



# COLEGIO “SAN BERNARDO” ECONOMÍA DE 4° AÑO

**Prof: María Celina Morilla**



## CUADERNO DE CONTENIDOS

**APELLIDO Y NOMBRE:**

**Año: 2026**

## CALIFICACIONES

<b>PRIMER CUATRIMESTRE</b>					
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>FECHA</b>	<b>CALIFICACIÓN</b>		<b>FIRMAS</b>	
				<b>DOCENTE</b>	<b>PADRE/MADRE</b>
<b>TRABAJO PRÁCTICO</b>					
<b>LECCIÓN ORAL</b>					
<b>EVALUACIÓN ESCRITA</b>					
<b>ACTITUDINAL</b>					
CALIFICACIÓN PARCIAL TRIMESTRAL					
PERIODO RECUPERACIÓN TRIMESTRAL					
PROMEDIO GENERAL					

<b>SEGUNDO CUATRIMESTRE</b>					
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>FECHA</b>	<b>CALIFICACIÓN</b>		<b>FIRMAS</b>	
				<b>DOCENTE</b>	<b>PADRE/MADRE</b>
<b>TRABAJO PRÁCTICO</b>					
<b>LECCIÓN ORAL</b>					
<b>EVALUACIÓN ESCRITA</b>					
<b>ACTITUDINAL</b>					
CALIFICACIÓN PARCIAL TRIMESTRAL					
PERIODO RECUPERACIÓN TRIMESTRAL					
PROMEDIO GENERAL					

<b>RECUPERACIÓN CUTRIMESTRAL</b>	<b>CALIFICACIÓN</b>		<b>FIRMA DOCENTE</b>	<b>FIRMA PADRE/MADRE</b>
EXAMEN DICIEMBRE				
EXAMEN FEBRERO				

<b>CAPACIDADES GENERALES</b>		
<b>Comunicación</b>	<b>Resolución de Problemas</b>	<b>Pensamiento Crítico</b>

### CAPACIDADES ESPECÍFICAS

- ❖ Interpretación de enunciados, consignas, cuadros, gráficos, mapas, significación de las causas y consecuencias de diferentes procesos históricos, económicos, políticos, geográficos y culturales.
- ❖ Resolución de problemas empleando diferentes métodos, teorías y conceptos. Reconocimiento de una secuencia de datos o hechos a partir de información explícita y simple.
- ❖ Argumentación de su postura personal sobre diferentes situaciones del pasado, del presente y del futuro. Construcción de criterios de comparación.

<b>EJE TEMÁTICO 1</b>		
<b>LA CIENCIA ECONOMICA</b>		
<b>Contenidos Conceptuales</b>		
<b>1</b>	MICROECONOMIA	
<b>2</b>	LA ACTIVIDAD ECONOMICA Y LOS AGENTES ECONOMICOS	
<b>3</b>	MERCADO	
<b>4</b>	MERCADO DE DEMANDA Y MERCADO DE OFERTA	
<b>EJE TEMATICO 2</b>		
<b>ECONOMIA EMPRESARIAL</b>		
<b>1</b>	LA EMPRESA	
<b>2</b>	COSTOS	
<b>3</b>	MAXIMIZACION DE LOS BENEFICIOS	

# Microeconomía



Juan Manuel Pérez Rengifo

## EJE TEMÁTICO Nº 1

### Microeconomía: Concepto. Políticas y Objetivos.

#### UNIDAD 01. ECONOMÍA.

##### CONCEPTO

Es la ciencia que estudia el arte de administrar los recursos escasos con el fin de producir aquellos bienes o servicios imprescindibles para la satisfacción de las necesidades individuales y colectivas de la sociedad.

Al analizar el concepto de las situaciones económicas:

- > La economía es una ciencia de carácter social, siendo su objeto de estudio la sociedad humana con capacidad de modificar las condiciones socioeconómicas.
- > Establece una serie de leyes sociales - económicas, que surgen de:
  - Hipótesis: consiste en el conjunto de datos que brindan una imagen simplificada de la realidad.
  - Estadística: es el resultado global de una infinidad de hechos económicos.
  - Tendencias: explican relaciones causales entre variables económicas a través del tiempo.
  - Objetividad: significa que se tienen en cuenta las relaciones causa y efecto producidos por razones científicas, independientemente de los sujetos participantes.
- > Dichas leyes rigen las relaciones causales entre los fenómenos de carácter económico - social y los hombres en particular o reunidos en comunidad.
- > La validez de las leyes económicas se basa en razones científicas y deben actuar de acuerdo a principios de causalidad económica para lograr determinados resultados (aunque los individuos influyen en los hechos económicos).

La microeconomía, tal como la conocemos hoy, no nació de un día para otro. Fue el resultado de una "rebelión" intelectual contra la forma en que los economistas clásicos (como Adam Smith o David Ricardo) veían el mundo.

Aquí te cuento cómo surgió y qué fue lo que realmente revolucionó.

#### 1. El origen: La ruptura con los Clásicos

A mediados del siglo XIX, la economía estaba estancada en la **Teoría del Valor-Trabajo**. Los clásicos pensaban que las cosas valían en función de cuánto costaba producirlas (horas de trabajo, tierra, etc.).

Sin embargo, esto no explicaba por qué un diamante —que no sirve para sobrevivir— vale más que el agua, que es vital. A esto se le llamó la **Paradoja del Valor**.

## 2. La Revolución Marginalista (1870)

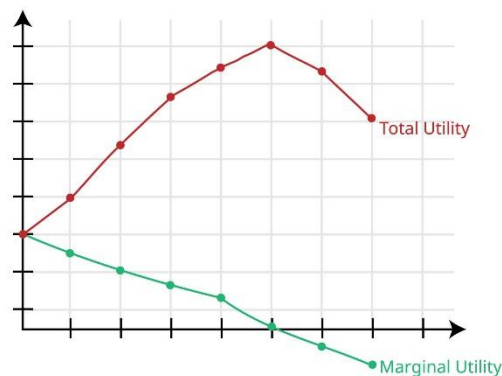
La microeconomía surge formalmente con la **Revolución Marginalista**. Tres economistas, trabajando por separado, cambiaron el enfoque casi al mismo tiempo:

- **William Stanley Jevons** (Inglaterra)
- **Carl Menger** (Austria)
- **Léon Walras** (Suiza/Francia)

### ¿Qué revolucionaron?

Cambiaron el enfoque de la **oferta** (costos) hacia la **demanda** (preferencias del consumidor). Introdujeron dos conceptos clave que hoy son el ADN de la microeconomía:

- **Subjetividad:** El valor no está en el objeto, sino en la mente del que lo compra.
- **Utilidad Marginal:** Lo que importa no es el valor total de algo, sino cuánto valor te aporta **una unidad adicional**. (Si tienes mucha sed, el primer vaso de agua vale oro; el décimo vaso ya no te aporta nada).



## 3. La Formalización: Alfred Marshall

Si los marginalistas pusieron los cimientos, **Alfred Marshall** construyó el edificio. En su libro *Principios de Economía* (1890), unificó las ideas de los clásicos con las de los marginalistas.

Él fue quien popularizó:

1. **La Tijera de Marshall:** La idea de que el precio se determina tanto por la oferta como por la demanda, como las dos hojas de una tijera.
2. **El Ceteris Paribus:** La técnica de "congelar" todas las variables excepto una para ver cómo afecta al mercado.
3. **El equilibrio parcial:** Estudiar un mercado específico (por ejemplo, el de las manzanas) sin preocuparse por el resto de la economía.

### ¿Qué empezó a cambiar para que existiera?

## Para que la microeconomía naciera, la ciencia tuvo que "matematizarse" y "psicologizarse":

- **Individualismo Metodológico:** Se dejó de analizar a las "clases sociales" (terratenientes, obreros) para analizar al **individuo** como un ser racional que toma decisiones.
- **Uso del Cálculo:** Se empezaron a usar derivadas para entender los cambios mínimos (marginales) en la producción y el consumo.
- **Escasez:** La economía pasó de ser la "ciencia de la riqueza" a ser la "**ciencia de la escasez**": cómo asignar recursos limitados para satisfacer necesidades ilimitadas.

**Dato curioso:** Antes de 1930, no existía la distinción entre "micro" y "macro". Fue tras la Gran Depresión y la obra de Keynes que se hizo necesario separar el estudio de los mercados individuales (micro) del estudio de la economía nacional (macro).

LA **TEORÍA DEL VALOR-TRABAJO (TVT)** FUE EL PILAR QUE SOSTUVO A LA ECONOMÍA ANTES DE QUE EXISTIERA LA MICROECONOMÍA MODERNA. ES UNA IDEA QUE PARECE MUY INTUITIVA, PERO QUE TERMINÓ GENERANDO UNO DE LOS DEBATES MÁS INTENSOS DE LA HISTORIA INTELECTUAL. AQUÍ TE EXPLICO DE QUÉ TRATA, QUIÉNES LA DEFENDIERON Y POR QUÉ TERMINÓ SIENDO "REEMPLAZADA".

### 1. EL CONCEPTO FUNDAMENTAL

EN TÉRMINOS SIMPLES, LA TVT SOSTIENE QUE EL **VALOR DE CAMBIO** DE UN BIEN O SERVICIO (SU PRECIO A LARGO PLAZO) ESTÁ DETERMINADO POR LA **CANTIDAD DE TRABAJO** NECESARIO PARA PRODUCIRLO.

SI FABRICAR UNA SILLA TOMA 5 HORAS Y FABRICAR UNA MESA TOMA 10 HORAS, LA MESA DEBERÍA VALER EXACTAMENTE EL DOBLE QUE LA SILLA. EL TRABAJO ES LA "MEDIDA UNIVERSAL" DEL VALOR.

### 2. LOS GRANDES ARQUITECTOS DE LA TEORÍA

#### ADAM SMITH: EL PUNTO DE PARTIDA

SMITH PENSABA QUE EN UNA "SOCIEDAD PRIMITIVA", EL TRABAJO ERA LA ÚNICA MEDIDA. USÓ EL FAMOSO EJEMPLO DEL **CASTOR Y EL CIERVO**:

SI CAZAR UN CASTOR CUESTA EL DOBLE DE ESFUERZO QUE CAZAR UN CIERVO, UN CASTOR DEBE INTERCAMBIARSE POR DOS CIERVOS.

SIN EMBARGO, SMITH SE DIO CUENTA DE QUE EN EL CAPITALISMO MODERNO ENTRAN EN JUEGO EL **CAPITAL** (MAQUINARIA) Y LA **TIERRA** (RENTA), LO QUE COMPLICÓ SU TEORÍA ORIGINAL.

#### DAVID RICARDO: LA REFINACIÓN

RICARDO LLEVÓ LA IDEA MÁS ALLÁ. ARGUMENTÓ QUE EL VALOR NO SOLO DEPENDE DEL TRABAJO DIRECTO (EL CARPINTERO HACIENDO LA SILLA), SINO TAMBIÉN DEL **TRABAJO INDIRECTO** (EL TRABAJO QUE SE NECESITÓ PARA FABRICAR LAS HERRAMIENTAS QUE USA EL CARPINTERO). PARA ÉL, EL PRECIO DE LAS COSAS TENDÍA SIEMPRE A SU COSTO DE PRODUCCIÓN EN TÉRMINOS DE HORAS HOMBRE.

#### KARL MARX: EL VALOR COMO RELACIÓN SOCIAL

MARX TOMÓ LA TEORÍA DE RICARDO Y LA LLEVÓ A UNA CONCLUSIÓN POLÍTICA. INTRODUJO EL CONCEPTO DE **TIEMPO DE TRABAJO SOCIALMENTE NECESARIO**:

NO IMPORTA SI UN TRABAJADOR LENTO TARDA 20 HORAS EN HACER UNA SILLA; EL VALOR LO DETERMINA EL PROMEDIO DE TIEMPO QUE TARDA LA SOCIEDAD BAJO CONDICIONES NORMALES. DE AQUÍ SURGE LA **PLUSVALÍA**: SI EL TRABAJADOR PRODUCE EN 8 HORAS UN VALOR EQUIVALENTE A 100, PERO EL CAPITALISTA SOLO LE PAGA 50 POR SU SUBSISTENCIA, ESOS 50 RESTANTES SON TRABAJO NO PAGADO QUE EL DUEÑO SE QUEDA.

**3. ¿POR QUÉ "CAYÓ" ESTA TEORÍA?** AUNQUE SUENA LÓGICA, LA TEORÍA DEL VALOR-TRABAJO SE ENFRENTÓ A PROBLEMAS QUE NO PUDO RESOLVER Y QUE DIERON PASO A LA MICROECONOMÍA ACTUAL:

**EL PROBLEMA DE LOS BIENES ESCASOS:** UN CUADRO DE PICASSO O UN VINO AÑEJO DE HACE 50 AÑOS NO VALEN POR EL "TRABAJO" QUE COSTÓ HACERLOS, SINO POR SU **ESCASEZ** Y EL DESEO DE LA GENTE.

**LA FALTA DE UTILIDAD:** TÚ PUEDES PASAR 100 HORAS CAVANDO UN HOYO EN TU JARDÍN Y VOLVIÉNDOLO A TAPAR. HAS INVERTIDO MUCHO TRABAJO, PERO EL VALOR DE ESE "PRODUCTO" ES **CERO** PORQUE NO LE ES ÚTIL A NADIE.

**LA SUBJETIVIDAD:** LA TVT INTENTABA ENCONTRAR UN VALOR "OBJETIVO" DENTRO DE LAS COSAS. LA MICROECONOMÍA MODERNA DEMOSTRÓ QUE EL VALOR ES **SUBJETIVO**: ALGO VALE LO QUE ALGUIEN ESTÉ DISPUESTO A PAGAR POR ELLO EN UN MOMENTO DADO.

**Es más social:** tiene como objetivos esencialmente comunitarios el pleno empleo, la economía del bienestar, la justicia social, entre otros.

**Es más normativo:** aceptando que no sólo sirve como instrumento para interpretar la realidad, sino También como guía para actuar sobre la misma.

La explicación de estas tendencias demuestra que la ciencia económica no es una disciplina completa y terminada, sino que es una ciencia viva en continuo desarrollo. Siempre deberá ser modificado, mejorada, criticada en base a los problemas económicos que se vayan presentando.

LOS ROLLING STONES DICEN EN UNA CANCIÓN: «NO SIEMPRE PUEDES CONSEGUIR LO QUE QUIERES». ESO ES CIERTO. PARA LA MAYORÍA DE LAS PERSONAS (INCLUIDO MICK JAGGER) EL HECHO DE QUE LO QUE PODEMOS TENER O HACER ES LIMITADO ES ALGO QUE SE APRENDE EN LA PRIMERA INFANCIA. SIN EMBARGO, PARA LOS ECONOMISTAS PUEDE SER UNA OBSESIÓN. UNA GRAN PARTE DE LA MICROECONOMÍA SE OCUPA DE LOS LÍMITES: LA RENTA LIMITADA QUE PUEDEN GASTAR LOS CONSUMIDORES EN BIENES Y SERVICIOS, LOS PRESUPUESTOS Y CONOCIMIENTOS TÉCNICOS LIMITADOS QUE PUEDEN UTILIZAR LAS EMPRESAS PARA PRODUCIR COSAS Y EL NÚMERO LIMITADO DE HORAS SEMANALES QUE PUEDEN DEDICAR LOS TRABAJADORES AL TRABAJO O AL OCIO. PERO LA MICROECONOMÍA TAMBIÉN SE OCUPA DE LA MEJOR MANERA DE APROVECHAR AL MÁXIMO ESTOS LÍMITES. MÁS CONCRETAMENTE, SE OCUPA DE LA ASIGNACIÓN DE LOS RECURSOS ESCASOS. POR EJEMPLO, EXPLICA CÓMO PUEDEN DISTRIBUIR MEJOR LOS CONSUMIDORES SU RENTA LIMITADA ENTRE LOS DISTINTOS BIENES Y SERVICIOS QUE PUEDEN COMPRAR. EXPLICA CÓMO PUEDEN ASIGNAR MEJOR LOS TRABAJADORES SU TIEMPO AL TRABAJO EN LUGAR DEL OCIO O A UN TRABAJO EN LUGAR DE A OTRO. Y EXPLICA CÓMO PUEDEN ASIGNAR MEJOR LAS EMPRESAS LOS RECURSOS FINANCIEROS LIMITADOS A LA CONTRATACIÓN DE MÁS TRABAJADORES EN LUGAR DE A LA COMPRA DE NUEVA MAQUINARIA Y A LA PRODUCCIÓN DE UNA SERIE DE PRODUCTOS EN LUGAR DE A LA PRODUCCIÓN DE OTRA. EN UNA ECONOMÍA PLANIFICADA COMO LA DE CUBA, COREA DEL NORTE O LA ANTIGUA UNIÓN SOVIÉTICA, ESTAS DECISIONES RELACIONADAS CON LA ASIGNACIÓN SON TOMADAS PRINCIPALMENTE POR EL ESTADO. LAS EMPRESAS RECIBEN INSTRUCCIONES SOBRE LO QUE DEBEN PRODUCIR, SOBRE LA CANTIDAD QUE DEBEN PRODUCIR Y SOBRE LA FORMA EN QUE DEBEN PRODUCIRLO; LOS TRABAJADORES TIENEN POCAS FLEXIBILIDAD PARA ELEGIR EL EMPLEO, EL NÚMERO DE HORAS DE TRABAJO O INCLUSO EL LUGAR DE RESIDENCIA; Y LOS CONSUMIDORES NORMALMENTE PUEDEN ELEGIR ENTRE UN NÚMERO MUY LIMITADO DE BIENES. COMO CONSECUENCIA, MUCHOS INSTRUMENTOS Y CONCEPTOS DE LA MICROECONOMÍA TIENEN ESCASA RELEVANCIA EN ESOS PAÍSES.

## **Clasificación de la Economía.**

### **A. Según el campo de investigación**

**Microeconomía:** Estudiar fenómenos económicos referentes a agentes individuales o unidades económicas como: personas, familias y empresas, y de sus relaciones recíprocas en el proceso económico. Así por ejemplo cuando hablamos de un aumento del precio de las tarifas de luz, como consecuencia de un incremento de la demanda de este tipo de energía, se está realizando un planteamiento microeconómico.

**Macroeconomía:** Estudia el funcionamiento de la economía en su conjunto, obteniendo una visión simplificada de la actividad económica de un país determinado o de un conjunto de países. Algunos temas de estudio de esta rama son: el empleo, la inflación, el producto total de una economía, el presupuesto público, balanza comercial del país (importaciones y exportaciones).

### **B. Según el carácter teórico o estratégico del análisis**

**Economía Positiva:** Se refiere a la constatación o verificación de hechos de índole económica y sus consecuencias, en forma meramente objetiva, libre de toda opinión. Son ejemplos de esta economía definir y explicar el concepto de recursos, sus diferentes aplicaciones y las consecuencias de su uso.

**Economía Normativa:** Se refiere a proposiciones sobre hechos de acuerdo a juicios de valor acerca de lo que debería ser o es deseable que así ocurra. Estas opiniones están basadas en distintos criterios de índole política, ideológica, étnica, etc. Un ejemplo de este tipo de economía es la opinión de la Iglesia en relación a las medidas que debería adoptar el gobierno con respecto a la situación económico social que atraviesa el país.

### **C. Según el carácter de equilibrio o evolutivo del análisis**

Estática Económica: Estudia los temas del equilibrio económico, entendiéndose por equilibrio la estabilidad lograda por la puja entre dos variables económicas. Ejemplo: el precio de un bien se establece por el equilibrio entre las variables oferta y demanda.

Dinámica Económica: Estudia los hechos económicos comparándolos con los que le antecedieron o le sucederá. Ejemplo: el análisis del precio de un bien comparado con variables que lo modificaron con anterioridad o que lo podrían modificar.

D. Según el proceso evolutivo de las ciencias económicas

Surge de los permanentes avances a nivel mundial referidos a estudios e investigaciones sobre distintos hechos o variables económicas. Así es necesario desglosar el estudio de diferentes aspectos de la economía como el monetario, fiscal, político, laboral y otros.

## **NECESIDADES.CONCEPTO**

**Se entiende por necesidad la sensación de un cierto malestar por carecer de algo**, el impulso natural de satisfacer ciertas carencias que poseemos. Incluye no sólo las necesidades de alimento o vestimenta, sino también de progresar socialmente, de organizarse políticamente, etc.

Los deseos de las personas no son iguales o fijos. En consecuencia, en todas las sociedades, sean ricas o pobres, es imposible satisfacer en forma completa las necesidades de todos sus integrantes.

Deriva de aquí, que las necesidades poseen las siguientes características:

>ILIMITADAS EN CANTIDAD: A medida que las sociedades se desarrollan, existen más y nuevas bienes o servicios que los consumidores o usuarios desean. Por ejemplo: teléfono celular, lavarropas automático, DVD, etc.

>LIMITADAS EN SU CAPACIDAD DE SATISFACCIÓN: es una característica relativa porque se va a dar en ciertas necesidades frente a diferentes personas. Ante el surgimiento constante de nuevas necesidades sumadas a las que ya poseen los miembros de cada sociedad, es imposible que puedan satisfacerlas completamente. No es posible satisfacer la totalidad de las necesidades de la sociedad.

## **Clasificación de Las Necesidades.**

A. Según quiénes surjan

Del individuo:

-Naturales (Ej.: alimentarse, vestirse).

-Sociales (surgen de la vida en sociedad. Ej.: educación, recreación).

De la Sociedad:

- Colectivas (surgen del individuo y pasan a ser de la sociedad. Ej.: transporte).

-Públicas (surgen de La misma sociedad. Ej.: orden público, seguridad).

B. Según su naturaleza

Primarias: Aquellas que hacen a la conservación de la vida del hombre (Ej.: alimentación, vivienda, vestimenta).

Secundarias: Son las que tienden a aumentar el bienestar del individuo, y varían de acuerdo al medio cultural, social o económico de cada individuo, o la época que se está tratando (Ej.: estudiar un idioma, comprar un computadora).

C. Según la naturaleza del bien utilizado

De Bienes: Satisfechas por cosas materiales (Ej.: alimento, vestimenta).

De Servicios: Satisfechas por el hacer de otras personas (Ej.: educación, salud).

D. Según el tiempo de satisfacción

Regalos: De satisfacción inmediata (Ej.: alimentación, vestimenta).

Futuras: Surgen de la previsión voluntaria u obligatoria (Ej.: ahorro, seguro).

E. Según la relación existente entre dos o más necesidades

Concurrentes: Es una de las características de las necesidades que absorben, neutralizan o sustituyen a otras (Ej.: la sustitución del ventilador de pie por el ventilador de techo, y más tarde por el aire acondicionado).

Complementarias: Aquellas que no pueden satisfacerse aisladamente. Una depende de otra para lograr satisfacer la carencia (Ej.: adquisición de un bien para luego poder consumirlo).

Recurrentes: Se trata de las necesidades que se repiten frecuentemente (Ej.: alimentarse, vestirse). Para satisfacer todo el conjunto de necesidades que se tornan ilimitadas, se utilizan los recursos o bienes y los servicios.

## **Bienes o Recursos.**

### **CONCEPTO**

Son todas aquellas cosas materiales o inmateriales que están a disposición del hombre para su consumo, con el fin de satisfacer sus necesidades.

No se refiere sólo a los recursos naturales (tierra, minerales, etc.) sino también a los bienes creados por el hombre e incluso a otros que son intangibles como la inteligencia, la creatividad o la voluntad de trabajo.

Existen, a grandes rasgos, dos tipos de bienes:

>BIENES LIBRES: son aquellos ilimitados en cantidad y no son propiedad de nadie. Carecen de precio aunque puedan poseer utilidad o su uso proporción satisfacción de una necesidad. Por las características enunciadas, no forman parte de los intercambios entre los individuos. Ejemplo: aire, agua.

>BIENES ECONÓMICOS: son llamados también bienes escasos, es decir que nunca existe cantidad suficiente para satisfacer la demanda de los consumidores. Tienen como características el ser escasos, útiles y transferibles. Ejemplo: inmuebles, rodados, productos alimenticios, electrodomésticos, etc

## **Clasificación de los Bienes Económicos.**

A. En función de las necesidades de consumo

Bienes de consumo: Son aquellos utilizados para satisfacer Las necesidades corrientes de quienes Los adquiridos, su utilidad consiste en cubrir la demanda final de Los consumidores. Ejemplo: alimentos, mesa, juguetes, etc. A su vez pueden clasificarse en durables y no durables.

Bienes duraderos: aquellos que brindan al consumidor una cierta cantidad de servicios durante un tiempo relativamente extenso como por ejemplo muebles, vivienda, electrodomésticos, etc. Son no durables aquellos que se consumen o agotan completamente en el acto de satisfacer una necesidad, como por ejemplo alimentos.

Medios de producción: Son aquellos que se utilizan para la producción o distribución de bienes de consumo o de otros medios de producción. Son también llamados bienes de capital o bienes de uso. Son duraderos aquellos que conforman el aparato productivo de un país como por ejemplo: maquinarias, medios de transporte. Son no durables aquellos que quedan eliminados en una producción, como por ejemplo el gas utilizado para el funcionamiento de un horno industrial.

B. En función del nivel de elaboración

Materias Primas: Son todos los bienes que nos brinda la naturaleza. El hombre es el encargado de obtenerlas mediante la extracción. Son de origen vegetal los que provienen de la agricultura como los cereales. Son de origen animal los cueros, las carnes, las pieles. Son de origen mineral el hierro, el cobre, el bronce, etc.

Productos Semielaborados: Son aquellos que se encuentran en diferentes etapas del ciclo productivo y que aún no están listos para su venta. Ej.: pintura sin envasar.

Productos Terminados: Son los que han finalizado su etapa de transformación y están en condiciones de satisfacer necesidades de consumo o bien ser utilizados como medios de producción.

A su vez se clasifican en intermedios, componentes y finales. Son intermedios aquellos que una vez finalizados pasan a ser medios de producción pero como insumos de otros bienes, perdiendo su identidad. Ej.: harina, pegamento. Son partes componentes aquellos que una vez finalizados pasan a formar parte de otros bienes, pero sin perder su identidad de bien anterior, como por ejemplo las piezas del motor de un automóvil. Son bienes finales aquellos que una vez terminados pasan a ser medios de producción duraderos sin perder su identidad ni unirse con otros bienes. Por ejemplo: electrodomésticos, maquinarias

C. En función de la relación entre ellos

**Bienes complementarios:** Son aquellos que se utilizan conjuntamente para satisfacer una necesidad de consumo o de producción. La relación que se establece entre estos bienes es tal que el consumo de uno va directamente aparejado al del que lo complementa. Son ejemplos: el auto y el combustible, etc.

**Bienes Sustitutos:** Llamados también competitivos. Son aquellos que, aunque poseen diferencias entre sí, pueden satisfacer la misma necesidad del consumidor o usuario. Ejemplo: para llegar a un destino determinado, una persona puede optar por trasladarse en tren, taxi o colectivo.

**Bienes Independientes:** Son aquellos que no tienen relación entre sí para la satisfacción de Necesidades, no son complementarios ni sustitutos. Ej.: mesas y sillas Servicio.

## CONCEPTO

**Se entiende por servicios,** Las actividades que se destinan directa o indirectamente a satisfacer las necesidades de las personas, con la particularidad de que no se produce ningún tipo de bien material. Son ejemplos: La distribución de bienes, que satisfacen necesidades culturales, de salud, servicios que prestan los bancos o las compañías de seguro, etc

## Valor. CONCEPTO

En sentido corriente se entiende por valor a la calidad que constituye una cosa digna de estimación o aprecio. A veces se confunden Los términos valor y precio, siendo que el precio es sólo La expresión numérica del valor. Sentido económico, el valor es una cualidad que sugiere la idea de útil y de esfuerzo (trabajo) para conseguir el bien o servicio de que se trate. Suelen tomar dos clases de valor económico: >VALOR DE USO: es el adjudicado por las personas en función de la utilidad que le proporciona o el grado de bienestar para la satisfacción de una necesidad.

>VALOR DE CAMBIO: es el que le otorga poder de compra a sus poseedores. Debido a la clasificación enunciada de valor económico, se puede expresar que hay bienes con un valor de uso mayor a su valor de cambio, es el caso de elementos muy preciados por sus dueños ya sea por antigüedad o significado emocional, donde su valor de cambio es muy bajo por su condición de objeto de segunda mano. En cambio, hay otros bienes que poseen un valor de cambio muy elevado con respecto a su valor de uso casi nulo, es el caso de las obras de arte. En otros casos, el valor de uso y el valor de cambio de un bien pueden tener similar importancia, es por ejemplo una maquinaria de alta tecnología para una empresa que necesita abaratar el costo de sus productos.

## UNIDAD 02. LA ACTIVIDAD ECONÓMICA Y LOS AGENTES ECONÓMICOS

### Actividad Económica. CONCEPTO

Son aquellos actos económicos desarrollados por el hombre en forma consecutiva y sistemática. Entendiéndose por acto económico todo esfuerzo voluntario y racional realizado con la finalidad de Obtener bienes escasos que se necesitan para satisfacer las necesidades. Son ejemplos: la labor de un obrero de la construcción, el trabajo realizado por un abogado, la tarea realizada a cabo por un docente,

Entre otros. Las actividades económicas se agrupan en tres sectores perfectamente diferenciados entre sí:

>**Sector primario:** actividades realizadas con recursos naturales o materias primas (agricultura, ganadería, minería, pesca, etc.).

>**Sector secundario:** transforma la materia prima convirtiéndola en productos elaborados o semielaborados (construcción, industria).

>**Sector terciario:** prestación de servicios o actividades (transporte, educación, sanidad, comercio, financieras, etc.).

Elementos de la actividad económica.

### **Se consideran elementos de toda actividad económica:**

>**Factores productivos:** Todos aquellos insumos necesarios para la producción de bienes y servicios (la tierra, el trabajo, el capital) y la organización de los factores nombrados.

>**Tecnología:** Estudio de los diferentes medios, métodos y técnicas que pueden elegirse para el logro de la producción de un determinado bien o servicio.

>**Especialización:** Entendiéndose por tal la división del trabajo, que consiste en la partición de distintas actividades que en conjunto logran la producción de un determinado bien o servicio.

>**Intercambio:** Relacionado con el costo de oportunidad, es decir la cantidad de bienes o servicios a los que se deben renunciar para poder producir otros.

De los elementos antes nombrados, es necesario ampliarlos factores productivos.

Los factores productivos Como antes fueron definidos, se tratan de aquellos recursos necesarios para realizar cualquier proceso de producción. Se clasifican en tres grandes grupos: Naturaleza, Trabajo y Capital.

#### **A. Factor naturaleza o tierra en sentido amplio.**

Está formado por el conjunto de recursos primarios o materias primas que ésta brinda, necesarias para que toda empresa pueda comenzar con su ciclo de producción. Por ejemplo: la tierra para cultivo, la fauna y la flora, los cursos de agua, los yacimientos

#### **B. Factor trabajo.**

Se entiende por trabajo toda actividad física o intelectual desarrollada por una persona que interviene en un proceso productivo. El factor trabajo, representa la parte de Población que se desarrolla actividades de tipo productivo. La Población es el conjunto de habitantes de un país, y esto no refleja sólo la cantidad sino también la calidad de los mismos. Entendiendo por calidad el nivel de educación que poseen los habitantes, factor imprescindible para acompañar los avances tecnológicos y científicos que logran el proceso de un país hasta su desarrollo.

### **CLASIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN**

>Población activa: Se entiende por tal a aquellas personas que se encuentran en condiciones de desarrollar una actividad dentro de un proceso productivo, podría decirse que abarca a los habitantes de una Nación entre los 16 y 60 ó 65 años de edad. A su vez la población activa puede ser:

>Ocupada: aquella que se encuentra desarrollando actividades dentro de un proceso productivo.

Podemos mencionar a los trabajadores tanto en relación de dependencia como los independientes o autónomos.

>Desocupada: aquella que se encuentra en condiciones de desarrollar actividades productivas, pero que momentáneamente no encuentra empleo alguno.

>Subocupada: aquella que se encuentra desarrollando actividades productivas por períodos inferiores a los normales (trabajos temporales o por contratos que una vez finalizados pierden la relación laboral). Son llamados activos marginales.

>Población pasiva: Se entiende por tal a aquellas personas que no reúnen las condiciones para ser consideradas población activa, sólo realiza la actividad de consumo. Se encuentran dentro de esta clasificación los jubilados, pensionados, niños en edad escolar (hasta los 16 años), incapacitados para trabajar, amas de casa

#### **C. Capital factorial.**

Se entiende por capital todos los medios de producción necesarios para desarrollar una actividad. Dichos medios activan factores de naturaleza y trabajo.

El capital puede adoptar diferentes formas, algunas de ellas son:

>Capital Físico: Constituido por todos los bienes materiales necesarios para la producción de otro bien o servicio. Contablemente se denominan bienes de uso o de capital. Pueden ser fijos (aquellos que perduran en varios ciclos productivos, como ser: maquinarias, herramientas, instalaciones, edificios, muebles) o bien circulantes (aquellos que se utilizan en un solo proceso productivo y que en algunos casos forman parte del bien terminado. Ejemplos: herramientas o materiales descartables en una producción, mercaderías).

>Capital Monetario o Financiero: Constituido por los fondos o recursos con que cuenta un ente para la compra de capital físico. Puede ser propio de la empresa (formado por aportes de capital o las ganancias generadas por su actividad económica), o bien capital de terceros (obtenido a través de préstamos o créditos).

>Capital Humano: Es el conjunto de conocimientos y habilidades que poseen los individuos para desarrollar una determinada actividad económica. Es el encargado de aumentar la capacidad Productiva de toda la empresa.

Retribución de los Factores de Producción.

Los diferentes elementos que componen los factores productivos son bienes y servicios, los cuales son demandados y afectados por diferentes mercados, con lo cual se entiende que Cada uno de ellos debe poseer un precio. El precio que se paga por el consumo de los diferentes factores, adopta los siguientes nombres.

- Para el factor tierra: Alquiler, impuestos.

- Para el factor trabajo: Salario (relación de dependencia), Beneficio (autónomo o independiente).

-Para el capital factorial: Interés.

Alquileres la retribución que obtiene la tierra de acuerdo al valor de su productividad. Impuesto es la prestación pecuniaria requerida por el Estado o sus órganos a los sujetos económicos, coactivamente y sin contraprestación, con el fin de atender a las necesidades públicas. Salario es la retribución que obtienen los trabajadores en relación de dependencia, por la prestación de sus servicios.

Beneficio es la utilidad que perciben los propietarios de empresas a lo largo de un ejercicio económico o período determinado. Interés es la retribución por el servicio del capital, o bien el precio de un préstamo o crédito. Para concluir con el tema de factores productivos cabe aclarar, que el principio económico por excelencia consiste en obtener de todo acto o actividad económica, el mayor aprovechamiento de todos los factores de la producción y del tiempo, para lograr la satisfacción de la mayor cantidad de necesidades posibles con eficacia y eficiencia.

## **Agentes Económicos.**

### **CONCEPTO**

Se denominan así a los encargados de llevar a cabo la producción de diferentes bienes y servicios Imprescindibles para la satisfacción de necesidades humanas. Para el logro de cualquier acto o actividad económica, realizada por los ya mencionados agentes económicos, es necesario contar con los diferentes factores de la producción antes expuestas.

### **El rol de los agentes económicos.**

**Puede cumplirse a través del sector privado o del sector público.**

#### **Sector Privado.**

Dentro del cual encontramos a:

Las familias: Presentan un doble papel dentro de la actividad económica, pues son unidades elementales de consumo y, a su vez, propietarias de los recursos productivos (trabajo y capital) que todas las empresas necesitan para desarrollar su actividad.

Las empresas: Son aquellos agentes económicos destinados exclusivamente a la producción de bienes o ser vicios, para lo cual deben obtener los factores productivos necesarios que le son entregados por las familias a cambio de una contraprestación, que puede consistir en rentas (por el alquiler de tierras o inmuebles), salarios (por el trabajo obtenido) o bien, intereses, beneficios o dividendos (por el capital obtenido).

## **Clases de empresas.**

A. Según el sector económico al cual sirven

De Transformación: Son aquellas que se dedican a la producción de bienes, ya sea por proceso manual, mecánico o por acción del tiempo. Estas a su vez se subdividen en:

a) Agrícola-ganadera, fundan el proceso de transformación en la acción del tiempo. Ej.: cría de ganado vacuno.

b) Industriales o manufactureras, cuando la transformación se realiza mediante procesos físicos o químicos. Ej.: astillero, fabricación de productos alimenticios.

c) Extractivas, cuando obtengan sus productos en estado natural del mar o de la tierra, limitándose el proceso a la extracción de los mismos. Ej.: mineras, pesqueras.

d) Comerciales: Son empresas que compran y venden bienes en el mismo estado que los adquiridos. Ej.: supermercados, librerías, zapaterías.

De Servicios: Son empresas que brindan prestaciones a través del accionar de las personas a cargo, sin que por ello se produzcan bienes materiales. Ej.: transporte, educación, salud

#### B. Según el propietario del capital

Privadas: Cuando el capital es aportado sólo por particulares, sin intervención alguna del Estado.

Estatales: Cuando el capital es aportado por el Estado. Estas a su vez se subdividen en participación mayoritaria (cuando el Estado aporta más del 50% del capital) o participación minoritaria (cuando el Estado tiene un aporte de capital inferior al 51%).

Nacionalizadas: Son empresas que en un principio fueron explotadas por particulares pero luego pasaron a manos del Estado. Ej.: las empresas ferroviarias eran de capitales ingleses y en la presidencia del Gral. J. D. Perón pasó a formar parte del Patrimonio Nacional.

Privatizadas: Son empresas de producción o servicios que formaban parte de la actividad pública, y luego se transfirieron al sector privado. Ej.: Empresas nacionales (Entel-Segba) que durante el gobierno del Dr. Carlos S. Menem pasaron al sector privado (Telefónica-Edenor).

#### C. Según el tamaño

Se clasifican según el tamaño o magnitud teniendo en cuenta el volumen de las operaciones que realizan, el personal que posee ocupado, la capacidad económica, la infraestructura, la tecnología adoptada, entre otras cosas. Pueden ser las siguientes:

Pequeñas: Las empresas de carácter individual o personal cuyo capital o dirección se encuentra a cargo de una sola persona y su personal a cargo es reducido.

Medianas: Las empresas que generalmente están constituidas como sociedad de personas que se unen con un fin común, aportando bienes personales y asumiendo responsabilidades que en muchos casos compromete el capital personal.

Grandes: Las empresas que asumen la forma de sociedades de capital y agrupan a un gran número de accionistas para llevar a cabo operaciones de gran envergadura.

#### D. Según el régimen jurídico

Unipersonales: Aquellas que se encuentran a cargo de una sola persona que llevará a cabo actividades de tipo comercial o profesional.

Societarias: Aquellas que se forman por convenios celebrados por dos o más personas, y pueden subdividirse en:

a) Civiles, las que llevan a cabo actividades no legisladas por el Código de Comercio, o actividades de tipo profesional.

b) Comerciales, las que se constituyen para realizar actos de comercio, asumiendo algún tipo societario aceptado por la ley de Sociedades de Comercio, como ser de personas (colectivas, en comandita simple, de responsabilidad limitada, de capital e industria) o de capital (en comandita por acciones, anónimas, con participación estatal mayoritaria) .

#### E. Según la procedencia u origen del capital

Nacionales: Cuando el capital es aportado por personas que lo han obtenido operaciones realizadas en el país.

Extranjeras: Cuando el capital original ha sido aportado por empresas o personas de otros países.

Multinacionales: Aquellas que operan en dos o más países, y cuya capacidad económica y financiera les permiten una participación en los mercados donde deseen instalarse.

### **Sector Público.**

Dentro del cual encontramos:

**Al Estado:** agente económico que tiene la intervención más compleja en la actividad económica, debido a los siguientes motivos: Es propietario de factores productivos que ofrece a las empresas, de las cuales también demanda bienes y servicios. Tiene la particularidad y exclusividad de poseer capacidad coactiva para recaudar impuestos (tanto a las empresas como a las familias).

Establece un marco jurídico e institucional donde se desarrollan las actividades económicas. Contiene todos los organismos y administraciones públicas

Costo de Oportunidad.

Cada vez que nos enfrentamos a una decisión, condicionados por la limitación de nuestros recursos, se verifica que la única forma de acceder a algunas posibilidades es renunciando a otras. En Economía, se cuenta con recursos escasos, por lo que para satisfacer una necesidad siempre se debe dejar de satisfacer otra. Por ejemplo: en el caso de los factores de producción (naturaleza, trabajo y capital) que también son considerados escasos, se debe elegir cuáles utilizar para la producción de determinados bienes o servicios, renunciando a otros. Este problema no solo se presenta a nivel individual, familiar, empresarial o social, sino también a nivel nacional, pues el gobierno debe optar, por ejemplo, por construir escuelas o dar subsidios a desocupados con el dinero obtenido a través del superávit fiscal. En todos los casos, cuando se comenta que el gobierno, las empresas u otros agentes económicos deciden qué hacer o producir, están renunciando a otras posibilidades. Esta opción tomada se conceptualiza, en Economía, como costo de oportunidad.

Fronteras de Posibilidades de Producción.

Curva de fronteras de posibilidades.

En la curva se demuestran las combinaciones de dos bienes y las diferentes posibilidades que tiene un productor o un consumidor de elegir entre las distintas opciones que se le presentan. A su vez, se observa cómo, al optar por unidades del producto A, se debe resignar a unidades del producto B (consecuencia del costo de oportunidad: sólo podemos obtener cantidades adicionales de un bien reduciendo la producción potencial de otro).

## **UNIDAD 03. MERCADO.**

### **Mercado. CONCEPTO**

Es el ámbito físico o abstracto donde se realizan las actividades por medio de las cuales se ponen en contacto la oferta (productores) y la demanda (familias). En él se produce la lucha entre dos fuerzas contrarias (la oferta y la demanda) a fin de obtener el precio más conveniente para cada una de ellas.

Clasificación de los mercados.

Según los bienes negociados en el Mercado Real: se comercializan bienes de consumo y de producción.

> DE BIENES DE CONSUMO: se negocian en él bienes que satisfacen la demanda final de los Consumidores (indumentaria, automotores, alimentos).

> DE MEDIOS DE PRODUCCIÓN: se negocian maquinarias, herramientas, instrumental, o sea, medios o bienes que sirven para producir otros bienes. Mercado Financiero: el mercado financiero se ocupa de las negociaciones de dinero o sus títulos representativos considerándolo como un bien más. En este mercado intervienen personas interesadas en obtener dinero y las que pueden ofrecerlo a cambio de un interés. Abarca también la moneda extranjera que es solicitada por importadores, turistas o inversores y es ofrecida por exportadores, turistas o inversores.

DE DINERO: Lo utilizan las empresas a fin de cubrir las necesidades financieras a corto plazo.

DE CAPITALES: Atiende las necesidades de las empresas de equipamiento e inversión a largo plazo.

DE TÍTULOS: Los títulos son documentos representativos de partes de capital de una empresa (acciones) o de un préstamo privado (debentures) o público (bonos).

Según la localización del mercado Interno:

> LOCAL: Aquel que se encuentra ubicado en una zona de una ciudad o pueblo, donde se concentran entes que se dedican a la misma actividad (instituciones bancarias, casas de ventas de muebles, comercios de productos alimenticios, etc.).

> PROVINCIAL: Aquel que se desarrolla dentro de una provincia y se dedica a la producción de un determinado bien. Por ejemplo: la vid en Mendoza.

> REGIONAL (dentro del país): Aquel donde participan varias provincias que se dedican a la producción de un mismo bien. Por ejemplo dentro del NOA (noroeste argentino) se desarrolla la zafra azucarera.

NACIONAL: Aquel cuya producción y venta se extiende hacia todo un país. Por ejemplo la producción de carnes en Argentina.

Externo:

> DE INTEGRACIÓN REGIONAL: Formación de bloques económicos entre distintos países que comercializan entre sí, o actúan como bloque para comercializar con otros países.

> INTERNACIONAL: Importaciones o exportaciones de un país con el resto del mundo.

Según el tiempo en que se realizan las operaciones

De acuerdo a la Periodicidad:

> CONTÍNUO: Realiza operaciones diariamente (productos alimenticios).

> DISCONTÍNUO: Realiza operaciones de manera periódica. Por ejemplo en la bolsa de cereales varios productos agrícolas se compran y venden una vez cosechados y otros antes de su cosecha.

De acuerdo al Plazo:

> PRESENTE: Opera con bienes ya terminados y valores presentes. Por ejemplo industria alimenticia, del calzado, textil, etc.

> A TÉRMINO: Opera con bienes que deben ser entregados con un precio fijo en una fecha futura. Por ejemplo se comercializan cosechas de cereales aún no levantadas.

1.1.4. Según la forma de organización

Mercado que cumple con normas legales: Aquel que se desarrolla de acuerdo a condiciones y pautas establecidas por la ley.

Mercado paralelo o en negro: Aquel que se desarrolla espontáneamente y en forma clandestina evitando reglamentaciones oficiales.

Según el grado de intervención o contralor estatal

Mercado Libre: En este tipo de mercados las leyes de oferta y de demanda actúan sin obstáculos.

Existe entonces la libre competencia, los precios oscilan alrededor de un punto de equilibrio en el cual la oferta coincide con la demanda. Se entiende por competencia o competencia económica la rivalidad que se suscita entre dos o más productores que desean dar salida a artículos de la misma clase, o entre varios consumidores que pretenden obtener productos de igual especie. Cuando se dice que no existe competencia, en el mercado surgen aquellos de competencia imperfecta, como ser: monopolio, oligopolio o monopsonio. El mercado libre no se halla sujeto a disposiciones legales o reglamentarias que traban la acción de la oferta y la demanda.

Mercado Intervenido: Se trata de un mercado en el cual el Estado tiene injerencia en la actividad económica por distintas razones, entre las cuales podemos citar:

- PROTEGER EL COMERCIO: estableciendo leyes y reglamentos que amparen los derechos de todas las personas que participan en la vida mercantil, ya sea como productor, industrial, comerciante, o consumidor.

- IMPEDIR ABUSOS: que pueden cometerse cuando existe una limitada libertad de comercio, como ser evitar el alza injustificada de los precios, la venta de mercaderías en malas condiciones, la retención de productos para su posterior especulación, etc.

- FOMENTAR EL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA NACIONAL: adoptando medidas que favorezcan las actividades económicas que se realizan en el país.

- DEFENDER LA CLASE TRABAJADORA: dictando leyes y reglamentos sobre salario, vacaciones, régimen jubilatorio, convenios colectivos y otros.

- DEFENDER LA ECONOMÍA NACIONAL: mediante la adopción de medidas proteccionistas.

PROMOVER EL PROGRESO DE LA NACIÓN: esto constituye una obligación del Estado en todo país.

- DIRIGIR LA ACTIVIDAD ECONÓMICA: adoptando disposiciones para eliminar la superproducción de bienes, equilibrando los pagos internacionales, defendiendo el valor de la moneda nacional, desalentando las importaciones de productos no necesarios, entre otras actividades.

Organización de los mercados.

Podemos estudiarla analizando dos estructuras básicas. Ellas son:

- a- Mercado de Competencia Perfecta
- b- Mercado de Competencia Imperfecta

En ambos mercados actúan dos protagonistas fundamentales:

- > Consumidores: (personas o familias que requieren o demandan bienes y servicios).
- > Productores: (empresas que producen y ofrecen bienes y servicios a los consumidores).

### **Mercado de competencia perfecta**

**En este mercado se cumplen las condiciones de máxima libertad y competitividad.**

**Sus características son:**

- A. **Atomización:** Es decir que existe un número suficiente de compradores y vendedores, para que ninguno pueda ejercer una influencia significativa sobre el precio de un determinado bien.
- B. **Homogeneidad del Producto:** Para que haya libre competencia es necesario que el consumidor sea indiferente a comprar el producto de una empresa o de otra, por tanto los productos tienen que ser homogéneos, satisfacer la misma necesidad; sólo así se hará realidad que si una empresa pusiera el precio por encima del establecido por el mercado, los consumidores dejarían de comprarlo. La homogeneidad debe incluir todas las condiciones de venta tales como garantías o financiación.
- C. **Transparencia:** En los mercados de libre competencia los agentes económicos conocen los precios de todos los productos y servicios, sus características y la existencia de posibles sustitutos. En el momento de decidir entre diferentes alternativas, los consumidores elegirán aquellas que maximicen su utilidad y los productores las que maximicen sus beneficios.
- D. **Libertad de Acceso y Salida:** Ningún agente puede influir en el mercado provocando interferencia alguna de entrada y salida del mercado, que resulte de acuerdos entre las empresas o los consumidores, o bien a la intervención del estado.
- E. **En el mercado de competencia perfecta, las empresas deben actuar con eficiencia**, es decir realizar el máximo aprovechamiento de tecnología incorporando las técnicas más avanzadas de producción, de ésta manera podrán obtener mayores beneficios. En la realidad las empresas tratan de diferenciar sus productos mediante campañas publicitarias, envases atractivos o pequeños cambios en el diseño o la composición. Una de las principales virtudes de la libre competencia es precisamente el esfuerzo que obliga a todas las empresas a mejorar continuamente sus productos tratando de diferenciarse por su mayor calidad o menor precio.

### **Mercado de competencia imperfecta**

**Son los mercados donde no se cumplen algunas de las características que garantizan la competencia perfecta. Podemos mencionar entonces:**

A - Monopolio: Caso extremo de competencia imperfecta, donde existe una situación de mercado en la cual la oferta está concentrada en un solo oferente, quien decide cual será la cantidad que está dispuesto a ofrecer, y por consiguiente ejerce poder sobre la determinación del precio de mercado.

Existen monopolios que surgen por diferentes motivos:

> **MONOPOLIO NATURAL:** Es aquel que surge porque no es económicamente provechoso para una empresa competir con otra, debido a que los beneficios que podría obtener nunca cubrirían los costos.

> **MONOPOLIO QUE SURGE DE INNOVACIONES TECNOLÓGICAS:** aquel que surge porque no hay en el mercado empresas que cuenten con los adelantos tecnológicos adecuados para disminuir sus costos y poder competir.

> **MONOPOLIO QUE GENERA EL ESTADO POR RAZONES DE SEGURIDAD O CONVENIENCIA ECONÓMICA:** Son aquellos servicios prestados por el Estado únicamente, como ser alumbrado público, limpieza de la vía pública o el monopolio entre otros, que tiene el Banco Central para realizar la oferta monetaria.

Así, como hay monopolios naturales, y otros que no lo son, es menester que el gobierno regule el funcionamiento de todos ellos, no sólo en beneficio de los consumidores sino también de las demás

empresas competidoras. Para ello existen leyes que tratan de impedir la formación de monopolios, o bien regular los que ya existen. Son llamadas leyes antimonopólicas.

Algunas de las formas de regular los ya existentes son:

> ESTABLECER IMPUESTOS sobre los bienes que se comercializan ( a la nafta o a los cigarrillos ).

> FIJAR PRECIOS que eliminen beneficios extras.

> FIJAR UN PRECIO para situar a la empresa en una posición cercana a la competencia perfecta.

B - Duopolio: Caso extremo de competencia imperfecta, en la que existen solamente dos vendedores. Es un caso particular de oligopolio, por lo que puede decirse que es una situación intermedia entre el monopolio y la economía de competencia perfecta.

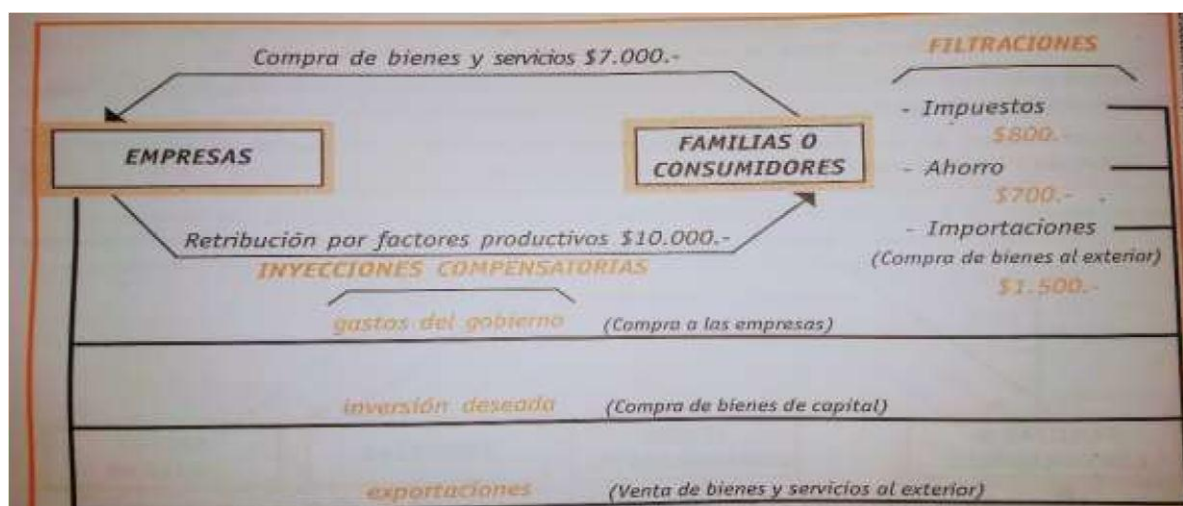
C - Monopsonio: Caso extremo de competencia imperfecta, donde existe una situación de mercado en la cual la demanda está concentrada en un solo demandante. Se da por ejemplo en bienes que requiere el estado, como ser: uniforme de las fuerzas armadas, o bien la construcción de grandes obras públicas (licitación).

D - Oligopolio: Es un tipo de mercado donde los vendedores son pocos. En estos casos suelen existir determinadas barreras que limitan la entrada al mercado. Estas barreras surgen por causas tecnológicas, protección de patentes, secretos industriales o inversiones muy grandes para poder fabricar un determinado bien. Los pocos vendedores que existen deben optar por dos caminos para operar en dicho mercado: uno de ellos es que las empresas luchen entre si, lo que se conoce con el nombre de «guerra de precios o calidades» y el otro camino posible es el de la «concentración», que consiste en acuerdos entre las empresas existentes sobre precios y calidades para poder actuar como si fuera una sola (monopolios disfrazados).

E - Competencia Monopolística: Son mercados donde existen muchos vendedores que compiten por imponer un producto que se diferencia de los otros por diversos motivos: calidad, composición química, tipo de servicios que presta, presentación, etc. Por estas diferencias es fundamental la publicidad de dichos bienes, donde los vendedores intentarán convencer a los consumidores que su producto es único o el mejor. A su vez éste tipo de vendedores actúa como monopolista individual en cuanto a la fijación de precios, ya que éste no es el motivo por el cual compiten las empresas que fabrican productos similares. Ejemplo: jabones en polvo, insecticidas, jeans, gaseosas, etc.

Circuito económico.

Las diversas operaciones que se realizan en el mercado determinan el circuito económico



Del circuito surgen tres interrogantes que sintetizan una cuestión económica dentro de una sociedad y que deben ser resueltos para la toma de decisiones dentro de los mercados.

Estos son: ¿QUÉ PRODUCIR? - ¿CÓMO PRODUCIR? - ¿PARA QUIÉN PRODUCIR?

EL QUÉ PRODUCIR está dado por las necesidades de los potenciales consumidores y a su vez por los recursos con que cuenta un país. De aquí surgirán entonces otros interrogantes como ser: ¿qué necesidades tiene la sociedad? ¿Qué tipo o cantidad de bienes o servicios se producirá? ¿Se cuenta con los recursos necesarios para producir?

EL CÓMO PRODUCIR: depende de la tecnología y la combinación de los recursos con que cuenta cada una de las empresas que se dedicará a la producción de bienes o servicios.

EL PARA QUIÉN PRODUCIR: se determinará no sólo para responder el interrogante de ¿a quiénes se destinará la producción realizada?, sino también para determinar a quién o quiénes les corresponden los beneficios obtenidos de dicha producción.

Sistema Económico.

#### CONCEPTO

Es la forma en que todo país organiza su economía, y consiste en un conjunto de normas básicas, no sólo técnicas, sino también de nivel institucional, que tienen como fin regular las actividades económicas. Un sistema económico se resume en el intento de responder las preguntas que hacemos mención en el circuito económico. De acuerdo a como y desde donde se de respuesta a estas preguntas, estaremos en presencia de tres sistemas económicos alternativos:

- > Economía de Mercado
- > Economía de Planificación Centralizada
- > Economía Mixta

Economía de Mercado o Sistema de Mercado.

Es aquel sistema que no se ve afectado por una planificación o control estatal sino que existe en él plena libertad del sector privado, quien decide qué va a producir, cómo va a hacerlo y para quién. La determinación de los precios en bienes y servicios, como así también en los factores productivos, se da por el libre juego de la oferta y la demanda. La participación del estado consiste en asegurar el libre funcionamiento de los mercados, el cual descansa en las leyes del mercado, en la interacción del interés individual y en la competencia. En este tipo de economía, la demanda expresa qué es lo que desean los consumidores, y las empresas satisfacen esas necesidades. Ahora bien, los que pueden consumir son los que tienen el dinero para ello, los cuales están además influenciados por la publicidad, de manera que aumentan cada vez más sus necesidades. Pero existe una parte de la población que no dispone de medios económicos, por lo tanto no cuenta en el mercado, se ve relegada a un segundo plano. Estas diferencias económicas, darán lugar luego a las diferencias sociales. Por su parte el cómo producir lo determinan los empresarios, olvidando en ocasiones los derechos de los trabajadores, el medio ambiente, etc., en la búsqueda de minimizar sus costos, guiados por el objetivo de maximizar sus beneficios.

Imagen

### Economía de Planificación Centralizada.

A diferencia de la economía de mercado, este sistema consiste en una planificación central a cargo del Estado, que se basa en la decisión de qué se producirá, como se hará y para quién. Algunos supuestos que determinan la fundamentación de dicho sistema son:

Existe una planificación central sobre las actividades productivas, su destino y la distribución de los ingresos.

El Estado regula el proceso de producción, de distribución y de acumulación de acuerdo a los excedentes económicos, los cuáles son utilizados para la apropiación colectiva o para el incremento del capital social.

La planificación de la producción se verá afectada por una escala de prioridades impuesta por el Estado, quien tiene como objetivo impulsar el desarrollo integral.

En realidad es difícil que se den algunos sistemas económicos mencionados en forma pura, por lo que surge una tercera forma de clasificarlo.

### Economía Mixta.

Esta economía es un sistema intermedio, donde el sector público coopera con el sector privado para decidir el qué producir, cómo se hará y para quién. Su mayor ideólogo fue J.M. Keynes quien defiende una intervención del Estado para incrementar la renta y el consumo, para reducir el desempleo, fomentar la inversión, redistribuir la renta con políticas sociales. Algunas de las características de este tipo de economía son:

Los medios de producción son propiedad en parte del sector público y en parte del sector privado.

Las decisiones fundamentales surgen de conjeturas realizadas en conjunto por diferentes agentes económicos: individuos, empresas públicas y privadas, autoridades estatales, sindicatos y corporaciones.

La intervención del Estado se refleja en la asistencia al sector más débil de la sociedad, que consiste en brindar servicios de salud, educación y seguridad social.

## UNIDAD 04. MERCADO Y DEMANDA

### **Demanda. CONCEPTO**

Llamamos demanda, a la cantidad de bienes o servicios que a distintos precios, un consumidor está dispuesto a comprar, mientras no se modifiquen las condiciones subjetivas y objetivas en qué actúa (gustos, preferencias, ingresos, etc.). Cantidad demandada de los mercados: Dentro de un mercado, es la suma de las cantidades de un bien que estarían dispuestos a comprar todos los consumidores que se encuentran en un momento dado:

Tabla y Curvatura de la Demanda.

Para explicar el aumento y la disminución de la demanda trabajaremos con un ejemplo. Imaginemos un mercado de cereales, donde los consumidores están dispuestos a comprar más cantidad cuando el precio sea bajo, y menos cuando el precio aumente. Para analizar dicha situación supongamos que el precio de los cereales es de \$2.- la tonelada, los consumidores de ese mercado están dispuestos a consumir 30 toneladas al año. Si el precio de la tonelada bajase a \$1.60.-, podrían comprar más, por ejemplo, 40 toneladas al año. Si bajase aún más, a \$1.20.- el consumo aumentaría a 55 toneladas. Por último, si llegase a \$0.40.- comprarían 120 toneladas. Las cuatro posibilidades están resumidas en el cuadro adjunto en el que P significa precio de la tonelada de cereales y Q la cantidad que sería demandada anualmente.

Grafico

Si el precio de los cereales fuese alguna cantidad intermedia no descrita en el cuadro, por ejemplo entre \$2 y \$1.60, es evidente que la cantidad demandada estaría entre 30 y 40 toneladas. Para poder ver de una manera más clara cuál será la cantidad demandada para precios intermedios, se pueden representar las situaciones como puntos en un eje de coordenadas y unirlos mediante una línea curva. La curva resultante se llama Curva de Demanda.

Grafico

La forma de la curva que hemos representado, con su pendiente decreciente, es típica de las curvas de demanda de todos los bienes y servicios, siendo consecuencia de la ley fundamental.

### 1.2. Ley fundamental de la Demanda.

Establece que la cantidad demandada de un producto tiende a variar en sentido inverso al precio, mientras permanezcan constantes las condiciones objetivas y subjetivas, en que actúa el conjunto de consumidores. Aquí se hace presente el supuesto de Ceteris Paribus que significa en economía «todo lo demás permanece constante». Además del variable precio especificado en la ley fundamental, existen otras que pueden provocar desplazamientos en la curva, como ser: gustos o preferencias de los consumidores, tamaño cuantitativo de la población, distribución del ingreso, precio de otros bienes y expectativas de variación de precios.

Análisis de las Variables que afectan a la curva de la Demanda.

A - LOS GUSTOS DE LOS CONSUMIDORES: Cuando la demanda de un bien aumenta, sin importar cual es su precio, la causa puede ser un cambio en los gustos de los consumidores o bien cambios en la moda (ocurre con la vestimenta, el calzado, etc.).

B - EL TAMAÑO DE LA POBLACIÓN: El aumento o disminución en la cantidad de población, indica un aumento o disminución de potenciales o posibles consumidores.

C - LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO: Los cambios en el ingreso de los consumidores provocarán desplazamientos de la curva de demanda ya que la capacidad de compra (poder adquisitivo) de ellos está determinada por el nivel de ingresos que reciben periódicamente. En este caso surge la necesidad de diferenciar y analizar los bienes normales de los bienes inferiores.

> Bienes Normales: Son aquellos cuya demanda aumentará cuando el nivel de ingresos de la población aumenta. Dentro de éstos podemos nombrar bienes de lujo (DVD, equipo de música) y bienes de primera necesidad (alimentos, vestimenta).

> Bienes Inferiores: Son aquellos que la población consume debido a que su ingreso no le permite obtener otro tipo de bienes (normales), para satisfacer sus necesidades (ejemplo: margarina en lugar de manteca, colectivo en lugar de taxi).

## SÍNTESIS

Grafico

D - EL PRECIO DE OTROS BIENES: Se producen variaciones en los precios de bienes que se relacionan entre sí, provocando desplazamientos de la curva de demanda. Para explicar la relación antes mencionada, es necesario diferenciar entre Bienes Complementarios y Bienes Sustitutos.

> Bienes Complementarios: Son aquellos dos o más bienes que satisfacen conjuntamente una determinada necesidad, por ejemplo los automóviles y el combustible. La particularidad de estos bienes es que cuando aumenta el precio de uno disminuye la cantidad demandada del otro.

Bienes Complementarios: desplazamiento de la curva de demanda hacia la izquierda

Grafico

Bienes Sustitutos: Son aquellos dos o más bienes que en forma indistinta son aptos para satisfacer una misma necesidad. Por ejemplo gaseosas y jugos. En este caso el aumento del precio de uno provoca el aumento de la cantidad demandada del otro. Bienes Sustitutos: desplazamientos de la curva de demanda hacia la derecha.

Grafico

E – EXPECTATIVA DE VARIACIÓN DE PRECIOS: Las expectativas de aumentos o disminución de precios provoca desplazamientos en la curva de demanda. Así pues cuando los consumidores suponen que aumentará el precio de un determinado bien, su demanda aumentará. En cambio si la expectativa es que el precio baje, su demanda disminuirá.

Desplazamiento de la curva de la Demanda.

Grafico

Movimientos a lo largo de la curva de la Demanda.

Los movimientos a lo largo de la curva de la demanda, a diferencia de los desplazamientos, son variaciones en la cantidad demandada por cambios en el precio, permaneciendo constante el resto de las variables (gustos, precios de otros bienes, expectativas de los consumidores, ingreso de la población) según el supuesto de ceteris paribus ya nombrado.

### **Elasticidad. CONCEPTO**

Se entiende por elasticidad el grado de sensibilidad de una determinada variable como consecuencia del cambio producido en otra variable. Son ejemplos de variables que afectan a la demanda: el ingreso de los consumidores, del tamaño de la población, el precio, etc.

La Elasticidad depende de:

> La facilidad con que puede sustituirse un bien por otro. En este sentido, la posibilidad de sustitución depende de la naturaleza del propio bien. Por ejemplo: el petróleo es un bien de demanda inelástica

que tiene sustitutos, pero ninguno es muy cercano. Por otro lado, los metales conforman un grupo de bienes de demanda elástica, tienen muy buenos sustitutos en los plásticos.

> La proporción del ingreso gastada en ese bien. Cuanta más alta sea la proporción del ingreso gastado en un bien, más alta será la elasticidad. Si sólo se paga una pequeña parte de ingreso en un bien, un cambio de precio tendrá poco efecto sobre el presupuesto global del consumidor. Por el contrario, un aumento de precio de un bien que absorbe gran parte del presupuesto, por pequeño que sea, inducirá al consumidor a evaluar sus gastos.

> El tiempo transcurrido desde que cambió el precio. La razón de esto está relacionada con el grado en que es posible sustituir un bien. Cuanto más tiempo ha pasado, hay más posibilidades de desarrollar sustitutos. Por eso, en el momento del aumento del precio, a menudo el consumidor tiene pocas opciones que no sean continuar consumiendo cantidades similares de un bien. Sin embargo, transcurrido el tiempo suficiente, encuentra alternativas o sustitutos más baratos.

### **Elasticidad - Precio de la Demanda.**

De acuerdo al concepto de elasticidad, **se entiende por elasticidad - precio de la demanda, al estudio de la sensibilidad que provocan en la demanda de un bien determinado, los cambios que se producen en su precio, siempre y cuando se cumpla el supuesto ceteris paribus según el cual todas las demás variables permanecen constantes.** El coeficiente de elasticidad precio de la demanda es la razón entre la variación porcentual de la cantidad demandada de un bien y la variación de su precio en 1%, manteniéndose constantes los demás factores que afectan a la cantidad demandada.

#### Grafico

*Una elasticidad alta indica un elevado grado de respuesta de la cantidad demandada a la variación del precio, y una elasticidad baja indica una escasa sensibilidad a las variaciones del precio.* Uno de los determinantes de la elasticidad-precio de la demanda es la facilidad de sustitución del bien en cuestión.

En general, aquellos bienes cuya sustitución es más difícil son los que arrojan valores menores de elasticidad-precio.

#### 2.1.1. Cálculo de la Elasticidad - Precio.

**EL CÁLCULO DE LA ELASTICIDAD:** Para calcular numéricamente la elasticidad-precio de la demanda, representamos el cambio porcentual en la cantidad demandada (cambio en Q) por  $\Delta\% Q$ .

Hacemos lo mismo con el precio: el cambio porcentual es  $\Delta\% P$ .

( $\Delta$  = incremento o variación; % = porcentual; P = precio; Q = cantidad).

#### Grafico

#### 2.1.2. Ejemplos de Aplicación.

##### 2.1.2.1. Demanda Elástica.

#### Grafico

## 2.2. Formas Irregulares de Demanda.

- A. Demanda perfectamente inelástica (elasticidad cero)
- B. Demanda inelástica
- C. Demanda perfectamente elástica.
- D. Demanda elástica
- E. Demanda unitaria
- F. Elasticidad cruzada de la demanda.

### 2.3. Elasticidad - Ingreso de la Demanda.

Se utiliza para evaluar cómo responde la cantidad demandada de un determinado bien respecto a cambios en los ingresos de los consumidores, siempre y cuando el precio y el resto de las variables permanezcan constantes. Por lo general, la demanda de un bien aumentará cuando aumente el ingreso. La respuesta de la demanda a los cambios de los ingresos se mide por la elasticidad-ingreso de la demanda, que se define como el cambio porcentual de la cantidad demandada dividido el cambio porcentual del ingreso.

Grafico

Cabe destacar una diferencia que se producirá según se trate de bienes normales o inferiores.

**BIENES NORMALES:** Un bien normal es aquel cuya elasticidad-ingreso de la demanda es positiva (un aumento en el ingreso produce un aumento en la demanda).

**BIENES INFERIORES:** Un bien inferior es aquel cuya elasticidad-ingreso de la demanda es negativa un aumento en el ingreso produce una disminución en la demanda).

Es importante destacar que el valor de la elasticidad - ingreso tiene relación directa con el nivel general de ingreso de la población. Por lo tanto, un mismo bien puede ir variando su valor de elasticidad a medida que el conjunto de personas van adquiriendo un mejor nivel de vida.

## UNIDAD 05. MERCADO Y OFERTA

### Oferta. CONCEPTO

Llamamos oferta, a la cantidad alternativa de bienes o servicios que a distintos precios, un vendedor o productor está dispuesto a ofrecer, mientras no se modifiquen las condiciones subjetivas y objetivas en que actúa. Teniendo en cuenta que la demanda de un bien muestra los deseos de los consumidores, por el contrario la oferta expresa el comportamiento de los vendedores. Entonces, así como para los compradores los precios altos desalientan el consumo, a los oferentes ese mismo precio elevado los estimula a producir y vender más del bien en cuestión. Dentro de un mercado, se considera oferta, a la suma de las cantidades de un bien que a cada uno de los precios posibles estarían dispuestos a ofrecer los vendedores en un momento dado 1.1. Tabla de Curvatura y Oferta.

Gráficamente, se demuestra a través de una tabla que relaciona el precio de un bien y la cantidad ofrecida del mismo. Por ejemplo, en la siguiente tabla de oferta se muestra cuántos CD estaría dispuesto a ofrecer un productor o vendedor a los distintos precios que dicho bien posee en el mercado. En la tabla se puede observar que a medida que sube el precio del bien en cuestión, el oferente estará dispuesto a ofrecer una mayor cantidad del mismo.

Grafico

La línea recta de pendiente positiva que relaciona el precio y la cantidad ofrecida se llama curva de oferta. En ella se muestra la relación entre la cantidad ofrecida de un bien y su precio, manteniéndose constantes el resto de las variables que puedan afectar a la oferta (tecnología, precio de los factores productivos, etc.).

Ley Fundamental de la Oferta.

Establece que la cantidad de un bien que se ofrece en el mercado tiende a variar en forma directa al precio, mientras no se modifiquen las condiciones objetivas y subjetivas en que actúan los oferentes (siempre teniendo presente el supuesto de ceteris paribus explicado cuando se trató la ley fundamental de demanda).

Análisis de las Variables que afectan a la Curva de la Oferta.

Además del precio de un bien, la cantidad ofrecida depende de otros factores, entre los cuales podemos mencionar:

A. Variación en los precios de los factores productivos o insumos: Una disminución en el precio de los factores productivos (bienes o servicios necesarios para fabricar otros bienes) provocará una disminución en el costo de los bienes que se elaboran. En consecuencia, los productores están en condiciones de ofrecer mayor cantidad de bienes a un mismo precio, desplazando la curva de oferta hacia la derecha. En cambio, un aumento en los costos, a raíz de un aumento de los precios de los factores productivos, desplazará la curva de oferta hacia la izquierda, ya que los productores deberán aumentar el precio de los bienes para ofrecer la misma cantidad o bien ofrecer menor cantidad a igual precio.

B. Cambios y Avances Tecnológicos: La tecnología empleada para transformar los factores productivos es otro determinante más de la cantidad ofrecida. A medida que se producen innovaciones tecnológicas que reducen la cantidad de factores productivos para fabricar una determinada cantidad o se incrementan las unidades del bien que se fabrican con una dotación determinada de factores productivos (Incremento de la productividad), la empresa va a estar dispuesta a ofrecer una mayor cantidad de productos para cualquier precio determinado. La cantidad ofrecida de un bien está relacionada positivamente con el nivel tecnológico de la empresa.

C. Expectativa de Variación de los Precios de Mercado: Las expectativas sobre el futuro pueden influir en la oferta de un bien o servicio. Por ejemplo, si se espera que el precio de los productos a comercializar suba en el futuro, la empresa almacenará una parte de su producción y hoy ofrecerá menos en el mercado.

D. Existencia de bienes de capital: Los bienes de capital son aquellos que la empresa utiliza para llevar adelante su actividad productiva y cumplir así con su objeto social. En contabilidad, los denominamos bienes de uso, por ejemplo las maquinarias, edificios, instalaciones, rodados, entre otros. Un aumento en la existencia de bienes de capital producirá un aumento de la cantidad producida en igual tiempo de trabajo, por lo que los productores pueden ofrecer más y a igual precio y por consiguiente se desplaza la curva de oferta hacia la derecha. Por ejemplo la compra de nuevas maquinarias producirá una ampliación de las instalaciones de la planta fabril de una empresa, lo cual se traduce en una mayor producción a menores costos. Por tal motivo, la empresa está en condiciones de ofrecer mayor cantidad de bienes a igual precio (Y si esto va acompañado con adelantos tecnológicos, mayor será la reducción de costos). El desplazamiento de la curva de oferta puede realizarse también hacia la izquierda, las razones que producen este tipo de desplazamiento son por ejemplo: deterioros en la infraestructura de la planta fabril de una empresa, o la imposibilidad económica y financiera de adquirir nuevos bienes de capital que se tornan imprescindibles.

E. Disposiciones Gubernamentales: El precio de los bienes se ve afectado, entre otros motivos, por los impuestos que se aplica sobre los mismos. El incremento o la creación de un impuesto provocará un aumento en el costo del bien tratado, por lo que la curva de oferta se desplazará hacia la izquierda debido a que los productores deberán ofrecer menor cantidad de productos a igual precio o bien, igual cantidad de productos a mayor precio. Del mismo modo, una medida que favorezca un sector, con la

reducción o exención en un determinado impuesto, provocará una disminución en el costo de los bienes, desplazando la curva de la oferta hacia la derecha, ya que los productores podrán ofrecer mayor cantidad de bienes a igual precio o bien igual cantidad de bienes a menor precio. No son los impuestos la única medida que afectará la curva de la oferta. Otros motivos pueden ser: la aplicación de franquicias, la imposición de precios mínimos o máximos, el establecimiento de peajes que afecten el traslado de los bienes y la aplicación de medidas para proteger el medio ambiente.

F. Precios de otros bienes: De acuerdo a la infraestructura montada por cada empresa, algunas pueden dedicarse a la fabricación de más de un bien en particular por lo que podrán optar por fabricar más o menos de uno u otro según les convenga, de acuerdo a las variaciones de precio de los mismos en el mercado. Por ejemplo: una empresa fabrica el bien A y el bien B. Si el precio del bien A baja, se dedicará a fabricar bienes B, desafectando factores productivos dedicados a la producción del bien A. De esta manera se desplazará la curva de oferta del bien A hacia la izquierda, y la del bien B hacia la derecha.

Análisis de las Variables que afectan a la Curva de la Oferta.

Los movimientos a lo largo de la curva de la oferta, a diferencia de los desplazamientos, son variaciones en la cantidad ofrecida como respuesta a cambios en los precios, permaneciendo constantes todas las demás variables ya nombradas de acuerdo al supuesto de Ceteris Paribus.

Grafico

### **El equilibrio del mercado.**

En el punto de intersección de las curvas de oferta y de demanda coinciden los oferentes y los demandantes, y solamente a un precio se da esta coincidencia. A este precio lo denominamos precio de equilibrio, y la cantidad ofrecida y demandada (comprada y vendida) cantidad de equilibrio. A cualquier precio, mayor que el de equilibrio, la cantidad que los productores desean ofrecer excede la cantidad que los demandantes desean adquirir, esto se denomina exceso de oferta. Debido a la presión de las existencias que no se venden, la competencia entre los vendedores hará que el precio descienda hasta la situación de equilibrio. Por el contrario, si el precio es menor que el de equilibrio, la cantidad que los demandantes desean adquirir es mayor que la ofrecida por los productores, es decir, ha exceso de demanda. En este caso, los compradores que no hayan podido obtener la cantidad deseada del producto presionarán generando un alza del precio.

Ejemplo: Si el precio real de la harina está por encima del precio de equilibrio habrá muchos productores interesados en ofrecer este producto, por lo que la cantidad ofrecida aumentará. Además, al ser los precios tan altos, habrá menos demanda. Se producirá por tanto un exceso de oferta. Las empresas harineras aumentarán la existencia de su stock que no se puede vender porque no hay demandantes dispuestos a pagar ese precio por él. En esa situación los precios reales tenderán a disminuir. Cuando el precio real es inferior al precio de equilibrio, habrá menos productores que ofrezcan harina y más demandantes dispuestos a comprar. Se producirá entonces un exceso de demanda. Disminuirán las existencias y habrá una demanda que no puede adquirir lo que desea. En

esta situación el precio real tenderá a aumentar. Las distintas presiones que sufren los precios a la baja cuando hay un exceso de oferta, o al alza cuando hay un exceso de demanda, se llaman «fuerzas del mercado». Estas fuerzas del mercado hacen que los precios tiendan a ser iguales a los precios de equilibrio y que, a su vez, estos sean estables. Cuando observamos en el mercado de algún bien, servicio o factor que existen excesos de oferta o de demanda que permanecen en el tiempo, podemos comprobar que las fuerzas del mercado no están actuando libremente o, en otras palabras, que ese no es un mercado de libre competencia. Puede producirse debido a la intervención del estado, o que sea un mercado monopolista o un mercado oligopolista.

Grafico

El precio y la cantidad de producto que se intercambiará realmente en el mercado queda determinado automáticamente como consecuencia de la forma de las curvas de oferta y demanda del producto. Si el precio es muy alto, los productores estarán ofreciendo muchos más productos del que demandan los consumidores por lo que se encontrarán con excedentes, (cantidades que no pueden vender), por lo que reducirán sus producciones y bajarán los precios. Por el contrario, si el precio resulta ser demasiado bajo, las cantidades demandadas serán mayores que las ofrecidas por lo que se producirá escasez.

Algunos consumidores estarán dispuestos a pagar más dinero por ese bien. El precio y la cantidad producida aumentarán. Veamos esos fenómenos en el ejemplo del mercado de harina.

Si el precio fuese de \$8, las empresas están en condiciones de producir 9 unidades y los consumidores sólo demandarán 2 unidades, por lo que se acumularán 7 unidades de excedentes (9 menos 2). En este caso el precio tenderá a bajar y en la próxima temporada se producirá menos harina. En el caso opuesto, cuando el precio fuese \$2, estarán en condiciones de producir 5 unidades mientras que la cantidad demandada será mayor, 10 unidades. Ahora se producirá escasez, y una tendencia a subir los precios, los productores aumentará su producción. En el caso de que el precio fuese de \$3, las cantidades ofrecidas y demandadas serán idénticas, tanto los productores como los consumidores estarán satisfechos y no habrá ninguna razón para cambiar las cantidades producidas ni el precio.

Grafico

### **Elasticidad de la Oferta. CONCEPTO**

**La elasticidad de la oferta es el cambio proporcional que experimenta la cantidad que se ofrece de un determinado bien, de acuerdo al cambio proporcional del precio que lo provocó, permaneciendo todos los demás parámetros o variables constantes. La elasticidad mide la sensibilidad de la cantidad ofrecida ante variaciones en el precio.**

## Grafico

La elasticidad precio de la oferta depende de las facilidades de la industria para aumentar la cantidad ofrecida de un bien cuando aumentan los precios. Es importante distinguir entre el corto y el largo plazo. En general, la elasticidad de la oferta es menor a corto plazo, pues las posibilidades de aumentar la cantidad ofrecida dependen del grado de utilización de la capacidad productiva existente. A largo plazo, el empresario puede pensar en modificar las condiciones de producción para adecuar su oferta y poder abastecer mejor un mercado en crecimiento.

Formas Irregulares de la Oferta.

A. Forma perfectamente inelástica

B. Forma perfectamente elástica.

## UNIDAD 06. ECONOMÍA EMPRESARIAL

### Empresa. CONCEPTO

Se entiende por empresa toda unidad económica encargada de producir los bienes y servicios destinados a satisfacer la demanda del mercado. Teniendo en cuenta la definición antes enunciada, las necesidades humanas son satisfechas por bienes y servicios obtenidos por la función de producción que llevan a cabo las empresas de acuerdo al grado de tecnología que cada una de ellas utiliza. Se entiende por tecnología el estado de los conocimientos técnicos de la sociedad en un momento determinado. En el caso de la empresa, la tecnología se representa por la función de producción.

La Función de Producción.

La función de producción muestra la cantidad máxima de productos que se pueden obtener con una cantidad dada de factores productivos. De la combinación adecuada por la que opte toda organización se obtendrán o no los óptimos resultados. Dicha función tiene por objeto que los responsables técnicos de las distintas organizaciones obtengan la cantidad máxima posible de productos finales con una cantidad dada de factores. Si se produce un avance en los conocimientos técnicos se obtendrá una mayor cantidad de productos con la misma cantidad de factores, de forma tal que la función de producción cambiará. Se debe diferenciar la función de producción de las empresas de su objetivo principal: mientras que la función de producción es la cantidad máxima de productos que se puede obtener con una cantidad dada de factores productivos, el objetivo principal o meta consiste en tratar de maximizar los beneficios que obtiene en el ejercicio de su actividad. Entendiendo por beneficio la diferencia entre ingresos y costos en un período dado. Ingreso es todo aquel dinero que obtiene la empresa a través de las ventas.

Costos son aquellas erogaciones en las que incurre una empresa para obtener la producción, por ejemplo: materias primas, mano de obra, gastos de fabricación.

La Función de Producción y el Corto Plazo.

Entre los factores que se emplean en la producción de un bien se encuentran los llamados bienes de capital o de uso, tales como maquinarias, instalaciones, edificios. Este tipo de factores no se pueden incrementar en el corto plazo aunque la empresa decida aumentar la producción, pues permanecen

fijos. Sólo es posible modificar los factores variables como la mano de obra, cuya adquisición en mayores cantidades resulta factible en un breve período de tiempo.

#### Producción - Producto.

La producción total es la cantidad de unidades producidas en un período determinado, según diferentes niveles de trabajo. Cada empresa adquiere insumos, los elabora agregando materiales, trabajo y capital, hasta llegar al producto terminado. El producto terminado es la acumulación de las distintas etapas de la producción realizadas por la misma empresa o por varias.

Insumo + proceso productivo	=	producción
-----------------------------	---	------------

El producto medio del trabajo (PMe) es utilizado para medir el rendimiento físico de la empresa, pues indica el grado máximo de eficiencia para producir una determinada cantidad de bienes y ser vicios con calidad óptima y con el empleo de un conjunto de factores de la producción. En el siguiente cuadro se muestra la cantidad de trabajadores que se designan a una determinada producción, y la producción total obtenida:

graficos

En el gráfico se refleja que de la relación entre la cantidad producida de bienes y la cantidad de factores o recursos empleados surgen rendimientos crecientes (cuando con una determinada cantidad de trabajadores se puede ir incrementando la capacidad productiva) y rendimientos decrecientes (Cuando a una cantidad de factores productivos, la producción por trabajadores comienza a disminuir).

#### Producto marginal del Trabajo.

El hecho de ir agregando a la producción unidades del factor trabajo y que ésta aumente se denomina Producto marginal del trabajo. A partir de la función de producción se entiende por Producto marginal (PMg o PMa) la cantidad en que cambia el producto total cuando se agrega una unidad adicional del factor trabajo. A través del siguiente cuadro se determinará el PMe y el PMa a partir de la cantidad del factor trabajo y de la Producción total.

Grafico

## Productividad

La productividad relaciona la producción obtenida con los elementos utilizados para realizarla. Indica el aprovechamiento de los factores de la producción. Su cálculo se realiza por cada uno de los factores de la producción utilizados:

<b>Productividad</b>	=	<b>Producción</b> <b>Factor de la producción</b>
----------------------	---	---

Si se calcula un promedio ponderado de todos los factores, se obtiene la productividad de la empresa, la que es un indicador de su rendimiento. La productividad marginal muestra el aumento de producción obtenido al agregar una unidad más del factor de producción que se analiza en cada caso. La evolución de la productividad media (cociente entre el nivel total de producción y la cantidad de un factor utilizada) se caracteriza porque inicialmente aumenta, alcanza un máximo y posteriormente disminuye. Durante la primera fase decimos que hay rendimientos crecientes y, cuando disminuye, los rendimientos son decrecientes. Es decir que cuando sólo puedo variar un tipo de factor y los demás permanecen fijos o constantes, aparecen los rendimientos decrecientes.

### Ley de los Rendimientos Decrecientes.

En cualquier tipo de actividad productiva, si se van incrementando gradualmente las unidades de un factor, permaneciendo constantes las demás, el volumen de producción, la relación entre éste y el factor variable y la productividad marginal, primero crecen más que proporcionalmente, luego aumenta menos que proporcionalmente y finalmente decrecen. El comportamiento de estas variables, se conoce como ley de la Productividad decreciente o principio de los rendimientos decrecientes. Este fenómeno tiene una explicación. Cuando una empresa con una capacidad determinada por los medios de producción instalados, comienza a incorporar las primeras unidades del factor variable, las posibilidades de acrecentar la producción y la productividad son muy grandes, porque la disponibilidad de maquinarias, instalaciones, etc. son muy amplias. A medida que la capacidad de explotación se va utilizando más intensivamente, el ritmo de expansión se hace más lento, hasta llegar a un punto en que se produce la saturación. Entonces, si se pretende seguir aumentando el producto, tendrán que incorporarse más unidades de los otros factores.

### La Producción y el Largo Plazo.

A largo plazo, las empresas tienen la posibilidad de variar la cantidad de cualquiera de los factores que emplean en la producción (fija o variable). Precisamente, en economía, la distinción entre corto y largo plazo se establece únicamente atendiendo a la existencia o no de factores fijos. Es decir que ante un aumento de la demanda del bien o servicio producido por una empresa, esta puede aumentar su producción incrementando no sólo la cantidad de horas trabajadas o el número de trabajadores, sino también introduciendo nuevas maquinarias o ampliando su planta fabril. Las propiedades técnicas de la producción a largo plazo se establecen en torno al concepto de rendimientos de escala (escala significa el tamaño de la empresa medida por su producción), y éste se aplica sólo al caso en que todos los factores varíen simultáneamente en la misma proporción. Existen rendimientos o economías de escala crecientes cuando al variar la cantidad utilizada de todos los factores, en una determinada proporción, la cantidad obtenida de producto varía en una proporción mayor. Existen rendimientos constantes de escala cuando la cantidad utilizada de todos los factores y la cantidad obtenida de producto varía en la misma proporción. Existen rendimientos de escala decrecientes cuando al variar la cantidad utilizada de todos los factores en una proporción determinada, la cantidad obtenida de producto varía en una proporción menor.

## **Eficiencia Técnica y Eficiencia Económica.**

El concepto de eficiencia en economía se asocia con el hecho de emplear la menor cantidad posible de recursos para obtener una determinada cantidad de productos.

**EFICIENCIA TÉCNICA:** Existe eficiencia técnica cuando se aplican métodos de producción que obtienen los máximos rendimientos cualitativos. Hay un uso adecuado de los factores productivos por lo que, con una cantidad determinada de factores, se obtiene la mayor cantidad posible de productos. Aunque el estado de la tecnología es un dato para el empresario, éste tratará, sin embargo, de actuar racionalmente a la hora de escoger la combinación de factores que le permita obtener la cantidad de producto que él desee. El conocimiento de la tecnología es un primer paso de esta elección, pues la empresa buscará la eficiencia técnica y desechará aquellas combinaciones de factores que, para obtener una cantidad de producto determinada, exijan el empleo de mayores cantidades de dichos factores. Un método de producción es técnicamente eficiente si la producción que se obtiene es la máxima posible con las cantidades de factores especificadas.

**EFICIENCIA ECONÓMICA:** Existe eficiencia económica cuando se aplican métodos de producción que combinan con el costo de los factores de producción utilizados, realizando el menor desembolso posible para obtener el máximo rendimiento. De este modo, el método económicamente eficiente será el que cueste menos, es decir aquel que sea más barato para un conjunto de precios de los factores.

Una empresa será competitiva cuando sea **EFICIENTE TÉCNICA y ECONÓMICAMENTE**

Se aplica a continuación el análisis de los diferentes métodos de producción para la determinación de la eficiencia técnica y eficiencia económica.

Ejemplo: Una empresa es económicamente eficiente empleando los siguientes factores: - 16 máquinas industriales y 128 empleados. - El costo de cada máquina es de \$2000.- y cada uno de los empleados percibe \$400.- ¿Seguirá siendo técnicamente eficiente si adquiere 16 maquinarias y redujera a 64 el número de empleados? ¿Resultaría económicamente eficiente en ambos casos? ¿Qué sucedería ante un aumento de salario del 100%?, (Es decir, cada uno de los empleados percibe \$800.-).

Grafico

Grafico

-

EJE TEMATICO 2

---

---

## **Los Costos. CONCEPTO**

Se define al costo como el gasto que debe realizar una empresa para producir una cantidad establecida de bienes o servicios, durante un período determinado. Por lo tanto, toda empresa al producir incurre en costos. Los costos de producción están en el centro de las decisiones empresariales, ya que todo incremento en los costos de producción normalmente significa una disminución de los beneficios de la empresa. De hecho, las empresas toman las decisiones sobre la producción y las ventas a la vista de los costos y los precios de venta de los bienes que lanzan al mercado. En consecuencia, se entiende el lugar relevante que ocupan los costos dentro de una empresa, debido a que:

> Ayudan a seleccionar las mejores decisiones para ajustarse a los objetivos propuestos.

> Permiten evaluar en qué medida las empresas utilizan adecuadamente los recursos y factores productivos.

### **4.1. Clasificación de Costos.**

#### **A. Costos Fijos.**

Son aquellos que permanecen constantes, dada cierta capacidad física de la empresa, y no tienen relación con el nivel de producción. Son costos fijos: el alquiler de la fábrica, el seguro, sueldo de

personal jerárquico, pago de ciertos impuestos, etc. Aún si no existiese producción alguna, estos gastos existirían igual. En el corto plazo, siempre permanecen constantes (los costos fijos). Pero en el largo plazo pueden variar debido a un aumento de la capacidad física de la empresa, como en el caso de ampliar considerablemente la planta fabril o adquirir nuevas máquinas y herramientas.

#### B. Costos Variables.

A diferencia de los fijos, son aquellos que varían de acuerdo al nivel de producción, como por ejemplo: compra de materia prima y materiales empleados en la producción, pago de luz y combustibles necesarios para el funcionamiento de los diferentes bienes de uso o de capital, pago de sueldos afectados a la producción.

#### C. Costos Totales.

Se forman sumando el costo fijo y el variable. Representando así el gasto total que implica realizar determinada cantidad de producción.

Costo fijo+ costo variable	=	Costo Total
200 +350	=	550

#### Grafico

En la medida en que la producción crece, aumenta el costo total, primero en forma acentuada y luego en forma más pausada. Esto se produce en consecuencia de realizar una mejor distribución del costo fijo entre el total de la producción. Al pasar a un nivel de producción, que insume mayores gastos, el costo total vuelve a crecer rápidamente.

#### D. Costo Medio.

Es el costo de producción de cada unidad producida, y se obtiene dividiendo los costos totales sobre la cantidad de unidades elaboradas.

#### Grafico

#### E. Costo Marginal (C Ma).

Es el aumento del costo de producción que resulta de obtener una cantidad más del producto. Es decir que el aumento del costo total representa el costo de la unidad adicional producida. El costo marginal (CMA) permite, al empresario, observar los cambios ocurridos en el costo total de producción al emplear unidades adicionales de los factores variables de producción. El costo marginal es, por tanto una medida del costo adicional incurrido como consecuencia de un aumento en el volumen de producción. Aritméticamente, el costo marginal es el resultado de dividir el cambio absoluto o variación en costo total con el cambio absoluto o variación en producción, y se puede expresar de la siguiente forma:

#### Grafico

#### Construcción de Curvas de Costos.

Los costos totales se encuentran en relación directa con la cantidad producida, porque a medida que se incorporan factores productivos para el aumento de la producción, también se incrementan los pagos y los gastos. Por lo tanto:

En el gráfico se puede observar que hay dos ejes de coordenadas, una se expresa en pesos (los costos totales) y la otra en cantidades (producidas). La relación entre ambas variables es directa, porque a medida que aumenta la cantidad producida, se incrementan también los costos totales ( $\Delta CT \leftrightarrow \Delta Q$ ). Se observa también que, la curva de costos totales no comienza en el origen del eje de coordenadas, ya que toda empresa tiene un mínimo establecido de costos fijos. (A estos costos, en el corto plazo, la empresa no los puede modificar y debe pagarlos).

### **Ingreso.**

Uno de los objetivos de la empresa, ya expuesto anteriormente, es maximizar los beneficios, los cuales se pueden definir como la diferencia entre los ingresos y los costos.

> El ingreso se determina multiplicando la cantidad producida por el precio de mercado.

Donde Ingreso Total es igual al Precio por la Cantidad.

> Ingreso Medio (IMe) es el ingreso promedio por unidad, por tanto:

(Ingreso Medio es igual a Ingreso Total dividido la Cantidad Producida).

> Ingreso Marginal (IMa) es el ingreso que recibe toda empresa por la última unidad que produce:

(Ingreso Marginal es igual al Precio de Mercado de dicha unidad adicional).

En un mercado competitivo, los ingresos totales aumentan proporcionalmente a la cantidad producida.

Se puede resumir diciendo:

Esto significa que cada vez que la empresa incrementa una unidad de producción recibe un ingreso por venta igual al precio. De aquí surge que  $Ima = P$ . Dicho precio es también el IMe ya que definimos a este como el promedio que recibe la empresa por cada unidad que coloca en el mercado.

### **6. Maximización de Beneficios de la Empresa.**

La decisión básica que toda empresa debe tomar es la cantidad que producirá. Esta decisión dependerá del precio al que pueda venderla y del costo de producción. En el proceso que toda empresa sigue para determinar la cantidad de producto que colocará en el mercado se guía por el deseo de maximizar los beneficios, definidos como la diferencia entre los ingresos totales y los costos totales:

### **Los beneficios pueden ser:**

**A - BENEFICIOS NORMALES** ( $IT = CT - B = 0$ ): Cuando la empresa logra igualar los ingresos totales y los costos totales el beneficio es igual a cero y se dice que la empresa obtiene beneficios normales o contables pues los costos totales comprenden todos los costos de producción, incluido el costo de oportunidad del capital y la gestión aportada por los propietarios de la empresa.

**B - BENEFICIOS EXTRAORDINARIOS** ( $IT > CT - B > 0$ ): Cuando los ingresos totales sean superiores a los costos totales, la empresa obtiene beneficios extraordinarios, en el sentido de que son superiores a los normales de la explotación. En términos unitarios o medios que la empresa obtengan beneficios extraordinarios equivale a decir que  $IMe > CTMe$  o que  $P > CTMe$ . Así cuando el precio de mercado es superior a los costos totales medios de la empresa, se obtienen beneficios extraordinarios.

**C - PÉRDIDAS** ( $IT < CT - B < 0$ ): Cuando los ingresos totales son inferiores a los costos totales, la empresa incurre en pérdidas. Si  $IT < CT$ , equivale a que los ingresos totales medios sean inferiores a los costos totales medios, o lo que es lo mismo  $P < CTMe$ .

### **7. Ejercicio de aplicación de conceptos vistos**

Según los datos de la empresa «Río Azul S.A.», calcule en qué nivel de producción la empresa estará maximizando sus beneficios. Supongamos que el mercado ha fijado un precio de \$25.- para el producto de esta empresa. Los costos fijos ascienden a \$15.- Los costos variables ascienden a \$10.- para la

primera unidad de producción y de \$18.- para la segunda unidad, a partir de esa unidad se van incrementando en un 53,33%

Grafico

Análisis:

> Es importante para la empresa saber cuándo el nivel de producción de la misma le proporciona beneficios y en dónde el Ingreso Marginal es superior al Costo Marginal. Así como, el Precio deberá ser también superior al Costo Marginal.

> Cuando el incremento del Costo Marginal es superior al del ingreso Marginal no conviene producir una unidad adicional porque se entra en una zona de pérdida.

> El nivel de producción es óptimo en el punto donde se producen más unidades a menor costo.

Como conclusión los costos económicos representan los costos de oportunidad de los recursos utilizados en la producción de los bienes o servicios de la empresa. Los costos contables incluyen la mayoría de los costos económicos, pero normalmente no consideran ciertas partidas, tales como el costo del tiempo del propietario ni los costos de oportunidad de los recursos inmobiliarios y financieros utilizados en la empresa. La determinación básica que toda empresa debe tomar es la cantidad que va a producir y ésta depende del precio de venta y del costo de producción. En el proceso que toda empresa sigue para determinar la cantidad de productos que va a colocar en el mercado se guía por el deseo de maximizar los beneficios definidos como la diferencia entre los ingresos y los costos totales.