

... Continuamos en el tiempo del curso de acceso. Los siguientes minutos los dedicaremos a introducción a la economía. En la compañía de la profesora Esther Méndez. Esta noche en introducción a la economía nos acompaña la profesora Esther Méndez. Buenas noches, Esther. Hola, buenas noches. Bien, aunque en la guía de medios audiovisuales está anunciado la prueba del profesor tutor, la asignatura este año no tiene tal prueba. Eso es, ya en la guía del curso se les explica, los alumnos...

que este año la prueba del tutor se ha suprimido, se ha eliminado. De manera que solo se tienen que presentar al examen final de la asignatura, que será en junio cuando les corresponda. Bien, entonces en el programa de hoy lo que haremos es continuar hablando de microeconomía, de estos conceptos que ya hablamos en el programa anterior, pero que dejamos bastante sin explicar. Eso es, sí. Y podemos empezar hablando de los beneficios. Vamos a ver, hasta el programa anterior, los conceptos fundamentales que estuvimos viendo, aparte de los de la introducción a la ciencia económica, que es la economía, cuáles son los protagonistas de la economía, etcétera, vimos todo lo que se refería a una cara importante del mercado, que era la demanda del mercado. Y así estuvimos viendo la función de demanda, la función de oferta, el precio de equilibrio, etcétera. Ahora vamos a entrar en otra parte importante del mercado, que sería algo así como la producción. ¿Cómo se produce? Se produce en la economía. Y vamos a entrar viendo un concepto que es fundamental, que es el concepto de beneficio.

beneficio. En principio, las empresas, ¿por qué producen? Pues producen porque lo que quieren es obtener un beneficio, obtener una ganancia. Quizás eso es el motivo, la motivación fundamental que les lleva a querer poner en el mercado bienes y servicios. En economía, el beneficio sería la diferencia entre lo que ingresa el productor por vender sus bienes en el mercado o sus servicios, y lo que le cuesta producir aquello que ha venido en el mercado. Esa diferencia es el beneficio. Si la diferencia es positiva, es decir, si lo que ingresa es mayor que lo que cuesta, pues se habla de beneficio o de beneficio extraordinario. Si lo que ingresa es exactamente igual a lo que le cuesta, pues se dice que el empresario no gana nada, que su beneficio es nulo. En economía también a veces se dice que el beneficio es normal. Y si lo que ingresa es más pequeño que lo que gasta, pues se dice que el empresario tiene pérdidas. Por lo tanto, el beneficio también puede ser nulo. Eso es. Es decir, el beneficio puede ser nulo, puede no. Ganar nada.

cuando él cobra lo mismo que lo que le están cobrando a él por producir sus bienes y servicios. Quizá este concepto de beneficio no sea tan difícil porque lo utilizamos también en la vida normal para otras cosas. Eso es, en nuestro presupuesto mensual, incluso con las grandes cifras macroeconómicas, observamos que el sector público gasta más de lo que ingresa y siempre se habla del déficit público. Esa sería como la pérdida que tiene el sector público. Hay factores fijos en la producción y hay factores variables. ¿Cuáles serían los fijos y cuáles los variables? Vamos a ver, cuando los empresarios o cuando las empresas se enfrentan a la producción, pues tienen que utilizar una serie de factores o recursos productivos que ya habíamos comentado el día anterior, que fundamentalmente se dividían en cuatro categorías, lo que son la tierra, el trabajo, el capital y la iniciativa empresarial. Bien, pues precisamente es la utilización de estos recursos o de estos factores productivos que nos ayudan a tener un mejor desarrollo de la producción. Es lo que da lugar a la existencia de factores fijos en la producción y de factores variables.

Los factores fijos son aquellos elementos que se utilizan y que no van asociados al nivel de producción. Por ejemplo, imaginemos una empresa que produce coches. Entonces, esa empresa, con independencia de que produzca un coche, dos coches o tres coches, pues a lo mejor tiene que pagar el alquiler o la renta del local donde está produciendo. O a lo mejor tiene que pagar también, imagínate, los intereses del préstamo que ha pedido para poder producir. Y entonces el banco no le dice, usted solo me paga cuando empiece a producir, sino que tiene que hacer frente siempre a esa deuda. Esos serían los factores fijos, es decir, esos factores que van asociados a la producción y que no dependen para nada de que se haya producido mucho, poco o nada. Mientras que los factores variables es todo lo contrario. Los factores variables son los factores que van asociados a la producción. ¿Cuáles podrían ser estos factores variables? Pues, por ejemplo...

El coste del trabajo es un factor variable. Es decir, yo contrato cuando realmente voy a empezar a producir. Si no voy a empezar a producir, no contrato. Y entonces eso sería un factor variable. Otro factor variable podría ser perfectamente el gasóleo o la energía, el recurso energético que utilicen las máquinas, que yo pongo en movimiento para hacer los coches. Eso también sería un factor variable. Todo lo que pueda fluctuar, arriba o abajo. Eso es, sí que tiene que ver con el nivel de producción. Si yo produzco mucho, contrato a mucha gente o gasto mucha gasolina en mis máquinas y entonces consumo mucho factor variable. Y al revés, si produzco poco, consumo poco factor variable. ¿Y el corto plazo y el largo plazo? Bueno, el corto plazo y el largo plazo tienen mucho que ver efectivamente con los factores fijos y los factores variables de la producción. En principio, las empresas cuando producen se plantean objetivos y se plantean problemas en el día a día. Y a veces eso es un factor que se puede cambiar.

Esos objetivos se los plantean a más largo plazo, de manera que el horizonte temporal de la producción es importantísimo, es decir, saber si la empresa está en el corto o en el largo plazo es muy importante. En teoría económica, el corto y el largo plazo es un concepto que no tiene tanto que ver con una duración temporal determinada, es decir, que así como en contabilidad el corto plazo sería aquel periodo de tiempo inferior al año y el medio y largo plazo a partir del año, pues en teoría económica no se distingue por la duración temporal, sino que se distingue precisamente por la existencia de factores fijos en la producción o de factores variables. Es decir, se considera que estamos en el corto plazo cuando la empresa... El empresario tiene una serie de elementos que no puede variar, es decir, que serían esos elementos los factores fijos. Por ejemplo, imagínate este mismo empresario de antes que está produciendo coches y que tiene unas instalaciones o tiene unas maquinarias para producir esos coches. Cuando se dice que está...

producción en el corto plazo? Pues sería aquel horizonte temporal, aquel periodo de tiempo en el que él lo único que puede hacer para mejorar su producción o las decisiones que puede tomar son decisiones que afectan a los factores variables, es decir, sobre si contratar más o menos gente, sobre si comprar más o menos materias primas, pero no puede tomar decisiones sobre el factor fijo. ¿Por qué? Porque para poder cambiar factores fijos, es decir, para poder cambiar de local o para poder comprar otra maquinaria, tiene que pasar un periodo de tiempo más o menos largo. Entonces estaría muy relacionado el corto plazo y el largo plazo con los factores fijos y los factores variables. Eso es, el largo plazo sería aquel periodo de tiempo en el que la empresa no tiene factores fijos ni factores variables, todos son variables, todo lo puede cambiar. De hecho, nosotros, una empresa, en el corto plazo

se puede plantear dentro de cinco años me tengo que haber cambiado de oficina o tengo que haber comprado cinco máquinas nuevas y haber tirado las viejas o tengo que haber amortizado. Tal equipo de producción, es decir, que en el largo plazo...

todos los factores, incluso los que en el corto eran fijos, se convierten en variables. No puede haber una solución intermedia, quiero decir, que haya corto plazo y largo plazo a la vez. Eso es imposible. No, eso es imposible. Es decir, si hay factores fijos, estamos en el corto plazo, con independencia de que sean 5 años, 6 años, 20 años. Si todos los factores son variables, estamos en el largo plazo. Cuando hay factores fijos, también hay factores variables, siempre. ¿Y la función de producción? ¿Qué significa? Bien, digamos que la función de producción sería la producción, o sea, cómo la empresa produce esos bienes y esos servicios que quiere vender en el mercado y por los que quiere obtener un beneficio. Entonces, se entiende como la cantidad máxima de producto que puede obtener el empresario cuando utiliza un número determinado de unidades del factor variable. Porque la función de producción siempre se define en el corto plazo. Es decir, sería ver qué... qué es lo que puede... qué número de coches puede producir.

este empresario del que estamos hablando a medida que va contratando más gente o a medida que va utilizando más gasolina en sus máquinas. Sería ver la cantidad máxima de producto que puede utilizar dado unas instalaciones determinadas, dado un número de máquinas determinadas, en definitiva una tecnología. Hay otros tres conceptos aquí, el de producto total, producto medio y producto marginal. ¿Qué es el producto total? Podemos empezar por este. Vamos a ver, estos son los conceptos que en principio pueden parecer matemáticos pero que están muy relacionados efectivamente con la función de producción. ¿Qué es el producto total? Pues el producto total es la cantidad de producto que se obtiene por unidad de factor variable. Es decir, si yo voy a este empresario y le pregunto ¿cuántos coches ha hecho hoy? Y me dice, pues mira, yo al día suelo sacar contratando cinco o seis empleados, pues saco seis unidades de coches, seis coches. Bueno, pues eso sería el producto total, lo que él obtiene con la utilización de ese factor variable que es el trabajo.

¿Qué es el producto medio? El producto medio lo que sirve a nosotros es para medir la productividad, en este caso, del trabajo. Es decir, de esos seis coches me gustaría saber cuánto correspondería a cada trabajador. Y entonces el producto medio no es nada más que dividir ese producto total por el número de unidades de factor variable por el trabajo. ¿Y por último el producto marginal? Y el producto marginal incluye ya un concepto que es el concepto de marginalidad que es muy recurrente en la teoría económica. Se trataría de ver en cuánto aumenta el producto total si yo contrato una unidad más de factor variable, en este caso de trabajo. ¿Por qué? Porque muchas veces el empresario tiene que tomar decisiones continuamente. Entonces él lo que intenta de alguna forma es obtener la máxima cantidad de producto que le dé a él el máximo beneficio. Entonces tiene que saber. Primero, normalmente cuál es el producto máximo que suele sacar al día, cuál es la productividad media de un trabajador, que eso es el producto medio, pero tendría que saber cuál es el producto máximo que suele sacar al día.

Habría que saber si me conviene contratar otro empleado más y en cuánto me va a crecer a mí el producto total si yo contrato otro empleado más. Entonces, eso sería lo que mide el producto marginal. Ese aumento que sostiene el producto total cuando aumenta en una unidad más el factor variable que es el trabajo. A veces ocurre que cuando el empresario se

plantea esa decisión, observa que a lo mejor el producto le crece mucho. Es decir, yo contrato un trabajador y hago cinco coches más. Entonces, le conviene contratarlo. A veces observa que a lo mejor el producto no le crece tanto. Contrata un trabajador y en vez de hacer un coche más, hace un solo medio. En cualquier caso, a lo mejor ya empieza a plantearse sobre si contratarlo o no. Y a veces incluso puede llegar a ocurrir que contratan una unidad más de factor variable. Y el trabajador haga que caiga el producto total. Que no tenga un aumento, sino que incluso en vez de producir cuatro coches, que era lo que producía antes, produce tres. ¿Por qué?

Pues, fundamentalmente, porque aparece en la producción lo que se conocen como los rendimientos decrecientes. Este es un concepto quizá más difícil de entender, algo más abstracto para nosotros. ¿Qué es la ley de los rendimientos decrecientes? Pues mira, la ley de los rendimientos decrecientes es algo que puede parecer muy difícil, pero que en realidad es muy sencillo. Lo que estudia, precisamente, es cómo evoluciona la producción a medida que yo voy incorporando unidades sucesivas de factor variable. Y entonces observamos que en un primer momento, cuando yo contrato uno o dos trabajadores, el producto total crece mucho. Después, y así, llega un momento en el que contratar más trabajadores hace que el producto total crezca, pero ya no crezca tanto. Hasta que llega un momento en el que contratar más trabajadores hace que caiga el producto total. Por poner un ejemplo, Isabel, imagínate que yo tengo un producto. Un trozo de tierra. Y que en ese trozo de tierra voy a cultivar trigo. Entonces, al principio, yo contrato una...

que es el que me va a preparar el terreno, me hará la tierra, etc., para plantar la semilla. Y entonces ese agricultor, bueno, pues resulta que saca, si yo pudiera medir esa productividad, pues saca al día 5 kilos de trigo. Entonces me doy cuenta que como el terreno es muy grande, me conviene contratar a otro señor para que le ayude en las tareas. De manera que entre los dos, bueno, pues se animan mutuamente, se ayudan unos en las tareas de arar, otros en la tarea de recoger o de regar. Y entonces en vez de sacar, si antes uno solo sacaba 5 kilos de trigo, ahora dos, a lo mejor no es que saquen 10, es que sacan 15. Es decir, que ha crecido mucho el producto total. Y entonces pienso que todavía la tierra es muy grande y que puedo meter a otro trabajador. Y así sucesivamente voy metiendo trabajadores y voy viendo cuántos kilos de trigo saco cada día. Entonces al principio, pues el producto va creciendo, muchas veces crece mucho, otras veces crece menos, pero va creciendo. Pero puede llegar un momento en el que el producto, cuando yo incorpore un trabajador, cuando un trabajador más, decaiga. ¿Por qué? Pues porque imagínate que el trozo de tierra...

es algo fijo, es un factor fijo, que no puede absorber la cantidad tal de factor variable que yo le estoy poniendo. Es decir, si yo empiezo, meto en un trozo de terreno más o menos grande muchos trabajadores, resulta que los trabajadores no caben y se dan codazos para arar. Y además se llevan mal y entonces a mitad de la jornada paran para pelearse. Y se ponen la zancadilla y se tropiezan, de manera que ya no producen lo que producían antes, pues porque se está molestando, porque el factor fijo no puede absorber tal cantidad de factor variable. Y entonces aparecen los rendimientos decrecientes. Y eso precisamente es lo que intenta medir, o lo que nos dice la ley de rendimientos decrecientes, que en todo proceso de producción siempre aparecen estos rendimientos. A veces aparecen muy pronto, depende del producto, o a veces pasan muchos años, en el que yo voy incorporando factor variable, va creciendo mucho el producto, y pasados 50 años empiezan

Y se define matemáticamente como el coste total partido por unidad de producción. ¿Y el coste marginal sería algo parecido al producto marginal? Eso es. El coste marginal, digamos que es algo así como la cara contraria o el anverso de la moneda del producto

marginal. El coste marginal, que es lo que me diría, pues el mismo concepto de marginalidad que aplicamos siempre. El aumento en el coste total que se obtiene cuando nosotros producimos una unidad más de producto. Es decir, yo quiero saber si voy a producir otro coche en cuanto me crece mi coste total. Si me crece mucho, si me crece poco o no me crece nada. Si yo observo que para hacer un coche el coste total crece muchísimo, seguramente tomaré la decisión de no hacer un coche más. Mientras que si observo que al hacer un coche más el coste total no solo no crece sino que disminuye, pues tomaré la decisión de hacer ese coche. ¿Entiendes? Es decir, que el coste marginal en realidad lo que me va a permitir a mí es tomar la decisión de, ¿seguir produciendo o no seguir produciendo?

de saber en qué momento de la producción estoy. Otro concepto, el de economía de escala. Pues el de economía de escala es un concepto que va muy asociado precisamente a este concepto de coste total. Bien, nosotros decíamos que la ley de rendimientos decrecientes es una ley que se aplica en el corto plazo y que lo que me mide a mí es cómo va aumentando el producto total a medida que yo voy añadiendo unidades sucesivas de factor variable. Es decir, que la ley de rendimientos decrecientes funciona cuando existen factores fijos y factores variables en la producción. ¿Qué son las economías de escala? Pues las economías de escala sería ver algo así cómo se comporta la producción pero ya en el largo plazo. Es decir, cuando no hago la distinción entre factores fijos y factores variables sino que todos son variables. Entonces, podemos hablar de tres tipos de economías de escala. Lo que serían economías de escala crecientes que es aquella situación en la que, a la empresa, al aumentar en una determinada proporción

La cantidad utilizada de factores, que son todos variables, pues el producto total crece mucho, crece más que proporcionalmente. De manera que el coste medio tiende a descender. Eso serían economías de escala crecientes o exclusivamente economías de escala, que es como se conoce. Es decir, cuando en el largo plazo el coste medio de producción está disminuyendo porque crece mucho el producto total, la cantidad de producto que yo obtengo. Tenemos otro tipo de economías de escala, que es lo que se conoce como economías de escala constantes. Las economías de escala constantes es aquella situación en la que cuando yo aumento en una determinada proporción la cantidad utilizada de factores, el producto total crece en esa misma proporción. De manera que el coste es constante, el coste ni sube ni baja. Y tenemos economías de escala decrecientes o deseconomías de escala, cuando al aumentar la cantidad de factores utilizados en una determinada proporción, el producto total crece en menor proporción.

que decir que el coste medio aumenta. Otro concepto, el de mercado de competencia perfecta. Bien, cuando una empresa además produce o toma la decisión de producir, de entrar en el mercado, pues tiene que saber qué tipo de mercado, cuáles son las condiciones que se marcan en ese mercado. Más que tipos de mercado, se refiere fundamentalmente a cómo se organizan esos mercados. Entonces, una forma de organizarse en los mercados sería, o una forma de poder estudiar los mercados, es dividir por el número de participantes que actúan en el mercado. Cuando el número de vendedores que actúan en ese mercado y el número de compradores es muy alto, normalmente se dice que estamos en un mercado de competencia perfecta. Y es un mercado que cumple unas características muy específicas, que de una forma muy resumida sería, primero, que el número de participantes

en ese mercado será muy elevado, como hemos dicho antes. Es decir, que haya muchos compradores y muchos vendedores.

De manera que nadie puede actuar personalmente sobre el precio, sino que el precio es una variable que viene dada en el mercado. Por poner un ejemplo, imagínate el mercado del pan, donde los productores o los vendedores son muchos y los consumidores también somos muchos. Si la panadería de mi barrio decidiera subir el precio de la barra, seguramente yo como consumidora y la gente de mi barrio no iría a esa panadería, iría a comprar a la panadería al lado, que es más barato. De manera que el precio del bien, la actuación de un solo participante en ese mercado, en este caso de mi panadería, no va a afectar para nada al precio del mercado. Por eso se dice que las empresas en competencia perfecta son precios aceptantes. Porque no pueden influir sobre el precio. El precio es algo que les viene dado por el resultado de interaccionar la oferta y la demanda del mercado.

El pan. El pan a veces baja, a veces sube. Es más, se ha hablado hasta de una guerra de pan. Entonces, ¿ya no estaría en un mercado de competencia perfecta en este caso cuando se habla de guerra del pan? Cuando se habla de guerra del pan, bueno, vamos a ver, es que es muy difícil. En la realidad prácticamente no existe ningún producto que se dé en competencia perfecta. Porque la competencia perfecta, como veremos ahora, necesita que se cumplan cinco requisitos. Ahora, lo que sí que ocurre es que en determinados momentos un producto, que normalmente suelen ser productos agrícolas, pues se comportan como si estuvieran en un mercado de competencia perfecta. Pero la realidad, la verdad es que no te puedo dar ningún ejemplo, Isabel, porque siempre hay algo que hace que ese mercado no funcione con plena competencia. Has hablado de cinco requisitos, podríamos hablar un poco de ellos. Eso es. El primero, ya lo hemos dicho, que es que son empresas precios aceptantes y que el número de participantes es muy amplio. El segundo es que, además, el producto que se ofrece en ese mercado... ..ha de ser un producto homogéneo. ¿Qué significa que sea homogéneo? Significa que ha de ser igual en características. Es decir, que yo no puedo hacer distinción...

si siguiéramos con el tema del pan, pues que a mí me diera igual comprarle la barra del pan al de la panadería de mi barrio que al de enfrente, porque venden el mismo pan con el mismo sabor, la misma presentación, que no hubiera nada que los diferenciara. Esa sería la segunda característica. Por eso en el pan, precisamente, no funciona en competencia perfecta porque sí que puede haber una diferenciación del producto. Desde el peso de las barras hasta si es pan de boutique o es pan payés o pan... Este tipo de pan que ha salido últimamente. El tercer requisito es que además ha de ser un mercado transparente. ¿Qué significa que sea transparente? Que sea transparente significa que tengan en todo momento los participantes en ese mercado, los compradores y los vendedores, plena información sobre lo que está ocurriendo en el mercado. Es decir, que si yo sé, como yo vivo en el norte de Madrid y sé que en el sur de Madrid están bajando los precios del pan, si el mercado fuera transparente yo lo tendría que saber inmediatamente. ¿Por qué? Y todos deberíamos de conocer...

continuamente qué es lo que está ocurriendo en un sitio o en otro sitio de ese mercado, de ese producto homogéneo. Por eso es muy difícil encontrar mercados de competencia perfecta porque la transparencia normalmente no se cumple. A veces hay como una especie de barreras a la información que no podemos acceder a la totalidad de la

información. El cuarto requisito es el que se conoce como mercado donde no existen barreras de entrada y salida a la industria. Es decir, que cualquier persona que quisiera entrar en esa industria del pan a producir lo pudiera hacer sin que no hubiera nadie que se lo impidiera. Y al revés, cualquier industria que quisiera salirse por las razones que sean, pues porque está obteniendo pérdidas, lo pudiera hacer también sin ningún tipo de obstáculo. Esther, ¿hay cinco requisitos entonces? Bueno, he dicho cinco requisitos pero en realidad son cuatro los que acabamos de mencionar. Tenemos dos últimos conceptos, el de monopolio y el de oligopolio. Sí, vamos a ver el monopolio. El monopolio sería como la parte contraria a la competencia perfecta. Es decir, sería aquel mercado en el que existe...

un solo vendedor, un solo productor de un bien determinado. Y entonces, pues quizás lo fundamental es que el monopolista puede controlar el precio que hay en ese mercado. Él puede fijar el precio, que lo quiere subir, nadie va a tener oportunidad de poder comprarle a otro porque él es el único oferente. Ese sería el concepto de monopolio propiamente dicho. Y el concepto de oligopolio pues sería algo intermedio entre la competencia perfecta pura y el monopolio. Normalmente un mercado oligopolístico es un mercado en donde existen unos pocos oferentes de un producto que no es totalmente homogéneo, sino que es heterogéneo. Por ejemplo, vamos a pensar en el mercado de automóviles. En realidad los coches son todos el mismo producto, valen para lo mismo, pero se diferencian pues a lo mejor por marcas, por modelos, por potencia, por capacidad, etcétera. Y donde los productores no hay muchos productores de coches, hay a lo mejor cinco o seis marcas que además suelen ser las que dominan el mercado. Eso es un mercado oligopolístico. Y donde muchas veces se pueden...

Entablar guerras de precios entre los fabricantes de ese producto o al revés. Se pueden unir y pueden de alguna forma intentar funcionar como si fueran una sola empresa de monopolio y ponerse de acuerdo en cuanto a precios, en cuanto a cuotas de mercado, en cuanto a repartirse el mercado, etc. Bien, en el programa de hoy y también en el del programa anterior, hemos visto la primera parte del curso. Hemos visto los conceptos de microeconomía, que son bastantes además. Sí, son muchos y muy densos. En el próximo programa, aunque está anunciado un programa de actualidad económica, pues quizá debiéramos dedicar por lo menos parte del programa, si no todo, a conceptos de macroeconomía. Sí, yo creo que precisamente porque la macroeconomía es una parte importante de la teoría económica y donde los conceptos que van a necesitar saber nuestros alumnos es mucho, pues creo que sí que sería conveniente dedicar un programa o dos programas a tratar de los conceptos fundamentales de la macro. Pues muy bien, Esther, nos veremos. Nos vemos entonces hablando de macroeconomía.

economía. Muy bien, buenas noches. Aunque hemos despedido a la profesora Esther Méndez, quisiera recordar algunos de los contenidos principales de la asignatura. El texto básico de la asignatura economía para no economistas se estructura en cuatro módulos. El módulo A, la economía, una introducción. El módulo B, las relaciones entre los agentes económicos. El módulo C, la economía nacional. Y el módulo D, economía internacional. Cada módulo comienza con una presentación que a modo de guía didáctica expone los conceptos básicos de cada tema, así como los objetivos que se persiguen. A su vez, al final de cada módulo, y esto es importante, se expone un capítulo dedicado a ejercicios para ayudar a preparar la parte práctica de la asignatura, con el objetivo de que el alumno sea capaz de aplicar en la praxis los conceptos teóricos aprendidos. El estudio de los ejercicios

es importante porque, por un lado, sirven para que el alumno afiance y asegure los conceptos básicos teóricos y, por otro, porque servirá de...

práctica previa al examen final, que estará formado principalmente por ejercicios similares. Otros medios de apoyo, aparte y además del libro de texto, son por supuesto las emisiones radiofónicas y los siguientes programas de televisión ya emitidos. La economía y la necesidad de elegir. Las interrelaciones entre los agentes económicos. La competitividad de la economía española y la competitividad y el déficit público. También son importantes las videoconferencias cuando así lo requieran los profesores, tutores y los centros asociados. Y ahora sí debemos despedirnos. Pedir el curso de acceso. Esta noche hemos hablado de las dos.

asignaturas específicas para los alumnos que quieran estudiar económicas o empresariales, Fundamentos de Economía de la Empresa e Introducción a la Economía. Mañana nuestro programa también empezará a las 10 de la noche, 9, hora canaria, y estará dedicado íntegramente a Introducción a las Ciencias de la Educación. Veremos los temas 2, 3, 4 y 5, pero esto será mañana. Les agradecemos por hoy su atención. Que pasen una feliz noche. La UNED les ha acompañado en esta primera semana de su programa de 만 ◆ 農 de la Ciencias de la Educación. Gracias.

Exámenes con dos horas y media de radio educativa y cultural. Mañana volveremos en esta misma emisora y a nuestra hora habitual. Ocho y media de la tarde, siete y media en la Comunidad Canaria. Nuestro primer espacio será Revista de Economía. Continuaremos con matrícula abierta. Por último y con una hora de duración, el curso de acceso. Gracias por acompañarnos. Suerte en los exámenes y que pasen una buena noche.

La Iglesia de Jesucristo de los Santos de los Últimos Días Iglesia de Jesucristo de los Santos de los Últimos Días

La Paz La Paz

¡Gracias! ¡Gracias!

¡Gracias! ¡Gracias!

S.O.S. S.O.S.

No, no, no