el comportamiento de los individuos y las empresas. Incluye temas como la oferta y la demanda, la teoría del consumidor, la teoría del productor, los monopolios y los mercados de trabajo. Este bloque permite comprender cómo funcionan los mercados y cómo toman decisiones los agentes económicos. Comprender la microeconomía es esencial para tomar decisiones informadas en la vida cotidiana, desde la compra de bienes y servicios hasta la negociación de salarios y la comprensión de las tendencias del mercado.

El bloque 3, Finanzas, trata de la gestión financiera personal y empresarial, incluyendo la elaboración de presupuestos, el ahorro, la gestión de la deuda, los impuestos, los seguros y la planificación de la jubilación. Este bloque es especialmente importante para lograr la estabilidad financiera y planificar el futuro. Dominando estos conceptos, los lectores pueden crear presupuestos eficaces, gestionar las deudas con prudencia y planificar la jubilación, garantizando la seguridad financiera a largo plazo.

El bloque 4, Empresas, se centra en las habilidades necesarias para el éxito empresarial y la gestión eficaz de los negocios. Los temas incluyen el espíritu empresarial, el liderazgo, la gestión financiera, la creación de redes, el servicio al cliente y la gestión del tiempo. Este bloque es crucial



para los aspirantes a empresarios y profesionales de los negocios, ya que proporciona las herramientas necesarias para poner en marcha y hacer crecer negocios de éxito, dirigir equipos y gestionar eficazmente las finanzas empresariales.

El bloque 5, Derecho laboral y contractual, aborda los aspectos jurídicos del empleo y la empresa, como los contratos de trabajo, los tipos de contratos, las leyes sobre salarios y horarios, las indemnizaciones, las leyes sobre privacidad, el derecho mercantil y la vivienda. Comprender estos marcos jurídicos es esencial para proteger los propios derechos en el lugar de trabajo y navegar por el panorama legal de los negocios. Este conocimiento ayuda a las personas a comprender sus obligaciones y derechos, garantizando el cumplimiento y fomentando prácticas justas.

En resumen, cada bloque del manual desempeña un papel fundamental en la mejora de la alfabetización económica. El bloque 1 sobre macroeconomía proporciona una comprensión básica de la economía en general. El bloque 2 sobre microeconomía ofrece una visión de los mecanismos del mercado y de la toma de decisiones individuales. El bloque 3 sobre Finanzas dota a los lectores de conocimientos prácticos de gestión financiera. El bloque 4 sobre Empresa proporciona herramientas esenciales para el espíritu emprendedor y el éxito empresarial. Por último, el bloque 5 sobre Derecho laboral y contractual garantiza que los lectores comprendan los aspectos jurídicos del empleo y la empresa.

La alfabetización financiera es una piedra angular del bienestar económico que afecta a diversos aspectos de la vida cotidiana. Ayuda a las personas a tomar decisiones informadas sobre el gasto, el ahorro, la inversión y la gestión de la deuda. Las personas con conocimientos financieros están mejor preparadas para planificar acontecimientos importantes de la vida, como la compra de una vivienda, la financiación de la educación y la jubilación. También pueden evitar errores financieros comunes, como el endeudamiento excesivo y el ahorro inadecuado, lo que conduce a una mayor seguridad financiera y tranquilidad.

Además, la educación financiera permite a las personas participar más eficazmente en la economía, como consumidores y como ciudadanos activos. Fomenta una mejor comprensión de las políticas económicas y sus implicaciones, capacitando a las personas para participar en debates políticos y abogar por cambios beneficiosos. En un entorno económico en rápida evolución, la alfabetización financiera es más importante que nunca, ya que ayuda a las personas a adaptarse a los nuevos retos y oportunidades.

En conclusión, al mejorar sus conocimientos económicos a través de este manual, los lectores adquirirán habilidades y conocimientos valiosos que les beneficiarán a lo largo de su vida. Estarán mejor preparados para tomar decisiones financieras acertadas, alcanzar sus objetivos económicos y contribuir a la comunidad económica en general. La alfabetización económica no consiste sólo en comprender la economía; se trata de capacitar a las personas para que lleven vidas más informadas, seguras y prósperas.



Además, el proyecto «Economía para la vida» pretende proporcionar formación económica básica a los jóvenes a través de diversos recursos. El manual es el pilar principal, pero se complementará con un glosario, una serie de casos prácticos, una breve guía para seguir correctamente el proceso de aprendizaje y, por último, una serie de vídeos. Todos estos materiales son complementarios al manual y pueden encontrarse en la página web del proyecto: <https://economyforlife.eu>.



REFERENCIAS

INTRODUCCIÓN

1. McCowage M. and Dwyer J., *Economic Literacy: What Is It and Why Is It Important?*, 2022
<https://www.rba.gov.au/publications/bulletin/2022/dec/economic-literacy-what-is-it-and-why-is-it-important.html>
2. Stambler L. G., *Literacies for the digital age to teach in the k-12 classroom*, Yale University, 2013
https://pier.macmillan.yale.edu/sites/default/files/files/Global%20Youth%20in%20the%20Digital%20Age/13_%20ECONOMIC%20LITERACY.pdf

BLOQUE 1 - MACROECONOMÍA

1. Blanchard O., Johnson D.R., *Macroeconomics*, 2013
<https://home.ufam.edu.br/andersonlfc/Macrol/Livro%20Macro.pdf> (20.05.2024)
2. Mensah J. Ricard S., *Sustainable development: Meaning, history, principles, pillars, and implications for human action: Literature review*, 2019
<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/23311886.2019.1653531> (20.05.2024)
3. Nduonofit L., Emina W., *Globalization and Economic Development*, 2021
<https://nou.edu.ng/coursewarecontent/DES%20315%20Globalization%20and%20Economic%20Development.pdf> (20.05.2024)
4. Samuelson P., Nordhaus W., *Economics*, 2010
https://moodle.estgv.ipv.pt/201920/pluginfile.php/59329/mod_reFuente/content/1/samunord19.pdf (20.05.2024)
5. Unnamed Author, *Principles of Economics*, 2012
<https://sites.bu.edu/manove-ec101/files/2019/04/UMinnMicroeconomics.pdf> (20.05.2024)
6. World Commission on the Social Dimension of Globalization, International Labour Organisation, *A Fair Globalization: Creating Opportunities for All*, 2004
<https://webapps.ilo.org/public/english/wcsdg/docs/rep2.pdf> (20.05.2024)

Economic data Fuentes:

- https://www.oecd-ilibrary.org/economics/data/main-economic-indicators_mei-data-en
- https://commission.europa.eu/business-economy-euro/indicators-statistics_en
- https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/key-facts-and-figures/economy_en

BLOQUE 2 – MICROECONOMÍA

1. Banton C. *Indifference Curves in Economics: What Do They Explain?*, 2024 Investopedia
<https://www.investopedia.com/terms/i/indifferencecurve.asp>



2. Byju's, Difference between total utility and marginal utility, <https://byjus.com/commerce/difference-between-total-utility-and-marginal-utility/>
3. Center for the advancement of digital scholarship, Chapter 7. Game Theory Applications, <https://kstatelibraries.pressbooks.pub/economicsoffoodandag/chapter/unknown-7/>
4. Esteban J., Marginal cost <https://www.palomar.edu/pages/jesteban/lesson-3/>
5. Friedman Stewart D., Christensen P., DeGroot J., Work and Life: The End of the Zero-Sum Game, 1998 Harvard Business Review, <https://hbr.org/1998/11/work-and-life-the-end-of-the-zero-sum-game>
6. Geeks for geeks, The Nash Equilibrium, 2023 <https://www.geeksforgeeks.org/nash-equilibrium/>
7. Hamermesh Daniel S., Handbook of Labor Economics, 1993 Michigan State University, <http://gesd.free.fr/hamermesh86.pdf>
8. Khan Academy, Lesson overview - Total utility and marginal utility, <https://www.khanacademy.org/economics-finance-domain/microeconomics/choices-opp-cost-tutorial/marginal-utility-tutorial/a/lesson-overview-total-utility-marginal-utility-and-utility-maximization>
9. Law J., A dictionary of business and management, 2009 Oxford University Press <https://www.oxfordreference.com/display/10.1093/acref/9780199234899.001.0001/acref-9780199234899-e-1451>
10. Levin J., Milgrom P., Producer theory, 2004 <https://web.stanford.edu/~jdlevin/Econ%20202/Producer%20Theory.pdf>
11. Liberto D., Consumer Theory: Definition, Meaning, Objective, and Example, 2023 Investopedia <https://www.investopedia.com/terms/c/consumer-theory.asp>
12. Office for National Statistics UK, The Gini coefficient <https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/birthsdeathsandmarriages/families/methodologies/theginicoefficient>
13. Salish Sarah M., McClung S., Market Equilibrium, 2020 Inomics <https://inomics.com/terms/market-equilibrium-1431109>
14. Saporiti A., Notes on producer theory, 2011 [https://personalpages.manchester.ac.uk/staff/Alejandro.Saporiti/notes/Producer Theory.pdf](https://personalpages.manchester.ac.uk/staff/Alejandro.Saporiti/notes/Producer%20Theory.pdf)
15. Solum L., Legal Theory Lexicon: The Prisoners' Dilemma, adr toolbox, 2019 <https://www.adrtoolbox.com/2019/06/legal-theory-lexicon-the-prisoners-dilemma/>
16. Study Smarter, Gini coefficient, <https://www.studysmarter.co.uk/explanations/microeconomics/poverty-and-inequality/gini-coefficient/>



17. Study.com, Cyclical Unemployment | Definition, Causes & Examples, <https://study.com/learn/lesson/cyclical-unemployment-definition-examples.html>
18. Techmass, Production costs: what are they and why is it important to calculate them? <https://techmass.io/production-costs-what-are-they-and-why-is-it-important-to-calculate-them/>
19. Toppr, Application of Marginal Cost and Marginal Revenue <https://www.toppr.com/guides/business-mathematics-and-statistics/calculus/application-marginal-cost-marginal-revenue/>
20. Vitaletti, G., *The regulation of the oligopoly and monopoly*, <https://intentionalaccounting.com/improve-your-personal-finance-the-50-30-20-rule/>
21. Ware T., *What is marginal revenue?*, 2021 Barametrics <https://baremetrics.com/blog/what-is-marginal-revenue>

BLOQUE 3 – FINANZAS

1. BBVA, *¿Qué es el ahorro y cómo ahorrar mejor en todas las etapas de la vida?*, 2024, <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-el-ahorro-y-como-ahorrar-mejor-con-estos-consejos/>
2. BBVA, *Qué es un presupuesto y cómo elaborar uno con base en objetivos y metas.*, 2024 <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-un-presupuesto-y-como-elaborar-uno-en-base-a-objetivos-y-metas/>
3. BBVA, *¿Qué son las inversiones financieras y qué tipos existen?*, 2024 <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-son-las-inversiones-financieras-y-que-tipos-existen/>
4. BBVA. *Cómo gestionar las deudas: herramientas i métodos para hacerlo correctamente*, 2023 <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/como-gestionar-las-deudas-herramientas-y-metodos-para-hacerlo-correctamente/>
5. BBVA. *¿Qué son los impuestos o tributos y qué tipos existen?*
<https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-son-los-impuestos-o-tributos-y-que-tipos-existen/>
6. BBVA. *Los seguros: cuántos tipos existen y cuánto cuestan.*
<https://www.bbva.com/es/salud-financiera/los-seguros-cuantos-tipos-existen-y-cuanto-cuestan/>
7. BBVA. *What are stocks and shares? How do they work? How did they arise historically?*
<https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-son-las-acciones-como-funcionan-y-cual-es-su-origen-historico/>
8. Blog y Glosario del Banco Santander. *¿Qué son los impuestos?*
<https://www.bancosantander.es/glosario/impuestos>
9. Callahan, M. *Improve Your Personal Finances – The 50/30/20 Rule.*, 2023
<https://intentionalaccounting.com/improve-your-personal-finance-the-50-30-20-rule/>



10. Cejalvo, A. *¿Qué es un seguro? ¿Qué tipos de seguros existen?*, 2024 <https://www.rankia.com/blog/mejores-seguros/2449635-que-seguro-tipos-seguros-existen>
11. CMF Comisión para el Mercado Financiero. *¿Qué es el Ahorro?* <https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-article-27547.html>
12. Coca, M. BBVA. *¿Qué es el interés y qué tipos de interés existen?*, 2023 <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-el-interes-y-que-tipos-de-interes-existen/>
13. Estrategias de inversión. *¿Qué es y cómo funciona la bolsa de valores?*, 2022 <https://www.estrategiasdeinversion.com/actualidad/noticias/bolsa-espana/que-es-y-como-functiona-la-bolsa-de-valores-n-578613>
14. Finect, C. *Libertad financiera: qué es y cómo conseguirla.*, 2023 https://www.finect.com/usuario/_Finect/articulos/como-alcanzar-libertad-financiera-pasos-conseguirla
15. Frankel, M. *What Is Compound Interest? The Motley Fool.*, 2023 <https://www.fool.com/terms/c/compound-interest/>
16. Geier, B. *11 Common Types of Investments and How They Work.* Smartasset., 2023 <https://smartasset.com/investing/types-of-investment>
17. IAD. *Qué es la libertad financiera y cómo se puede conseguir.* <https://www.join-iad.es/blog/libertad-financiera/>
18. Kagan, J., Stapleton, C., y Kvilhaug, S. *What Is Retirement Planning? Steps, Stages, and What to Consider.*, 2024 Investopedia: <https://www.investopedia.com/terms/r/retirement-planning.asp>
19. N26. *¿Qué es un plan de gestión de deudas y cómo funciona?*, 2023 <https://n26.com/es-es/blog/plan-gestion-deuda>
20. OECD. *Revenue Statistics 2023. Tax Revenue Buoyancy in OECD Countries.*, 2023 <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/revenue-statistics-2522770x.htm>
21. Picardo, E., Scott, G., Eichler, R. *Investing Explained: Types of Investments and How to Get Started*, 2024 <https://www.investopedia.com/terms/i/investing.asp>
22. WordReference. *Online Language Dictionaries.* 2020 <https://www.wordreference.com/definicion/presupuestar>
23. Your Europe. *El impuesto de sociedades en la UE.*, 2022 https://europa.eu/youreurope/business/taxation/business-tax/company-tax-eu/index_es.htm

BLOQUE 4 – EMPRESA

1. Aleixandre, E. *Gestión de Recursos Humanos: una pieza clave.* 2021 <https://www.endalia.com/news/claves-gestion-recursos-humanos/>



2. Bengochea, D. *Atención al cliente: definición, tipos y factores clave*. 2024
<https://outvio.com/es/blog/servicio-atencion-cliente/>
3. Cyberclick. *¿Qué es marketing? Definición, ventajas y cómo funciona*. 2023
<https://www.cyberclick.es/marketing>
4. De Torres, A. *Uso de las tecnologías de la información en las empresas: ejemplos de principales TICs empleadas*. 2022
<https://www.esic.edu/rethink/management/principales-tecnologias-de-la-informacion-en-las-empresas-ejemplos-c>
5. Dublino, J. *8 Tips to Manage Your Time as a Small Business Owner*. 2024
<https://www.business.com/articles/time-management-tips-for-small-business-owners/>
6. EBC, Escuela Bancaria y Comercial. *El emprendimiento: ¿qué es y para qué sirve?*, 2023
<https://www.ebc.mx/ventana/emprendimiento-que-es-y-para-que-sirve/>
7. EUNCET Business School. *Dirección estratégica: qué es y cuáles son sus fases*.
<https://blog.euncet.com/direccion-estrategica-que-es-y-fases/>
8. Ferrovial. *¿Qué es el emprendimiento?* <https://www.ferrovial.com/es/recursos/definicion-de-emprendimiento/>
9. Indeed Editorial Team. *Importancia de la tecnología para empresas*. 2022
<https://www.indeed.com/orientacion-profesional/desarrollo-profesional/tecnologia-empresas>
10. Indeed Editorial Team. *What Is Networking in Business? (With Tips and Importance)*. 2023
<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/networking-in-business>
11. Microsoft. *Global State of Customer Service*. 2024
https://cloudamcdnprodep.azureedge.net/gdc/gdcPiLLQw/original?ocid=mkto_email_EM582302A1LA1
12. Netsuite. *What is Financial Management for Businesses?* 2020
https://www.youtube.com/watch?v=AE3_8GGhX1c
13. Pandey, N. Emeritus. *What is Financial Management? Its Nature, Scope and Significance*. 2024
<https://emeritus.org/in/learn/what-is-financial-management/>
14. Perry, E. *What is networking and why is it so important?* 2023
<https://www.betterup.com/blog/networking>
15. Putnam, S. *10 tips for mastering time management at work*. 2024
<https://slack.com/intl/es-es/blog/productivity/time-management-tips-at-work>
16. Questionpro. *¿Qué es el servicio al cliente?* https://www.questionpro.com/es/servicio-al-cliente.html#factores_servicio_al_cliente
17. Responsabilidad Social Empresarial y Sustentabilidad. *Emprendimiento: qué es, definición, tipos, características y ejemplos*. 2024
<https://responsabilidadsocial.net/emprendimiento-que-es-definicion-tipos-caracteristicas-y-ejemplos/>



18. Rodrigues, N. *Qué es la dirección estratégica, para qué sirve, elementos y modelos*. 2024 <https://blog.hubspot.es/sales/direccion-estrategica-empresarial>
19. Salesforce. *¿Qué es un CRM?* <https://www.salesforce.com/mx/crm/>
20. Slack. *Inteligencia artificial en las empresas: ventajas y desafíos*. 2023 <https://slack.com/intl/es-es/blog/transformation/inteligencia-artificial-en-las-empresas>
21. Slack. *Gestión de recursos humanos: objetivos, ejemplos, tendencias*. 2023 <https://slack.com/intl/es-es/blog/productivity/gestion-de-recursos-humanos-objetivos-ejemplos-tendencias>
22. Strutner, S. *Financial Management Explained: Scope, Objectives & Importance*. 2023 <https://www.netsuite.com/portal/reFuente/articles/financial-management/financial-management.shtml>
23. Universidad Francisco de Vitoria. *¿Qué es la gestión financiera?* <https://www.ufv.es/cetys/blog/que-es-la-gestion-financiera/>

BLOQUE 5 – DERECHO LABORAL Y CONTRACTUAL

1. Hardy, S.; Butler, M.. *European employment laws: a comparative guide*. Spiramus Press Ltd, 2016.
2. Hendrickx, F. *Protection of workers' personal data: General principles*, 2022 ILO <https://webapps.ilo.org/static/english/intserv/working-papers/wp062/index.html>
3. Risak, M., et al. *Regulating the employment relationship in Europe: A guide to Recommendation No. 198*. ILO/ELLN, 2013. <https://www.ilo.org/publications/regulating-employment-relationship-europe-guide-recommendation-no-198>
4. EuroDev, *Why Employment Contracts are Important in Europe?*, 2024 <https://www.eurodev.com/blog/employment-contracts-in-europe>
5. Eurofound, *Contract of employment*, European Industrial Relations Dictionary, 2019 Dublin <https://www.eurofound.europa.eu/en/european-industrial-relations-dictionary/contract-employment>
6. Eurofound, *Minimum wage* <https://www.eurofound.europa.eu/en/topic/minimum-wage>
7. European Agency for Safety and Health at Work, *EU Strategic Framework on Health and Safety at Work 2021-2027* <https://osha.europa.eu/en/safety-and-health-legislation/eu-strategic-framework-health-and-safety-work-2021-2027>
8. European Commission, *EU Strategic Framework on Health and Safety at Work 2021-2027* https://roadmaponcarnogens.eu/wp-content/uploads/2021/06/EU-OSH-StrategicFramework_2021-2027_1_EN_ACT_part1_v7_final.pdf
9. European Commission, *Rights at work* <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=82>
10. The Council of the EU and the European Council, *The general data protection regulation*, 2024 <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/data-protection/data-protection-regulation/>



11. Your Europe, *Contract of Employment*, 2024
[europe/contract-of-employment](https://www.gov.pl/web/your-europe/contract-of-employment)

[https://www.gov.pl/web/your-](https://www.gov.pl/web/your-europe/contract-of-employment)

12. Your Europe, *Employment contracts*, 2024
[reFuentes/employment-contracts/index_en.htm](https://europa.eu/youreurope/business/human-reFuentes/employment-contracts/index_en.htm)

[https://europa.eu/youreurope/business/human-](https://europa.eu/youreurope/business/human-reFuentes/employment-contracts/index_en.htm)

13. Your Europe, *Terms of Employment*, 2024

https://europa.eu/youreurope/business/human-reFuentes/employment-contracts/employment-terms/index_en.htm



LISTA DE IMÁGENES

Imagen 1: Crecimiento del Producto Interior Bruto.....	12
Imagen 2 Inflación en Europa	14
Imagen 3 Tipos de interés a corto plazo.....	18
Imagen 4 Tipos de cambio con respecto al euro.....	21
Imagen 5 Variación anual del PIB real en 2023, en comparación con 2022	25
Imagen 6 Deuda de las administraciones públicas, 2022 y 2023 UE	28
Imagen 7 Acuerdos comerciales UE 2023	31
Imagen 8. Desempleo juvenil en la UE	33
Imagen 9. Rentabilidad media de los fondos propios (ROE) en el sector de los metales y la electrónica en Europa Occidental de 2019 a 2023, por industria	35
Imagen 10. Tendencias a largo plazo del comercio, la Inversión Extranjera Directa, la migración y los viajes	37
Imagen 11. Desarrollo sostenible	40
Imagen 12. Economía	43
Imagen 13. Oferta y Demanda	47
Imagen 14. Teoría del consumidor	48
Imagen 15. Teoría del Productor	51
Imagen 16. Costes de producción	56
Imagen 17. Ingreso marginal vs coste marginal	58
Imagen 18. Utilidad total y marginal	59
Imagen 19. Coeficiente de Gini.....	62



Imagen 20. Mercado de Trabajo	67
Imagen 21. La regla 50/30/20 es muy útil para ahorrar y pagar deudas	77
Imagen 22. Precios de las acciones del Banco Santander en los últimos 5 años	81
Imagen 23. Planes de jubilación	84
Imagen 24. Tipos de seguros	89
Imagen 25. Libertad financiera	96
Imagen 26. El liderazgo es un elemento motivador de altísima potencia	103
Imagen 27. Branding de Dove	106
Imagen 28. Strategos romano	108
Imagen 29. La gestión financiera es clave para alcanzar los objetivos de la empresa y garantizar su crecimiento	110
Imagen 30. Los Recursos Humanos de una empresa pueden ser una ventaja competitiva clave	113
Imagen 31. El Networking es una práctica clave para desarrollar un negocio	116
Imagen 32. Una buena atención al cliente trae consigo la fidelización de los clientes y un aumento de los ingresos	120
Imagen 33. Contratos de trabajo	128
Imagen 34. Definiendo las condiciones de trabajo	131
Imagen 35. Legislación sobre salarios y horarios	133
Imagen 36. Prevención de Riesgos Laborales	137
Imagen 37. Indemnización laboral	140
Imagen 38. Derechos de los trabajadores	142
Imagen 39. Leyes de privacidad	147
	166



Imagen 40. Derecho mercantil	149
Imagen 41. Vivienda	150
Imagen 42. Otros contratos.....	153



LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Monopolio y Oligopolio	54
Tabla 2. Equilibrio de Nash	64
Tabla 3. El dilema del prisionero	65
Tabla 4. Presupuesto mensual de un hogar	72
Tabla 5. Regla de ahorro de las 52 semanas	75
Tabla 6. El interés simple y el interés compuesto	95
Tabla 7. La frecuencia de la capitalización	95



Co-funded by
the European Union

2023-1-ES02-KA210-YOU-000114522



**Co-funded by
the European Union**



Economy for Life © 2024 is licensed under CC BY-NC 4.0