

Unidad I: Introducción a la Economía

1- Economía

Algunos conceptos:

- **Economía** es una ciencia social que estudia al hombre en la asignación de recursos limitados o escasos para satisfacer necesidades ilimitadas.
- La **Economía** se ocupa de analizar cómo administramos los recursos escasos, a fin de producir bienes y servicios y distribuirlos para su consumo entre los miembros de la sociedad.
- La **Economía** es una ciencia social que estudia el comportamiento del hombre y su relación con el dinero. Es un arte porque existen diferentes formas de administrar el dinero, productos, bienes, etc. Para satisfacer necesidades.
- La **Economía** es la ciencia que estudia la asignación de recursos - que son escasos- para satisfacer la mayor cantidad de necesidades – que son múltiples, crecientes, variables, desconocidas y ordenables- y resolver quienes son las personas que se llevan la producción de la economía.



Como podemos ver hay diferentes conceptos de economía según el autor o la corriente de pensamiento que se consulta, pero la mayoría coincide en el mismo objetivo: administrar los **recursos escasos** para satisfacer **necesidades ilimitadas**. Pero entonces la economía debe resolver el problema de **¿qué producir?, ¿para quién producir? Y ¿cómo distribuir la producción?**; es decir que tiene un problema de información más que de

asignación, ya que no se sabe cómo hacer las cosas.

La economía puede estudiarse desde 3 pilares para explicar la realidad:

- 1- **Doctrina:** es lo que queremos que la realidad sea, en general están atadas a las ideologías. Ejemplo: una corriente de pensamiento dice que detrás de cada necesidad hay un Derecho; pero esto es un deseo ya que las necesidades no solo son infinitas, sino que también son individuales y no se podría establecer un derecho por cada cosa que el hombre necesite a cada minuto ya que al no cumplirse se viviría en permanente estado de frustración.
- 2- **Interés:** se aferra a explicar la realidad, pero según como nos convenga que sea. Ejemplo: me convendría que toda la gente consuma mi producto, pero no es algo que en la realidad suceda.
- 3- **Teoría:** explica la realidad tal cuál es, lo que nos puede gustar o no pero no se puede negar. Ejemplo: desde los inicios de la humanidad el hombre realizó acciones como caminar, dormir, comer, etc. siempre buscando pasar de un relativo malestar a un relativo bienestar, es decir que el beneficio de hacer algo sea mayor al costo de obtenerlo; esto puede salir bien pero también puede salir mal y ese error se transformará en experiencia para una futura acción.



Etimológicamente Economía proviene del griego “ECO” casa y “NOMIA” administrar. Es el término que se designa a la administración de un hogar.

Es una ciencia social porque estudia el comportamiento de las personas, la actividad económica. En las ciencias sociales nos encontramos con fenómenos que no es posible controlar o aislar, por ello, no se puede estudiar en un laboratorio separando variables para obtener conclusiones de un experimento. En Economía se utiliza el método deductivo principalmente, es decir tomando conceptos “a priori” y realizar deducciones después. Para realizar “experimentos” se acude a la ayuda de otras disciplinas como por ejemplo la estadística.

2- Clasificación de la Economía

Microeconomía: centra su análisis en el comportamiento de las unidades económicas como las economías domésticas o consumidores y empresas. Los agentes económicos actúan como si fueran unidades individuales. Ej. Aumento del petróleo consecuencia del aumento de la demanda de energía.

Macroeconomía: analiza el comportamiento global del sistema económico reflejado en un número reducido de variables como el PBI, el empleo, la Inversión, el Consumo, etc. Ej. El ministerio de economía anunció el aumento de la inflación en un 2% respecto al mes anterior.

Positiva: se limita a la descripción de los fenómenos económicos. El desarrollo de diversas técnicas para analizar con mayor profundidad un fenómeno. Se busca de ofrecer explicaciones objetivas sobre el funcionamiento de la economía. Ej. La inflación fue del 7.7% en marzo de 2023.

Normativa: opina sobre los objetivos a alcanzar por la actividad económica, sea en términos individuales o de acción del Estado. Se refiere a los preceptos éticos y normas de justicia. Ej. Se debería reducir la emisión monetaria para que ceda la inflación en los próximos meses.

3- Principio de la Escasez

El problema económico surge porque las necesidades humanas son, en práctica, ilimitadas, mientras que los recursos económicos son limitados. Por esto, la escasez no es un problema tecnológico sino de disparidad entre los deseos y los medios para satisfacerlos.

El hombre, desde el principio de los tiempos, debe tomar decisiones para pasar – de lo que él considera- un relativo malestar a un relativo bienestar. (Hablamos de relativo porque es en comparación de donde se encuentra en una situación inicial y donde se encuentra en una situación final; esta situación final será la inicial para una nueva toma de decisiones). El hombre busca que sus Recursos - que son escasos y no sabe cómo combinarlos- satisfagan la mayor cantidad de Necesidades - que son múltiples, desconocidas, permanentes y variables- para obtener un beneficio.



La escasez es un concepto relativo ya que existe un deseo de adquirir una cantidad de bienes y servicios mayor de la que se dispone y no se sabe cómo combinarlos eficientemente.

4- Recursos

Los recursos son todos los medios utilizados para cumplir un fin, que en economía es satisfacer una necesidad. Dentro de los recursos encontramos los bienes y servicios.

Bienes: son aquellas cosas, materiales que están a disposición del hombre con el fin de satisfacer una necesidad.

Servicio: en el ámbito económico, es la acción o conjunto de actividades destinadas a satisfacer una determinada necesidad de los clientes, brindando un producto inmaterial y personalizado.

Los bienes podemos clasificarlos en:

- a- **Libres:** son ilimitados o abundantes y no son propiedad de nadie, por ejemplo, el aire o el océano.
- b- **Económicos:** bienes escasos, no existen en cantidad para satisfacer la demanda de todos los consumidores. Se caracterizan por ser útiles, perdurables, accesibles y escasos, por ejemplo, autos, alimentos, viviendas, etc.

Valor: se entiende que es la cualidad de una cosa que la hace digna de tener un aprecio o estimación. Todos los bienes y servicio tienen uno. En economía se refiere al esfuerzo que se debe hacer para poder obtenerlo. El valor no debe confundirse con el precio, ya que este último es solo la expresión numérica del primero. El valor puede ser de uso o de cambio.

Valor de Uso: es el que le dan las personas en función de la aptitud para satisfacer una necesidad.

Valor de Cambio: es el que otorga poder de compra a su poseedor. Mide la capacidad de compra de un determinado producto, teniendo en cuenta la equivalencia o proporción de otro bien o servicio a intercambiar para su adquisición.



CRITERIO DE CLASIFICACIÓN	TIPOS DE BIENES Y SERVICIOS		
Según su disponibilidad	BIENES LIBRES Abundantes y gratuitos.	BIENES ECONÓMICOS Escasos y de pago.	
Según su tangibilidad	BIENES MATERIALES Se pueden tocar.	BIENES INMATERIALES No se pueden tocar.	
Según su uso	BIENES DE CONSUMO Satisfacen directamente una necesidad. Pueden ser o no duraderos.	BIENES DE CAPITAL Sirven para producir otros bienes, sin satisfacer una necesidad inmediata.	
Según su grado de elaboración	BIENES FINALES Listos para consumirse.	BIENES INTERMEDIOS Serán transformados.	
Según su propiedad	BIENES PÚBLICOS No son propiedad de una persona o empresa.	BIENES PRIVADOS Son propiedad de una persona o empresa.	
Según su relación	BIENES SUSTITUTIVOS Cubren una misma necesidad.	BIENES COMPLEMENTARIOS Deben utilizarse conjuntamente.	BIENES INDEPENDIENTES No guardan relación.

Tipos de bienes y servicios

Tipo	Características	Ejemplos
Bienes de consumo	Se transforman para el consumo, con el fin de suplir las necesidades del consumidor.	 Comida, ropa, electrodomésticos.
Bienes intermedios	Son los recursos materiales, bienes y servicios que se utilizan en el proceso de producción comercial.	 Materia prima o herramienta empleada en la producción de un producto (elementos de oficina, papelería, etc).
Bienes de capital	Son los medios de producción de otros bienes y servicios.	 Maquinaria pesada, equipos tecnológicos.
Bienes particulares	Pertenecen a una persona, entidad, comunidad cerrada o grupo social específico.	 Edificaciones privadas.
Bienes públicos	Pertenecen a la comunidad entera y suelen ser administrados por el gobierno.	 Calles, carreteras edificaciones patrimoniales.
Bienes gratuitos	No tienen costo alguno y están al alcance de todos.	 El aire, el agua o la luz del sol.



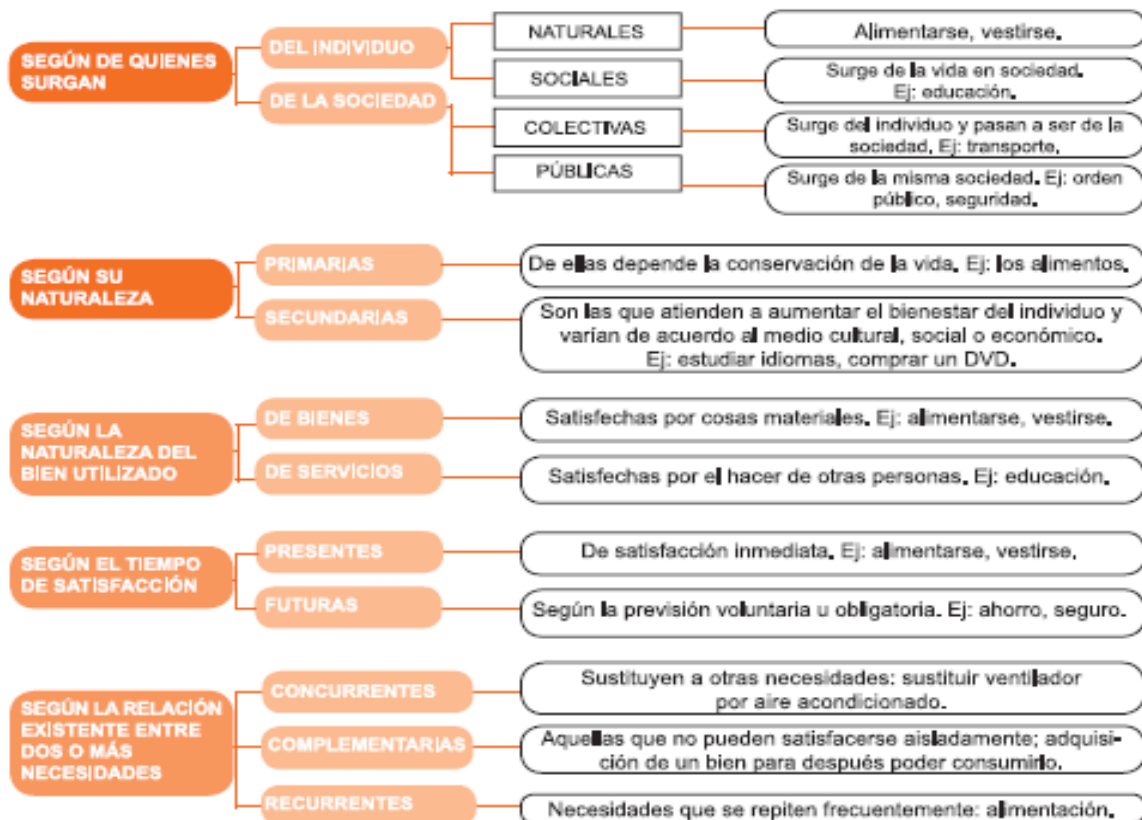
5- Necesidades

Las necesidades son aquellas cosas de las que carece el hombre para vivir plenamente. El hombre por naturaleza es único e irreplicable y sus gustos a penas los conoce él mismo, por eso vive insatisfecho y al satisfacer una necesidad rápidamente buscará satisfacer una nueva.

Se caracterizan por ser:

- **Múltiples:** ilimitadas en su cantidad, es decir que permanentemente van surgiendo nuevos deseos. Por ejemplo: al mismo tiempo que tenemos hambre y sed tenemos ganas de jugar videos juegos y juntarnos con amigos.
- **Desconocidas:** ya que el mismo hombre no sabe cuáles son, esto lleva a que un tercero tampoco lo pueda saber. Por ejemplo: tenemos hambre, pero no sabemos si queremos una hamburguesa, un chocolate o una fruta. En las Economías Centralizadas es Estado las determina discrecionalmente.
- **Permanentes:** se van sucediendo todo el tiempo y por ello el mismo cerebro las va ordenando por prioridad. Por ejemplo: el cerebro determinará si es prioritario beber, luego hacer ejercicio y finalmente alimentarse.
- **Variables:** van cambiando con el tiempo, con los gustos, con el contexto, el estímulo externo, etc. por ejemplo: de chicos queríamos un celular para mandar mensajes, hoy con la invasión publicitaria necesitamos uno que pueda correr app como WhatsApp, Tik Tok e Instagram al mismo tiempo.

Existen otras clasificaciones:





6- Frontera de Posibilidad de Producción FPP

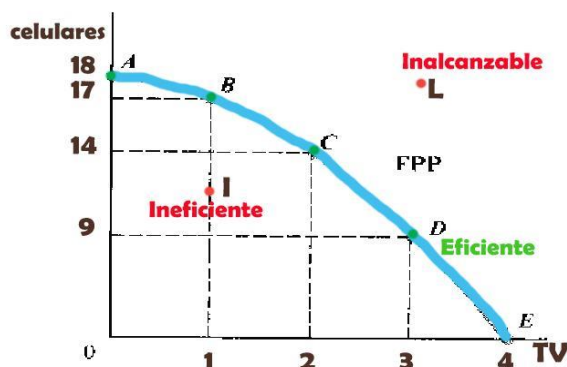
En la vida real las necesidades son ilimitadas, siempre queremos más calles, más servicios de salud, más educación, etc. pero con los recursos disponibles solo se puede conseguir un determinado conjunto de bienes y servicios. Esta situación se puede representar en una gráfica denominada: **FRONTERA DE POSIBILIDAD DE PRODUCCIÓN**.

La Frontera de Posibilidad de Producción muestra la cantidad máxima posible de bienes y/o servicios que puede producir una economía con los recursos y la tecnología disponible en un periodo determinado y dadas las cantidades de otros bienes y servicios que también produce.

Una economía cuenta con miles de productos y alternativas de elección; por ello para su estudio se hace una simplificación a solo dos bienes. A modo de ejemplo vamos a tomar Televisores y Celulares como los únicos bienes que se producen en un momento determinado en la economía de un país y con los recursos que se disponen.

Veamos una tabla para ejemplificar la situación

Tabla de Posibilidades de Producción		
Opciones	Televisores	Celulares
A	0	18
B	1	17
C	2	14
D	3	9
E	4	0



La FPP muestra el máximo de combinaciones posibles de productos que la economía puede producir usando los recursos disponibles.

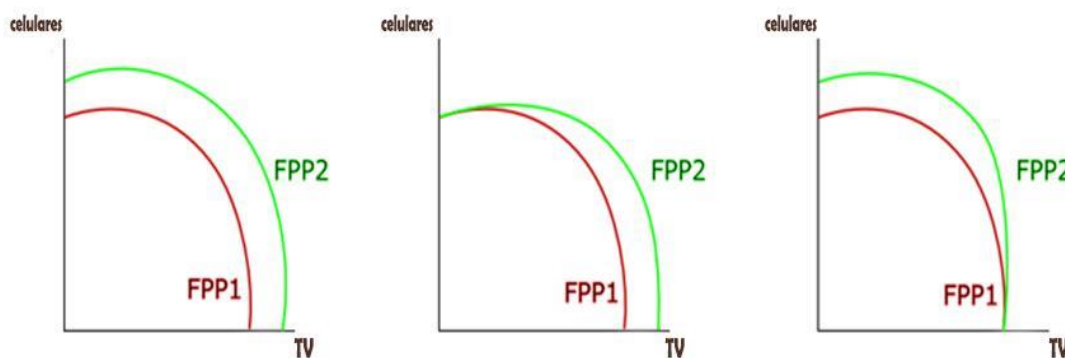
La FPP muestra porque la economía es la ciencia de la elección. Hay que optar por dos alternativas y, como en la vida, establecer prioridades.

Si analizamos la gráfica, todos los puntos **SOBRE LA CURVA** son, en principio igual de deseables o **ALCANZABLES**, pero las posiciones más interesantes serían aquellas en las que se producen ambas cantidades de bienes por ejemplo el Punto B C D. En las posiciones más extremas como el punto A y E solo es posible producir un bien, y

para fabricar otro hay que sacrificar. En todos estos puntos hablamos de eficiencia, ya que se aprovechan al máximo los recursos y la tecnología disponible.

En el punto I hay **INEFICIENCIA**, debido a que con los recursos y tecnología disponible se está produciendo menos de lo que se podría producir, por lo que no se están aprovechando al máximo.

Si observamos el punto L resulta **INALCANZABLE**. Es una cantidad de producción a la que no es posible acceder con los recursos y la tecnología disponible. Para alcanzarlo se requiere de un aumento de recursos o una mejora de la tecnología, lo que derivaría en un crecimiento económico.



A partir de una situación dada se decide producir más televisores y se orientan los esfuerzos en esa dirección, aceptándose una producción menor de celulares. Esto es porque para cubrir las necesidades de televisores se debe sacrificar una cierta cantidad de celulares. En conclusión, al aumentar la producción de un bien, el costo para la sociedad es dejar de producir el otro bien.

7- Costo de Oportunidad

En la economía nada es gratis, todo tiene un costo. El costo de oportunidad de una cosa es aquello a lo que se renuncia para conseguirla.

El costo de oportunidad es la mejor alternativa desechada.

Esto es para todos los agentes (Familias, Empresas, Estado) por ejemplo: un estudiante que tiene \$10000 para una semana de vacaciones tendrá dos alternativas: a) Viajar a un sitio cercano, ahorrar dinero del pasaje para gastarlo en esparcimiento b) Viajar a un sitio más lejano y divertido, pero gastando más en pasaje y quedando poco para esparcimiento.

El costo de oportunidad de este estudiante si elige viajar a un lugar lejano es quedarse con menos dinero para gastar en esparcimiento.



Si vemos la FPP donde se utilizan todas las posibilidades y todos los recursos, nos enfrentamos en la disyuntiva de que producir más de un bien implica producir menos del otro. La opción que se abandona es el costo de oportunidad.

En el primer ejemplo que venimos trabajando, si decidimos producir más televisores deberemos reducir la producción de celulares. El costo de oportunidad de producir un televisor más es la cantidad de celulares que dejamos de producir.

Tabla de Posibilidades de Producción			
Opciones	Televisores	Celulares	Costo de Oportunidad
A	0	18	
B	1	17	1
C	2	14	3
D	3	9	5
E	4	0	9

Unidad III: Actividad Económica y sus Actores

8- Actividad Económica

Actividad Económica es toda aquella forma mediante la cual se produce, se intermedia y/o se vende un bien o servicio destinado a satisfacer una necesidad o deseo.

Es decir, que *actividad económica es cualquier actividad cuyo objetivo sea cubrir una necesidad o deseo*. Independientemente de que sea produciendo, intermediando o vendiendo algún bien o servicio. Adicionalmente, se incluyen también, por origen, todas aquellas actividades cuyo fin no sea el lucro.

Ejemplos de actividad económica serían alquilar un departamento de nuestra propiedad, ya que estamos ofreciendo un servicio al inquilino – sacrificamos el poder usarlo para que otro satisfaga la necesidad de tener una vivienda-. También cuando creamos una empresa para vender tomates o zapatos, embotellar agua, producir pan, dar clases o hacer reparaciones eléctricas.



También podemos decir que la Actividad Económica es toda aquella actividad humana que modifica el conjunto de medios útiles y escasos - los recursos- que están a disposición de los individuos para los fines de la vida – la satisfacción de las necesidades-; por ejemplo, la fabricación de una mesa de la que primero se disponía de la madera y el trabajo y luego de un mueble.

9- Sectores de la Actividad Económica

Existen cinco sectores presentes en la actividad económica. Tradicionalmente eran tres, sin embargo, la evolución continua e incesante de la ciencia económica ha añadido dos más, del mismo modo que en su momento hubo que añadir el sector industrial y el de servicios. Nos centraremos en los 3 tradicionales para su estudio.

a- EL SECTOR PRIMARIO: *incluye todas las actividades económicas dedicadas a la explotación de recursos naturales, obteniendo a cambio materias primas que se destinan al consumo humano directo o a su transformación por parte del sector secundario.* Es decir, el sector primario es el encargado de extraer directamente los bienes que proporciona la naturaleza, sin modificarlos en un proceso industrial. Cabe resaltar que este sector es de vital importancia para la supervivencia del ser humano, ¿el motivo? es el encargado de proveer los alimentos tanto para las personas como para el ganado.

Las actividades de este sector tienen su origen en la antigüedad donde los primeros hombres ya realizaban tareas como la recolección de frutos y caza de animales para sobrevivir; más tarde, en el Neolítico (aprox. 12000 años atrás), el hombre descubrió la agricultura y la ganadería. Desde entonces, se fueron añadiendo más actividades al sector primario.

SECTOR PRIMARIO



Incluye las actividades económicas dedicadas a la explotación de recursos naturales.

Características del sector primario:

- Explora los recursos naturales.
- La producción puede y suele ser utilizada posteriormente en otros sectores.
- Satisface las necesidades primarias (alimentación y supervivencia).
- Su incidencia se ha reducido drásticamente en los países desarrollados (USA, Canadá, etc.), pero sigue siendo mayor en los países emergentes o en desarrollo (Argentina, Brasil, Nigeria, etc.).
- Depende de factores como el clima o el suelo.

(Hay sectores como el de la minería de combustibles fósiles que no son encuadrados dentro del sector primario. Sin embargo, la minería dedicada a extraer metales preciosos como el oro sí lo es.)

Actividades principales del sector primario de la economía:

- **La agricultura:** Todas las actividades relacionadas con el cultivo de la tierra, su finalidad es obtener productos vegetales (como frutas, verduras, granos o pastos) para la alimentación del hombre y del ganado. Puede ser de Regadío (consiste en el suministro artificial de agua a los cultivos a través de diversos métodos o sistemas de riego.) o de Secano (aquella en la que el ser humano no contribuye al regadío de los campos a través de ningún tipo de sistema, sino que se utiliza exclusivamente el agua proveniente de la lluvia.)
- **Ganadería:** Labores relacionadas con la cría de ganado doméstico, para la explotación y comercio de alimentos o pieles.
- **Caza:** Actividades relacionadas con la captura de animales salvajes para el consumo y el comercio de alimentos y pieles.
- **Pesca:** se encarga de extraer pescado u otros organismos acuáticos.
- **Apicultura:** Es la actividad dedicada a la crianza de abejas, para la obtención de miel y cera.
- **Silvicultura o Explotación Forestal:** Se trata del cultivo de árboles en el bosque para la obtención de madera.
- **Minería:** Es la extracción de minerales como oro, plata, cobre, zinc, entre otros.

b- EL SECTOR SECUNDARIO: *Es el conjunto de actividades a través de las cuales las materias primas son transformadas en bienes manufacturados de consumo.* Este concepto suele ir muy ligado al de industria o actividad manufacturera (incluye la transformación física o química de materiales, de sustancias, o de componentes en productos nuevos), que produce bienes elaborados o semielaborados a partir de materias primas mediante procesos de transformación que requieren la utilización de capital y trabajo. También se le conoce como sector industrial.

Por lo tanto, para llevar a cabo su actividad el sector secundario suele depender del sector primario como suministrador de materias primas, y del sector terciario para financiarse y contratar servicios auxiliares.

Actividades del sector secundario:

Podemos destacar las principales actividades de este sector:

- **Industria:** se incluyen las actividades manufactureras (ya sea en talleres o en fábricas). Dentro de la industria existen también diferentes ramas como *La Ligera* destinada a la producción de bienes de consumo y *La Pesada* dedicada a la obtención de bienes de equipo o de capital. Otra clasificación de la industria estaría basada en la división sectorial: se podría hablar así de la industria automovilística, aeronáutica, naval, textil, etc.
- **Construcción:** Engloba cualquier tipo de actividad dedicada a formar una estructura, independientemente del tamaño, ej. un puente en un río, una casa, etc.
- **Energía:** En este punto entran todas las actividades dedicadas a generar electricidad mediante la conversión de una energía primaria, ej. El parque de paneles solares.

SECTOR SECUNDARIO



Conjunto de actividades, a través de las cuales las **materias primas** son transformadas en **bienes manufacturados** de consumo.

c- EL SECTOR TERCIARIO: también conocido como sector de servicios. *Incluye toda actividad que produce un beneficio intangible, que no se puede almacenar, de corta duración y de la que no se puede adquirir propiedad.* Es decir, en el sector servicios se comercializan bienes inmateriales, donde se compran y venden experiencias.

El sector servicios es uno de los rubros más importantes de la composición del PIB, especialmente en las economías de países desarrollados, pero también en las economías en desarrollo.

Características de los servicios:

- **Son intangibles:** implica que los servicios no pueden ser percibidos por los sentidos. Por esa razón, no se pueden ver, tocar, oler o probar. Así, no se da una transferencia de bienes, pero el comprador sí recibe un beneficio. Sin duda, esta característica es básica o prioritaria para concebir algo como un servicio. Ej. Cuando una persona compra servicios de Movistar, el beneficio que recibe es obtener señal de telefonía e internet para poder comunicarse.
- **Son heterogéneos:** se refiere a que los servicios no pueden ofrecerse en forma estandarizada. Al recibir un servicio, el beneficio recibido es único y diferente. Esto se produce porque los servicios los puede incluso ofrecer una misma empresa, pero los brinda una persona diferente. Ej. una persona asiste frecuentemente a un salón de belleza como Franco Rossi a realizarse un corte de cabello, pero el resultado final de cada corte dependerá de la persona que atiende al solicitante.
- **Son inseparables:** se refiere a que es imposible separar el servicio de la persona que lo proporciona. Se podría decir que tanto la producción como el consumo del servicio se dan de forma simultánea. El servicio se proporciona con la presencia del cliente. Ej. Pensemos en los servicios dentales. Un dentista no puede ofrecer sus servicios si el cliente no se encuentra presente.
- **Son perecederos:** dado que no se pueden almacenar, puesto que la producción y consumo son simultáneos. En otras palabras, un servicio solo sirve si se consume en el momento que se están produciendo. Ej. Un médico que realiza una operación no puede operar ni antes, ni después; sino únicamente cuando sea necesario o requerido.

- **No se adquieren en propiedad:** cuando se compra un servicio, lo que se adquiere es el derecho a recibir un beneficio o una prestación, pero nunca se puede adquirir su propiedad. El goce del beneficio solo tiene duración mientras se está dando la prestación del servicio. Por tanto, el cliente solo se queda con la experiencia que vivió. Ej. una persona que va al cine a ver Rápido y Furioso al final de la función solo le queda la satisfacción del beneficio recibido que es haber disfrutado la película.

SECTOR TERCIARIO



Todas las actividades económicas cuyo propósito es la **producción de los servicios** que demanda la población. Conocido como **sector servicios**.

Actividades del sector terciario:

- Servicios de transporte y comunicación.
- Servicios de telecomunicación e Internet.
- Actividades financieras.
- Turismo y hotelería.
- Servicios de salud y estéticos.
- Servicios de la administración pública.
- Servicios públicos (seguridad y defensa, bomberos, entre otros).
- Servicios educativos.

d- EL SECTOR CUATERNARIO: *Es aquel segmento de la economía que se dedica a ampliación del conocimiento. Es decir, aquel relacionado principalmente con la investigación y desarrollo.* Se refiere a todas aquellas labores donde se obtienen herramientas (tangibles e intangibles) que permiten alcanzar una mayor eficiencia en los procesos productivos. Se infiere que este sector está muy vinculado a la innovación. Por ejemplo: robótica, comunicaciones, etc.

e- EL SECTOR QUINARIO: *es aquel que engloba a todas las actividades sin ánimo de lucro, así como a personas que tienen bajo su responsabilidad la toma de decisiones.* Igualmente, se consideran parte de este sector a algunos profesionales que dirigen grandes instituciones o que son muy reconocidos en su campo laboral. Estos individuos ejercen una gran influencia en la sociedad. Engloba aquellas tareas donde se procesa la información y se hace uso de diversas herramientas como la tecnología para la toma de importantes resoluciones que pueden impactar en toda la economía. Por ejemplo: directivos de ONG, influencers, etc.

10- Agentes Económicos

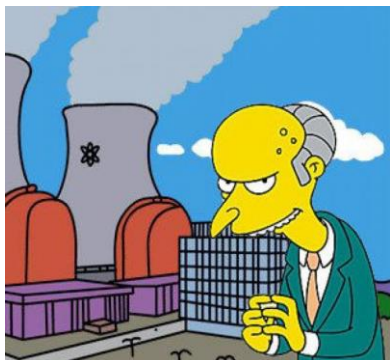
En la actividad de producción y distribución económica intervienen cuatro tipos de agentes:

a) **Familias, Hogares o Economías Domésticas:**

son los agentes privados básicos, tienen la doble función de ser unidades de consumo porque desean adquirir para consumir los bienes y servicios que las empresas ofrecen para satisfacer sus necesidades lo mejor posible; por otro lado, son las propietarias de los recursos productivos (tierra, trabajo, capital) que ofrecerán a las empresas. Tienen como actividad principal la toma de decisiones sobre su consumo que dependerá de su capacidad de gasto que dependerá del nivel de renta que posean, es decir, los ingresos que reciba por la remuneración de los factores productivos, principalmente el trabajo.



- b) **Empresas:** Son las unidades básicas de producción de bienes y servicios; contratando trabajo, comprando o alquilando factores buscan obtener una ganancia. La **Ley 20744 De Régimen De Contrato De Trabajo**, en su artículo 5 indica que *“a los fines de esta ley, se entiende como “empresa” la organización instrumental de medios personales, materiales e inmateriales, ordenados bajo una dirección para el logro de fines económicos o beneficios”*



Otros autores la definen como: 1- la actividad organizada con la finalidad de producir bienes o servicios para el mercado (Fontanarrosa); 2- la organización de bienes y servicios para la producción de bienes o servicios con un fin económico (Halperín).

Hace muchos años atrás la producción solía ser artesanal, realizada por personas individuales. En la actualidad las empresas son las únicas que tienen la capacidad de reunir grandes cantidades de recursos para producir en masa, también para organizar los complejos procesos de producción y distribución que las sociedades demandan.

Pueden clasificarse en:

Según su tamaño:

- Pequeña: emplea hasta 50 personas
- Mediana: emplea entre 50 y 200 personas
- Grande: emplea a más de 200 personas

Según su actividad:

- Industriales: adquieren materias primas para transformarlas en bienes para el consumo
- Comerciales: compran mercaderías para luego venderlas en el mismo estado, pero a un precio más elevado con el fin de obtener un beneficio
- De Servicios: ofrecen el disfrute de una actividad

Según su naturaleza jurídica:

- Individuales: es la forma más simple de establecer un negocio, pertenece a una persona y es dirigida por él mismo
- Sociedades: pertenece a una persona jurídica o grupo de personas o socios. Están reguladas por la Ley de Sociedades. Las sociedades no actúan por sí mismas sino a través de representantes

Según la propiedad de su capital:

- Privado: pertenece totalmente a las familias o a sociedades
- Público: pertenece totalmente al Estado
- Mixto: pertenece en parte a los privados y en parte al Estado, su porcentaje de pertenencia puede variar

Según su ubicación:

- Local: está asentada en una localidad específica de una provincia o en una provincia
- Regional: tiene sedes o presencia en varias provincias de la misma zona
- Nacional: tiene sedes o presencia en varias o todas las provincias del país



- Multinacional: tienen sedes o presencia en varios países

Según al sector al que se dediquen:

- Primario: relacionadas con la extracción de materias primas de la naturaleza
- Secundario: se dedican a la transformación de materias primas
- Terciario: se dedican a la prestación de servicios

Sociedades: la ley de sociedades dice que *“habrá sociedad si una o más personas en forma organizada conforme a uno de los tipos previstos en esta ley, se obligan a realizar aportes para aplicarlos a la producción o intercambio de bienes o servicios, participando de los beneficios y soportando las pérdidas.”*

Las sociedades pueden ser:

- Regulares: son aquellas que han adoptado uno de los tipos previstos en la ley y han cumplido con todos los requisitos establecidos.
- Irregulares: son aquellas que no han adoptado ningún tipo previsto por la ley, carecen de alguno de los requisitos establecidos o ambos.

Las que están constituidas según la ley deben dejar registrado en su contrato de constitución los siguientes requisitos (salvo las especificidades para cada tipo de sociedad):

- Datos de los socios
- Nombre de la sociedad
- Domicilio
- Objeto social
- Capital social
- Plazo de duración
- Administración
- Reglas de distribución de ganancias y soporte de pérdidas
- Derechos y obligaciones de los socios
- Funcionamiento y liquidación

Analizaremos brevemente las principales formas societarias

✚ SOCIEDAD ANÓNIMA – SA-

Su capital se representa en acciones; se constituye por instrumento público. La responsabilidad se limita a las acciones suscriptas. Las acciones tienen igual valor, pero pueden tener otorgar diferentes derechos, son de libre transmisión. La administración está a cargo de un Directorio y las decisiones se toman por Asamblea.

✚ SOCIEDADES UNIPERSONALES –SAU-

Una sola persona puede limitar su responsabilidad patrimonial sin necesidad de unirse a un socio. Se constituyen por instrumento público y se debe designar un directorio para su administración.

✚ SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA –SRL-

Constituida por 2 o más socios con un límite de 50; su capital se representa en cuotas partes y la responsabilidad de sus socios se limita a la cantidad de cuotas que tienen. La administración está a cargo de socios o no y las decisiones se toman por mayoría del capital presente en la Asamblea.

✚ SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADAS –SAS-

Constituida por una o más personas físicas o jurídicas; se crean por instrumento público o privado y se inscribe en el Registro Público dentro de las 24hs. Su objeto puede ser plural con algunas limitaciones. El capital mínimo debe ser igual a dos salarios mínimos vital y móvil y se representa en acciones. La administración está a cargo de personas físicas que pueden ser socios o no y las decisiones se toman por reuniones utilizando medios que permitan que todos los socios estén presentes (ejemplo video llamadas)

Empresa y sociedad:

En la cotidianeidad utilizamos los dos términos como sinónimos, pero no son lo mismo. La empresa tiene un titular que la organiza y la lleva adelante: el empresario. En la misma Ley De Contrato De Trabajo se define al **EMPRESARIO** como “quien dirige la empresa por si, o por medio de otras personas, y con el cual se relacionan jerárquicamente los trabajadores, cualquiera sea la participación que las leyes asignen a estos en la gestión y dirección de la empresa”. Este puede ser una persona física o una jurídica (Sociedad); en el primer caso la dirige la misma persona y en el segundo caso lo hace a través de sus representantes –generalmente un órgano de Administración integrado por personas físicas-.

- c) **Estado:** es una forma de organización política que cuenta con poder administrativo y soberano sobre una determinada zona geográfica. Coordina y regula la actividad económica a través de políticas para alcanzar objetivos generales como el crecimiento del PBI, pleno empleo, etc.

A lo largo de la historia y con más fuerza en el siglo XX las funciones públicas se han ido ampliando y diversificando en sectores como salud, educación, comunicación y demás servicios; así el Estado dejó de ser un guardián de la actividad económica para ser realmente un Agente Económico. Las ideologías más de Izquierda como el socialismo defienden una mayor intervención estatal mientras que los sectores de Derecha tienen a que está participación sea menor y hasta nula.

El problema del intercambio –qué, cómo y para quién producir- se puede solucionar con el mecanismo de precios –libre mercado y el más eficiente para muchos economistas- o con la intervención del Estado. Esto –según algunos economistas- se fundamenta en:

- ❖ Establecer reglas de juego: las reglas Informales son la cultura, la religión, valores, etc. Y no tienen sanción del Estado si no se cumplen. Las Formales son las normas, leyes, decretos, la Constitución Nacional, etc. Y que acarrearán una sanción si no se cumplen; en principio no deberían competir entre ellas ya que hay una relación de jerarquía.
- ❖ Falta de eficiencia en la asignación de ciertos productos: hay bienes donde los costos y beneficios son claros y no necesitan regulación. Pero hay otros que generan Externalidades –positivas o negativas- donde hay costos y beneficios que reciben 3ros sin saberlo. También hay Bienes Públicos - que son aquellos que los privados no pueden ofrecer porque no es rentable o porque no tienen la capacidad de cubrir la demanda; ejemplo: Defensa nacional- donde no rige el principio de la exclusión y de la rivalidad.
- ❖ Distribución del ingreso: el empresario paga por los factores productivos y produce bienes, los vende y recibe el precio. Por la diferencia obtiene una ganancia, pero el Estado opina –por diferentes motivos- que no es adecuada y a través de impuestos, subsidios o servicios públicos regula ese beneficio.
- ❖ Estimular la economía: hay corrientes de pensamiento –como la Keynesiana- que consideran que aumentar el consumo mejora la economía y ayuda a evitar crisis; por eso el Estado consume lo que no consume el privado



Cómo se financia el Estado: existen cuatro formas en las que el Estado obtiene los fondos que necesita para desarrollar sus actividades

- **Impuestos:** como indica su nombre son una imposición; el Estado tiene el derecho a extraer recursos al privado garantizado en su poder de imperio y los crea por medio de una ley –no hay impuesto sin ley-. Hay un sujeto activo – Estado- que es quien cobra el impuesto y un sujeto pasivo –Privado- que es quien lo paga. Estos disminuyen el ingreso de la gente y consideran que es negativo porque ellos obtendrían más beneficios con ese monto que los que puede brindar el Estado. Por otra parte, este último (Estado) lo aplica en algo diferente para que vuelva a la sociedad. También se utilizan para desalentar consumos –por ejemplo al tabaco-.



Los impuestos pueden ser 1- según la capacidad contributiva: de acuerdo a lo que el sujeto puede pagar en forma directa –sus bienes- o indirecta –su consumo-. 2- según la relación entre la alícuota y la base imponible: es decir entre el monto de donde se calculará el impuesto y el porcentaje a aplicar.

- **Endeudamiento:** es una forma más rápida de financiar el déficit que un impuesto. Lo que correspondería es que se aplique a gastos de capital y que el pago se difiera en las diferentes generaciones que son quienes van a beneficiarse. El Estado es el mayor tomador de créditos provocando un traslado del dinero desde el sector privado al público aumentando la tasa de interés que se paga en su devolución. En este caso se acude al mercado interno o al externo a través de los diferentes organismos – FMI, Club de París, Banco Mundial, etc.
- **Emisión monetaria:** sirve para cubrir el déficit cuando están todas las fuentes agotadas. El BCRA imprime dinero para comprar bonos al Tesoro Nacional y este lo devuelve con un interés. Si no se devuelve se transforma en un impuesto no formal, el inflacionario, ya que provoca una disminución del poder de compra.
- **Venta de Activos Públicos:** el Estado tiene propiedades y puede obtener dinero privatizándolas – venta- o a través de la Concesión – permiso de explotar un activo por un determinado tiempo-. Esta es una fuente agotable ya que, normalmente, un Activo se vende una sola vez en un plazo amplio de tiempo.

El Gasto Público: Son las erogaciones que realiza el Estado para hacer frente a sus actividades. En principio el Estado debe dar lo mismo o menos de lo que recibe para mantener un equilibrio; el nivel de gasto depende de la estructura productiva del sector privado y su calidad esta en relación a que su utilidad responde a la necesidad de la sociedad. El Gasto Publico se clasifica en:

- **Jurisdiccional:** se rige por la Ley de Presupuesto y puede ser Nacional, Provincial y Municipal.
- **Económico:** *Corriente* –se amortiza en el mismo periodo, ejemplo los salarios. *Capital* – se amortiza en varios periodos, ejemplo un puente ya que aumenta el stock de capital.
- **Funcional:** a que función se determina – funcionamiento, subsidios, prestaciones sociales, deuda pública.

Tanto los ingresos como los gastos del Estado se plasman en el **Presupuesto**, que es una autorización de gastos desde el Poder Legislativo al Ejecutivo y una previsión de ingresos para un periodo. Este puede estar equilibrado, cuando los ingresos y gastos son iguales. Puede tener un Superávit, cuando los ingresos son mayores a los gastos. Puede tener un Déficit, cuando los ingresos son menores que los gastos. En Argentina a

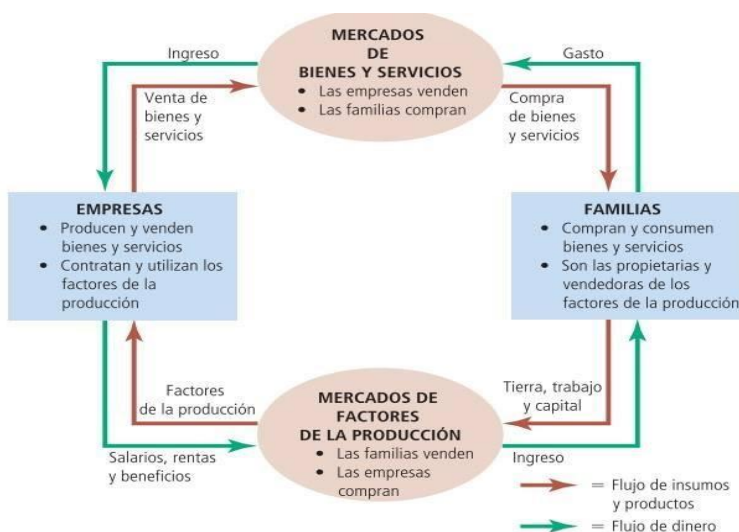
finales de cada año se envía el proyecto para el año siguiente a las cámaras –Senadores y Diputados- donde es tratado, luego se aprueba o se rechaza (en este caso el siguiente año se trabaja con el presupuesto del año anterior).

- d) **Sector Externo:** se refiere al resto de los países que intervienen en la economía nacional. Nuestro país **Importa** bienes y servicios del extranjero, es decir, compra materias primas, productos semielaborados o terminados y servicios. También **Exporta** bienes y servicios al extranjero, es decir, que vende materias primas, productos semielaborados o terminados y diferentes servicios a otros países. En estas transacciones se utiliza la moneda extranjera, generalmente el dólar estadounidense.

11- Flujo Circular de la Renta Sin Sector Público

Los agentes económicos no viven aislados, sino que están permanentemente relacionados entre ellos; existe un flujo continuo de bienes y/o servicios, y como contraprestación, el pago de dinero y renta conocido como **El Flujo Circular de la Renta**. Este flujo representa la corriente de bienes y servicios y de pagos entre las familias, empresas y el Estado. Primero vamos a analizar este flujo sin la intervención del Estado.

Las **FAMILIAS** envían los factores productivos al **Mercado de Factores**, donde son adquiridos por las Empresas. De las **EMPRESAS** salen los bienes y servicios hacia el mercado, donde son consumidos por las Familias. A este flujo de factores y bienes y servicios se lo llama **Flujo Real**. En el gráfico se representa con la flecha roja.



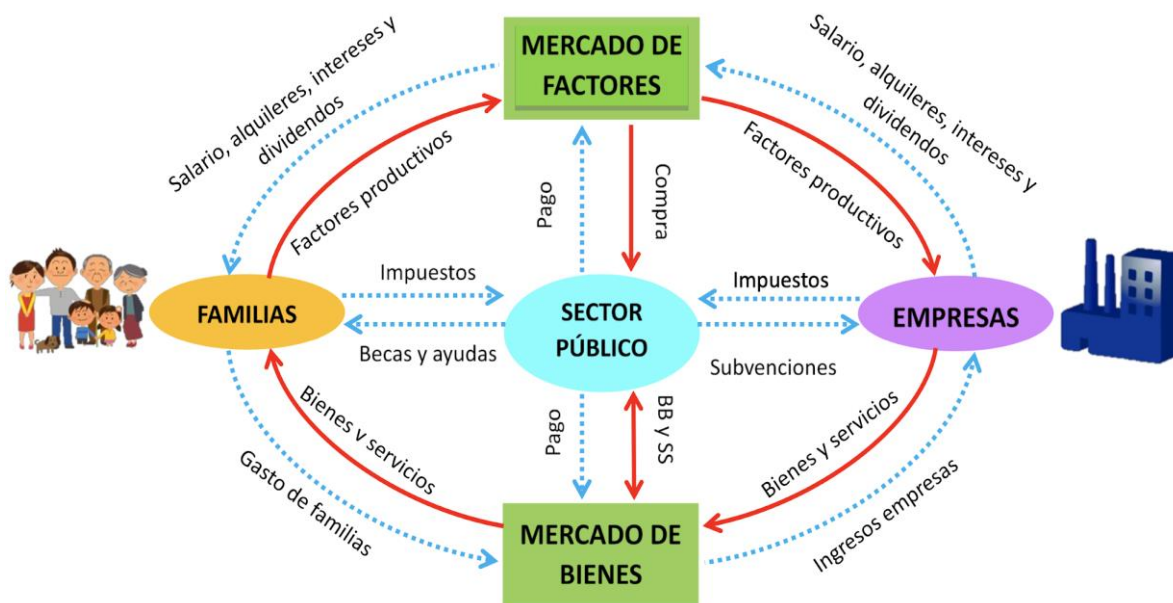
Como contrapartida, está el dinero con el que las **Empresas** remuneran a los factores productivos (tierra, capital y trabajo) y las **Familias** usan para gastar en bienes y servicios, este dinero que representa el ingreso de las Empresas en el **Mercado de Bienes**. A este flujo de dinero se le llama **Flujo Monetario o Financiero**. En el gráfico se representa con la línea verde.

En este modelo se considera que todo lo que producen las empresas es consumido por las familias, y lo que las familias ahorran es invertido por las empresas para producir más.

12- Flujo Circular de la Renta con Sector Público

Ahora incorporaremos al **ESTADO**, este realiza transferencias a las familias como becas y subsidios a las empresas. También participa de la actividad económica produciendo, comprando y vendiendo bienes y servicios a través de sus empresas.

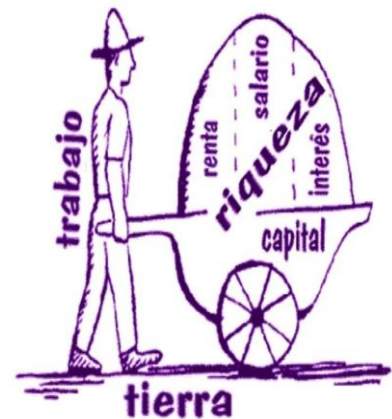
En el centro del siguiente gráfico se muestra la relación del **ESTADO** con los otros agentes. Compra y vende bienes y servicios y factores en los mercados pagando y cobrando por ello. A su vez cobra impuestos y transfiere subsidios a las Empresas y Familias.



13- Factores Productivos

Los factores productivos son todos los recursos utilizados por las unidades económicas para producir bienes y servicios que puedan ser utilizados para el consumo o en la producción. La clasificación tradicional los divide en 3 categorías, aunque también se considera al empresario como el cuarto factor:

→ **Tierra:** Comprende todos los recursos naturales que pueden ser utilizados en el proceso productivo. Por ejemplo, la tierra cultivable, la tierra para edificación, los recursos minerales (oro, plata o acero), así como fuentes de energía como agua, gas natural, carbón, etc.



Este factor se remunera con la **Renta** que representa la productividad del recurso; se puede distinguir entre la *Renta de la Tierra* que es la que corresponde al dueño de la tierra y la *Agraria* que es la obtenida por quien explota la tierra.

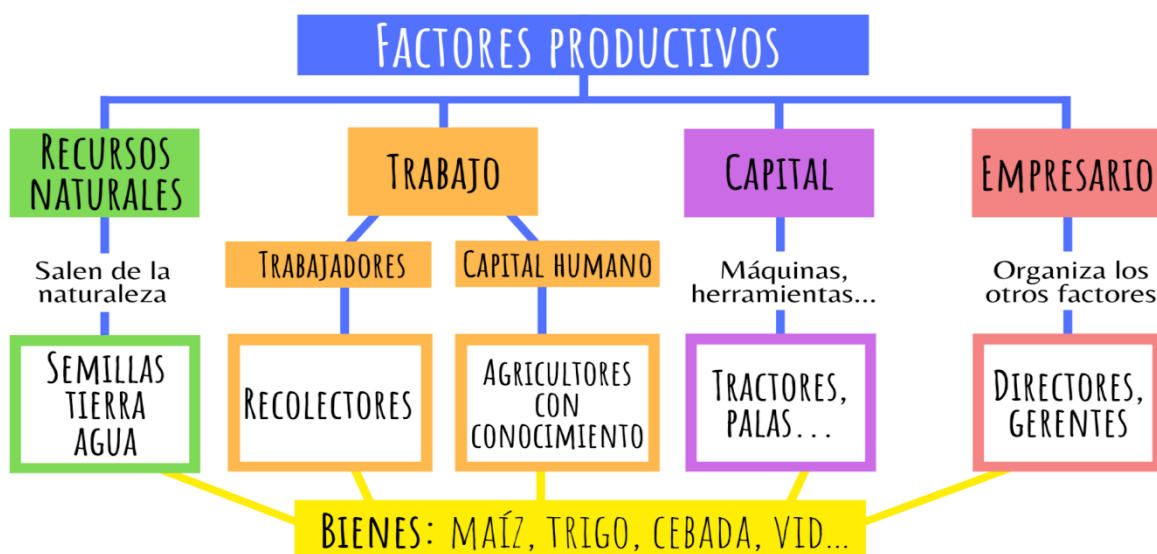
→ **Trabajo:** la *Ley De Régimen De Contrato De Trabajo* lo define como *“toda actividad lícita que se preste en favor de quien tiene la facultad de dirigirla, mediante una remuneración”*. Es el tiempo que las personas dedican a la producción. De esta forma, las horas de trabajo físico de un agricultor, las horas de estudio de un investigador o las horas de clases de un profesor son consideradas trabajo. Este factor se remunera con el **Salario**, que es el conjunto de ingresos que reciben los trabajadores, en dinero o en especie, por la



prestación de sus servicios laborales por cuenta ajena. La ley establece en el artículo 103 que “se entiende por remuneración a la contraprestación que debe percibir el trabajador como consecuencia del contrato de trabajo. Dicha remuneración no podrá ser inferior al salario mínimo y vital.”

→ **Capital:** Comprende a los bienes durables que son utilizados para fabricar otros bienes o servicios. Así, por ejemplo, tenemos la maquinaria agrícola, las carreteras, los ordenadores, etc. En economía salvo que se especifique se considera **Capital Físico** y no **Financiero**; también se considera al **Capital Humano** ya que los gastos en educación y formación profesional suponen una inversión que derivará en el aumento de la capacidad productiva. Este factor se remunera con el **Interés** que es el pago por usar recursos de terceros; si a algún agente le sobra fondos, por ejemplo, dinero, lo prestará y quien lo tome lo usará para producir, pagando una compensación por ese uso.

→ **Capacidad Empresarial:** Se refiere al conjunto de conocimientos y técnicas que, aplicados de forma lógica y ordenada, permiten a las personas solucionar problemas, modificar su entorno y adaptarse al medio ambiente. Este último factor es el más reciente en incluirse en los modelos económicos y en muchas veces se le denomina también **Tecnología**. Este factor se remunera con el **Beneficio** que representa lo que gana el empresario por asumir el riesgo de producir.





Unidad III: Oferta y Demanda

14- El Consumo

Se entiende por **Consumo** a la acción de utilizar o gastar un bien o servicio para la satisfacción de una necesidad. Desde el punto de vista económico, es la última etapa del proceso productivo de bienes y servicios y su adquisición por parte de cualquier Agente Económico, sea para consumir o producir otros bienes y servicios.

Se denomina **Consumidor** a la persona física o jurídica que demanda bienes o servicios que son proporcionadas por quienes los producen o comercializan. La **Ley 24240 De Defensa Del Consumidor** lo define en el artículo 1 como “la persona física o jurídica que adquiere o utiliza, en forma gratuita u onerosa, bienes o servicios como destinatario final, en beneficio propio o de su grupo familiar o social”. En el sistema capitalista el consumo es un proceso cíclico ya que el hombre produce para consumir y ese consumo genera más producción.

El consumidor es un agente activo ya que tiene el poder para generar cambios en las decisiones de producción de las empresas para que se ajusten a sus necesidades; por este motivo es que cada vez se trabaja más en la fidelización del cliente y estudiar su comportamiento para intentar anticipar sus decisiones.

En Argentina existen numerosas regulaciones para proteger al consumidor como la Ley n° 24240 de Defensa del Consumidor, el art. 42 de la Constitución Nacional, leyes provinciales, normativas, etc.

15- Teorías del consumidor

Hay muchas teorías en diferentes disciplinas que se han propuesto estudiar el comportamiento de las personas respecto a su forma de consumir, nosotros nos centraremos en las económicas para intentar entender como esto incide en la actividad económica.

- **Teoría Neoclásica:** indica que las preferencias de los consumidores están en función de su utilidad, que está (la utilidad) no varía en el proceso de consumo y que se comporta de acuerdo a la disponibilidad de su renta. *Cada consumidor, según el nivel de precios existente, va a consumir las cantidades de cada bien conforme a la máxima utilidad posible de acuerdo a su renta disponible.* Es decir, que el consumidor va a escoger una canasta de bienes que maximice su utilidad de acuerdo al presupuesto disponible y la teoría va a estudiar como esa canasta varía según los precios y el ingreso, pero siempre buscando la máxima utilidad.
- **Teoría Post- Keynesiana:** postula que el consumidor divide los bienes en categorías a las que asigna previamente una parte de su renta y así distribuye su presupuesto. Si bien este comportamiento se comprueba en ciertos bienes, en general las decisiones son espontáneas.

Bajo esta línea los consumidores gastan de acuerdo a los siguientes principios:

RACIONALIDAD PROCEDIMENTAL	No se rige por hábitos no compensadores.
SACIEDAD	La necesidad queda satisfecha con el consumo y consumir más unidades no aumenta su satisfacción.
SEPARACIÓN	Divide los bienes y necesidades en diversas categorías, débilmente relacionadas.
SUBORDINACIÓN	Jerarquiza y subordina las necesidades de unas a otras.
CRECIMIENTO	El tiempo y el aumento de ingresos le permiten pasar de una necesidad a otra en forma escalonada.
DEPENDENCIA	Las necesidades están influidas por la publicidad, la moda, la cultura y los amigos.
HERENCIA	La elección de hoy está condicionada a la de ayer.

Es interesante nombrar que dentro del estudio psicológico del consumidor se estudia como las experiencias anteriores, las publicidades persuasivas y el aprendizaje en las compras inciden también en el comportamiento de los individuos.

16- Consumo y Utilidad

A diario tomamos decisiones de consumo: ¿desayunamos té o café?, ¿vamos a clase o faltamos y nos quedamos durmiendo?, ¿usamos whatsapp o instagram?, ¿cargamos la sube o compramos una gaseosa?, etc.

Como punto de partida podemos aceptar que tendemos a elegir aquellos bienes o servicios que valoramos más, es decir, que nos brindan mayor satisfacción o utilidad.

Utilidad: es un sentimiento subjetivo (propio del individuo) de placer o satisfacción que se experimenta como consecuencia de consumir un bien o servicio.

La medición de la utilidad ha sido un tema de debate entre los economistas a lo largo de la historia. Para empezar, vamos a ver qué relación hay entre el consumo y la utilidad de un bien. En general al aumentar el consumo de un bien aumenta la utilidad total o satisfacción que este nos brinda; por ejemplo, si tenemos sed cada vaso de agua que bebamos va a ir aumentando la satisfacción de la necesidad de hidratarnos que teníamos. Entonces podemos resumir la **Utilidad Total** de la siguiente forma:

Utilidad Total: a medida que aumenta la cantidad consumida de un bien o servicio aumenta la satisfacción que nos proporciona.

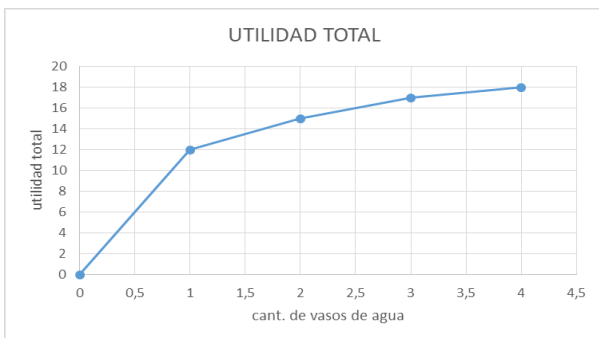


¿Pero qué pasa a medida que tomamos más vasos de agua? ¿Cada vez deseamos más o menos vasos? Cada vez que tomamos un vaso más de agua la satisfacción o utilidad que nos produce es menor hasta el punto en que será nula. A esto le llamamos **Utilidad Marginal Decreciente** y podemos definirla así:

Utilidad Marginal Decreciente: el aumento proporcionado por la última cantidad de bien o servicio consumido es cada vez menor.

Es decir que si tenemos mucha sed el primer vaso de agua nos dará una gran satisfacción al beberlo, el segundo también, pero en una proporción menor, el tercero menos ya que estaremos saciados y posiblemente el cuarto ya no nos satisfaga porque estaremos embotados de agua. Si lo vemos en un cuadro sería así:

UTILIDAD TOTAL Y MARGINAL DERIVADA DE BEBER AGUA		
CANTIDAD DE VASOS en un.	UTILIDAD TOTAL	UTILIDAD MARGINAL
0	0	
1	12	12
2	15	3
3	17	2
4	18	1



Existen casos especiales donde al aumentar el consumo de un bien o servicio su utilidad o satisfacción aumenta cada vez más -por ejemplo, los coleccionistas de monedas que al conseguir alguna nueva se sienten más satisfechos que con la anterior-. También puede darse la situación de que al probar algo nuevo, por ejemplo, una comida, las primeras unidades aumenten la satisfacción una más que la otra, pero indefectiblemente en algún momento está empezará a disminuir.

Otro enfoque más actual es el que analiza la **Maximización De La Utilidad**; aquí se parte de dos puntos: 1- que el ingreso de las personas es limitado, 2- que la satisfacción que proporciona un bien o servicio no es la misma que la que proporciona otro.

La maximización de la utilidad se dará cuando el consumidor distribuya su consumo de tal forma que la utilidad marginal de cada bien sea proporcional a su precio. Es decir, que demandará un bien hasta el punto en que el último peso gastado en él le brinde igual satisfacción que el último peso gastado en otro.



- El consumidor maximiza su utilidad cuando se igualan las utilidades marginales por peso gastado para ambos bienes.

$$U_{mgX}/P_x = U_{mgY}/P_y$$

- Si la U_{mgX}/P_x supera U_{mgY}/P_y el consumidor comprara mas de x, pero a medida que consume la U_{mgX}/P_x disminuira, consumiendo x hasta que la utilidades marginales de x e y se igualen.

Cualquiera de estos métodos nos permite observar que un cambio en la utilidad o satisfacción que nos proporciona un bien nos hace cambiar nuestros planes de consumo, si varia el consumo también van a variar los planes de producción de las empresas.

Estos conceptos nos dan las bases para adentrarnos en los siguientes temas que nos permitirán aprender y entender cómo funciona el mercado, su Oferta y su Demanda y cómo se alcanza el equilibrio.

17- Demanda

Diferencia entre demanda y cantidad demandada

En terminología económica, la demanda no es lo mismo que la cantidad demandada. Cuando los economistas hablan de demanda, se refieren a la relación entre un rango de precios y las cantidades demandadas a esos precios, tal como se ilustra en una curva de demanda o en una tabla de demanda. Cuando hablan acerca de la cantidad demandada, se refieren solamente a cierto punto en la curva de demanda, o a una cantidad en la tabla de demanda. En resumen, la demanda se refiere a la curva, y la cantidad demandada se refiere a un punto específico de la curva.

La **Demanda** indica la cantidad de un producto que el consumidor está dispuesto y puede comprar a cada uno de los posibles precios, *ceteris paribus* –es decir, si las demás condiciones se mantienen constantes-. La Demanda muestra una situación para un período determinado de tiempo. Al decir **que puede** comprar se refiere a que tiene el dinero para hacerlo y **que quiere** comprar significa que tiene el deseo real de adquirir el producto, pero esto no significa que vaya a hacerlo efectivamente.

I. Ley de Demanda

“La cantidad de un bien demandado está relacionada inversamente con su precio, -*ceteris paribus*-”

Intuitivamente lo podemos ver desde nuestro lado de consumidor, si el precio del producto baja desearemos comprar más de él, por el contrario, si el precio de este producto aumenta desearemos comprar menos. Esto es porque buscaremos hacer rendir lo mejor posible nuestro dinero.

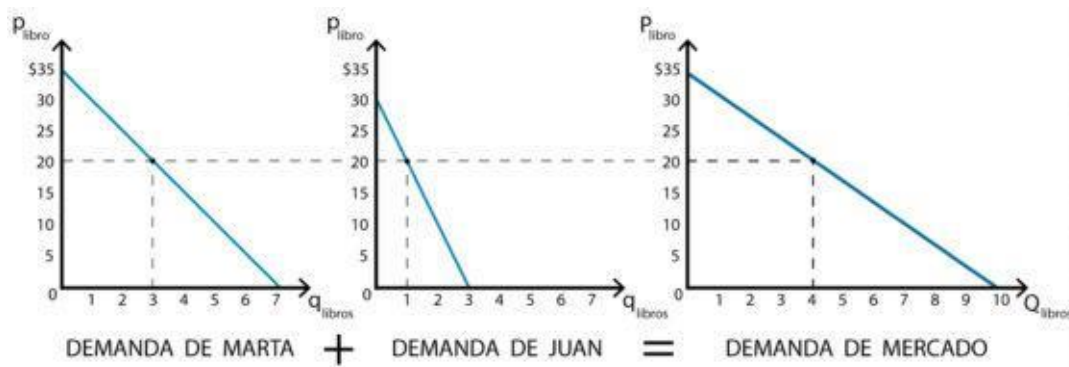
La ley de la Demanda refleja la relación que existe entre

la demanda de un bien en el mercado y la cantidad del mismo que es ofrecida en base al precio que se establezca. Su estudio permite deducir de modo sencillo las cantidades de los productos que en un mercado son accesibles para los consumidores a varios niveles de precios.

Entendemos por ley a un comportamiento generalizado, no a una norma establecida en el Congreso o la Constitución; decimos generalizado porque se cumple en la mayoría de los bienes, pero hay excepciones.

II. La Demanda de Mercado

La demanda del mercado (D) es la relación que existe entre el precio de un bien y la cantidad demandada por todos los participantes en el mercado, ceteris paribus. Es decir, es la suma de todas las cantidades de un bien que estaríamos dispuestos a comprar todos los consumidores en un momento determinado y a un precio dado.



Supongamos que Marta demanda 7 libros al precio actual de \$20 cada uno y que Juan estaría dispuesto a comprar 3 libros a ese precio. Como vemos en la imagen, la suma de los libros que ambos estarían dispuestos a adquirir al precio de \$20 nos da el valor de la Demanda de Mercado que será de 10 libros. Es decir, que **la Demanda de Mercado es la suma de las Demandas Individuales.**

III. La Tabla y la Curva de la Demanda

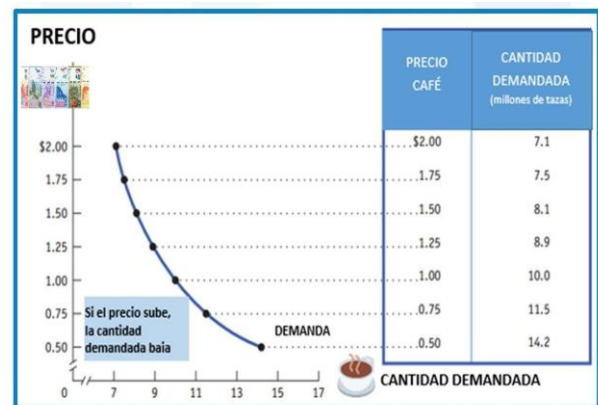
La curva es una representación gráfica para poder ver la Demanda de forma simplificada y general. Por otro lado, la tabla, es un cuadro que resume las diferentes cantidades que se demandarían para diferentes precios y nos sirve de ayuda para poder realizar el trazado de la gráfica. En ambas podemos ver como se cumple la Ley de la Demanda.

La curva es decreciente, ya que tiene pendiente negativa, esto es porque muestra que cuanto mayor es el precio de un bien, menor es la cantidad que se estaría dispuesto a comprar, y paralelamente, cuanto más bajo es el precio de este bien, más unidades del mismo se demandarán. Hay una relación inversa entre el precio y las cantidades. Lo veremos más claro con un ejemplo. En la siguiente tabla podemos ver las cantidades de tazas de café (en millones) que los consumidores demandaríamos a los diferentes precios.

Por ejemplo, cuando la taza de café cuesta \$2 demandaríamos 7.1 millones, pero si el precio baja a \$1.25 la demanda se elevaría a 8.9 millones de tazas. Si ahora el precio aumenta a \$1.5 la cantidad de tazas que demandaríamos bajaría a 8.1 millones.

Así podemos ver de forma resumida las diferentes cantidades que se demandarían de tazas de café a los diferentes precios intermedios.

Con esos datos podemos trazar la Curva de Demanda en un eje cartesiano donde, en el eje de las X representaremos las cantidades (Q) de tazas de café y en el eje de las Y el precio (Px) de ellas; luego uniremos los puntos para formar la Curva. Esta curva tiene pendiente negativa o decreciente como consecuencia de la Ley de la Demanda. Recordar que la gráfica siempre debe indicar la variable en cada eje y el nombre de la curva a analizar.

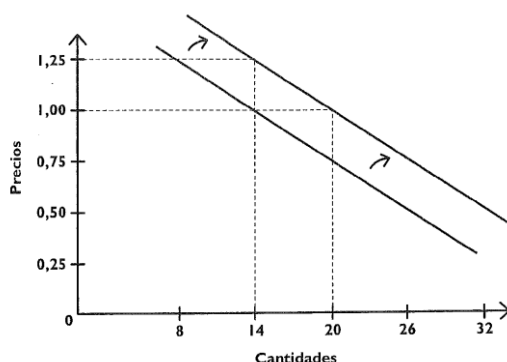


IV. Movimientos y Desplazamientos de la Curva de Demanda

Movimientos sobre la curva: cuando se produce un cambio del precio del bien, manteniendo todos los demás factores constantes, se produce un cambio en la cantidad demandada de ese bien provocando un movimiento ascendente o descendente sobre la propia curva de Demanda. Este es el caso que vimos anteriormente (La Tabla y Curva de Demanda) cuando analizábamos las cantidades demandadas de tazas de café a los diferentes precios. En este análisis nos movemos siempre sobre la misma curva de Demanda.

Desplazamientos de la curva: hasta ahora solo vimos lo que sucede en la cantidad demandada cuando se modifica el precio, pero hay otros factores que afectan a la Demanda y hacen que la curva se traslade hacia arriba o abajo, es decir, que se genere una nueva diferente a la primera que estuvimos analizando; en nuestra gráfica ahora tendremos dos curvas: la Demanda original –D₀– y la nueva –D₁–. Existen 6 determinantes o causas que provocan estos desplazamientos:

- **Cambios en el Ingreso del consumidor:** se produce cuando por algún motivo hay una variación en el



ingreso de los consumidores, que aumente o disminuya (CCT, paritarias, variación en los impuestos, etc.). Si este aumenta, la curva de demanda se va a trasladar hacia la derecha ya que ahora, a los mismos precios del bien, se demandará más cantidad porque se cuenta con más dinero para comprar. Si el ingreso disminuye ocurrirá lo contrario y el traslado de la curva será hacia la izquierda porque al

mismo precio se podrá comprar menos cantidades de ese bien.

En la gráfica podemos ver que con un nivel de ingreso determinado se demandan 14 bienes a \$1, pero si el ingreso aumenta se demandarán 20 bienes al mismo precio \$1, trasladando la curva de demanda hacia la derecha.

- **Bienes relacionados con las variaciones en el ingreso:** cuando se modifica el nivel de ingreso de los



consumidores estos van a adquirir más o menos bienes de lo que normalmente suelen demandar, otras marcas, otra calidad, etc. Aquí hablamos de **Bienes Normales**, que son aquellos que si aumenta el ingreso aumentará su demanda y si disminuye el ingreso también lo hará la demanda del mismo, por ejemplo, los alimentos como la carne, la leche, la ropa y zapatos. Existen otros bienes que no siguen este comportamiento y se los denomina **Bienes Inferiores**, que son aquellos que disminuye su demanda a medida que aumenta su ingreso, por

ejemplo, la polenta.

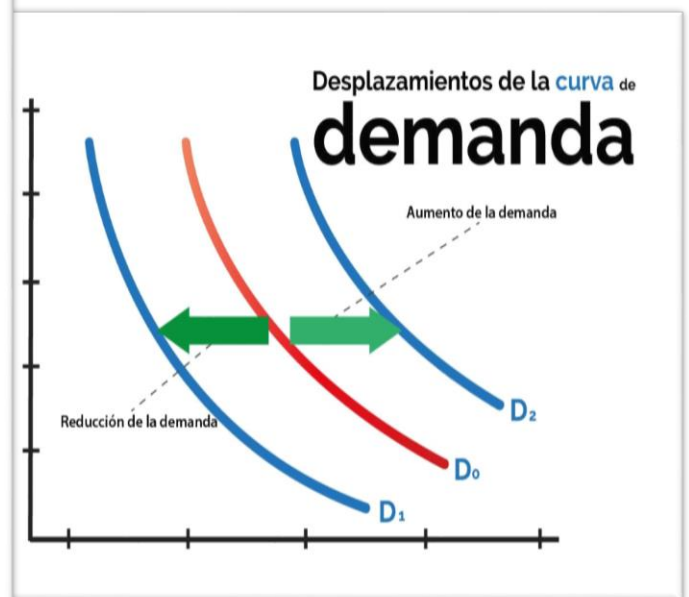
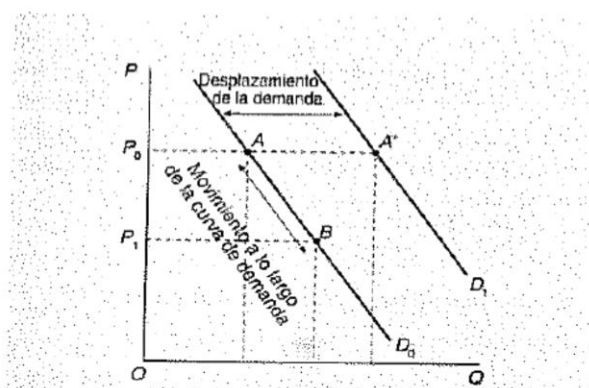
- **Bienes relacionados con modificaciones en los precios de otros bienes:** hay determinados bienes que cuando su precio se modifica generan cambios en la demanda de otros bienes, hablamos de **Bienes Sustitutos** que son aquellos que por sus características pueden satisfacer la misma necesidad que otro, por ejemplo, las gaseosas y los jugos. Un aumento en el precio de las gaseosas provocará que la gente deje de consumirlas y comience a demandar más cantidades de jugos, esto hará que la curva de demanda de los jugos se desplace hacia la derecha. Los **Bienes Complementarios** son aquellos que en forma conjunta satisfacen una misma necesidad, por ejemplo, los autos y el combustible. Si aumenta el valor de los vehículos la gente comprará menos y ello provocará que disminuya la cantidad demandada de combustible desplazando la curva de demanda de este hacia la izquierda.
- **Cambios en las expectativas del consumidor:** cuando hablamos de expectativas nos referimos a futuro y en el futuro siempre hay algo de incertidumbre; todos podemos tener una información que no es perfecta sobre los precios actuales, pero ¿podemos suponer cuál será el valor de un bien dentro de una semana, un mes o un año? –al ejemplo de Argentina nos podemos remitir-. Si tenemos expectativas que en un futuro el precio de un bien va a aumentar probablemente decidamos adquirirlo hoy, lo que desplazará la curva de demanda hacia la derecha; por el contrario, si se espera que en el futuro el precio de un bien va a bajar vamos a dejar de consumirlo hoy para hacerlo en el futuro, esto hará que la curva de demanda se traslade hacia la izquierda por la disminución de la demanda. Un ejemplo claro es cuando se anuncia un aumento en el precio de las naftas, la gente hace largas filas para cargar antes de que materialice el aumento.
- **Cambio en el número o composición de los consumidores:** sabemos que la demanda de mercado es la suma de todas las demandas individuales, entonces si varía la cantidad de consumidores, sea porque hubo más nacimientos o catástrofes que hicieron perder muchas vidas, variará también la demanda, trasladando la curva hacia la izquierda o derecha si es que hubo una disminución o aumento de la población. Por ejemplo, la curva de demanda de pan en argentina aumento en 2022 respecto del 2010

ya que actualmente hay aproximadamente 48 millones de personas, 4 millones más que en el censo anterior.

- **Cambios en los gustos del consumidor:** cada persona tiene gustos propios y lo que nos gusta hoy puede dejar de gustarnos mañana, nos sucede con la música, la comida o los celulares; si bien el explicar porque cambian los gustos de cada consumidor no es tarea de la economía, si nos interesa saber cómo estos cambios afectan a la demanda. Si a la gente deja de gustarle determinado modelo de celular la demanda de este se trasladará hacia la izquierda; por el contrario, si un determinado celular aparece en el mercado con más beneficios que los actuales su demanda aumentará y trasladará su curva hacia la derecha. Sucede también con modas generadas por películas que son furor al estrenarse y con el paso de los meses quedan olvidadas.



En la Figura 2.3 se distingue lo que es un **movimiento a lo largo de la curva de demanda**, por ejemplo, desde *A* hasta *B*, que tiene lugar cuando se reduce el precio, de un **desplazamiento de la curva de demanda**, que se produce cuando se altera una variable distinta del precio, tal como seguidamente se analizará.



V. Excepciones de la Ley de la Demanda: Tipos de Bienes

Como vimos anteriormente la ley de la demanda indica que los consumidores querrán adquirir más bienes si su precio es bajo, ya que así estarán sacando el máximo provecho a sus ingresos. Por esto a medida que aumente el ingreso aumentará la cantidad de bienes a consumir. Ese es el comportamiento habitual de los bienes y se los denomina **BIENES NORMALES**.



Pero existen otros bienes cuyo comportamiento no es el habitual y se llaman **BIENES INFERIORES**. Estos bienes son aquellos cuyo consumo disminuye al aumentar el ingreso ya que al contar con más recursos la gente busca hacerse de otros alimentos de mejor calidad, más variedad u otras marcas que normalmente no consume. Por ejemplo, al aumentar los ingresos se deja de consumir polenta para consumir más carne, o al bajar los ingresos se consumen gaseosas de otras marcas y se deja de consumir Coca Cola.

Dentro de los **Bienes Normales** podemos establecer otra sub clasificación: **Bienes De Primera Necesidad Y De Lujo**.

BIENES DE PRIMERA NECESIDAD se consideran a aquellos son aquellos que se consumen siempre ya que son imprescindibles para la vida, su aumento es menor proporcionalmente al aumento del ingreso. Por ejemplo, los alimentos como la leche, el pan, etc.

Los **BIENES DE LUJO** son aquellos que cuando aumenta el ingreso aumenta más que proporcionalmente su consumo, por ejemplo, autos de lujo, joyas, etc.

18- OFERTA

Quando hablamos de **DEMANDA** nos ponemos en la piel del **CONSUMIDOR** de bienes y servicios que busca satisfacer sus necesidades con ellos; al hablar de **OFERTA** estamos tomando el papel de **EMPRESARIO, PRODUCTOR** y todo aquel que coloque esos bienes y servicios en el mercado para venderlos y obtener ganancias.

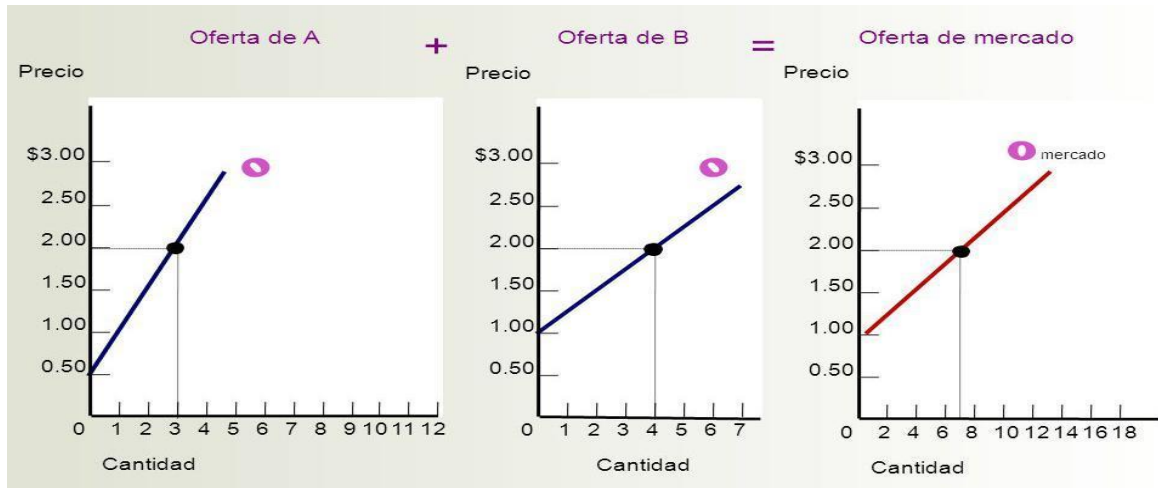
Llamaremos Oferta a la cantidad de bienes o servicios que, a distintos precios, un vendedor o productor está dispuesto a ofrecer o vender, mientras no se modifique las condiciones subjetivas y objetivas en que actúa (*ceteris paribus*); siempre en un período determinado de tiempo. No significa que la venta se realice, sino que los oferentes desearían vender sus productos a ese precio.

I. Ley de la Oferta:

Si los demás factores permanecen constantes (*ceteris paribus*), cuanto más alto sea el precio de un bien, mayor será la cantidad ofrecida de éste y, por el contrario, cuanto más bajo sea el precio, menor será la cantidad ofrecida. Esto se explica porque al contrario de lo que sucede en la Demanda - donde el precio alto desalienta al consumo-, en la Oferta estimula a los vendedores a producir y vender más de ese bien ya que la rentabilidad será mayor. Si el precio es bajo, la rentabilidad será menor y por ello desalentará los incentivos de vender en ese mercado.

II. Oferta de Mercado:

La oferta de mercado muestra la relación entre la cantidad ofrecida por todos los productores de un mismo bien y sus precios, manteniendo constantes otros factores (tecnología y precio de factores productivos). Veámoslo con un ejemplo para entenderlo mejor. Supongamos que la empresa A ofrece 3 productos al precio de \$2, mientras que la empresa B al mismo precio ofrece 4 unidades. La oferta del mercado sería la suma de las cantidades que ambas empresas estarían dispuestas a vender, que son 7, al precio del mercado que es \$2.



III. Tabla y Curva de Oferta:

La Tabla muestra la relación entre los precios intermedios del bien y las cantidades ofrecidas del mismo. En este caso la relación es directa, ya que una reducción del precio provoca un desinterés de los vendedores y, por el contrario, si el precio aumenta elevará las cantidades de bienes ofrecidas. Con estos datos podemos trazar la Curva de Oferta, uniendo los puntos que relacionan el precio con la cantidad de bienes a través de una línea. Vemos que la curva es creciente y de pendiente positiva, indicando la relación directa que enunciábamos anteriormente. Continuando con el ejemplo que utilizamos cuando vimos Demanda, ahora podemos analizar la Oferta.



Vemos en la tabla que por ejemplo cuando la taza de café tiene un precio de \$1 las empresas estarán dispuestas a vender 10 millones de tazas, pero si el precio sube a \$1.5 se ofrecerán 11.2 millones de tazas. En el caso de que el precio sea de \$0.75, las empresas solo estarían dispuestas a vender 9.1 millones de tazas. Así podemos ver que la curva es creciente a medida que aumenta el precio ya que habrá más interés en vender por parte de las empresas.



IV. Movimientos y Desplazamientos de la Curva de Oferta:

Movimientos sobre la curva de Oferta: se producen cuando hay una modificación del precio y provoca cambios en las cantidades ofrecidas por las empresas, manteniéndose los demás factores constantes. Un ejemplo de esto es lo visto en el punto anterior de Tabla y Curva de Oferta cuando vimos lo que pasaba con las cantidades al variar los precios intermedios.

Desplazamientos de la curva de Oferta: cuando se producen cambios en los factores que hasta ahora manteníamos constantes, la curva de Oferta se traslada hacia la izquierda o derecha dependiendo si estos provocan disminuciones o aumentos en las cantidades ofrecidas.

- **Cambios y Avances Tecnológicos:** los avances tecnológicos es la aplicación de los métodos científicos al



proceso productivo, estos por lo general van a influir en la baja de los costos de producción y aumento de la cantidad producida de bienes llevando a que las empresas puedan ofrecer más bienes y trasladando su curva de oferta hacia la derecha. Por ejemplo, la creación de brazos mecánicos en la industria automotriz que permitió que los ensambles se realizaran más rápido.

- **Expectativa de Variación de los Precios Futuros:** si se espera que los precios de los bienes aumenten en el futuro las empresas dejarán de ofrecerlos hoy para hacerlo más adelante y obtener más rentabilidad, esto llevará a una disminución de la oferta hoy y el traslado de la curva hacia la izquierda. Por el contrario, si se espera que los precios disminuyan las empresas intentarán vender más ahora, trasladando la curva hacia la derecha así obtener más beneficios ahora. Por ejemplo, cuando se empieza a rumorear sobre un aumento de combustibles las estaciones de servicio reducen su venta hasta que el aumento se produzca y poder obtener más ganancias con los nuevos precios.

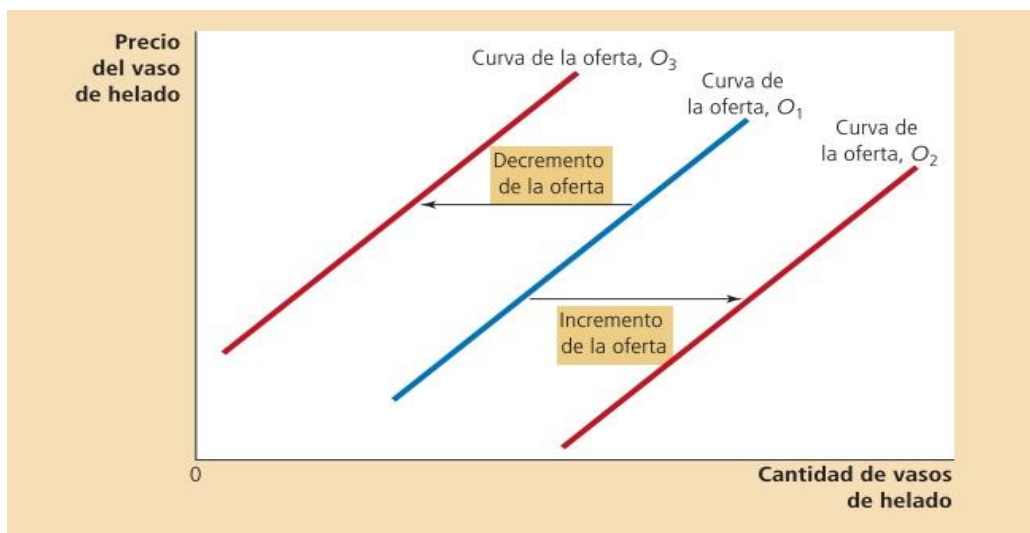
- **Existencia de Bienes de Capital:** los bienes de capital son aquellos que la empresa utiliza para producir por ejemplo maquinaria, edificios, rodados, etc. un aumento de estos permitirá producir más y ofrecer más bienes, trasladando la curva hacia la derecha. Por el contrario, si la empresa cuenta con menos bienes de capital podrá ofrecer menos bienes y su curva se trasladará hacia la izquierda.

- **Disposiciones Gubernamentales:** el Estado interviene a través de diferentes formas, la más común es aplicando impuestos, esto hace que las empresas puedan ofrecer menos o igual cantidad de bienes, pero a un precio mayor, trasladando su curva de oferta hacia la izquierda; esto sucede principalmente porque esos impuestos aumentan el costo de los bienes que se ofrecen. Puede ocurrir que se apliquen exenciones o reducciones de impuestos,



entonces las empresas podrán ofrecer más y su curva se trasladará a la derecha. Estas herramientas las utiliza el Estado para alentar o desalentar determinadas actividades económicas o sacar provecho de mercados en auge. Por ejemplo, en el campo se juega siempre con el aumento o disminución de las retenciones a los granos que estén siendo más rentables como trigo, soja, pistachos, etc.

- **Precio de otros bienes:** el precio de otros bienes afecta las decisiones de producción de las empresas, si disminuye el precio de un bien A y aumenta el del bien B entonces se decidirán por fabricar más del bien B porque será más rentable. De esta forma se desplazará la curva del bien A hacia la izquierda y la del bien B hacia la derecha. Sucede generalmente en el campo, hay épocas en que se siembra más trigo porque es rentable y se deja de cultivar soja, o a la inversa según sea más conveniente en cuanto a costos y beneficios; generalmente es más fácil en aquellos mercados donde los factores productivos pueden trasladarse hacia la producción de otro bien.
- **Cambios climáticos:** una alteración del clima afecta las decisiones de oferta, por ejemplo, si se produce un temporal o una sequía prolongada que provoque la destrucción de gran parte de las siembras, la curva de oferta de esas frutas y verduras se verá afectada, trasladándose hacia la izquierda. Por el contrario, si las condiciones climáticas son favorables la curva de oferta se trasladará hacia la derecha. También puede suceder que afecte en otros ámbitos que no son el campo, por ejemplo, que un terremoto destruya una ciudad y muchas fábricas deban dejar de producir.



19- EQUILIBRIO DE MERCADO

1- Mercado

El mercado es el lugar donde oferentes y demandantes de bienes y/o servicios se reúnen para realizar transacciones, es decir, donde los agentes que quieren comprar y los que quieren vender se encuentran para discutir las condiciones de la operación y concretarla o no. Con la globalización y los avances tecnológicos está reunión dejó de ser necesariamente física para realizarse por diferentes medios, por ejemplo un comprador que está en su oficina de Japón a través de Mercado Libre, Amazon, etc. negocia las condiciones de compra de un poncho sanjuanino con una señora que está en su casa de San Juan.

En todos los mercados tanto los compradores como los vendedores constituyen dos fuerzas opuestas que se encontraran en un punto donde ambos puedan satisfacer sus necesidades.

2- Equilibrio de Mercado

Los consumidores y productores se contactan en un mercado para coordinar sus respectivos planes de consumo y producción, es decir, que sus respectivas curvas de Demanda y Oferta coincidan en un punto donde es beneficioso para ambos.

Aisladamente, ni la curva de demanda ni la de oferta nos dirá hasta dónde pueden llegar los precios o en qué

$P_{\text{mercado}} = P_{\text{equilibrio}}$



medida los planes de los demandantes y de los oferentes son compatibles. Para ello se realiza un estudio conjunto de ambas curvas y se analiza, para cada precio, la potencial compatibilidad entre la cantidad ofrecida y demandada. En otras palabras, sólo en el punto de intersección de las Curvas de Demanda y de Oferta los planes de los demandantes y de los oferentes coinciden y, solamente, a un precio se da esta coincidencia donde las dos partes maximizan sus deseos. A este precio de coincidencia lo denominamos **Precio de Equilibrio –Pe-** y a la cantidad ofrecida y demandada (comprada y vendida), **Cantidad de Equilibrio – Qe-**.

3- Precio y Cantidad de Equilibrio

El Precio de Equilibrio es aquel donde coinciden los planes de los demandantes o consumidores y de los oferentes o productores. Es decir, aquel precio donde los vendedores están dispuestos a ofrecer la misma cantidad de bienes que los compradores están dispuestos a adquirir; para los primeros es atractiva la rentabilidad obtenida y para los segundos maximizan su poder de compra. La Cantidad de Equilibrio es aquel

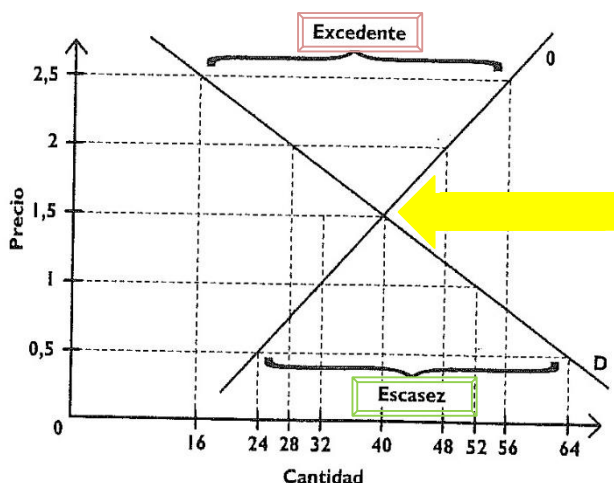
nivel donde al precio de equilibrio ambas partes coinciden en sus planes y no se producen ni excedentes ni faltantes en el mercado.

4- Cruce de las Curvas de Oferta y Demanda

Para analizar lo que sucede cuando se juntan ambas curvas usaremos un ejemplo práctico. Veremos lo que sucede en el mercado de remeras de San Juan. Debemos Tener en cuenta que las cantidades están en miles de unidades, los precios en miles de pesos y siempre nos referimos a un período de tiempo determinado.

Comenzamos un precio inicial de \$2mil por remeras. A ese precio los productores desearan vender 48 mil unidades ya que a ese precio la rentabilidad será alta. Por el contrario, los consumidores solo estarían dispuestos a comprar 28 mil camisetas. Dada esta situación hay un excedente de 20 mil unidades que los oferentes no podrán vender. A esto se lo conoce como **Excedente**, y se presenta cuando la Oferta es mayor a la Demanda de

un bien para un precio dado.



Al producirse este Excedente los vendedores deberán bajar el precio para poder colocar esas unidades en el mercado, de lo contrario las perderán.

Pero ¿qué pasa si partimos de una situación opuesta? Supongamos que el precio inicial es de \$1mil por unidad. Ante este precio bajo los consumidores demandaran 52 mil remeras porque maximizaran su poder de compra, pero los productores solo estarían dispuestos a ofrecer 32 mil ya que no obtendrán mucha ganancia. A esto se lo conoce como **Escasez** y se da cuando la Demanda es mayor a la Oferta de un bien para un precio dado. En esta situación los consumidores estarán dispuestos a pagar un poco más para poder obtener la mayor cantidad posible de bienes.

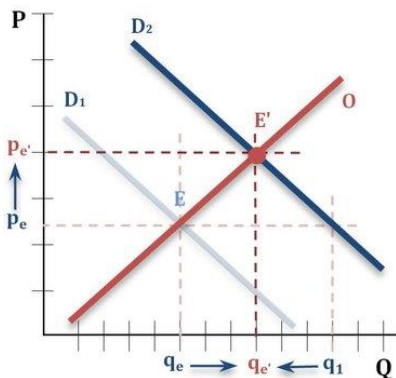
Los productores saben que podrían vender un poco más y bajan el precio y los consumidores estarían dispuestos a pagar un poco más para satisfacer su necesidad así sucederá hasta llegar al precio de \$1.5mil, donde se alcanzaría el punto de coincidencia entre la cantidad que los consumidores comprarían y que los productores venderían, esto es 40 mil remeras. Esto se conoce como **Punto de Equilibrio**, donde los demandantes satisfacen su necesidad y los oferentes pueden vender sus productos obteniendo ganancias.

En la siguiente imagen vemos un resumen de lo que acabamos de aprender.



5- Cambios en el equilibrio

Como estudiamos anteriormente la, Oferta y Demanda no son estáticas ya que pueden verse afectadas por la variación de determinados factores que provoquen el desplazamiento de sus



curvas. Si una o ambas curvas se trasladan, sea a la izquierda o derecha, esto provocará variaciones en el punto de equilibrio el cuál se fijará nuevamente a un precio más alto, más bajo o igual dependiendo de cada situación.

En la imagen de ejemplo vemos que el equilibrio del mercado se da en el punto $(P_e; Q_e)$ pero debido a que se produce alguna situación que provoca el desplazamiento de la curva de demanda ese equilibrio varia. En un primer momento el nuevo equilibrio se da en el punto $P_e; Q_1$ donde hay un aumento de las cantidades demandadas por los consumidores. En el corto plazo se producirá una escasez de bienes ya que los oferentes no contarán con las cantidades necesarias para satisfacer la nueva demanda. En el mediano plazo los consumidores estarán dispuestos a pagar un precio más alto para satisfacerse, esto llevará el equilibrio a un nuevo punto. En el largo plazo se terminarán de ajustar las variables y la oferta también podría desplazar para alcanzar un nuevo punto de equilibrio conveniente para ambas partes.

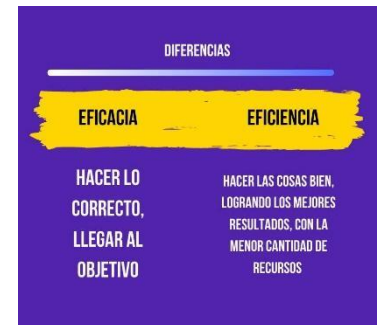
20- Teoría de la Producción, Costos e Ingresos

1- Teoría de la producción

La teoría de la producción es el marco teórico que analiza la manera más eficiente de combinar los factores productivos (tierra, capital, trabajo y beneficio empresario) para lograr la producción de bienes y servicios.

La teoría de la producción se ocupa de analizar las elecciones que realizan las empresas sobre la cantidad y la combinación de los factores productivos en función del nivel de producción que espera alcanzar. Entonces es muy importante conocer los precios de los factores y el nivel de producción deseado. Las elecciones que realizan estos agentes se fundamentan en buscar la combinación de factores que minimicen los costos en relación con la producción

requerida. Cada combinación elegida debería corresponder a la cantidad máxima de productos que se puede alcanzar con una tecnología dada y, como su objetivo es obtener ganancias, busca la combinación que resulte menos costosa para llevar a cabo el proceso de producción.



2- La teoría de producción y la función de la producción

La función de producción determina la cantidad de bienes y servicios que la empresa produce para ofrecerlos en el mercado. Para ello, necesita utilizar factores de producción, como son el capital (K) y el trabajo (L).

Por lo tanto, el nivel de producción está en función del capital y trabajo.

$$\text{Función de producción} = Q = F(K; L)$$

Como consecuencia, la función de producción determina la cantidad máxima de productos que se pueden producir dentro de un determinado tiempo combinando los factores productivos y empleando las técnicas de producción disponibles.

3- La teoría de producción en el corto y largo plazo

En la teoría de la producción se considera el corto y el largo plazo para tomar la decisión más eficiente.

a) Corto plazo

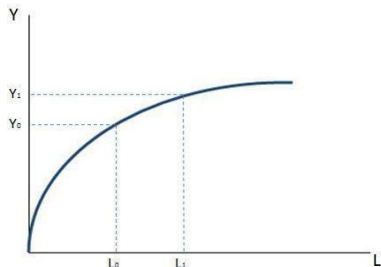
El corto plazo no hace relación a una cantidad precisa de tiempo, sino que se refiere al periodo de tiempo donde no es posible cambiar o modificar un factor de producción. El factor que no se modifica se denomina fijo y el que cambia se denomina variable.

Por ejemplo, si tuviéramos una pequeña empresa que produce camisas que cuenta con 1 máquina y quiere aumentar su nivel de producción para un periodo de dos meses. En este tiempo no puede incrementar sus inversiones de bienes de capital, por lo que decide aumentar el factor trabajo para incrementar la producción. Por esa razón el factor fijo será el capital y el factor variable será el trabajo.



b) Largo plazo

Igualmente, el largo plazo no se refiere a un tiempo específico. En cambio, implica que todos los factores de la producción son variables. Siguiendo con el ejemplo de la empresa de camisas (extendiendo el periodo de tiempo



más allá de 2 meses) puede aumentar sus instalaciones, agregar maquinarias y más trabajadores consiguiendo un aumento de la producción.

En conclusión, se puede decir que la teoría de la producción ayuda a tomar la mejor decisión para combinar los factores productivos, logrando un mejor resultado sobre la producción.

La función de la producción puede cambiar cuando introducimos el factor tierra (T) y beneficio empresario (B), quedando la función de producción como: $Y = f(L, K, T, B)$. El análisis es igual al visto.

En la producción intervienen dos conceptos que veremos a continuación y son claves para tomar decisiones a la hora de producir y participar en la actividad económica.

21- Los Costos

1- Teoría elemental de costos

Se llama costo de un artículo a la suma de todos los desembolsos o erogaciones efectuados en la adquisición de los materiales que se consumen en la producción de determinado producto o prestación de un servicio. El costo de producción representa la suma total de los gastos incurridos en materia prima, mano de obra y los costos indirectos de fabricación.

Hay que señalar que los costos pueden ser establecidos en muchas actividades siempre que sea posible identificar y valorizar los elementos que intervienen en las mismas. Así pues, además de las que competen a la producción industrial, pueden establecerse costos para actividades de servicio o de comercio.

2- Costos Totales a corto plazo

En el corto plazo podemos distinguir 3 tipos de costos:

- ✓ Costo fijo.
- ✓ Costo variable.
- ✓ Costo total.

El **costo fijo total (CFT)** es el costo de los factores fijos de la empresa. Son erogaciones que realiza la empresa independientemente del nivel de producción como amortizaciones, alquileres, seguros, impuestos inmobiliarios, etc. Al decir que no dependen del nivel de actividad entendemos que se mantienen constantes ya sea que se fabriquen 1, 2 o 1.000 artículos. Ejemplo: En el caso de una fábrica de Camisas “Don Carlos”, el costo



fijo total incluye el costo del alquiler de las máquinas de coser, el salario de los empleados de administración, etc.

El **costo variable total (CVT)** es el costo de los factores variables de la empresa. Representa las erogaciones que realizan en factores productivos y su relación con el nivel de producción. Siguiendo el ejemplo de Camisas “Don Carlos”, el trabajo de los operarios de planta (la cantidad de trabajadores) es el factor variable, así a medida que aumente la cantidad de trabajadores para alcanzar mayores niveles de producción mayor será el costo variable que afronte. Esto es porque a medida que se aumenta la producción se contratará más trabajadores y se pagaran más salarios, puede ser por temporada o alguna fecha especial y luego la empresa prescinde de esos trabajadores nuevos y vuelve a la cantidad habitual antes del evento.

Los ejemplos más evidentes son las materias primas, los insumos, comisiones, etc.

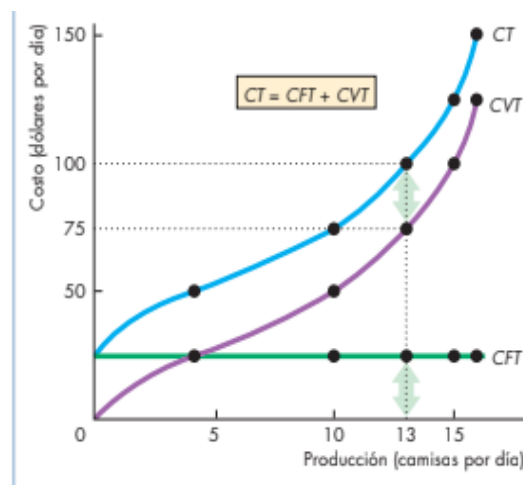
El **costo total (CT)** de una empresa es el gasto en todos los factores de producción que se utilizan en el proceso.

El costo total se divide en costo fijo total y costo variable total. En el ejemplo de camisas “Don Carlos” el costo total estará integrado, entre otros, por el alquiler de las maquinarias (costo fijo) y los trabajadores empleados en la producción (costo variable).

Es decir:

$$CT = CFT + CVT.$$

3- Gráfica de las curvas de costo total:





4- Costos directos e indirectos

a) **Los costos directos** se asocian con el producto o servicio de nuestra actividad de forma evidente. Es decir que podemos ver en sus características principales los insumos utilizados en su producción; por ejemplo:

- **Materias primas:** son los materiales que se utilizan en el proceso productivo y se transforman total o parcialmente para lograr el producto final. En el caso de un taller textil, serán la tela, los botones y los cierres para la ropa.
- **Mano de obra directa:** es el costo que tiene para la empresa los trabajadores afectados directamente para transformar la materia prima en el producto final. Por ejemplo, los sueldos del personal de fábrica.

b) **Los costos indirectos** están implícitos o no a la vista en el proceso de elaboración de un producto o servicio, no se incorporan directamente al producto final sino que se prorratan. Como son comunes a varios productos, se debe establecer algún criterio de reparto.

Ejemplos:

- **Mano de obra indirecta:** sueldos de la administración, gerencia, etc.
- **Materiales indirectos:** insumos que no se cuantifican directamente en el producto elaborado ni forman parte de él, pero sin los cuales no sería posible la producción. Por ejemplo, lubricantes, aceites, artículos de limpieza, herramientas y equipos.

Partiendo de los temas vistos anteriormente en relación a los Costos Totales, vamos a introducirnos en el mundo de los Costos Medios y sus diferentes clases.

5- Los Costos Unitarios

Es el valor monetario de producir un solo bien o servicio, una sola unidad. Se pueden distinguir dos clases: los Costos Medios y los Costos Marginales, solo trabajaremos con los primeros.

Los Costos Medios (Cme) son los costos por unidad producida o costos promedio. Aquí se determina la parte del *Costo Total* que corresponde a cada unidad producida.

A continuación analizaremos cada uno de ellos.

- Costo Fijo Medio (CFme)

Es el costo de los factores fijos imputable a cada unidad producida. Para calcularlo se divide el Costo Fijo Total (CFT) correspondiente a un tamaño de producción determinada, por el número de Unidades Producidas (PT):

$$CFM = CFT/PT$$

Al ser los constante los Costos Fijos para cualquier nivel de producción, el Costo Fijo Medio será decreciente a medida que la producción aumente, ya que los costos fijos se van a distribuir en una mayor cantidad de unidades producidas.

- **Costo Variable Medio (CVme)**

Es el costo de los factores variables incurridos imputable a cada unidad producida. Para calcularlo se divide el Costo Variable Total (CVT) correspondiente a un nivel de producción por el número de Unidades Producidas (PT):

$$\text{CVM} = \text{CVT} / \text{PT}$$

- **Costo Total Medio (CTme)**

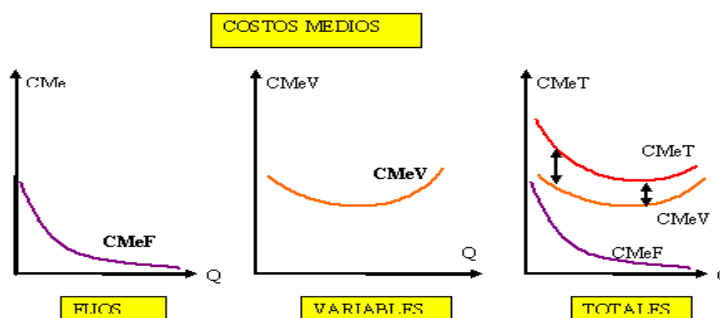
Es el costo de todos los factores productivos asociados a cada nivel de producción, que se imputan a cada unidad producida. Para calcularlo se divide el Costo Total (CT), correspondiente a un nivel de producción determinado por el número de Unidades Producidas (PT):

$$\text{CTM} = \text{CT} / \text{PT}$$

También puede obtenerse a través de la suma de los Costos Medios, fijos y variables, calculados anteriormente

$$\text{CTme} = \text{CFme} + \text{CVme}$$

6- Representación gráfica de los costos medios



22- Ingreso total

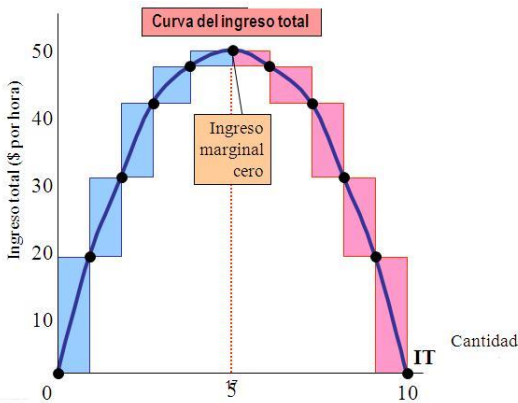
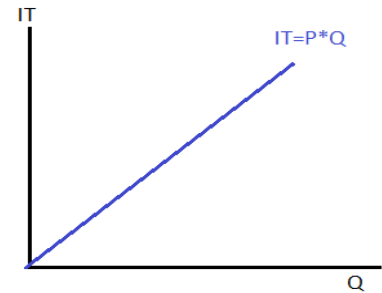
El ingreso total (IT) son todas las entradas de dinero recibidas por una empresa en un periodo determinado de tiempo. Se calcula multiplicando la cantidad de unidades (Q) vendidas por su precio (P). Es decir, el ingreso total es el monto total que se obtiene como resultado de sus ventas o de su actividad económica.

La fórmula para el ingreso total es:

$$IT = P * Q$$

1- Ingreso total según tipo de mercado

La función final y la curva del ingreso total de la empresa dependerán del tipo de mercado en el que opere. En [competencia perfecta](#), por ejemplo, la compañía es precio aceptante, por lo que el ingreso total es una función lineal de la cantidad vendida. Podemos observarlo en el gráfico.



En un [monopolio](#) se deberá encontrar la cantidad óptima que multiplicada por el precio

deje a la empresa la mayor ganancia, como se observa en el gráfico.

2- El ingreso medio (Ime)

Es una medida de las ganancias que obtiene una empresa por la venta de sus productos o servicios. Se calcula como el monto total de los ingresos dividido por el número de unidades vendidas.

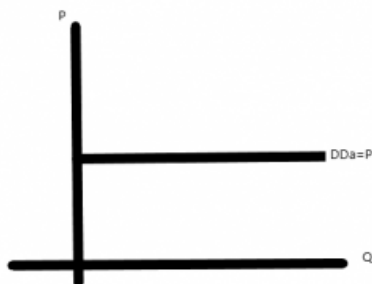
El ingreso medio es una variable relevante en la toma de decisiones de producción y administración dentro de una empresa. Refleja la ganancia bruta que se obtiene por la venta de una unidad de producto y se relaciona entonces con la decisión de cuánto producir. Se calcula como el [ingreso total](#) dividido por el número de

unidades vendidas: $Ime = IT/n^\circ$

Donde:

- Ime: Ingreso medio
- IT: Ingreso total
- n°: Número de unidades vendidas

3- Ingreso medio en escenario competitivo



En un mercado de [competencia perfecta](#), el ingreso medio es igual al precio de mercado. Como existe una gran cantidad de competidores, los productores enfrentan una curva de [demanda](#) horizontal y toman como dado el precio de mercado (no pueden influir en él). En el siguiente gráfico, vemos la curva de demanda que enfrenta el empresario en un escenario de competencia perfecta.

Como podemos ver, la altura de la curva es el precio, el que es igual al ingreso medio que recibe el empresario por cada unidad que vende.

23- [Elasticidad](#)

Todo el análisis desarrollado hasta ahora podríamos sintetizarlo en una pregunta ¿aumenta o disminuye la cantidad demandada de un bien según varíe el precio, el ingreso, los precios de los demás bienes, etc.? Cuando analizamos los desplazamientos nos interesaba la **dirección** del cambio en la curva de demanda. Ahora vamos a analizar la magnitud del cambio, es decir, la respuesta sobre los cambios en las cantidades demandadas.

La **ELASTICIDAD** es la sensibilidad de variación que presenta una variable a los cambios experimentados por otra. Simplificando, la elasticidad es la variación porcentual que padece una variable X al darse un cambio en una variable Y.

En general los resultados pueden analizarse de la siguiente forma:

- ✚ **E mayor que 1:** La variable X varía en mayor medida que la variable Y, se dice que la relación es elástica.
- ✚ **E igual a 1:** Se conoce como elasticidad unitaria, X e Y experimentan el mismo cambio.
- ✚ **E menor que 1:** La variable Y varía en mayor medida que la variable X, relación inelástica.

Los tipos de elasticidad más comunes son:

- ✚ **Elasticidad de la demanda:** Identificar las reacciones presentadas en la demanda de bienes de los consumidores como resultado de las variaciones presentadas en los distintos factores que la determinan.
- ✚ **Elasticidad precio de la demanda:** El estudio de las variaciones presentadas en las cantidades demandadas de bienes como resultado de cambios ocurridos únicamente en el precio.
- ✚ **Elasticidad cruzada de la demanda:** Se integra el análisis de la sensibilidad que presenta la demanda de un bien ante las variaciones en el precio de otro bien.

Unidad IV: Estructuras De Mercado

24- Mercados

Un mercado es un término utilizado para designar el lugar donde se realizan transacciones entre los agentes que quieren comprar y los que quieren vender. Este lugar tradicionalmente siempre fue físico donde quien desea comprar se encuentra cara a cara con el vendedor para discutir las condiciones de la operación y concretarla o no. En la actualidad el mercado puede ser no físico, por ejemplo Mercado Libre, donde las partes se contactan de otras formas ya que pueden estar en diferentes partes del mundo negociando las condiciones.

En todos los mercados de bienes y servicios tanto los compradores como los vendedores constituyen dos fuerzas opuestas que se encontraran en un punto donde ambos satisfagan sus deseos.

Podríamos, en términos generales, clasificarlos de la siguiente forma:

25- Mercado de la Tierra

Los bienes y servicios que se intercambian en los mercados, pueden ser:

DE PRODUCTOS O MERCADERÍAS	Dedicados al intercambio de bienes económicos en general.
DE VALORES	En los cuales se negocian títulos públicos, acciones de sociedades anónimas y cualquier otro valor mobiliario.
DE DIVISAS Y CAMBIOS	Es aquel que reúne la oferta y demanda de divisas o monedas de distintos países.
DE CAPITALS	En el cual se colocan los capitales destinados a ser prestados a terceros.
DE TRABAJO	Al cual concurre la oferta y demanda de mano de obra disponible y todos aquellos que la requieren.

Al referirnos a la tierra como factor productivo hablamos de todo lo que nos brinda la naturaleza, es decir, los elementos preexistentes como el aire, agua, minerales, etc. sin limitarnos a nuestro planeta sino extendernos al universo. Constituye un factor indispensable de la producción porque la actividad del hombre no puede ejercerse aisladamente, por lo que también se lo llama el factor originario.

Recursos Renovables y No Renovables

Hablamos de recursos renovables cuando un país posee grandes extensiones de tierra para ser explotadas con fines agrícolas, riquezas pesqueras en sus costas, potencial generación energía hidroeléctrica, etc.; depende mucho de las políticas económicas de una nación que estos recursos contribuyan a crear un futuro mejor para sus habitantes o ser una dificultad para ellos.

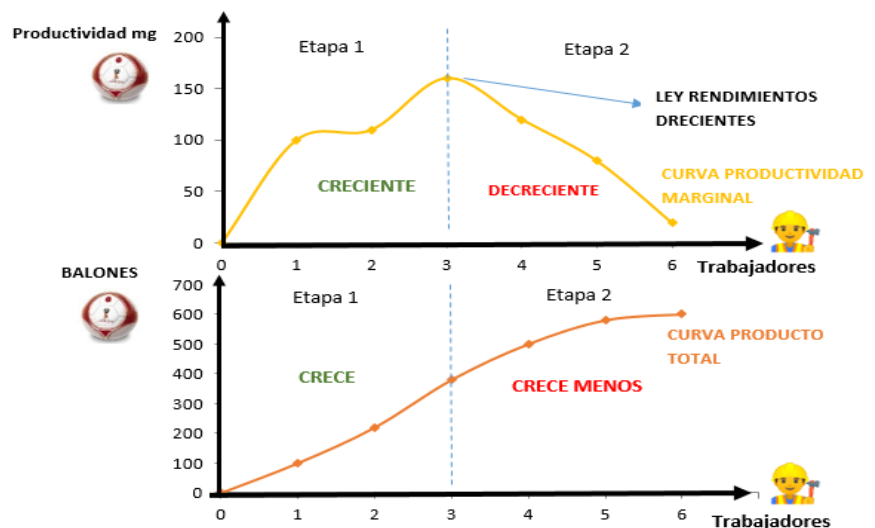
Los recursos no renovables son aquellos que están presentes en la naturaleza pero son de difícil reposición por lo que debe mantenerse un consumo adecuado para asegurar su futura disponibilidad. Algunos ejemplos de estos recursos son el petróleo, el gas natural, carbón, etc.

Ley de los Rendimientos Decrecientes

Esta ley dice que cuando se mantiene fija la cantidad de un factor de la producción y se varía la cantidad de otros factores aplicados a aquél, la producción que se obtiene por cada unidad de factor variable aplicada va disminuyendo.

Se ha tratado siempre de buscar el mayor aprovechamiento de la tierra a través de la incorporación del trabajo humano y de elementos químicos como el abono para lograr su máximo rendimiento. Pero se ha comprobado que una constante aplicación de trabajo a la tierra no se correspondía con un incremento en los bienes que se producían; es más, el incremento es cada vez menor hasta ser nulo. Esta ley puede extenderse

a otros factores de la producción. En el ejemplo vemos que a medida que se aumenta en una unidad la cantidad de trabajadores la producción de pelotas aumenta pero a un ritmo cada vez menor.



La Renta

La renta es la retribución que se obtiene por la utilización económica de la tierra. El monto de ésta representa la productividad que pueda obtener con ella. En el corto plazo la cantidad se considera constante ya que la tierra no se gasta; en el largo plazo existe la posibilidad de un uso alternativo que aumente o disminuya su rendimiento.

Como vimos anteriormente la **Ley De Régimen De Contrato De Trabajo** lo define como *“toda actividad lícita que se preste en favor de quien tiene la facultad de dirigirla, mediante una remuneración”*. Ésta remuneración se fija, en principio, en un mercado donde los trabajadores representan la oferta de trabajo y los empresarios la demanda.

Tipos de trabajo

El trabajo se puede dividir en dos grandes categorías:

Trabajo físico: Se refiere al aporte de actividades manuales o de fuerza de los trabajadores. Así, por ejemplo, tenemos el trabajo de un albañil, de un plomero o un electricista.

Trabajo intelectual: Se refiere al esfuerzo mental y aporte de ideas que hacen los trabajadores. Por ejemplo, el trabajo de un diseñador de marca que viene a presentar una idea innovadora a su cliente, el trabajo de un escritor, etc.



El trabajo físico y el intelectual presentan diferencias en su medición y control. En el caso del primero el resultado suele medirse en cantidad producida y usualmente se tiene un supervisor directo que da instrucciones de las tareas a realizar. En el caso del segundo, en cambio, la medición es más subjetiva ya que se trata de ideas y la aplicación de conocimientos teóricos y prácticos a la realidad.

Además, el control del trabajo intelectual es más indirecto ya que se desea que, al gozar de más independencia, el empleado tenga la posibilidad de generar un aporte adicional producto de su creatividad.

La especialización del trabajo

Consiste en la asignación de las diferentes tareas de un proceso productivo en particular y sus actividades derivadas en diferentes individuos o grupos de trabajo atendiendo a sus características, habilidades o recursos.

El sentido principal de la especialización es que cada tarea es realizada por personas previamente dirigidas a dicha parte del proceso. Así, es importante la preparación académica y profesional para cada puesto, distinguiendo trabajadores cualificados y no cualificados.

Origen de la especialización del trabajo



Este concepto fue desarrollándose con la aparición de las labores artesanales, la industrialización y la creación de modelos productivos en masa lo asentaron.

Adam Smith definió que la división del trabajo por medio de la aparición de profesionales más habilidosos conllevaba el alcance de mayores niveles de eficiencia y ahorro de recursos.

Siguiendo esa línea, Frederick W. Taylor creó un sistema de organización racional del trabajo, conocido como taylorismo, con vistas a calcular los mayores niveles de utilidad. Se ayudó de las innovaciones industriales de su tiempo, que beneficiaron al reparto de etapas de producción.

Características de la especialización del trabajo

- I. Supone la existencia de profesionales con conocimientos y capacidades específicas para una tarea por su preparación o su experiencia.
- II. Este especialista desempeña su rol preciso en la empresa.
- III. Permite el acceso a altos salarios y dificultad de reemplazo.
- IV. Reduce errores y simplifica el proceso productivo.

El principal argumento a favor de la especialización es que ayuda a conseguir mayores niveles de eficiencia para las empresas, que reducen costos y tiempo al no cambiar de tarea, de maquinaria, por desplazamientos en una instalación o el aprendizaje de otros procesos.

Contratar personas con una preparación determinada o formarla para la realización de un proceso permite a las empresas agilizar el cumplimiento de sus compromisos. Especialmente, en sectores más técnicos. No obstante, cuanto mayor sea la especialización de un empleado más costoso será para la empresa su reemplazo debido a que será más difícil encontrar un trabajador de idénticas capacidades y promover su adaptación.

Para el empleado alcanzar un alto nivel de especialización le ayuda a destacar entre el resto.

División internacional del trabajo

Ésta división de trabajo en una empresa puede extrapolarse a nivel global; consiste en que los distintos países del mundo se especializan en la producción de determinados bienes y servicios con el fin de aprovechar sus ventajas comparativas.

Beneficios de la división internacional del trabajo









- 1- Un uso más eficiente de los recursos ya que cada país aprovecha sus recursos y potencial en las tareas que le resultan mejor



- 2- Una disminución de los costos a través de dos medios: el aprovechamiento de ventajas comparativas y el aprovechamiento de economías de escala
- 3- Se fomenta el desarrollo productivo de los países a través del intercambio comercial

Veamos el siguiente ejemplo:

Si España dedica 500 trabajadores a cada producto, éstos producirían 1.500 quesos a la hora (3 cada hora por trabajador) y 1.500 croissants (3 cada hora por trabajador).
 Si Francia dedica 500 trabajadores a producir queso harían 500 a la hora (1 a la hora por trabajador) y los otros 500 trabajadores que fabrican croissants harían 1.000 (2 a la hora).

España tiene ventaja comparativa produciendo queso y Francia produciendo croissants.		SIN COMERCIO	CON ESPECIALIZACIÓN
ESPAÑA			
	Quesos	1.500 	3.000 
	Croissants	1.500 	0
FRANCIA			
	Quesos	500 	0
	Croissants	1.000 	2.000 
TOTAL		4.500	5.000

Pero si España se especializa en queso, sus 1.000 trabajadores producen 3.000 quesos y si Francia se especializa en croissants, sus 1.000 trabajadores producen 2.000. Vemos que la producción sube de 4.500 a 5.000. Ahora España y Francia deberán llegar a un acuerdo para comerciar quesos por croissants.

YouTube [Video explicativo. La ventaja comparativa](#)

Mercado Laboral

Es aquel mercado donde confluyen la oferta y la demanda de trabajo.

Oferta de Trabajo: está formada por el conjunto de trabajadores que están dispuestos a trabajar.

Demanda de Trabajo: por el conjunto de empresas o empleadores que contratan a los trabajadores.

El mercado de trabajo tiene gran importancia para la sociedad. Su mal funcionamiento puede afectar negativamente al crecimiento económico y al empleo de un país. Además, los tiempos de alto desempleo tienen importantes costos económicos y sociales.

Salario: es el precio del factor trabajo. Cuantos más bajos sean los salarios reales, más trabajo demandarán las empresas. Cuanto más elevados sean, más gente querrá trabajar. El salario debe ser



tal que permita al trabajador alcanzar un nivel de vida con el que pueda enfrentar sus responsabilidades familiares con dignidad, sin que ello signifique dejar de ser un aporte efectivo a la producción de la empresa donde presta servicios.

Artículo 14 bis.: *El trabajo en sus diversas formas gozará de la protección de las leyes, las que asegurarán al trabajador: condiciones dignas y equitativas de labor, **jornada limitada**; descanso y vacaciones pagados; retribución justa; **salario mínimo vital móvil**; igual remuneración por igual tarea; participación en las ganancias de las empresas, con control de la producción y colaboración en la dirección; protección contra el despido arbitrario; estabilidad del empleado público; **organización sindical libre y democrática**, reconocida por la simple inscripción en un registro especial.*

*Queda garantizado a los gremios: concertar **convenios colectivos de trabajo**; recurrir a la conciliación y al arbitraje; el derecho de huelga. Los representantes gremiales gozarán de las garantías necesarias para el cumplimiento de su gestión sindical y las relacionadas con la estabilidad de su empleo.*

*El Estado otorgará los **beneficios de la seguridad social**, que tendrá carácter de integral e irrenunciable. En especial, la ley establecerá: el seguro social obligatorio, que estará a cargo de entidades nacionales o provinciales con autonomía financiera y económica, administradas por los interesados con participación del Estado, sin que pueda existir superposición de aportes; jubilaciones y pensiones móviles; la protección integral de la familia; la defensa del bien de familia; la compensación económica familiar y el acceso a una vivienda digna.*

Salario Mínimo Vital y Móvil: El salario mínimo vital y móvil (SMVM) es considerado como la menor remuneración que debe percibir en efectivo el trabajador sin cargas de familia, en su jornada legal de trabajo, que le asegure alimentación adecuada, vivienda digna, vestuario, salud, transporte, esparcimiento, etc. Este SMVM es reajustado periódicamente para adecuarse a las variaciones del costo de vida.

Mínimo porque es la menor remuneración que percibe en efectivo todo trabajador sin cargas de familia por su jornada laboral.

Vital porque debe asegurarle al trabajador la satisfacción de sus necesidades básicas, alimentación, asistencia sanitaria, transporte, etc.

Móvil porque se reajusta periódicamente de acuerdo a las variaciones del costo de vida, se fija tras un acuerdo entre las partes y se plasma en una ley.

Fijación del salario:



- a) **Por acuerdo entre las partes;** la patronal y los trabajadores fijan voluntariamente el salario tras una negociación, generalmente cuando se contratan servicios por tiempo determinado o alguna especialidad profesional. Ej. Una empresa contrata un servicio de catering para un evento.
- b) **Por convenciones colectivas de trabajo (CCT);** en estas convenciones se fijan escalas mínimas a las que las patronales deben ajustar sus pagos, esto no significa que pueda pagarse más. Ej. Comercio, farmacias, construcción, etc.
- c) **Por disposición gubernamental;** el Estado considera que se han producido situaciones en las condiciones de vida que ameritan el ajuste del salario mínimo. Ej. Ajustes periódicos del SMVM.

Los sindicatos

El art. 14 bis de la CN reconoce como derechos y garantías la libre organización sindical, la autorización de los gremios para concretar CCT, derecho a huelga, etc., es decir, regula todas las relaciones entre las partes: Sindicatos, asociaciones de empleadores y asociaciones profesionales de trabajadores y Estado.

Un sindicato es una asociación de trabajadores del mismo oficio o profesión con diversas finalidades en beneficio de los trabajadores, principalmente la defensa de sus derechos. Cada socio debe ser

mayor de edad y tiene la libertad de afiliarse o desafilarse cuando quiera. Los gremios pueden tener:

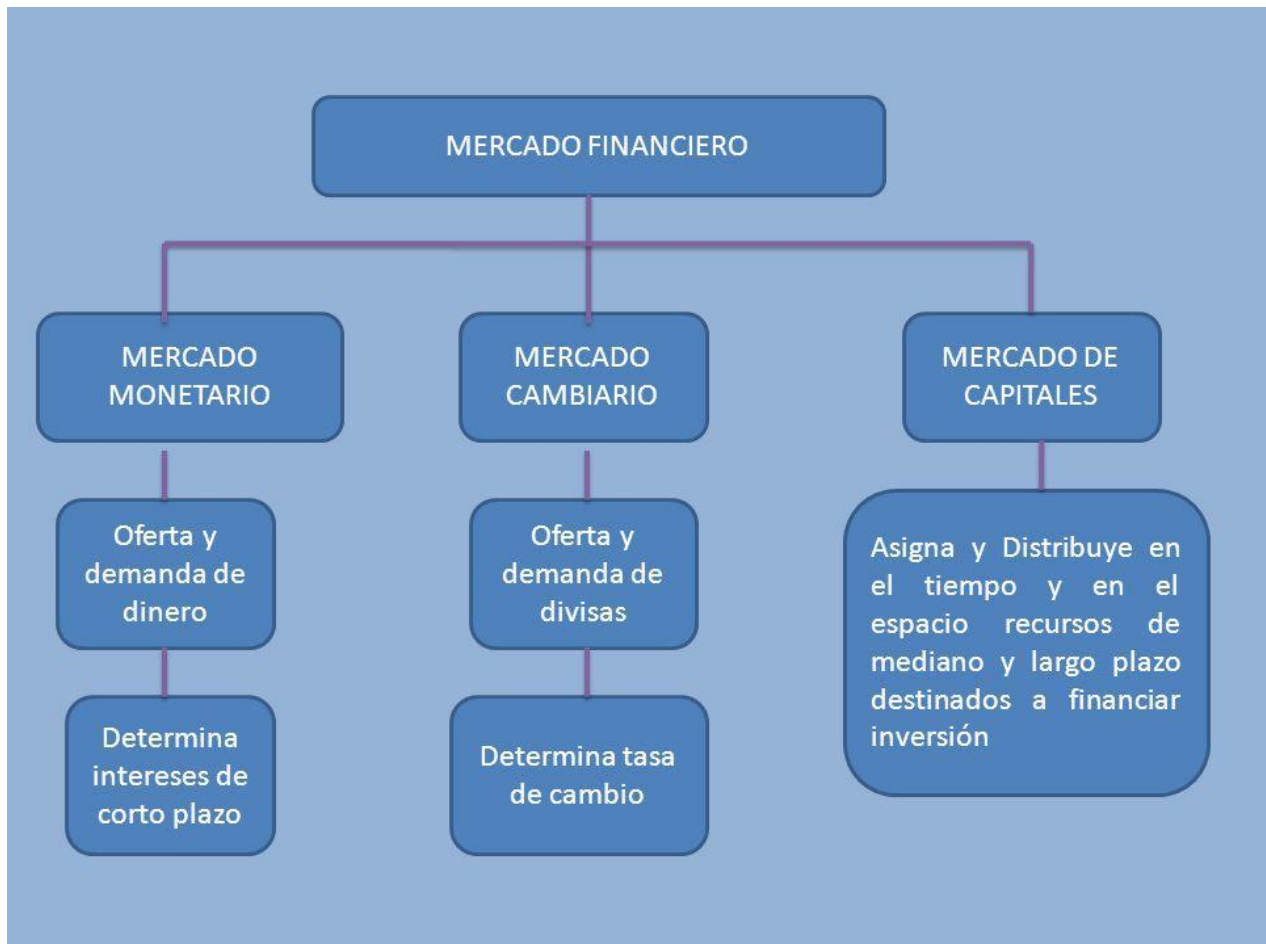
- ✓ Inscripción simple, donde se acredita su fundación y existencia pero no tiene la facultad de representar a sus afiliados.
- ✓ Personería gremial, otorgada por el Estado, a través del ministerio de trabajo, por ser la más representativa dentro del oficio, profesión o actividad, por lo que puede representar a sus afiliados.

27- Mercado de Capitales

Toda organización o empresa necesita de capital para cumplir con sus objetivos; ese capital va desde el dinero, las maquinarias, las mercaderías, marcas, patentes, etc., por ello sus propietarios deben tomar decisiones

- + De Inversión; para adquirir bienes tangibles e intangibles
- + De Financiación; para conseguir préstamos en bancos, financistas, proveedores, etc.

Estas decisiones se toman teniendo en cuenta la utilidad que produzcan los recursos obtenidos y su costo.



Riesgo y Rentabilidad:

El riesgo es la exposición a una pérdida o daño; en finanzas es la exposición a perder la inversión y está ligado a la rentabilidad o ganancia que esa inversión pueda producir. Entre estos dos conceptos hay una relación directa: a mayor riesgo mayor rentabilidad; Ej. Si compro bitcoins tengo la posibilidad de ganar mucho dinero si su valor sube, pero también el riesgo de perder toda mi inversión si el valor baja demasiado.

Una de las formas de cubrirse ante esta posibilidad de perder toda la inversión es diversificarla. La diversificación consiste en distribuir los recursos en diferentes opciones, por ejemplo los préstamos o créditos que se otorgan a terceros hacerlos en el mayor número de deudores posibles y por un monto similar, así en caso de que alguno no pueda cubrirlo no se pierde todo. Si lo vemos desde el



punto de vista de una inversión, no se recomienda poner todo el dinero en el mismo proyecto, sino repartirlo en varios y así, en caso de que alguno de pérdidas habrá otros que den ganancias y se compense.

Demanda de Capital

Los agentes económicos demandan o necesitan capital o dinero para:

- ❖ Empresas; para invertir en proyectos productivos o superar dificultades financieras
- ❖ Sector Público; para cubrir gastos transitorios que no puede afrontar con sus ingresos
- ❖ Familias; invertir sus ahorros para obtener una rentabilidad que aumente sus ingresos

Esta demanda depende del Interés, que es el valor del dinero, y el Rendimiento de la inversión.

Oferta de Capital

Los agentes económicos que disponen de un excedente de dinero o capital buscan colocarlos en el mercado para obtener una ganancia por tenerlo ocioso. La Oferta va a depender del tipo de interés, es decir de la utilidad que pueda obtener, y del nivel de renta que pueda cubrir sus necesidades, entonces si le queda un excedente lo colocará en el mercado.

Existen diferentes organismos que regulan estos mercados como:

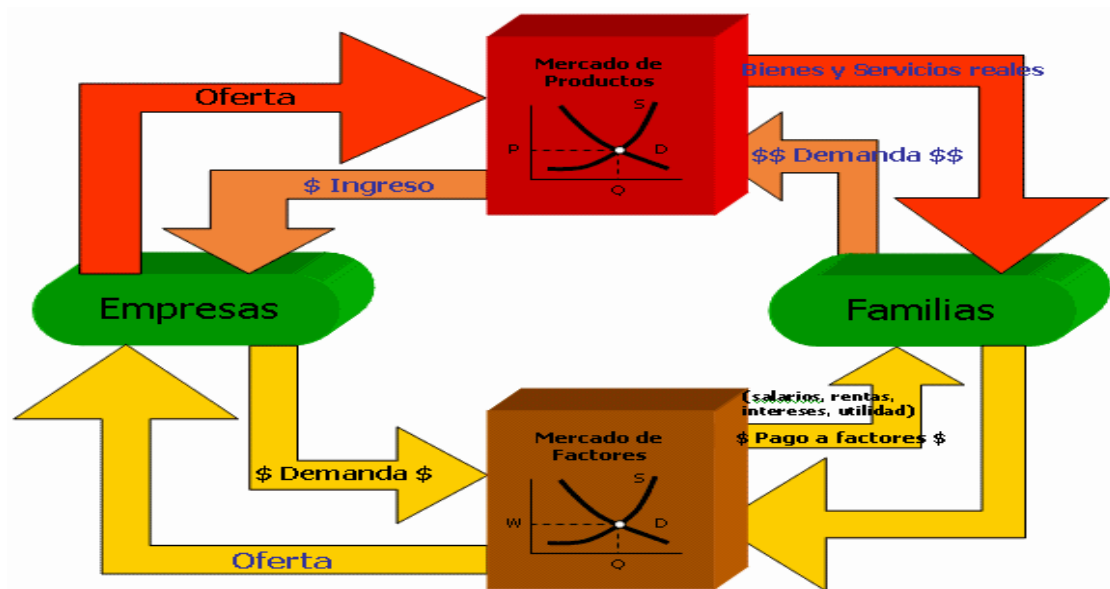
- Comisión Nacional de Valores –CNV-
- Bolsa de Comercio –BCBA-
- Mercado de Valores Merval –MerVal-
- Banco Central de la República Argentina –BCRA-
- Otras más

28- Estructuras de Mercado

En la imagen vemos el Flujo Circular de la Renta de forma simplificada con solo dos agentes, Empresas y Familias, y como allí se relacionan la Oferta, Demanda y el Punto de Equilibrio. Podemos observar como ambos agentes se colocan en uno u otro lugar según la situación.

Las Familias son oferentes (vendedores) de los factores productivos que las Empresas demandan (consumidores) y en el mercado de factores se ponen de acuerdo en el precio y cantidad para llegar al equilibrio.

Por el otro lado, las Familias demandan (consumidores) los bienes y servicios que las Empresas ofrecen (vendedores) y en el mercado de productos se llega al punto de equilibrio.



Pero no en todos los mercados se produce de la misma forma el equilibrio entre el precio y la cantidad demandada y ofrecida ya que cada uno tiene características particulares dependiendo el bien o servicio en cuestión.

La estructura del mercado se refiere al número de empresas que hay en una industria, su tamaño y su comportamiento. Los mercados pueden ser de Competencia Perfecta cuando la Oferta y Demanda participan en igualdad de condiciones o de Competencia Imperfecta cuando alguna de las dos partes está en una posición de ventaja sobre la otra.

A continuación veremos lo más importante de cada uno.

COMPETENCIA PERFECTA: es aquel que está integrado por un gran número de empresas que aceptan el precio que resulta del libre juego de la Oferta y Demanda. Las empresas luchan por quedarse con los consumidores. Un ejemplo son los supermercados. Las características generales son:

- 1- *Muchos compradores y vendedores*, tanto que cada uno por sí mismo no tiene influencia sobre el mercado ya que solo puede comprar o vender una parte muy baja de bienes o servicios.
- 2- *Homogeneidad del producto*, las empresas producen un bien estándar, es decir, un bien que en general no se diferencia del de otras empresas del mismo rubro.



3- *Información perfecta o Transparencia*, tanto vendedores como compradores tienen total conocimiento de precios, de insumos necesarios, formas de producción, formas de distribución, etc.

4- *Libertad de entrada y salida de empresas*, todas las empresas que participan en el mercado pueden ingresar y egresar cuando lo deseen sin que se presente algún obstáculo; también se aplica al traslado de las materias primas hacia la producción de otros bienes que sean más rentables.

Competencia Imperfecta por el lado de la Oferta: sucede cuando los oferentes, sea por las características del bien o servicio que ofrecen o por alguna disposición gubernamental, se encuentran en una posición de ventaja en la relación con el consumidor y pueden establecer las condiciones. Veremos los casos más comunes:

- **Oligopolio:** son aquellos donde existe un número muy reducido de oferentes que tienen el control del 75% del mercado y son mutuamente dependientes, pudiendo ejercer cierto control sobre el precio. Por ejemplo Pepsico y Coca Cola. Se caracterizan por:

1- *Dependencia mutua*, al ser pocas empresas dominantes las decisiones y reacciones de una afectan a las demás.

2- *Límites a la entrada y salida de empresas*, existen determinadas barreras como tecnología, patentes, inversiones, etc. lo que hacen difícil que las empresas puedan movilizar sus recursos hacia la producción de otros bienes más rentables.

3- *Acuerdos o luchas*, son las dos decisiones que deben tomar las pocas empresas que participan centrándose en el precio y calidad del producto.

- **Monopolio:** es un mercado donde existe un solo oferente que cuenta con la capacidad de determinar el precio y la cantidad a ofrecer, siendo el caso extremo de competencia imperfecta. Ejemplos en San Juan es Energía San Juan, OSSE o Ecogas. Algunos de los motivos de su existencia pueden ser

✚ *Natural*, hay un único vendedor porque llegó a ser el mejor de todos y así es considerado por los consumidores.

✚ *Innovaciones tecnológicas*, porque en determinado tiempo, momento y lugar solo una empresa puede brindar el servicio porque cuenta con la tecnología adecuada para tener bajos costos y dar más beneficios. Este factor no impide que en algún momento otra empresa pueda tener una tecnología para competir.



✚ **Artificiales generado por el Estado**, son servicios que el Estado por razones de seguridad, conveniencia económica, discreciones, etc. considera que solo un oferente puede brindarlos; se determinan por medio de una ley.

Hay factores antimonopolios que pueden destruir o cambiar la estructura de ese mercado (no se afecta a los artificiales generados por el Estado) por ejemplo la competencia potencial, la permanente, los bienes sustitutos y complementarios, las economías de escala.

- **Competencia Monopolística:** combina las características del monopolio y de la competencia perfecta. Por un lado, las empresas son formadoras de precios y pueden cobrar el precio que quieran. Por otro lado, a las empresas les resulta fácil entrar en el mercado, ya que las barreras de entrada son bajas. Es un tipo de estructura de mercado en la que muchas empresas compiten vendiendo productos ligeramente diferenciados.

Hay cuatro características clave:

- ✓ Un gran número de empresas.
- ✓ Diferenciación del producto.
- ✓ Las empresas fijan los precios.
- ✓ No hay barreras de entrada.

Ejemplos:

Panaderías: Aunque las panaderías venden pasteles y tartas similares, pueden diferir en cuanto a precio, calidad y valor nutritivo. Las que tienen una oferta o un servicio más exclusivo pueden disfrutar de una mayor fidelidad de los clientes y mayores beneficios que los competidores. Las barreras de entrada son bajas, ya que cualquiera puede abrir una nueva panadería con financiación suficiente.

Restaurantes: Los restaurantes están presentes en todas las ciudades. Sin embargo, varían en cuanto a precio, calidad, entorno y servicios adicionales. Por ejemplo, algunos restaurantes pueden cobrar precios elevados porque tienen un chef galardonado y un ambiente elegante. Otros tienen precios más baratos porque sus productos son de menor calidad. Por tanto, aunque los platos de los restaurantes se elaboren con ingredientes similares, no son sustitutos perfectos.

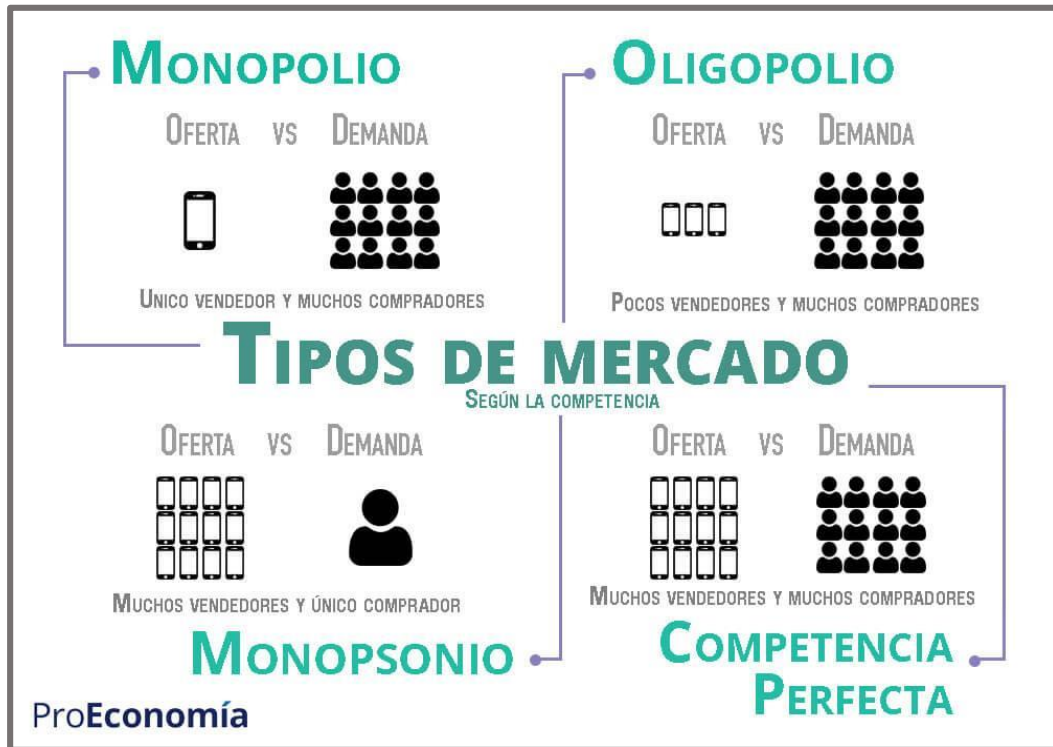
Hoteles: Todos los países tienen cientos o miles de hoteles. Ofrecen el mismo servicio: alojamiento. Sin embargo, no son exactamente iguales, ya que los distintos hoteles están situados en lugares diferentes y ofrecen distintas distribuciones de habitaciones y servicios.

Competencia Imperfecta por el lado de la Demanda: sucede cuando, por características naturales o disposiciones gubernamentales, sitúan al consumidor en mejor posición que los vendedores. Veremos los casos más comunes:

Oligopsonio: sucede cuando los demandantes o consumidores son muy pocos mientras que los oferentes son muchos. Aquí la demanda cuenta con el poder de establecer los precios y cantidades

Ya que son los únicos que van a consumir los bienes o servicios de ese mercado. En general los demandantes acuerdan entre ellos las condiciones más favorables para luego intervenir en el mercado.

Monopsonio: esto se da cuando hay un solo consumidor y muchos oferentes y debido a esto ese único demandante es quien establece las condiciones de la operación.



Unidad V: Introducción a la Macroeconomía

29- Macroeconomía

La macroeconomía estudia el funcionamiento global de la economía como conjunto integrado, para así poder explicar la evolución de los agregados económicos. Este campo abarca el análisis de la producción y los precios a nivel global, utilizando estos datos para la toma de decisiones de política económica. Las variables claves son el PIB, la deuda pública y privada, el déficit público, la inflación, la balanza de pagos y el desempleo.



Es útil porque nos permite analizar la mejor forma de conseguir los objetivos económicos de un país. La política económica es la herramienta que tienen los gobiernos para alcanzar esos objetivos como, por ejemplo, conseguir la estabilidad en los precios, lograr el crecimiento económico, fomentar el empleo y mantener una balanza de pagos sostenible y equilibrada.

La macroeconomía estudia temas relacionados al análisis global de la economía, observa el conjunto del país (o región) y los aspectos en los que más suele centrarse son la producción y los precios.

Otro de los aspectos más importantes es que suele ser más abstracta que la microeconomía. Por ejemplo, cuando se habla de Producto Interior Bruto, es difícil relacionar ese concepto con algo tangible. En cambio, cuando en microeconomía hacemos alusión al precio de una mercancía es algo perfectamente identificable en la vida diaria.

1- La macroeconomía explicada fácil

En macroeconomía estudiamos un grupo de datos juntos. Esto es importante cuando analizamos cómo se comportan las variables económicas en su conjunto, en lugar de individualmente – Microeconomía-. Por ejemplo, si miramos la producción de una sola empresa, estamos viendo un valor individual; pero si observamos el Producto Interno Bruto (PIB), que es la suma de toda la producción de un país, estamos viendo un valor agregado. Por ello aquí se estudia el nivel de precios, el desempleo, la balanza de pagos o el crecimiento económico.

2- Origen y desarrollo de la macroeconomía

El origen de la macroeconomía se remonta a la aparición de las primeras monedas acuñadas. En la Antigua Grecia, filósofos como Aristóteles o Platón escribieron acerca de temas relacionados con la economía de la civilización en la que vivían. Con el paso del tiempo, las diferentes corrientes de pensamiento económico como el mercantilismo, los fisiócratas o los clásicos, con Adam Smith a la cabeza, estudiaron aspectos a nivel macroeconómico, algunas de las obras fueron: Investigación



sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones (1776), Principios de Economía Política y Tributación (1817).

Pero fue hasta el año 1933 cuando se acuñó el término que hoy conocemos como macroeconomía por el primer Premio Nobel de Economía, Ragnar Frisch. Posteriormente, gracias a las contribuciones de John Maynard Keynes, el concepto de macroeconomía se fue extendiendo entre la comunidad económica. Esto supuso la aparición de un nuevo campo de estudio que se encargaba de analizar las variables económicas agregadas.

30- Producto Bruto Interno –PIB-

El producto interior bruto (PIB) es un indicador económico que refleja el valor monetario de todos los bienes y servicios finales producidos por un territorio en un determinado periodo de tiempo. Se utiliza para medir la riqueza que genera un país. Para calcularlo, sumamos el valor de todo lo que se ha creado en el país sean bienes o servicios. Es decir, desde la producción de manzanas, libros y coches hasta servicios ofrecidos por taxistas, dentistas, abogados, bancos o profesores, entre muchos otros. Cuanto mayor es el PIB de un país, mayor es su capacidad económica y por tanto, mayor es su capacidad para generar empleo e inversión.

No todo se puede contar en el PIB. Algunas actividades, como lo que la gente produce para su propio consumo o lo que se conoce como 'economía sumergida', quedan fuera porque es difícil medirlas.

1- Principales características del PIB:

- **Variable macroeconómica:** refleja la situación económica de un país en un periodo de tiempo determinado.
- **Indicador económico clave:** mide el tamaño de la economía y permite hacer comparaciones con otros países, evaluar el crecimiento económico y conocer el momento del ciclo económico en el que se encuentra un territorio.
- **Comparación internacional:** permite realizar comparaciones entre países y evaluar el tamaño relativo de las diferentes economías. Sin embargo, es importante tener en cuenta las diferencias en el costo de vida y otros factores.
- **Limitaciones:** no tiene en cuenta numerosas variables económicas, sociales y políticas. En su monto, no se recogen las actividades económicas informales, el trabajo no remunerado o voluntariados, ni tampoco la producción generada para autoconsumo. Tampoco se valoran aspectos como la calidad de vida, la distribución del ingreso o el impacto medioambiental de la actividad de un país.

2- Producción final

El PIB únicamente mide el valor de la producción final de bienes y servicios de un país. Esto quiere decir que no se tienen en cuenta los productos de producción intermedia, con el objetivo de esto se hace para evitar la doble contabilización. Por ejemplo, en el PIB de Argentina se tiene en cuenta el valor final de la producción total de vehículos de Toyota, pero no el valor de los componentes con los que se fabricaron. En el caso de inmuebles el valor final se contabiliza en el año en que se



terminó de construir pero, en el año vigente si se incluye la comisión del agente que intervino en la operación de compra venta actual.

3- Tipos de PIB

- **PIB nominal:** El PIB nominal se refiere al valor del Producto Interno Bruto (PIB) sin tener en cuenta los efectos de la inflación. Representa el valor de todos los bienes y servicios producidos en una economía a precios corrientes, es decir, a los precios actuales en el momento de la medición. Por lo tanto, si hay un aumento generalizado de los precios el PIB nominal tiende a aumentar incluso si no hay un aumento en la cantidad de producción real.
- **PIB real:** El PIB real es una medida de PIB que ha sido ajustada teniendo en cuenta los efectos de la inflación, por lo que proporciona un resultado más realista del crecimiento económico de un país. El cálculo del PIB real implica utilizar un índice de precios (el Índice de Precios al Consumo o IPC) para ajustar los valores del PIB nominal a los precios de un año base determinado. Permite evaluar el crecimiento económico sin la distorsión de los cambios en los niveles de precios.
- **PIB per cápita:** El PIB per cápita es una medida utilizada para estimar el nivel de riqueza o el nivel de vida promedio de los habitantes de un país. Se calcula dividiendo el PIB de un país entre su población total. El resultado obtenido proporciona un dato aproximado de la cantidad de producción económica disponible para cada individuo. Es importante tener en cuenta que no refleja necesariamente una distribución equitativa de la riqueza.

31- Crecimiento económico

El crecimiento económico es la evolución positiva de los estándares de vida de un territorio, habitualmente países, medidos en términos de la capacidad productiva de su economía y de su renta dentro de un periodo de tiempo concreto. La definición más estricta indica que se produce un aumento en términos de renta o de los bienes y servicios. El medidor más utilizado, pero no el único ni más eficiente, para medir la evolución económica suele ser las fluctuaciones del PIB (Producto interior bruto) del país analizado.

1- Teoría del crecimiento económico

Los estudios económicos que han tratado de definir este fenómeno se engloban en la teoría del crecimiento económico y se centran en el estudio de las mejoras que experimentan las economías en un número de años determinado, que normalmente suele extenderse al largo plazo. Para el corto plazo existe la teoría del ciclo económico.

Mediante el estudio del crecimiento económico son observados otros muchos aspectos de la vida productiva de una economía, poniendo el foco en su nivel productivo, la calidad de la educación impartida a sus ciudadanos, sus índices de mortalidad y natalidad o la esperanza de vida en su región.

2- Factores de crecimiento económico

En siglos de estudio de la economía se han desarrollado diferentes modelos sobre el crecimiento económico y sus causas. Estos son simplificaciones de la realidad útiles para buscar explicaciones sobre cómo las economías crecen y la razón de sus cambios. La idea general que puede extraerse de ellos identifica ciertos factores como claves en el crecimiento económico:

- ✓ **La inversión en capital:** Clave para que los trabajadores realicen su labor productiva en mejores condiciones y con la ayuda de más herramientas.
- ✓ **La educación:** O lo que es lo mismo, la inversión en capital humano que dota a los participantes en el proceso productivo de una preparación que les ayuda a aumentar su producción con los mismos recursos y ser más efectivos.
- ✓ **La tecnología:** Importante en el sentido de que facilita la evolución en los modelos de trabajo, las herramientas y medios de producción y la investigación.

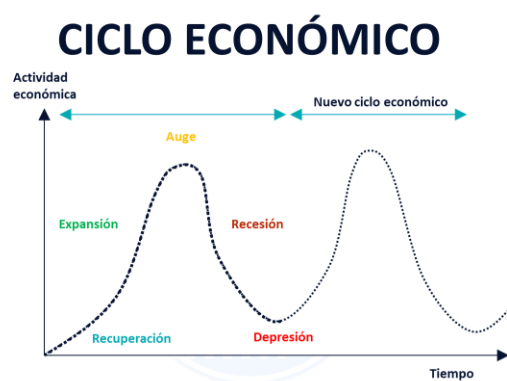
3- ¿Que son los ciclos económicos?

El ciclo económico es una serie de fases por las que pasa la economía y que suceden en orden hasta llegar a la fase final en la que el ciclo económico comienza de nuevo. El término «ciclo» se usa porque el proceso tiende a repetirse, como si de una rueda que gira se tratara. Sin embargo, es importante tener en cuenta que su comportamiento es impredecible y no sigue una regla fija.

Cada ciclo pasa por periodos de recesión y periodos de expansión. En las fases alcistas la economía mejora y se crea empleo, mientras que en las bajistas la economía decrece. Es en los periodos de contracción cuando se desatan las crisis económicas.

Fases de los ciclos económicos

- **Recuperación:** Fase en que la economía está estancada o crece ligeramente.
- **Expansión:** Fase de mayor crecimiento económico.



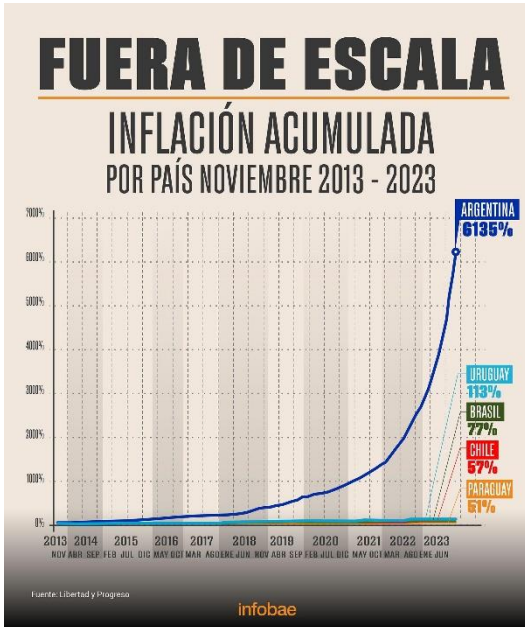
- **Auge:** Fase en que el crecimiento económico empieza a mostrar señales de agotamiento.
- **Recesión:** La actividad económica se reduce. Conlleva una disminución del consumo, de la inversión y de la producción de bienes y servicios, lo cual provoca a su vez que se despidan trabajadores y por tanto, aumente el desempleo.

- **Depresión:** Cuando nos encontramos en una fase de recesión continua en el tiempo y sin previsión de mejora.

32- Inflación

La inflación es el aumento sostenido y generalizado del nivel general de precios de los bienes y servicios de una economía durante un periodo de tiempo, lo que reduce el poder adquisitivo de

compra de los agentes. Es un fenómeno que hace que el dinero cada vez valga menos. Por lo tanto, el día de mañana, podrás comprar menos cosas que hoy con el mismo dinero. Aunque a corto plazo a veces puede no notarse, su efecto a largo plazo puede ser devastador. Por ejemplo, en Argentina la inflación anual del 2023 fue de 211.4%, a un promedio de 17.62% mensual.



La inflación es uno de los aspectos más importantes en el estudio de la macroeconomía y en la política monetaria de los bancos centrales. Por ejemplo, el principal objetivo del de la República Argentina es conseguir la estabilidad de precios, manteniendo una tasa de inflación por debajo de los 2 dígitos y con tendencia a la baja.

1- principales causas de la inflación

- **La inflación por demanda:** Aparece cuando aumenta la demanda general y la oferta del sector productivo no es capaz de hacerle frente, por lo que suben los precios. Por ejemplo, cuando se pone de moda una marca de ropa, sus precios suelen acabar subiendo.
- **La inflación por costos:** Se produce cuando aumentan los costos de producción, ya sea porque aumentan los precios

de las materias primas, de la mano de obra o bien, porque suben los impuestos, lo cual provoca que los productores suban el precio final del producto o servicio para compensar dicha subida.

- **La inflación autoconstruida:** Surge ante expectativas de los productores de que van a subir los precios en el futuro y buscan anticiparse a ellos subiendo los precios primero, provocando que al final se cumplan sus predicciones.
- **Por el aumento de la base monetaria o por emisión:** Cuando aumenta la base monetaria (cantidad de dinero que hay en una economía) provoca que aumente la demanda de productos más rápido que el suministro de los bienes y servicios de la oferta y ello provoca que aumenten los precios. Esta política de emisión se usa generalmente para incrementar el consumo. Esta situación se experimentó por primera vez en España en el los siglos XVI y XVII cuando los barcos con metales preciosos que se enviaban desde América, en vez de provocar que aumentara enormemente la riqueza de España provocó que aumentasen los precios de todos los bienes y servicios de la península. Según el diario Perfil, en el periodo 2019-2023 se emitió un 80% más de lo que había de dinero en circulación en el periodo anterior, 2015-2019. De esta causa surge la postura de muchos economistas de que *“la inflación es siempre y en todo lugar un fenómeno monetario”*.

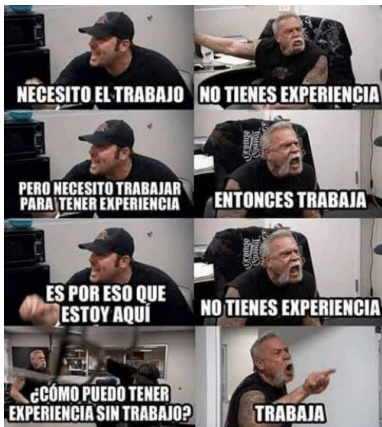
2- Tipos de inflación

- **Deflación:** Es la disminución de los precios. Es decir, inflación negativa.
- **Inflación moderada:** Elevación lenta de los precios, los precios se mantienen estables, con aumentos que no llegan al 10% anual.
- **Inflación galopante:** Niveles de inflación de dos o tres dígitos en el plazo de un año, es decir, un producto puede triplicar su precio en apenas un año, provocando una pérdida tremenda de poder adquisitivo. El caso de Argentina desde la salida de la convertibilidad en 2002.

- **Hiperinflación:** Son aumentos de precios de más del 1000% anual. Provocan graves crisis económicas, ya que el dinero no acaba valiendo prácticamente nada y el precio de los bienes y servicios resulta excesivo. En ocasiones puede ocurrir que el valor del dinero llegue a ser menor que el costo del propio papel del que está impreso. Ocurrió en Argentina a fines de los 80' y en la República de Weimar (Alemania) en la década del 20.

33- Desempleo

Desempleo o paro significa falta de empleo. Se trata de un desajuste en el mercado laboral, donde la oferta de trabajo -por parte de los trabajadores- es superior a la demanda de trabajo -por parte de las empresas-. En otras palabras, es cuando existen más personas dispuestas a ofrecer su trabajo a las empresas que puestos de trabajo disponibles



Para calcular la tasa de desempleo de un lugar se toman aquellas personas que estando en edad de trabajar, entre 16 y 65 años, y buscando activamente no encuentran empleo, es decir, lo que se conoce como **población económicamente activa**.

Tener una tasa de desempleo alta supone un grave problema para un país pues afecta directamente al crecimiento económico, además del problema para las personas que se encuentran en esa situación. Así los efectos pueden ser económicos -como disminución de la producción real, disminución del consumo y aumento del déficit público por el aumento de la ayuda social-, también puede causar efectos sociales -como efectos psicológicos o efectos discriminatorios-.

Según el Banco Mundial, la tasa de desempleo en Argentina paso de 8.3% en 2017 a 6.5% en 2022, con un pico de 11.5% en 2020.

1- Tipos de desempleo

- **Desempleo estacional:** Es el originado por cambios en la demanda de trabajo por parte de las empresas debido a la estación del año, a la temporalidad o a otros factores estacionales. Como ocurre, por ejemplo, en el sector turístico en Argentina, que en temporada alta (verano, semana santa y navidad) absorbe nuevos trabajadores y una vez la actividad del negocio vuelve a su ritmo habitual van de nuevo al paro.
- **Desempleo friccional:** Es voluntario. Personas que pudiendo trabajar deciden tomarse un tiempo para formarse, descansar o buscar el empleo que mejor se ajusta a sus cualificaciones y gustos. Es independiente al propio funcionamiento del mercado de trabajo.
- **Desempleo estructural:** Se debe a desajustes entre la cualificación o la localización de la fuerza de trabajo y la cualificación requerida por el empleador. Programas de formación o de adaptación a las nuevas tecnologías, son algunas de las medidas que se llevan a cabo para reducir este tipo de desempleo.
- **Desempleo cíclico:** Tiene lugar cuando los trabajadores, y en general los restantes factores productivos, quedan ociosos debido al momento del ciclo que se está atravesando, en el que la actividad económica no es suficiente para emplear los factores productivos.



34- Tipos de cambio

El tipo de cambio o tasa de cambio es la relación entre el valor de una moneda y otra, es decir, indica cuántas monedas de una divisa se necesitan para obtener una unidad de otra. Cuando se habla de divisas se hace referencia a las monedas de los diferentes países. En cada momento existe un tipo de cambio que se determina por la oferta y demanda de cada divisa, es decir, por medio del mercado de divisas. Sin embargo, en algunos sistemas de tipo de cambio los bancos centrales de un país intervienen en el mercado para establecer un tipo que favorezca a su economía. Por ejemplo, en Argentina durante la década de los 90' U\$S 1 = \$ 1, hoy (febrero 2024) se necesitan \$1145 para adquirir un dólar.

El valor de la moneda fluctúa constantemente afectado por diferentes factores como:

- Políticas monetarias del Banco Central.
- El valor de las importaciones y exportaciones de la nación.
- La estabilidad política del país.
- Las deudas públicas del país con otros países.
- La fluctuación de las tasas de inflación.

Aunque lo normal es que las monedas fluctúen libremente, existen casos en que los bancos centrales de un país intervienen el mercado para que la moneda esté fija con respecto a otra moneda o la fluctuación sea la menor posible. Esta intervención a veces ocasiona invertir mucho dinero en mantener el precio de la moneda estable.

1- Clasificación general de los tipos de cambio

Los tipos de cambio pueden ser fijos o flotantes, dependiendo de si interviene o no el banco central para establecer su precio.

Tipos de cambio fijo: El gobierno de un país establece el valor de su moneda nacional asociando el valor con el de la moneda de otro país. Dentro de los tipos de cambio fijo existen varios regímenes cambiarios dependiendo de la actuación del banco central.

Tipos de cambio flotante: La tasa de cambio se encuentra determinada por la oferta y la demanda de divisas en el mercado. Existen dos tipos de cambio flotante, uno completamente libre y otro algo intervenido.