

ECONOMIA

ELEMENTOS DE MICRO
Y MACROECONOMIA

Walter A. Dillencamp • Francisco Melchor



“Elementos De Micro y Macroeconomía ”

Mochón Y Beker

ECONOMIA

El concepto y el método en economía

¿Qué se entiende por economía?

La economía surge en relación con la satisfacción de las necesidades de los individuos y de la sociedad. La satisfacción de las necesidades materiales (alimentos, vestidos o vivienda) y no materiales (educación, ocio, etc.) de una sociedad obliga a sus miembros a llevar a cabo determinadas actividades productivas. Mediante estas actividades se obtienen los bienes y los servicios. La economía se preocupa administrar unos recursos escasos, y distribuirlos para su consumo entre los miembros de la sociedad. Economía es ofrecer un método para ordenar y establecer las prioridades a la hora de tomar a decisiones sobre las necesidades individuales o colectivas que se desea satisfacer (ciencia de la elección).

Economía es la ciencia que estudia la asignación más conveniente de los recursos escasos de una sociedad para la obtención de un conjunto ordenado de objetivos

Implica la necesidad de elegir.

Desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto, la Economía trata de cómo los individuos alcanzan el nivel de bienestar material más alto posible a partir de los recursos que tienen disponibles.

La economía sólo se ocupa de las necesidades que son satisfechas por bienes económicos, o sea, por elementos naturales escasos o por productos elaborados por el hombre.

Desde un punto de vista más técnico, la economía es el mecanismo que intenta responder, asignado recursos escasos, a tres preguntas:

Qué ?

Cómo ?

Para quién PRODUCIR ?

1. ¿Qué bienes y servicios se producirán y en qué cantidades? ¿Se producirán más computadoras o se construirán más cines? ¿Se fabricarán más automóviles deportivos o camiones y camionetas?

2. ¿Cómo se producirán los bienes y servicios? ¿Un mercado operará con tres cajas y empleados que usan lectoras láser o con seis cajas y empleados que marcan los precios? ¿Los trabajadores soldarán las camionetas a mano o se utilizarán robots?

3. ¿Para quién se producirán los diversos bienes y servicios? La distribución de los beneficios económicos depende de la distribución del ingreso. La gente con ingresos elevados puede consumir más bienes y servicios que la gente con bajos ingresos. Así, quien consume depende del ingreso. ¿Consumirá más el entrenador del equipo de fútbol que la secretaria del abogado? ¿Consumirá más la gente de Hong Kong que la gente de Argentina?

Para entender en qué forma alcanza una economía sus objetivos, tenemos que identificar sus componentes principales:

Decisores: los decisores son los actores económicos. Ellos hacen las elecciones que economizan. Existen tres tipos de decisores:

1. Las familias: una familia es cualquier grupo de personas que viven juntas como una unidad de toma de decisiones. Cada familia tienen necesidades ilimitadas y recursos limitados.2.

Las empresas: una empresa es una organización que utiliza recursos para producir bienes y servicios.

3. El gobierno: un gobierno es una organización que provee bienes y servicios, y redistribuye ingreso y riqueza. Los servicios más importantes provistos por el gobierno son las leyes y un mecanismo para su aplicación (tribunales y fuerzas policiales). Pero los gobiernos también proporciona servicios como defensa nacional, salud pública, transporte, educación.

Mercados:

Un mercado es cualquier arreglo que facilita la compraventa. Los mercados de bienes son aquellos en los cuales se compran y venden bienes y servicios. Los mercados de factores son aquellos en los que se compran y venden factores de la producción.

Los factores de la producción son los recursos productivos de la economía. Se clasifican en tres:

1. Trabajo:

es la fuerza mental y física de los seres humanos.

2. Tierra: recursos naturales de todo tipo.

3. Capital: todo equipo, edificios, herramientas y otros bienes manufacturados que pueden usarse en la producción.

Decisiones y circuito económico:

Familias, empresas y gobiernos toman decisiones económicas. Las familias deciden cuánto de su trabajo, tierra y capital ofrecerán a cambio de salarios, renta, intereses y beneficios. También deciden cuánto de su ingreso gastarán en los diversos tipos de bienes y servicios disponibles. Las empresas deciden cuánto trabajo, tierra y capital contratarán y cuántos de los diversos tipos de

bienes y servicios producirán. Los gobiernos deciden cuáles bienes y servicios proporcionarán y los impuestos que las familias y las empresas pagarán.

Estas decisiones de familias, empresas y gobierno se coordinan en los mercados de bienes y de factores.

Los mercados coordinan las decisiones individuales mediante ajustes de precios. Supongamos que la cantidad de hamburguesas que se ofrecen a la venta es menor que la cantidad que a las personas les gustaría comprar. Para que las elecciones de compradores y vendedores sean compatibles, los compradores tendrán que moderar su apetito y tendrán que ofrecerse más hamburguesas a la venta. Un aumento en el precio de las hamburguesas provocará este resultado. Un precio mayor alentará a los productores a ofrecer más hamburguesas. También reducirá el apetito de hamburguesas y cambiará algunos planes de almuerzo. Menos gente comprará hamburguesas y más gente comprará salchichas (o cualquier otra alternativa). Más hamburguesas (y más salchichas) se ofrecerán a la venta.

Un precio menor desalentará la producción y venta de hamburguesas y alentará su compra y consumo. Las decisiones de producción y venta, y de compra y consumo, se ajustan continuamente y se equilibran mediante ajustes de los precios. De este modo, el mercado resuelve cuánto producir.

El mercado también resuelve de manera parecida
Cómo producir, sustituyendo un factor de la producción por otro cuando cambian sus costos.

Por último, el mercado ayuda a resolver la pregunta para quién producir. Las habilidades, talentos y recursos que escasean obtienen un precio mayor que aquellos que son más abundantes. Los dueños de recursos y habilidades escasos tienen una porción mayor del producto de la economía que los dueños de recursos que se ofrecen en abundancia.

Mecanismos alternativos de coordinación:

El mercado es uno de los mercados alternativos de coordinación. El otro es el mecanismo de mando. Un mecanismo de mando es un método para determinar qué, cómo y para quién se producirán bienes y servicios, mediante la utilización de una estructura de organización jerárquica en la cual la gente obedece instrucciones que se le dan.

Una economía que descansa en un mecanismo de mando se llama **economía de mando**, una oficina de planificación central toma las decisiones acerca de qué, cómo y para quién producir los bienes y servicios.

Una economía que determina qué, cómo y para quién se producen los bienes y servicios mediante la coordinación de las elecciones individuales a través de los mercados se llama **economía de mercado**

Pero la mayoría de las economías en el mundo real utiliza mercados y mandos para coordinar la actividad económica. Una economía que descansa tanto en mecanismos de mercados como mecanismos de mando, se llama **economía mixta**

Características de una economía de mercado:

Los productores ofrecerán aquellos bienes y servicios que son rentables y por los que hay demanda.

Los consumidores pueden elegir lo que compran dentro de sus posibilidades de ingresos.

La gente puede comprar o arrendar los factores de la producción y, de esta forma, convertirse en productores y ofrecer los bienes y servicios demandados por el mercado.

Los cambios en la oferta o en la demanda de bienes conllevan cambios en el precio de los bienes. Los precios logran equilibrar la oferta y la demanda.

Ventajas de la economía de mercado:

La gente puede elegir producir y consumir, según sus preferencias.

El sistema de precios hará posible que los excedentes y las escaseces de bienes y servicios no duren mucho.

El sistema de precios para decidir qué se debe producir no necesita que intervenga el estado ni ninguna agencia de planificación.

Los individuos tienen incentivos financieros para actuar de forma productiva.

La demanda de bienes y servicios determina su oferta.

LOS SISTEMAS DE ECONOMÍA CENTRALIZADA

Las limitaciones del sistema de economía de mercado:

El sistema de economía de mercado funciona con un alto grado de eficiencia y libertad económica. Los agentes económicos actúan guiados por su propio interés y de forma libre. El sistema de precios estimula a los productores a fabricar los bienes que el público desea. Los movimientos de los precios actúan como señales que inducen a los productores a comportarse de una forma correcta, a la vez que tratan de alcanzar su propio interés. Asimismo, el mercado motiva a los individuos a utilizar cuidadosamente los recursos y bienes escasos, pues los precios actúan racionando las escasas cantidades disponibles.

Este sistema, sin embargo, también presenta algunas limitaciones:

Los ingresos no se distribuyen en forma equitativa. Los ingresos se reparten en función de cómo esté distribuida la propiedad de los recursos y de los salarios vigentes.

Existen fallas del mercado.

En ocasiones, el mercado falla en su intento de alcanzar la eficiencia económica.

La eficiencia económica se alcanza cuando la sociedad no puede incrementar la

cantidad producida de uno de los bienes sin reducir la de otro. Las principales razones por las que pueden surgir fallas del mercado son las siguientes:

Existen mercados en los que la competencia es imperfecta.

En muchos mercados uno o más participantes tienen poder para influir sobre los precios, fijando el nivel que les resulte más conveniente.

Aparecen efectos externos, como la contaminación, que el mercado no aborda.

Existencia de bienes públicos que distorsionan el mercado.

Los bienes públicos (aquellos cuyo consumo por parte de un individuo no reduce la cantidad disponible para otros) como por ejemplo la defensa nacional, plantean serios problemas. Del uso de este tipo de bienes nadie puede ser excluido, puesto que no se puede asignar un costo por su utilización. El resultado es que se ofrecerá en una cuantía insuficiente, aunque su producción sea beneficiosa.

Los bienes o recursos de propiedad común tienden a agotarse.

Los recursos de propiedad común (aquellos que son utilizados en la producción y el consumo y que no son propiedad de ningún individuo en concreto) suelen experimentar un consumo abusivo. Los bancos de pesca en aguas internacionales y los pastos comunes son ejemplos de estos bienes.

La publicidad puede utilizarse para manipular a los consumidores. Las economías de mercado tienden a ser inestables.

Al estar en manos privadas, tienden a sufrir en forma periódica fuertes crisis. El sistema de economía centralizada:

El sistema de economía centralizada parte de una crítica a los mecanismos de economía de mercado. Se argumenta que el funcionamiento de esta economía conlleva la existencia de desempleo y la frecuente aparición de crisis que implican graves despilfarros de recursos. La planificación centralizada pretende evitar estos males.

En las economías planificadas centralmente, los medios de producción son de propiedad estatal y las decisiones clave le corresponden a la agencia de planificación, o poder central.

Las economías planificadas se caracterizan por la acumulación de poder económico en manos del estado, que es quien dirige el funcionamiento de la economía.

Funcionamiento de la planificación centralizada:

El papel del poder central.

El poder central, o agencia de planificación, distribuye no sólo las tareas del plan, sino también los medios de producción, tanto materiales como financieros. Determina cómo asignar la producción a las diferentes fábricas y procura que cada fábrica tenga los factores de producción que necesita para poder obtener la cantidad que se le exige. En la práctica, el sistema presenta serios problemas. Los gerentes de las empresas suelen comportarse ineficientemente presionando al poder central para obtener la mayor cantidad posible de recursos, por lo general, muy por encima de sus necesidades. El funcionamiento de las empresas.

Las empresas no basan su actuación en el cálculo económico (maximización de los beneficios o minimización de costos) sino en la realización del plan concretado en directivas. Este comportamiento implica que las empresas no se ven motivadas a reducir los costos. Por otro lado, bajo el sistema de planificación central una empresa no puede entrar en quiebra. Todas las empresas son socialmente útiles, aunque algunas sean deficitarias. Cuando una empresa es deficitaria, sus problemas financieros se solucionan mediante transferencias que concede el poder central. En la práctica, dada la inexistencia de incentivos reales para que las empresas reduzcan sus costos, el resultado ha sido un proceso de endeudamiento progresivo.

El crecimiento de la burocracia.

El funcionamiento del sistema requiere de un enorme aparato administrativo, pues es la única forma de controlar a las empresas. Conforme crece el sistema productivo, el aparato burocrático se va desarrollando a un ritmo progresivo.

La vuelta al mercado:

El cambio de un sistema de planificación centralizada por otro de economía de mercado exige superar muchos obstáculos, entre ellos debemos mencionar: Abandono del sistema de planificación.

En la fase de transición, es aconsejable una planificación indicativa, concretada en la determinación de ciertas tareas estratégicas, dejando que la iniciativa privada tome la mayor parte de las decisiones.

Cambio del sistema de propiedad.

Dado que el estado tiene la propiedad de los medios de producción, sólo caben dos opciones: un sistema de propiedad privado o un sistema de autogestión, esto es, un sistema en el que los trabajadores participen en forma directa en las tareas de gestión de las empresas.

Introducción progresiva del mercado.

El objetivo último debe ser que las empresas funcionen según criterios de eficiencia económica y que traten de minimizar los costos. Para ello hay que liberar dos elementos fundamentales: los precios y los mercados de factores. La liberalización de los precios supondrá una fuerte inflación, pues existe una gran demanda insatisfecha. La liberalización de los mercados de factores plantea el problema del desempleo, que no existe en las economías dirigidas.

LAS ECONOMÍAS MIXTAS En el mundo real es difícil encontrar modelos puros de los sistemas de economía de mercado y dirigida. Además, un mismo país puede adoptar posiciones más o menos próximas a un sistema o a otro, según su historia y la orientación política de sus gobernantes. En una economía mixta el sector público colabora con la iniciativa privada en la respuesta a las preguntas sobre el qué, el cómo y el para quién producir del conjunto de la sociedad. Así, en países como Suecia, Francia y Gran Bretaña han sido frecuentes las prácticas

socialistas, en el sentido de haber introducido mecanismos de planificación, de haber nacionalizado ciertas industrias claves o haberse mostrado especialmente preocupados por la redistribución del ingreso y el desarrollo de programas de asistencia

La economía global:

Economía cerrada : es aquella que no tiene vínculos con ninguna otra economía.

Economía abierta : es una economía que tiene vínculos económicos con otras economías.

Las ventas de bienes y servicios a otras economías constituyen las exportaciones, mientras que las compras son las importaciones.

El valor de las exportaciones e importaciones no es necesariamente igual. Cuando las exportaciones son mayores que las importaciones, tenemos superávit. Cuando las importaciones exceden a las exportaciones, existe un déficit. Un país con superávit presta al resto del mundo y un país con déficit pide prestado al resto del mundo.

Durante los años ochenta, la economía global se convirtió en un mecanismo muy integrado para asignar recursos escasos y decidir qué producir, y cómo y para quién producirlo. Es también un mecanismo para decidir en dónde se producirán y consumirán los diversos bienes y servicios.

La ciencia económica:

Fenómenos económicos:

Las relaciones económicas de los hombres en sociedad producen fenómenos económicos: el supermercado lleno de compradores en épocas de inflación,

largas colas frente a las instituciones bancarias cuando éstas tienen problemas para hacer frente a los pagos, etc.

En este aspecto, los fenómenos naturales son fácilmente comprobables (a diferencia de los económicos): una vez conocida la causa que los produce, se conoce el efecto que puede esperarse de ellos (vemos un relámpago y esperamos oír el trueno que les seguirá).

En los fenómenos económicos también se verifica la relación causa– efecto pero su comprobación no puede realizarse con tanta facilidad. Por ejemplo: si se decide abrir la importación para que el ingreso de productos extranjeros de bajo costo produzca una disminución de los precios de los productos nacionales, este resultado puede tardar algunas semanas en concretarse. Aún así, se trata de un resultado a corto plazo. Si la importación se mantiene por algún tiempo, produce efectos alargo plazo también: la industria nacional deberá reacomodar su estructura productiva o desaparecerá.

Leyes económicas.

Al igual que las ciencias naturales, la economía observa y clasifica los fenómenos en la realidad y busca relaciones uniformes entre ellos, para poder enunciar leyes. Pero las leyes de las ciencias naturales son absolutas: a determinada causa sigue siempre el mismo efecto. En cambio, las leyes económicas no siempre se cumplen en forma absoluta, sino tan solo en gran cantidad de casos y, además, lo hacen en forma diferente según el ámbito social al que se refieran. Una ley económica es la enunciación de las relaciones uniformes entre fenómenos económicos. Al producirse un determinado fenómeno (causa), se desencadena otro (efecto).

La teoría económica enuncia una serie de leyes que rigen las relaciones económicas entre los seres humanos, desde un punto de vista lógico, hipotético.

Estas leyes se basan en la relación causa-efecto que se produce en las relaciones económicas de los hombres en sociedad.

La teoría indica que, ante un aumento de precios (causa), los compradores tienden a disminuir las adquisiciones de bienes (efecto).

La realidad nos demuestra que esto no siempre es así: aunque los precios sean excesivos, la demanda de bienes puede persistir porque intervienen otros factores como la imposibilidad de renunciar a esos bienes, la incertidumbre acerca de lo que puede pasar en el futuro o el consumismo.

El análisis económico, dos enfoques:

La microeconomía

Estudia los comportamientos básicos de los agentes económicos individuales y los mecanismos de formación de los precios.

La macroeconomía

Analiza comportamientos agregados o globales, la inflación o el producto total de una economía.

Las necesidades humanas

Necesidad humana: es la sensación de carencia de algo unida al deseo de satisfacerla.

Tipos de necesidades:

Naturales : comer. Según de quien Necesidades del individuo

Sociales : se tienen por vivir en sociedad, por ejemplo celebrar las bodas.

surgen Necesidades de la sociedad

Colectivas : parten del individuo y pasan a ser de la sociedad, por ej., el transporte.

Públicas : surgen de la misma sociedad, ej., el orden público.

Necesidades primarias : de ellas depende la conservación de la vida, por ejemplo los alimentos. Según su naturaleza. Ej.:

Necesidades secundarias : son las que tienden a aumentar el bienestar del individuo y varían de unas épocas con el medio cultural, económico y social en que se desenvuelven los individuos, por ejemplo el turismo. Ej. :

Tipos de Necesidad:

De orden espiritual o no económicas >> No cuantificables. De orden material o económicas >> Son cuantificables.

Características:

Ilimitadas: aumentan en su nº.

Limitadas en su capacidad.

Concurrentes: pueden sustituirse.

Complementarias: necesito de varios elementos.

Economía positiva y normativa

Economía positiva: se define como la ciencia que busca explicaciones objetivas del funcionamiento de los fenómenos económicos, se ocupa “de lo que es o podría ser” .“Si se dan tales circunstancias entonces tendrán lugar tales acontecimientos”.

Economía normativa ofrece prescripciones para la acción basadas en juicios de valor, personales y subjetivos, se ocupa “de lo que debería ser”

Las proposiciones sobre lo que debería ser responden a unos criterios éticos, ideológicos o políticos sobre lo que se considera deseable o indeseable.

Basándose en sus propios juicios y no exclusivamente en razonamientos científicos. En la vida real los componentes positivo y normativo de la ciencia económica se mezcla. En la vida real, sin embargo, los componentes positivo y normativo de la ciencia económica se suelen mezclar, de manera que es difícil separarlos. La mayoría de los economistas tienen puntos de vista sobre cómo debería funcionar la sociedad y ellos están presentes cuando se hacen recomendaciones en favor o en contra de una política determinada.

INTRODUCCIÓN A LA ACTIVIDAD ECONOMICA DEL HOMBRE

Experimentamos, desde nuestra llegada a la vida, innumerables necesidades materiales: albergue, vestimenta, etc.

Estas cosas, objetos o productos que nos son útiles para la satisfacción de nuestras necesidades materiales, reciben el nombre genérico de **^bienes^**.

Podemos fácilmente constatar que no todos los bienes reconocen el mismo origen. Así, algunos provienen de la naturaleza, otros derivan del trabajo personal y finalmente, del capital. Estamos distinguiendo así las tres **FUENTES DE RIQUEZA: Naturaleza, trabajo y capital**. Sobre este último, es oportuno destacar que no solo el caudal monetario es capital, ya que éste se integra:

A- Con la diferencia entre lo producido y lo consumido que podemos denominar ahorro.

B- Con la transformación de lo ahorrado en dinero.

C- Con la adquisición de instrumentos y maquinaria que proporcionan el dinero poseído,

Es indudable que en los albores de la humanidad, ni todas las tierras producían los mismos frutos ni todos los hombres poseían igual cantidad de animales, pieles o herramientas. Resultó lógico entonces dar algo de aquello que sobraba, para obtener algo de que se carecía. De esa necesidad de cambiar bienes surgió el trueque, por ejemplo dos ovejas por una tina de aceite, especias por metales etc. El trueque, fue la primera manifestación económica de la historia. Los bienes comenzaron a tener un valor de cambio.

Todos los bienes son susceptibles de tener un precio que puede ser expresado en dinero. Los bienes pueden ser vendidos o comprados, siempre debe pagarse por ellos un valor determinado. Este valor surge de acuerdo a la cantidad de bienes que hay o de las necesidades de las personas de comprarlo. Podemos definir que el precio de los bienes es el valor de cambio, expresado en dinero.

Este proceso de transacciones (ventas, compras, prestaciones de servicios) tiene diversos aspectos; transformación, fabricación, transporte, comercialización, etc., que integran la actividad económica del hombre, esto es: actividad consciente orientada a la obtención de bienes para la satisfacción de sus necesidades materiales.

Esta actividad económica se manifiesta a través de un ciclo completo, en el que se distinguen:

- 1- **PRODUCCIÓN**, mediante la cual ciertos bienes, extraídos de la naturaleza o transformados por el hombre, resultan aptos para satisfacer nuestras necesidades.
- 2- **CIRCULACIÓN Y CAMBIO**, que consisten; la primera en el transporte de los bienes de un lugar a otro y el segundo en el traspaso de dichos bienes del patrimonio de una persona al patrimonio de otra.
- 3- **DISTRIBUCIÓN**, que asigna a cada uno de los factores intervinientes en la producción, (naturaleza, trabajo, capital y empresa) lo que le

corresponde en el objeto producido (renta de la tierra, salario, interés y beneficio del empresario).

4- **CONSUMO**, en cuya virtud los bienes llegan a cumplir su finalidad de satisfacer las necesidades humanas.

Innumerables personas y entidades especializadas participan en el desarrollo del ciclo económico. Bancos, Compañías de Seguros, Bolsas de Comercio, consignatarios, comisionistas, corredores, viajantes, martilleros, ferrocarriles, empresas de transporte, almaceneros mayoristas y minoristas, etc., integrando cada una de ellas un eslabón en la cadena que se inicia en la obtención de la materia prima y finaliza en la puesta del producto elaborado en manos del consumidor.

En un enfoque moderno, podemos decir que toda la actividad económica del hombre se divide en **SECTORES ECONÓMICOS**.

De acuerdo a su características podemos llamar a estos sectores económicos de la siguiente manera :

: SECTOR PRIMARIO - SECTOR SECUNDARIO - SECTOR TERCIARIO
1) -SECTOR PRIMARIO:

Fue indudablemente, la primera actividad económica ejercida por el hombre; obtener los recursos de la naturaleza. Al volverse sedentario, el hombre organizó dicha obtención de recursos primarios, agregando los primeros enseres para su logro. Arados de palos, y rudimentarios corrales fueron las primeras herramientas que utilizó para mejorar el resultado de su actividad. Son todas actividades, que el hombre, con mayor o menor tecnología desarrolla y obtiene así los productos de la tierra.

Comparemos la Agricultura o Ganadería que desarrolla un país ampliamente tecnificado con un país en vías de desarrollo. Uno, por la aplicación de una tecnología de avanzada, en espacios muy pequeños obtiene grandes rendimientos (cultivos o explotaciones ganaderas intensivas) en contraposición al bajo resultado que obtienen los países no tecnificados, que no aplican técnicas desarrolladas, como ser fertilizantes, inseminación artificial, técnicas de riego, etc.

Podemos mencionar como las principales actividades del sector primario a:

- Agricultura
- Ganadería
- Pesca
- Apicultura
- Horticultura
- Fruticultura
- Forestal
- Minería

2) - SECTOR SECUNDARIO:

Este sector, es el de transformación de la materia prima en otros productos que el hombre necesita y consume. Con la combinación de materias primas, generalmente obtenidas del sector primario, el hombre al comienzo de la era industrial, desarrolla una actividad que con el correr del tiempo, se torna en una gran generadora de mano de obra, brindado bienestar y trabajo a una gran parte de la población que hasta el advenimiento de la Revolución Industrial, solo se dedicaba a la actividad agropecuaria o a pequeñas industrias artesanales.

Se dio origen así a una gran cantidad de actividades de transformación de materia prima, naciendo LA INDUSTRIA, que se agrupa o clasifica de acuerdo a su ESPECIALIDAD así tenemos por ejemplo;

- Automotriz
- Alimenticia
- Metalúrgica
- Textil
- Electrónica
- Construcción
- Gráfica
- Maderera
- Naviera

3) – SECTOR TERCIARIO :

Este sector está integrado por los SERVICIOS. Entendemos por Servicios a toda actividad económica del hombre donde no existe extracción o transformación de materia prima, sino que son generalmente prestaciones.

Podemos enumerar como principales servicios a:

- Educación
- Salud
- Comunicaciones
- Profesionales
- Bancos
- Seguros
- Deportes
- Turismo

Tipos de bienes

Concepto de Bienes : es todo aquello (cosas u objetos) que satisface, directa o indirectamente, los deseos o necesidad desde los seres humanos.

1-Según su carácter :

Libres : son ilimitados en cantidad o muy abundantes, y no son propiedad de nadie, ejemplo el aire.

Económicos : son escasos en cantidad en relación con los deseos que hacen ellos. De su estudio se ocupa la Economía.

2-Según si atienden Directa o Indirectamente una Necesidad :

De capital : no atiende directamente a las necesidades humanas.

- Físico : Fijo o Circulante

De consumo : se destina a la satisfacción directa de las necesidades. De

Naturaleza

- Durables : permiten un uso prolongado.

- No durables : se ven afectados por el transcurso del tiempo.

3- Según su Función :

Iniciales :

Intermedios : deben sufrir transformaciones antes de convertirse en bienes de consumo o capital.

Finales : ya han sufrido las transformaciones necesarias para su uso o consumo.

4- Según su relación, los bienes se pueden clasificar en:

Bienes Complementarios: cuando al aumentar el precio de uno de ellos se reduce la cantidad demandada del otro

Bienes Sustitutos: cuando al aumentar el precio de uno de ellos la cantidad demandada del otro se incrementa, cualquiera sea el precio

5- Según los Ingresos (Y)

- Bien NORMAL de 1º necesidad : Cuando al aumentar la renta, la cantidad demandada a cada uno de los precios permanecerá igual o se desplazará LEVEMENTE a la DERECHA. Cuando al disminuir la renta, la cantidad demandada permanecerá igual o se desplazará levemente a la IZQUIERDA.
- DE 1º NECESIDAD : Ej.: pan, leche, azúcar, aceite, sal, etc.
- DE LUJO : Ej.: caviar, champagne, autos importados, joyas, jetsky, aviones, etc.
- Bien inferior: Cuando la renta aumenta y el bien analizado es INFERIOR, se desplazará hacia la IZQUIERDA.

Cuando la renta disminuye y el bien analizado es INFERIOR, se desplazará hacia la DERECHA . Ej.de Inferiores : alpargata, ojota, polenta, margarina, mortadela, 2º marcas, perfumes alternativos, ropa de supermercado, etc.

6- Según su propiedad :

Bienes privados, son aquellos producidos y poseídos privadamente.

Bienes públicos, bienes cuyo consumo se lleva a cabo simultáneamente por varios sujetos.

La economía como ciencia: la abstracción

El principal objetivo de la ciencia económica es comprender como funcionan las economías de los distintos países.

Una teoría es una explicación del mecanismo que subyace en los fenómenos observados

Los modelos económicos Los economistas se deben preocupar de relaciones causa – efecto.

Un modelo es una simplificación y una abstracción de la realidad que a través de supuestos, argumentos y conclusiones explica una determinada proposición o un aspecto de un fenómeno más amplio

Los modelos económicos suponen que el comportamiento de los individuos es “racional”, para ayudar al individuo a alcanzar sus propios objetivos. La racionalidad garantiza al sujeto económico un criterio estable, a partir del cual decide su actuación ante cada situación. Racionalidad no sólo se aplica al sujeto individual, sino a cualquier agente.

La ley de los grandes números

Estudio primordial de los modelos económicos, es el hombre, y éste es libre y no está sujeto alas leyes inflexibles.

La ley de los grandes números sostiene que por promedio los movimientos fortuitos de un gran número de individuos tienden a eliminarse unos con otros.

La investigación económica

En economía se emplea tanto el método

Inductivo (observación de la realidad para obtener principios generales) como el Deductivo (deducciones lógicas extraídas de axiomas “a priori ” sin recurrir a la observación empírica).

Inductivos extraemos las hipótesis sobre el comportamiento económico, y, deducción, formulamos teorías y leyes. Aceptación y refutación de una teoría Para determinar si una teoría es válida radica si las predicciones observadas del modelo son coherentes con la evidencia existente. Nunca podemos probar que una teoría determinada sea verdadera, nunca podemos considerar una teoría como definitivamente probada.

La teoría se abandona y se reemplaza por otra que se ajusta mejor al fenómeno estudiado. El proceso metodológico en Economía El procedimiento normalmente tiene tres fases:

- Primera, se observa un fenómeno y nos preguntamos la razón por la cual puede existir una determinada relación.
- Segunda, se formulan hipótesis y se desarrolla una teoría que intenta explicar el fenómeno observado.
- Tercera, se contrastan o verifican las predicciones de la teoría. Dificultad de realizar experimentos controlados Dificultad de realizar experimentos controlados con los agentes económicos, se introduce la condición **Ceteris Paribus**, excepto las variables que se están estudiando, todas las demás **permanecen constantes**.

La Economía, su objeto de estudio, aprenden de los fenómenos económicos y cambian su conducta y sus hábitos de comportamiento a medida que avanza el conocimiento económico. Los juicios de valor Los economistas tienen valores ideológicos que los individuos aprenden y absorben, inconscientemente. 1- Problemas metodológicos, la Economía ha desarrollado un cuerpo de teorías y unos métodos de análisis que han demostrado eficacia y utilidad.

2- Importancia de realizar experimentos controlados.

3- Cambio continuo de las variables económicas.

4- La incorporación de juicio de valor.

5- El ideal de una explicación de los hechos puramente objetiva, libre de juicios de valor y de elementos subjetivos, ha sido abandonado

Los instrumentos del análisis económico

Toda disciplina académica requiere el empleo de un conjunto básico de herramientas o instrumentos. Pueden ser tangibles (bisturí) o intangible (la preparación física). En economía lo son, conjunto de conceptos técnicos y procedimientos que ayudan a afrontar y resolver los problemas económicos. Las técnicas de análisis El economista emplea los datos estadísticos y las series históricas que describen los fenómenos que pretende explicar y los analiza en el marco de la teoría económica. Cada teoría está compuesta por definiciones, supuestos, hipótesis sobre el comportamiento de las variables económicas.

Una variable económica es algo que influye en las decisiones relacionadas con los problemas económicos fundamentales o algo que describe los resultados de esas decisiones

Los procedimientos empleados en Economía **Deducciones.**

- El procedimiento verbal o literario : se basa en el sentido común, imposible exponer sólo verbalmente las implicaciones lógicas que los supuestos de la teoría permiten deducir.
- Los procedimientos geométricos, gráficos que permiten representar de forma intuitiva las relaciones funcionales sencillas entre dos o tres variables.
- Los instrumentos analíticos – matemáticos son menos intuitivos, permiten expresar con precisión ideas muy complejas. La medición de las variables económicas Variables económicas, en Economía se utilizan. Los precios se expresan en pesos, las cantidades son medidas físicas de los bienes o servicios.

Las cantidades monetarias: $\text{Precio} \times \text{Cantidad} = \text{Cantidad Monetaria}$

Los números índices: Un número índice expresa el valor de cada periodo en relación con el de un año base determinado

Tipos de variables económicas

Variable endógena , cuyos valores quedan determinados por el sistema de relaciones funcionales entre las variables que intervienen en el modelo.

Variable exógena, cuyo valor no determinado dentro del modelo en el que está inserta. Los valores se toman como datos de relaciones funcionales. Las variables stock referidas a un momento en el tiempo, sólo datos históricos, como la población, la riqueza.

Las variables de flujo referidas a un periodo de tiempo, como la inversión, la renta. **Variables nominales y reales**

Hay inflación, suben los precios, se distingue entre el salario real y nominal. Si medimos las variables en unidades monetarias corrientes las medimos en unidades del año en que se aplican. Las variables en unidades monetarias constantes ajustan las variables nominales para tener en cuenta las variaciones del nivel general de precios.

Utilidad: Es la propiedad que tienen los bienes que los hace aptos para satisfacer necesidades humanas.

Para que un bien sea considerado útil es necesario que se presenten las siguientes condiciones:

Propiedades físicas: que existan cierta relación entre las propiedades físicas del bien y nuestras necesidades.

Conocimiento: que esas relaciones sean conocidas por las personas.

Utilización: que sea posible la utilización del bien.

El concepto de utilidad es subjetivo, es decir, depende de la valoración que cada persona da a los bienes que satisfacen sus necesidades. La subjetividad de la utilidad es el factor preponderante en las decisiones del consumidor.

Utilidad total, parcial y marginal:

Si consideramos distintas cantidades de un bien, a medida que tomemos cada una de esas unidades, la necesidad irá disminuyendo, hasta llegar a ser satisfecha totalmente. Cada una de las porciones representará una UTILIDAD PARCIAL y la suma de las partes representará la **UTILIDAD TOTAL**.

La ley de la utilidad marginal dice que a medida que se consume mayor cantidad de un bien, aumenta su utilidad total, pero disminuye la utilidad parcial de cada una de las unidades que de ese bien se van agregando.

La utilidad parcial de cada una de las unidades que se van agregando se denomina **UTILIDAD MARGINAL**.

Cuando la utilidad total que recibe un consumidor de un bien llega a un máximo, la utilidad marginal será igual a cero; este momento se conoce como el punto de saturación, ya que si agregamos cantidades adicionales del bien, convertirán la utilidad marginal en negativa y hará disminuir la utilidad total.

El valor de los bienes:

El valor mide el grado de aptitud para satisfacer necesidades de los bienes.

Podemos establecer dos clases de valor, que dependen de dos tipos de relaciones:

Entre el individuo y el objeto: el hombre establece entre los distintos bienes destinados a satisfacer sus necesidades, una jerarquía que se inicia con aquellos que le producen una máxima satisfacción y concluye con aquellos otros de los cuales obtiene menores satisfacciones. Es lo que denominamos valor de uso, que mide el grado de aptitud de un bien comparado con otros para ese sujeto. Es subjetivo e individual

Entre diversos individuos y los bienes disponibles:
cuando el grado de utilidad de un bien es evaluado por todos o la mayoría de las personas, estableciendo el grado de aptitud de ese bien o bienes para satisfacer las necesidades de todos esos sujetos. Es el valor de cambio. Es objetivo y social.

Utilidad y valor:

Las características del valor, que sirven para distinguirlas de la utilidad, son las siguientes:

- a) El valor surge de la comparación de dos bienes, uno de los cuales es, generalmente, el dinero. La utilidad existe por sí misma, sin necesidad de comparación. Un tapado es útil porque sirve para protegernos del frío. Una campera también es útil porque cumple la misma función, pero, ¿qué valor tiene cada uno de estos bienes?
- b) El valor de un bien surge de su escasez con respecto a la necesidad que satisface. Si ese bien es superabundante y puede ser conseguido con facilidad, no tiene valor económico.

No puede haber valor de cambio sin que exista utilidad.

Puede existir utilidad sin que los bienes tengan valor de cambio.

El precio de los bienes:

Los pueblos antiguos establecían el valor de cambio de cada uno de los bienes y realizaban el trueque.

En la actualidad, se utiliza la moneda como común denominador del valor de los bienes para facilitar el intercambio.

El precio es el valor de cambio de un bien expresado en dinero.

POBLACION

Conceptos relacionados con el empleo

No toda la población de un país constituye su fuerza de trabajo, ya que no todos están en capacidad de trabajar o no todos desean laborar. Entonces es necesario dividir la población total de un país (o región) en dos grupos:

La población en edad para trabajar

La población que no tiene edad para trabajar ya que es demasiado joven para entrar en el mundo laboral

Sin embargo, no todos los miembros de la población en edad para trabajar desean trabajar. Algunas personas deciden dedicarse a su hogar, a estudiar u otras actividades. Estas personas pueden tener edad para trabajar pero no desean hacerlo, así que tampoco forman parte de la fuerza de trabajo o población activa. Tampoco se incluyen en la fuerza de trabajo a aquellas personas que por algún tipo de enfermedad u otro tipo de impedimento no pueden trabajar. Puede decirse entonces que la población en edad para trabajar puede ser separada en dos grandes grupos:

La población económicamente activa

La población no activa

Ocupados y desocupados

Esta fuerza de trabajo se puede dividir en individuos ocupados y desocupados. Donde los ocupados son aquellas personas que trabajaron por lo menos una hora en la semana referencia o que, aunque no hubieran trabajado tenían un empleo del cual estuvieron ausentes por razones circunstanciales como enfermedades, licencia vacaciones, beca.

Por otro lado, los desocupados son todas aquellas personas dentro de la fuerza de trabajo que estaban sin trabajo y que están disponibles para trabajar de inmediato y que no encontraron trabajo aunque ya habían tomado medidas concretas durante las últimas cinco semanas para buscar un empleo asalariado o un empleo independiente

POBLACION - CLASIFICACION

El primer grupo constituye la Población Económicamente Activa (PEA), o fuerza de trabajo. En él se incluye a quienes tienen alguna ocupación remunerada, a los ayudantes familiares sin remuneración que trabajan 15 o más horas semanales y a quienes buscan empleo.

Quienes tienen edad de trabajar pero no necesitan hacerlo, no pueden o no están interesados en tener una ocupación remunerada, forman la Población Económicamente Inactiva (PEI) >>> Se consideran como parte de este grupo a estudiantes, amas de casa, pensionados, jubilados, rentistas, inválidos y quienes no les llame la atención o creen que no vale la pena trabajar. Con excepción de las dos últimas causas de inactividad, las demás solo son restrictivas cuando así lo consideran las personas. Por ejemplo, si un estudiante o ama de casa declara que desea trabajar o se encuentra ya trabajando, forma parte de la fuerza de trabajo y no de la Población Económicamente Inactiva.

La Población Económicamente Activa se descompone en ocupados y desocupados.

Ocupados: Las personas mayores de 12 años que tienen alguna actividad remunerada con dedicación de por lo menos una hora semanal, los ayudantes familiares sin remuneración que trabajan mas de 15 horas a la semana y quienes tienen un empleo o negocio, o los vinculados a algún proceso productivo pero no trabajan en el periodo de referencia de la encuesta por estar de vacaciones, de licencia, etc.

Desocupados: Lo forman quienes no están vinculados a ninguna actividad de producción. Entre ellos figuran las personas que en el período de referencia hicieron alguna diligencia para conseguir trabajo, quienes conforman el desempleo abierto, y las que en período de referencia no trabajaron ni hicieron diligencias para buscar trabajo, pero habían buscado anteriormente alguna vez; incluyen a todas las personas que están disponibles para trabajar, pero no trabajaron en el periodo de referencia porque su último contrato había expirado temporal o definitivamente; o porque esperaban los resultados de trabajo y no habían comenzado o no habían comenzado a trabajar o porque habían sido

suspendidas en forma temporal (por más de treinta días), o definitiva, sin derecho a remuneración , y se encontraban buscando empleo.

Los OCUPADOS se descomponen, entonces, en :

- SOBRECUPADOS (trabajan más de 10 hs. diarias, o más de 40 hs semanales)
- PLENAMENTE ocupados, al tener alguna ocupación, declaran no estar en capacidad o no tener el deseo de trabajar más; por consiguiente, los plenamente ocupados comprenden trabajadores tanto de tiempo completo como parcial (entre 8 a 10 hs. por día)

y SUBEMPLEADOS (menos de 4 o 6 hs. por día), comprende a las personas que quieren y pueden trabajar más tiempo que del que destinan a sus ocupaciones remuneradas (trabajan menos de 32 horas semanales) y constituyen el subempleo visible y, el resto, conforma el subempleo invisible, ya que abarca a los trabajadores que consideran que sus ingresos son insuficientes para atender sus gastos normales y a quienes juzgan que su ocupación es la que desean, sea por su profesión o entrenamiento.

Tasa bruta de participación (TBP)

Sirve para medir el tamaño relativo de la fuerza de trabajo, es decir, muestra que porcentaje de la población está en capacidad y disponibilidad de ejercer actividades económicas productivas. La comparación se hace entre la PEA y la población total.

$$TBP = (PEA/PT) \times 100$$

Tasa global de participación (TGP)

La tasa bruta de participación se encuentra afectada por la inclusión en el denominador de la población menor de 12 años. Es por ello, que si la comparación entre la PEA y la población en edad de trabajar –PET- se obtendrá un indicador que es la Tasa Global de Participación.

$$\text{TGP} = (\text{PEA}/\text{PET}) \times 100$$

Tasa de desempleo (TD)

La PEA es la base de comparación más usualmente utilizada para medir el tamaño relativo de desempleo y subempleo. Así, la TD se define como la proporción de la fuerza de trabajo que se encuentra desempleada (donde D representa el número de desempleados).

$$\text{TD} = (\text{D}/\text{PEA}) \times 100$$

Tasa de subempleo (TS)

Es el porcentaje de la fuerza de trabajo que declara estar en capacidad y disposición de trabajar más horas a la semana.

$$\text{TS} = (\text{S}/\text{PEA}) \times 100$$

Tasa de ocupación (TO)

La tasa de ocupación es el porcentaje de personas, en edad de trabajar, empleadas del total de las disponibles. Algunos analistas optan por este indicador puesto que la PEA tiende a variar con las condiciones del mercado de trabajo y, posiblemente, con las necesidades de ingresos de los individuos o las familias, lo cual impide saber si cuando aumenta la tasa de desempleo se está realmente deteriorando o mejorando la situación laboral.

$$\text{TO} = (\text{O}/\text{PET}) \times 100$$

Otras formas de obtener la tasa de desempleo

La tasa de ocupación (TO), que es un indicador de la demanda laboral, puede compararse estrictamente con la tasa global de participación (TGP), que es el indicador correspondiente de tamaño relativo de la oferta, ya que ambos están expresados con respecto a la misma población (PET). La diferencia entre estos dos indicadores es, a su vez, equivalente a la tasa de desempleo calculada con respecto a la PET.

$$TD = TGP - TO$$

$$TD = [(PEA/PET)-(O/PET)] \times 100$$

$$TD = (D/PET) \times 100$$

La escasez, la elección y los factores productivos

El problema económico surge, las necesidades humanas ilimitadas, los recursos económicos son limitados y también los bienes económicos.

La escasez es un concepto relativo, en el sentido de que existe un deseo de adquirir una cantidad de bienes y servicios mayor que la disponible

Una vez satisfechas las necesidades primarias, desearemos algo más, aparecen nuevos productos surgen nuevos deseos, la lucha contra la escasez es una constante humana. Escasez no equivale a pobreza. Los factores productivos Los factores productivos o factores de producción son los recursos y servicios empleados por las empresas en sus procesos de producción.

Los factores productivos (trabajo, tierra, máquinas, herramientas, edificio y materias primas), se utilizan para producir bienes y servicios

Es frecuente considerar al empresario, en cuanto promotor y gestor de las empresas, como un factor productivo.

1- Los recursos naturales Todo lo que aporta la naturaleza al proceso productivo: LA TIERRA, los minerales, recursos energéticos, agua. Tenemos los Renovables (se pueden utilizar de forma reiterada en la producción) y No renovables (se agotan al emplearlos en el proceso productivo).

2- El TRABAJO : Tiempo y las capacidades intelectuales que las personas dedican a las actividades productivas, ocupaciones tareas. Trabajo es el capital humano, educación y formación profesional.

3- El CAPITAL (financiero)

Los bienes de Capital , que no se destinan al consumo, se emplean para producir otros bienes, carreteras, herramientas, computadoras. A los recursos naturales y al trabajo se los denomina factores originarios de producción, no son resultados de un proceso económico. El capital fue producido en el pasado.

No están concebidos para satisfacer directamente las necesidades humanas, sino para ser utilizados en la producción de otros bienes. La producción de bienes de capital supone el deseo de esperar, pues se sacrifica consumo presente por un mayor consumo en el futuro. Casi nadie en el actual sistema parece producir bienes finales, sino que casi todo el mundo realiza trabajos preparatorios encaminados al futuro y lejano consumo final.

Capital físico : FIJO y CIRCULANTE

Capital Humano y

Capital financiero

En Economía “capital” significa capital físico (máquina, edificios). Al hablar de inversión en Economía nos referimos a la inversión real, acumulación de máquinas y edificios, y no a la compra de bienes financieros.

4- Los 4 factores productivos confluyen en la
EMPRESA o el

EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL

5- La TECNOLOGÍA

REMUNERACION O RETRIBUCION DE LOS FACTORES PRODUCTIVOS :

1- RENTA

- 2- SALARIO
- 3- INTERÉS
- 4- BENEFICIO
- 5- REGALÍAS

La frontera de posibilidades de la producción (FPP)

La curva de transformación o Frontera de Posibilidades de Producción (FPP) muestra la cantidad máxima posible de unos bienes o servicios que puede producir una determinada economía, con los recursos y la tecnología de que dispone y dadas las cantidades de otros bienes y servicios que también produce

Costo de oportunidad

El costo de oportunidad de un bien es la cantidad de otros bienes o servicios a lo que se debe renunciar para obtenerlo

Si estamos obteniendo una combinación determinada de bienes empleando eficazmente todos los recursos de que dispone la sociedad, y quisiéramos, no obstante, producir algunas unidades más de uno de los bienes, tendrá que ser a costa de reducir la producción de otro. La forma de la FPP La curva es descendente con pendiente negativa y de forma cóncava. Los valores del costo de oportunidad aumentan. La ley de los rendimientos decrecientes La concavidad de la frontera de posibilidades de producción y, el aumento del costo de oportunidad se puede justificar recurriendo a la Ley de los Rendimientos decrecientes.

Existen rendimientos decrecientes en la producción de un bien si la cantidad de producto adicional que obtenemos, cuando añadimos sucesivamente unidades adicionales, es cada vez menor.

Las aplicaciones de la frontera de posibilidades de la producción :

La frontera de posibilidades de la producción ilustra la capacidad de producción de una economía, indica la producción combinada máxima de los bienes. La producción obtenida es inferior a la potencial, y ello se puede deber, por ejemplo

a la existencia de recursos ociosos, y en particular a la presencia de desempleo en la mano de obra; un punto interior de la curva de posibilidades de la producción.

Gráficas :

La eficiencia económica : La FPP de una economía, es una frontera, pues delimita dos regiones: una en la que la economía está despilfarrando recursos (la que está situada debajo de la FPP), y otra que no es alcanzable (la situada por encima de la FPP). Los puntos situados en la FPP representan asignaciones eficientes, los puntos situados por debajo de la FPP representan asignaciones de recursos ineficientes, pues se están despilfarrando recursos.

Los problemas económicos fundamentales de toda sociedad y el intercambio

El hecho de que los factores productivos estén disponibles en cantidades limitadas y que las necesidades humanas sean ilimitadas plantea la inevitabilidad de la elección, trae problemas fundamentales. ¿Qué producir? Cantidad (bienes y servicios) Calidad (consumo e inversión) ¿Qué bienes y servicios se van a producir y en qué cantidad? ¿Se producirán muchos bienes de consumo, como vestidos, o se le prestará una mayor atención a los bienes de inversión, como fábricas, que permiten incrementar el consumo en el futuro?. ¿Cómo Producirlo? Factores de producción (recursos naturales, trabajo, capital) ¿Con qué recursos y con qué técnica producirán las empresas? ¿Qué personas desarrollarán cada una de las distintas actividades?. ¿Para quién? (Distribución,

individuos)¿Quiénes consumirán los bienes y servicios producidos? ¿Cómo se va distribuir la producción nacional entre los diferentes individuos y familias? El intercambio Para determinar que producir y como producirlo de una forma eficiente todas las sociedades acuden al intercambio, éste permite la especialización. El intercambio posibilita la especialización, pues permite dar salida a los excedentes que se generan cuando los individuos se especializan en la producción de algún bien en concreto.

El trueque (Directo)

El trueque implica una transacción en la que dos individuos intercambian entre sí un bien por otro. Se desprenden del producto del que tienen excedentes y adquieren los productos que necesitan. Requiere una coincidencia de necesidades, involucra a muchos participantes, se vuelve muy complejo, las limitaciones del trueque quedan patentes. Cuando interviene el dinero, el intercambio es mucho más fácil y eficiente.

El dinero es todo medio de pago generalmente aceptado que puede intercambiarse por servicios (Indirecto)

El intercambio en una economía con dinero En la economía del trueque no existe distinción entre el vendedor y el comprador, o entre el productor y el consumidor. Cuando se introduce el dinero, surge una distinción bien definida entre vendedor y comprador. Las ventajas de la especialización Las economías derivadas de la producción en gran escala no serían posibles si las técnicas productivas modernas no se basasen en la especialización y en la división del trabajo. La producción en masa facilitada por la especialización permite aumentar la relación entre el capital y el trabajo, es decir, el número de unidades de capital por unidad de trabajo; el empleo de nuevas fuentes de energía; el uso de mecanismos automáticos de autoajuste; la división de procesos complejos en simples operaciones repetitivas y el uso de fases estandarizadas en la producción **La oferta, la demanda y el mercado**

El mecanismo de mercado

Un sistema económico se define como el conjunto de relaciones básicas, técnicas e instituciones que caracterizan la organización económica de una sociedad. En la economía real hay una mezcla de mercados y gobierno en la toma de decisiones.

Un mercado es toda institución social en la que los bienes y servicios, así como los factores productivos, se intercambian libremente

El mercado: los compradores y los vendedores En los mercados productivos es típico distinguir entre consumidores y productores. En los mercados de factores existen quienes desean adquirir factores y quienes desean vender o alquilar los recursos de la producción que poseen.

El precio del mercado

El precio de un bien es su relación de cambio por dinero, esto es, el número de unidades monetarias que se necesitan para obtener a cambio una unidad del bien. Cuando se prohíbe el intercambio privado, generalmente porque se intenta mantener el precio de un bien por debajo de su precio de equilibrio en el mercado o porque el bien objeto de transacción se considera perjudicial, se crea una escasez del producto en cuestión al precio oficial y aparecen los mercados “negros”. Tipos de mercados Proximidad física no es un requisito imprescindible para conformar un mercado. En los mercados de futuro los intercambios son complejos. En todos los casos, el precio es el instrumento que permite que las transacciones se realicen con orden. El precio cumple dos funciones, suministrar información y proveer incentivos.

Mercados transparentes, un solo punto de equilibrio; mercados opacos, información imperfecta entre los agentes hay más de una situación de equilibrio.

Mercados libres, libre juego oferta y demanda;

Mercados intervenidos, agentes externos al mercado fijan precios. Existen muchos vendedores y muchos compradores, nadie es capaz de imponer y

manipular el precio, es un mercado de competencia perfecta. Pocos vendedores, existirá grandes posibilidades que éstos pongan un precio a su conveniencia, esto es mercados de competencia imperfecta

La oferta, la demanda y el equilibrio

Economía de mercado, libre juego de la oferta y la demanda. Cada uno de los planes de los compradores o vendedores depende de las propiedades objetivas del mercado y no de conjeturas sobre el posible comportamiento de los demás, mercado perfecto.

La Demanda : Si consideramos constantes todos los factores salvo el precio del bien, aplicamos la condición Ceteris Paribus. Bajo esta condición y para un precio del bien A, la suma de las demandas individuales nos dará la demanda global o de mercado.

FACTORES VARIABLES O DETERMINANTES : -

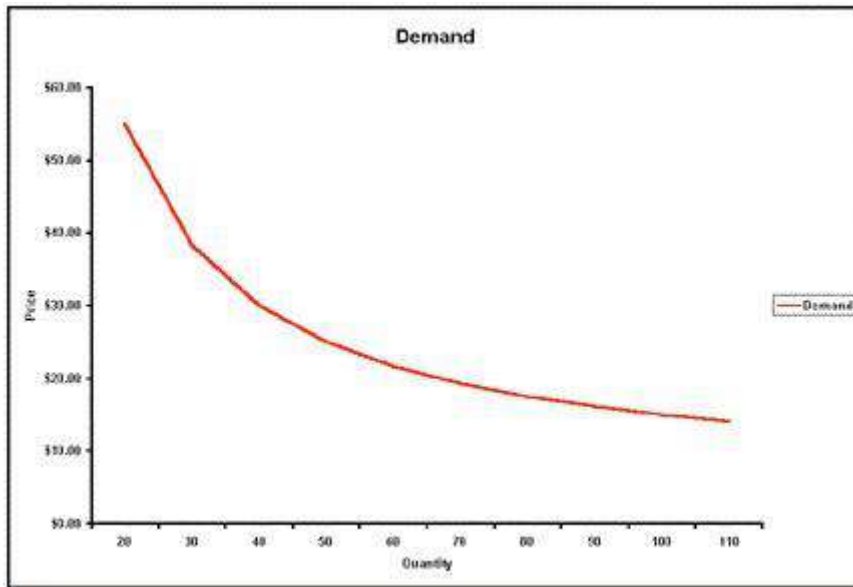
- El precio del bien que se desea demandar.
- La Renta o los Ingresos (Y) del demandante.
- Los gustos, preferencias o la Moda.
- El precio de los Bienes relacionados (sustitutos y complementarios)

La tabla de Demanda (Comportamiento de consumidores) Esta tabla de demanda mostraría que cuando mayor es el precio de un artículo, menor cantidad de ese bien estaría dispuesto a comprar el consumidor, y Ceteris Paribus cuando más bajo es el precio más unidades del mismo se demandarán.

La ley de la demanda: Cuando el precio del bien aumenta la cantidad demandada por todos los consumidores disminuye, son de dos clases: Por un lado, cuando aumenta el precio de un bien algunos consumidores buscarán otros bienes que lo sustituirán. Por otro lado, consumidores demandarán menos unidades del

mismo, porque se ha encarecido respecto a otros bienes y porque la elevación del precio ha reducido la capacidad adquisitiva de la renta.

Gráfico



DEMANDA DEL MERCADO La demanda del mercado es la suma total de las demandas individuales.

La curva y la función de Demanda

La curva decreciente de demanda relaciona la cantidad demandada con el precio. A cada precio P corresponde una cantidad Q

La curva de demanda de un bien, muestra las cantidades del bien en cuestión que serán demandadas durante un periodo de tiempo determinado por una población específica a cada uno de los posibles precios.

Función de demanda :

$$QD_x = f (P_x, P_y, P_z, M, G)$$

La función de demanda – precio o función estricta de demanda recoge Ceteris Paribus

La relación entre la cantidad demandada de un bien y su precio. Al trazar la curva de demanda suponemos que se mantienen constantes los demás factores que puedan ofertar ala cantidad demandada, tales como la renta. Una alteración de cualquier factor diferente del precio del bien desplazará toda la curva a la derecha o hacia la izquierda, los denominaremos cambios en la demanda, mientras que alteraciones en los precios los denominamos cambios en la cantidad demandada

La Oferta

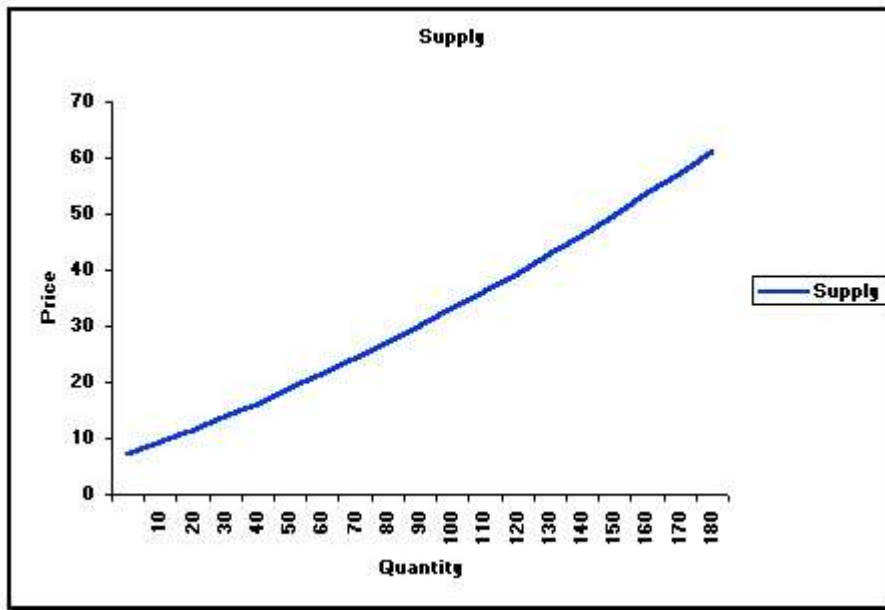
FACTORES VARIABLES O DETERMINANTES :

(que determinan la oferta de un empresario) Estos

son :

- El precio del bien que se desea ofrecer.
- La tecnología,
- Los precios de los Factores productivos : Tierra, Trabajo y Capital (T, K, L) -
Medidas del gobierno (leyes, ordenanzas, subsidios, exenciones, retenciones, impuestos, etc.)
- Factores externos (Clima, Costumbres transformadas en necesidades, etc.) -
Acumulación de Capital Físico.
- Expectativas (pero el efecto es ambiguo).

Gráfica :



Curva de oferta

Características : Pendiente positiva que denota los aumentos producidos en la cantidad ofrecida cuando aumenta el precio.

La tabla de Oferta (comportamiento de productores) Bajo la condición de Ceteris Paribus

Denominamos tabla de oferta a la relación que existe entre el precio de un bien y las cantidades por unidad de tiempo. Podemos obtener la oferta global y de mercado sin más que sumar para cada precio las cantidades que todos los productores de ese mercado desean ofrecer.

Una tabla de oferta representa para unos precios determinados las cantidades que los productores estarían dispuestos a ofrecer. A precios muy bajos los costos de producción no se cubren y los productores no producirán nada, y a precios más altos, la producción será mayor. Si se desea una mayor producción de algún bien, habrá que ir añadiendo mayores cantidades de mano de obra y, apelando a la ley de los rendimientos decrecientes, resultará que el costo necesario para elevar la producción en una unidad más será cada vez mayor.

La curva y la función de oferta

La oferta es la relación entre la cantidad ofrecida y el precio al cual dicha cantidad se ofrece en el mercado. La curva de oferta, muestra la relación entre el precio

y cantidad ofrecida. La curva de la oferta es la expresión gráfica de la relación existente entre la cantidad ofrecida de un bien en un periodo de tiempo y el precio de dicho bien.

Esta función establece que la cantidad ofrecida de un bien en un periodo en un periodo de tiempo concreto (QOx) depende del precio de ese bien PX, de los precios de otros bienes P1,2,. . . n, de los precios de los factores productivos F1, F2, . . . n, la tecnología T, de los gustos o preferencias G.

De esta forma la función de oferta es:

$$QOx = f (Px, P1,2, . . . n, F1, 2, . . . n, T, G)$$

La función de oferta o función estricta de oferta recoge en condición Ceteris Paribus la relación entre la cantidad ofrecida de un bien y su precio. Al trazar la curva de oferta suponemos que se mantienen constantes todos los demás factores que pueden afectar a la cantidad ofrecida, tales como los precios de los factores

CUADRO RESUMEN DE FACTORES DE LA DEMANDA Y OFERTA :

DEMANDA	OFERTA
Necesidad del bien o servicios	Precio del bien o servicios
Precio del bien o servicios	Precio de los demás bienes o servicios
Calidad del bien o servicios	Costos de Producción
Capacidad de ingreso o renta	Factor geográfico (<u>Clima</u>)
Población (números de compradores)	Población (costumbres, cantidad)
Expectativas	Expectativas
LEY: Cantidad inversa al Precio	LEY: Cantidad directa al Precio

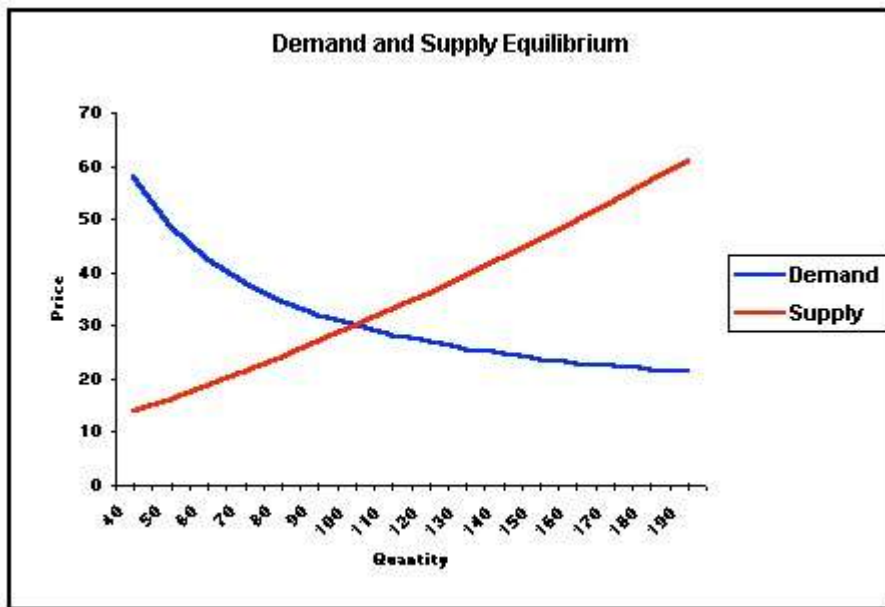
Punto de Equilibrio :

El equilibrio del mercado Están en contacto consumidores y productores con sus respectivos planes de consumo y producción, esto es, con sus respectivas curvas de demanda y oferta en un mercado particular.

El precio de equilibrio es aquel para el que la cantidad demandada es igual a la ofrecida. Esta cantidad es la cantidad de equilibrio

. Ni la sola curva de demanda ni la oferta nos dirán hasta donde pueden llegar los precios o que cantidad se producirá y consumirá para cada precio. Sólo al Precio P_e se igualan la cantidad demandada y ofrecida. Si el precio fuese mayor que P_e el exceso de oferta o excedente, haría descender el precio hasta P_e y, si fuese menor, el exceso de demanda o escasez, según la terminología de la tabla, lo haría subir.

Gráfico



Determinación del equilibrio en el mercado

El concepto de equilibrio En Economía equilibrio es aquella situación en la que no hay fuerzas inherentes que inciten al cambio. Ocurrirán solo como resultado de factores exógenos que alteren el equilibrio . Es donde coincide la cantidad demandada y la cantidad ofertada. El punto de equilibrio es donde coincide el P de Equilibrio y la Cantidad de Equilibrio.

Desplazamiento de las curvas de demanda y oferta

Desplazamiento de la curva de demanda

Factores experimentan alteraciones se originan desplazamientos de la curva de demanda:

- 1- La renta de los consumidores Cuando tienen lugar aumentos en la renta los individuos pueden consumir más, cualquiera que sea el precio por lo que la curva de la demanda se desplaza hacia la derecha. Cuando son bienes de LUJO.
- 2- Cuando la renta se reduce cabe esperar que los individuos deseen demandar una cantidad menor para cada precio, con lo que la curva se desplazará hacia la izquierda. Cuando son bienes de LUJO.
- 3- Cuando la renta aumenta y el bien analizado es INFERIOR, se desplazará hacia la IZQUIERDA.
- 4- Cuando la renta disminuye y el bien analizado es INFERIOR, se desplazará hacia la DERECHA.

Bien NORMAL (DE 1º NECESIDAD O DE LUJO) : Cuando al aumentar la renta, la cantidad demandada a cada uno de los precios permanecerá igual o se desplazará LEVEMENTE a la DERECHA.

Bien inferior: cuando al aumentar la renta de los consumidores la cantidad demandada disminuye

Desplazamiento de la demanda

Ante alteraciones en el ingreso, los precios de otros bienes relacionados o las preferencias, la curva de demanda se desplaza y, en este caso, hacia la derecha. Es decir, para cualquier precio la cantidad demandada tras el desplazamiento es mayor. El nuevo equilibrio se logra para precios y cantidades mayores.

Los precios de los bienes relacionados. Las alteraciones en el precio de un bien pueden ocasionar además desplazamientos en la curva de demanda de otro bien. Ejemplo: Aumenta la gasolina y como consecuencia de esto la gente tendrá menos interés en comprar aquellos productos que se utilizan conjuntamente con la gasolina (automóviles) por lo tanto la curva de la demanda se desplazará hacia la izquierda. El aumento del precio de la gasolina tendrá un efecto contrario sobre las cantidades de otros productos que se utilizan en forma alternativa, por ejemplo el carbón.

Por lo tanto los bienes se pueden clasificar en:

Bienes Complementarios: cuando al aumentar el precio de uno de ellos se reduce la cantidad demandada del otro

Bienes Sustitutos: cuando al aumentar el precio de uno de ellos la cantidad demandada del otro se incrementa, cualquiera sea el precio

Los gustos o preferencias de los consumidores Las preferencias de los consumidores se pueden alterar porque los gustos se modifican con el transcurso del tiempo o por campañas publicitarias (marketing). Si desean demandar una mayor cantidad, desplazarán la curva de demanda hacia la derecha, si la modificación de la preferencias es en sentido contrario, la curva se desplazará hacia la izquierda. Los desplazamientos y el equilibrio Si el desplazamiento de la curva de demanda es hacia la derecha, el precio de equilibrio y la cantidad demandada y ofrecida de equilibrio aumentarán, si la oferta no se desplaza, pues los productores reciben incentivos para incrementar su producción.

Desplazamiento de la curva de oferta

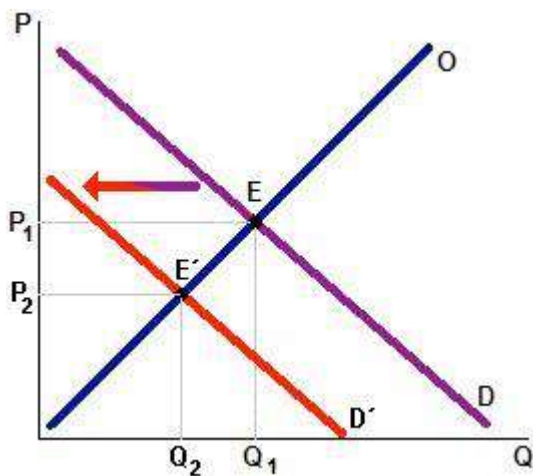
El mercado recoge un conjunto de interrelaciones en las que los vendedores responden a los deseos de los compradores, a la vez que los compradores también reaccionan ante la voluntad de los productores. Las variables más significativas que afectan a la oferta son:

- 1- Precio de los factores productivos El deseo de producir más para cualquier nivel de precios, implica un desplazamiento de la curva de oferta hacia la derecha . Ejemplo: bajar los fertilizantes y producir mas cereal).
- 2- El precio de los bienes relacionados Ejemplo: el precio del maíz disminuye, los agricultores reducen su producción de maíz y aumentan la de cebada. La curva de la oferta de la cebada se desplaza hacia la derecha como consecuencia de la reducción del precio del maíz.
- 3- Tecnología existente Una mejora en tecnología puede contribuir a reducir costos de producción y a incrementar los rendimientos lo que hará que los

empresarios ofrezcan mas productos a cualquier precio y la curva tendrá un desplazamiento hacia la derecha de la curva de oferta. Cuando tiene lugar un desplazamiento hacia la derecha de la curva de oferta, el precio de equilibrio se reducirá y la cantidad demandada y ofrecida aumentará. Los efectos de desplazamientos de las curvas de demanda o de oferta

Dx (Desplazamiento hacia la derecha)=>

Dx (Desplazamiento hacia la izquierda) <=



Ox (Desplazamiento hacia la derecha o hacia arriba)=>

Ox (Desplazamiento hacia la izquierda o hacia abajo) <=

Movimiento a lo largo de la curva de demanda o de oferta

Movimiento no “de”, sino “a lo largo de” la curva, causado por alteraciones en el PRECIO del bien demandado. Desplazamiento de una curva y movimientos a lo largo de ella La tendencia a restringir las compras como consecuencia de haber aumentado el precio se ve compensada por el efecto derivado del aumento de los ingresos. La clave del problema radica en que no nos hemos movido a lo largo de una curva de demanda, sino que se ha producido un desplazamiento de la misma. A medida que el equilibrio se desplaza de E_0 a E_1 , la demanda aumentará, la curva desplazado hacia la derecha. La curva de oferta no se ha alterado, es incorrecto decir que la oferta aumenta, la cantidad ofrecida aumenta. Conviene distinguir entre un aumento en la demanda o en la oferta, cuando se produce un desplazamiento de la curva de oferta o demanda y un aumento en la cantidad demandada u ofrecida; es un movimiento a lo largo de la curva de demanda o de oferta.

La asignación de recursos y el mercado

La escasez generará un aumento del precio y la abundancia un descenso. Estas alteraciones de precios tienen para los empresarios una significación muy clara. Allí donde un precio se esté elevando aparecerán mayores posibilidades de beneficios que en un mercado donde el precio esté disminuyendo. Por lo tanto los empresarios se desplazarán hacia el sector con mayores beneficios y, conforme aumenta la producción en dicho sector; necesitarán más factores de la producción que podrán obtener del sector en que la rentabilidades menor y donde la producción está disminuyendo. Esta reasignación de factores ha sido el resultado de las alteraciones de precios y se ha producido precisamente para lograr uno de los objetivos de los empresarios de forma eficiente: aumentar los beneficios. A medida que aumenta la producción en el sector de precios en alza, éstos dejarán de subir, pues la escasez irá desapareciendo. Incluso podrán bajar si acuden muchos empresarios del sector. Las fases del proceso de asignación de recursos Los consumidores revelan sus preferencias en el mercado al

comprar unas cosas y no otras. Los “votos” de los consumidores condicionan a los productores y de esta forma se dice que

Cosas han de producirse. La competencia entre los distintos productores en busca de beneficios decide cómo han de producirse los bienes. Van a buscar las combinaciones de factores que les permitan producir el bien de que se trate a un mínimo costo. La oferta y la demanda en los mercados de los factores productivos determinan el para quién. Los mercados de productos son los más importantes para determinar qué producir, y que los mercados de factores son los más relevantes para determinar cómo producir bienes y para quién Mercado, es el lugar en el que se lleva a cabo el intercambio y donde se difunde información sobre los precios relativos.

El sistema de los precios

MERCADOS DE PRODUCTOS MERCADOS DE FACTORES

Aplicaciones del análisis de la oferta y de la demanda

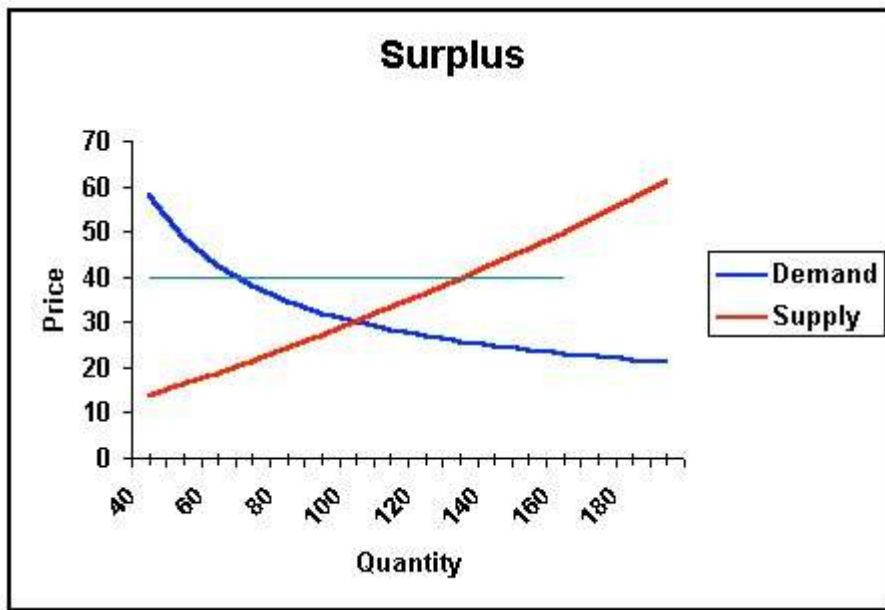
Los dos problemas tradicionales de la agricultura son la inestabilidad de los precios agrícolas y su tendencia a disminuir respecto a los precios de otros bienes. Las autoridades económicas tratan de mantener las rentas de la agricultura.

Precios máximos y mínimos

Cuando por razones sociales o de justicia distributiva se fija un límite máximo al precio de un bien por debajo del nivel de equilibrio, aparecerá un exceso de demanda y surgirá la necesidad de racionar la oferta existente a ese precio. La fijación de un precio máximo en un mercado no permite a ningún vendedor cobrar más que este y, en consecuencia, la cantidad demandada superará a la ofrecida.

La imposición de un precio mínimo garantiza que el precio no descienda por debajo de cierto nivel. El tope mínimo de precios por encima del nivel de equilibrio generará un exceso de oferta. Al no poder descender el precio se acumularán excedentes del bien y ello provocará una mala asignación de los recursos

Gráfico de PRECIO MÍNIMO :



Precio máximo y precio mínimo

La fijación de un precio máximo no permite a ningún vendedor cobrar más que éste; la cantidad demandada superará a la cantidad ofrecida. La fijación de un precio mínimo en un mercado genera un exceso de oferta, con lo que aparecerá un excedente. El establecimiento de precios subvencionados o sostén Fijar un precio sostén por parte del Estado, dejar que la demanda privada determine el precio de equilibrio necesario para adquirir toda la cantidad ofrecida por lo productores y finalmente cubrir la diferencia entre el precio sostén y el obtenido en el mercado. El Estado tendrá que pagar esta diferencia por cada unidad producida, pero no tendrá que adquirir stock de mercancía. Tampoco aparecen excedentes, ya que el precio de venta en el mercado es el equilibrio.

Precio subvencionado

El papel del Estado en la Economía

La diversidad de las actividades económicas y los agentes económicos

La actividad económica se concreta en la producción de una amplia gama de bienes y servicios cuyo destino último es la satisfacción de las necesidades humanas. Los hombres, mediante su capacidad de trabajo, son los organizadores y ejecutores de la producción. Las actividades productivas de una sociedad contemporánea se distribuyen a través de numerosas unidades productoras o empresas, que individualmente emplean trabajo, capital y recursos natural es tratando de obtener bienes y servicios. Las unidades productivas concretan, pues, el fenómeno de la división social del trabajo. La diversidad de papeles que desempeñan los agentes económicos: * Sector primario, actividades que se realizan próxima a las bases de recursos naturales, agrícolas, pesqueras.

* Sector secundario, recoge las actividades industriales, los bienes son transformados.

* Sector terciario, reúne las actividades de servicios productivos que no se plasman en algo material.

Las economías domésticas (Agentes. Econ.: sect. Priv.: flias./empr.; sect. públ.: Estado) Los agentes privados básicos son las economías domésticas, o familias, y las empresas. Economías domésticas, consumen bienes y servicios; venden u ofrecen sus recursos, tierra, trabajo y capital, en los mercados de factores. Se caracterizan porque en su actividad económica no se coordinan con otros sujetos con intencionalidad mercantil o empresarial.

Las fuentes del sector público

Las funciones asumidas por el sector público son las siguientes:

- 1- Establecer el marco legal para la economía de mercado.
- 2- Ofrecer y comprar bienes y servicios y realizar transferencias.
- 3- Establecer impuestos.

Un impuesto es progresivo cuando a medida que aumenta la renta grava un porcentaje cada vez mayor; el impuesto es regresivo si grava un porcentaje de la renta cada vez menor a medida que la renta aumenta, y el impuesto es proporcional cuando grava un porcentaje constante de la renta

Los impuesto indirectos: son los recaudados sobre los bienes y servicios. Ej.: IVA, Imp. A las naftas, a los cigarrillos.

Los impuestos directos : recaen sobre el contribuyente y no sobre los bienes, Ej.: el impuesto a las ganancias de personas físicas.

- 4- Tratar de estabilizar la economía.
- 5- Redistribuir la renta.
- 6- Procurar la eficiencia económica .

El argumento general a favor de la intervención del Estado es la existencia de fallas en el mercado. El mercado no conduce a la eficiencia económica, tres hechos:

Competencia imperfecta, las acciones de las empresas pueden inducir sobre los precios de los bienes. Las empresas pueden fijar unos precios por encima de los costos; el Estado puede intervenir para regular el comportamiento de las empresas y defender a los consumidores.

Bienes públicos, la iniciativa privada no ofrecerá este tipo de bienes y servicios, ya que los beneficios se reparten entre una gran parte de la población, de forma que ningún individuo se verá motivado a pagar por él.

Externalidades, surgen cuando la producción o el consumo de un bien afecta directamente a empresas o a consumidores que no participan en su compra ni en su venta.

La toma de decisiones por parte del Estado: la elección pública

Los recursos se asignan no sólo a través de los mercados, sino también a través del proceso político, teoría de la elección pública

Oferta y demanda: conceptos básicos y aplicaciones

Microeconomía y economía de mercado

El objetivo básico de la Microeconomía es la determinación de los precios relativos de las mercancías y factores que se forman en el mercado. Los modelos, la teoría microeconómica se supone que las unidades individuales de decisión buscan obtener la máxima satisfacción, como productores o consumidores; este comportamiento supone que actúan de forma "racional". La teoría microeconómica, ofrece una explicación del proceso por el que se resuelven las disputas derivadas de intereses opuestos. Mercado, es el lugar en el que se lleva a cabo el intercambio y donde se difunde información sobre los precios relativos.

El precio relativo de un bien o servicio A en relación con el de otro bien o servicio B es igual al cociente entre el precio de A y el de B

La demanda y el concepto de la elasticidad

Precio e ingreso total Las empresas saben que, dada la curva de demanda, la cantidad demandada será mayor si baja el precio; si éste aumenta, la cantidad que los consumidores demandan se reducirá, se verá afectado el ingreso total. Ingreso total = precio x cantidad demandada El empresario quiere saber si el cambio en los precios elevará o reducirá el ingreso total. El sentido del cambio del ingreso total cuando varía el precio depende de la "sensibilidad" de la cantidad demandada y esto precisamente se expresa mediante el concepto de la elasticidad de la demanda. Elasticidad precio de la demanda

La elasticidad precio de la demanda mide el grado en que la cantidad demandada responde a las variaciones del precio de mercado .Para calcular el coeficiente

de elasticidad: $E_p = \frac{\text{Variación porcentual de la cantidad demandada}}{\text{Variación porcentual del precio}}$ Elasticidad alta indica elevado grado de respuesta de cantidad demandada a la variación del precio; elasticidad baja indica una escasa sensibilidad a las variaciones del precio. La demanda es elástica si la elasticidad precio de la demanda es mayor que 1;

es inelástica si es menor que 1; y es elasticidad unitaria si es igual a 1

FORMULA :

Elast. Precio de la demanda $\gg \gg \frac{(Q_1 + Q_2) / Q_1}{(P_1 + P_2) / P_1}$

TIPOS DE ELASTICIDAD (e)

- (a) Demanda elástica ($e > 1$)
- (b) D. de elasticidad unitaria ($e = 1$)
- (c) D. inelástica ($e < 1$)
- (d) Inelasticidad perfecta ($e = 0$)
- (e) Elasticidad perfecta o infinita ($e = \infty$)

Elasticidad de la demanda

- (a) Elástica, reducción porcentual del precio, genera un aumento porcentual de cantidad.
- (b) Unitaria, iguales reducción porcentual del precio y aumento porcentual de cantidad
- (c) Inelástica, reducción porcentual de precio supone un aumento porcentual menor de la cantidad.
- (d) Perfectamente inelástica, reducción porcentual del precio no supone ninguna variación en la cantidad.

(e) Perfectamente elástica, la curva sea infinita .La curva de demanda tiene una inclinación negativa, variaciones de P y Q son en sentido contrario, el cociente signo negativo. Para trabajar con números positivos, el valor de la elasticidad se multiplica por -1 .

Elasticidad de una curva de demanda lineal

Elasticidad arco de la demanda La definición de elasticidad es correcta cuando mide las consecuencias de cambios muy pequeños en los precios

Elasticidad arco

Según el punto en que nos situemos, el valor de la elasticidad será distinto. Para evitar tomamos la elasticidad promedio. Se puede calcular una elasticidad promedio:

$$\frac{(Q1 + Q2)/2}{(P1 + P2) /2}$$

Factores condicionantes de la elasticidad precio de la demanda

1.- Naturaleza de las necesidades que satisface el bien. Los valores de la elasticidad sean reducidos, difícilmente se puede dejar de consumir, las variaciones de la cantidad demandada ante cambios en el precio serán pequeñas. Los bienes de lujo suelen presentar una demanda bastante elástica.

2.- Disponibilidad de bienes que pueden sustituir al bien en cuestión

Bienes, fácil sustitución tienden a tener una demanda más elástica que los que no la tienen; se pueden sustituir la demanda del bien en cuestión por la de alguno de sus sustitutos.

3.- Proporción de renta gastada en el bien

. Los bienes que tienen una importancia en el presupuesto de gastos tienden a tener una demanda más elástica que los bienes que cuentan con una participación reducida; los consumidores suelen ser poco sensibles a los precios.

4.- Período de tiempo considerado

. Cuanto mayor es el periodo del tiempo, más elástica será la demanda para la mayoría de los bienes. La demanda suele ser más sensible a lo largo que acorto plazo, radica en la dificultad de realizar cambios tecnológicos inmediatos, que permiten sustituir unos bienes por otros. Elasticidad cruzada de la demanda Se precisa una medida de la sensibilidad de la cantidad demandada de un bien ante las variaciones de los precios de los bienes relacionados con él. Variación porcentual de la cantidad

Elasticidad cruzada del bien :

$$\ggg \frac{(Q1 + Q2) / Q1 \text{ Bien x}}{(P1 + P2) / P1 \text{ bien y}}$$

Será positiva si la cantidad demandada del bien X aumenta cuando se incrementa el precio del bien Y bienes sustitutivos

La elasticidad cruzada de la demanda será negativa cuando el aumento del precio del bien Y provoque una reducción en la cantidad demandada del bien X, bienes complementarios

Dos bienes son sustitutivos cuando sus elasticidades cruzadas de la demanda son positivas; son complementarias cuando las elasticidades cruzadas son negativas.

Elasticidades renta de la demanda Otro factor que influye sobre la demanda es la renta de los consumidores. La demanda de un bien aumentará cuando aumente la renta. La respuesta de la demanda a los cambios de la renta se mide por la elasticidad renta de la demanda

$$\text{Elasticidad renta de la Dem} = \frac{\text{Variación porcentual de la cantidad demandada}}{\text{Variación porcentual de la renta}}$$

La demanda de un bien normal aumenta con la renta y la de un bien inferior aumenta cuando disminuye la renta.

Un bien normal es aquel cuya elasticidad renta de la demanda es positiva. Un bien inferiores aquel cuya elasticidad renta de la demanda es negativa

Un bien de lujo tiene una elasticidad renta de la demanda mayor que 1. Un bien necesario, o no de lujo, tiene una elasticidad renta de la demanda menor que 1. La participación de los bienes de lujo en el gasto de los consumidores aumenta con la renta, la participación de los bienes de primera necesidad disminuye con la renta. Aumenta la renta, los consumidores tenderán a desplazarse hacia las clases de mayor calidad de los distintos tipos de bienes. En el grupo de bienes normales, los artículos de elevada calidad tenderán a ser bienes de lujo. La cantidad demandada de bienes que no son de lujo aumenta menos que proporcionalmente en relación a la renta; la proporción de la renta gastada en bienes que no son de lujo disminuye cuando aumenta la renta, el gasto total en dichos bienes aumenta cuando se incrementa la renta, siempre que el bien no sea inferior.

La elasticidad de la demanda y el ingreso total

Para que el aumento de la cantidad demandada compense el efecto de la reducción del precio sobre el efecto de la reducción del precio sobre el ingreso total, la cantidad demandada debe ser suficientemente sensible al precio, es decir, la elasticidad de la demanda debe ser mayor que la unidad. Cuando la elasticidad de la demanda es menor que la unidad, el aumento de la cantidad demandada no compensa la reducción del precio y el ingreso total no varía si se reduce el precio.

En la parte elástica de la curva de demanda el ingreso total aumenta cuando el precio se reduce. La demanda es inelástica y el ingreso total disminuye cuando el precio se reduce. La elasticidad de la demanda es unitaria y el ingreso total no varía al reducirse el precio

La elasticidad y la influencia de las variaciones de los precios en el ingreso total

La elasticidad de la oferta

La elasticidad precio de la oferta es la variación porcentual experimentada por la cantidad ofrecida de un bien cuando varía su precio en 1 %, manteniéndose constantes los demás factores que afectan a la cantidad ofrecida

.Pendiente positiva; se calcula: Elasticidad de la oferta=Variación porcentual de la cantidad ofrecida Variación porcentual del precio La elasticidad de la oferta y la respuesta del mercado Más elástica sea la oferta más fácil resultará a los vendedores incrementar la producción ante el aumento del precio. La elasticidad de la oferta es cero cuando la curva de la oferta es vertical. La cantidad ofrecida no aumenta, la elasticidad de la oferta es infinita cuando la curva de oferta es horizontal. La demanda de un bien aumenta; en el muy corto plazo la oferta será totalmente rígida e inelástica, el desplazamiento de la demanda se traducirá completamente en aumento del precio. A medio plazo la oferta se hará más elástica al aumentar el número de algunos factores empleados en la producción del bien en cuestión, por lo que los efectos de un desplazamiento de la demanda serán: aumento del precio y de la cantidad producida. A largo plazo, la oferta puede hacerse completamente elástica, pues es posible disponer de todos los factores necesarios para producir más. El efecto del desplazamiento sería un ligero aumento del precio y un incremento significativo de la cantidad ofrecida en el mercado. Equilibrio momentáneo Equilibrio a corto plazo Equilibrio a largo plazo

Rigidez de la curva de oferta en función del periodo de tiempo considerado

UTILIDAD: Es la propiedad que tienen los bienes que los hace aptos para satisfacer necesidades humanas.

Para que un bien sea considerado útil es necesario que se presenten las siguientes condiciones:

Propiedades físicas: que existan cierta relación entre las propiedades físicas del bien y nuestras necesidades.

Conocimiento: que esas relaciones sean conocidas por las personas.

Utilización: que sea posible la utilización del bien.

El concepto de utilidad es subjetivo, es decir, depende de la valoración que cada persona da a los bienes que satisfacen sus necesidades. La subjetividad de la utilidad es el factor preponderante en las decisiones del consumidor.

Utilidad total, parcial y marginal:

Si consideramos distintas cantidades de un bien, a medida que tomemos cada una de esas unidades, la necesidad irá disminuyendo, hasta llegar a ser satisfecha totalmente. Cada una de las porciones representará una UTILIDAD PARCIAL y la suma de las partes representará la **UTILIDAD TOTAL.**

La ley de la utilidad marginal dice que a medida que se consume mayor cantidad de un bien, aumenta su utilidad total, pero disminuye la utilidad parcial de cada una de las unidades que de ese bien se van agregando.

La utilidad parcial de cada una de las unidades que se van agregando se denomina **UTILIDAD MARGINAL.**

Cuando la utilidad total que recibe un consumidor de un bien llega a un máximo, la utilidad marginal será igual a cero; este momento se conoce como el punto de saturación, ya que si agregamos cantidades adicionales del bien, convertirán la utilidad marginal en negativa y hará disminuir la utilidad total.

El valor de los bienes:

El valor mide el grado de aptitud para satisfacer necesidades de los bienes.

Podemos establecer dos clases de valor, que dependen de dos tipos de relaciones:

Entre el individuo y el objeto: el hombre establece entre los distintos bienes destinados a satisfacer sus necesidades, una jerarquía que se inicia con aquellos que le producen una máxima satisfacción y concluye con aquellos otros de los cuales obtiene menores satisfacciones. Es lo que denominamos valor de uso, que mide el grado de aptitud de un bien comparado con otros para ese sujeto. Es subjetivo e individual

Entre diversos individuos y los bienes disponibles: cuando el grado de utilidad de un bien es evaluado por todos o la mayoría de las personas, estableciendo el grado de aptitud de ese bien o bienes para satisfacer las necesidades de todos esos sujetos. Es el valor de cambio. Es objetivo y social.

Utilidad y valor:

Las características del valor, que sirven para distinguirlas de la utilidad, son las siguientes:

a) El valor surge de la comparación de dos bienes, uno de los cuales es, generalmente, el dinero. La utilidad existe por sí misma, sin necesidad de comparación. Un tapado es útil porque sirve para protegernos del frío. Una campera también es útil porque cumple la misma función, pero, ¿qué valor tiene cada uno de estos bienes?

b) El valor de un bien surge de su escasez con respecto a la necesidad que satisface. Si ese bien es superabundante y puede ser conseguido con facilidad, no tiene valor económico.

No puede haber valor de cambio sin que exista utilidad.

Puede existir utilidad sin que los bienes tengan valor de cambio.

El precio de los bienes:

Los pueblos antiguos establecían el valor de cambio de cada uno de los bienes y realizaban el trueque.

En la actualidad, se utiliza la moneda como común denominador del valor de los bienes para facilitar el intercambio.

El precio es el valor de cambio de un bien expresado en dinero.

La teoría de la utilidad y de la demanda La utilidad total y la utilidad marginal: enfoque cardinal

Los individuos tienden a elegir aquellos bienes y servicios que valoran más, aquellos que le reportan una mayor utilidad o satisfacción.

La utilidad es el sentimiento subjetivo de placer o satisfacción que una persona experimenta como consecuencia de consumir un bien o servicio

Utilidad, ¿magnitud medible? Histórica: utilidad cardinal, magnitud medible. Para analizar las decisiones del consumidor, empecemos por describir la relación que existe entre las cantidades consumidas por un bien y la utilidad que proporcionan. A medida que aumenta la cantidad consumida de un bien, digamos leche, aumenta la satisfacción o utilidad total proporcionada por dicha cantidad. La utilidad marginal decreciente Cuando aumenta la cantidad

consumida de leche en 1 litro obtenemos una utilidad total, que denominamos utilidad marginal.

La utilidad marginal de un bien es el aumento de la utilidad total que reporta el consumo de una unidad adicional para ese bien. A medida que aumenta la cantidad consumida de un bien, el incremento de utilidad total que proporciona la última unidad es cada vez menor. En la curva de utilidad total, si bien crece, lo hace a un ritmo decreciente, en que la utilidad marginal es decreciente. Refleja la idea natural de que cuanto más consumimos de un bien, menos satisfacción adicional reporta cada nueva unidad del mismo.

La ley de la utilidad marginal decreciente establece que, a medida que aumenta la cantidad consumida de un bien, la utilidad marginal de ese bien tiende a disminuir

La utilidad marginal disminuye conforme se incrementa el número de unidades consumidas, en determinadas circunstancias puede que con las primeras unidades la utilidad marginal aumente.

Algunas aplicaciones de la teoría de la utilidad

La paradoja del agua y de los diamantes El precio de los diamantes sea mucho más elevado que el precio del agua, siendo el agua un bien que ofrece una utilidad mayor. La resolución de esta paradoja se basa en la distinción entre utilidad total y utilidad marginal. La utilidad total del agua es, en realidad, mucho mayor que los diamantes. Pero el precio no está relacionado con la utilidad marginal. La utilidad que reporta a un individuo toda el agua que utiliza con toda seguridad es mayor que la utilidad total que le reportan los diamantes. Pero es la utilidad marginal, y no la total, la que determina el precio que están dispuestos a pagar los consumidores por los bienes. El excedente del consumidor

El excedente del consumidor de un bien es la diferencia entre la cantidad máxima que éste estaría dispuesto a pagar por el número de unidades del bien que demanda y la cantidad que realmente paga en el mercado

.En este sentido el excedente del consumidor puede presentarse como la diferencia entre la utilidad total de un bien y su valor total del mercado. El

excedente surge porque el consumidor recibe más de lo que paga por el bien y tiene su origen en el decrecimiento de la utilidad marginal.

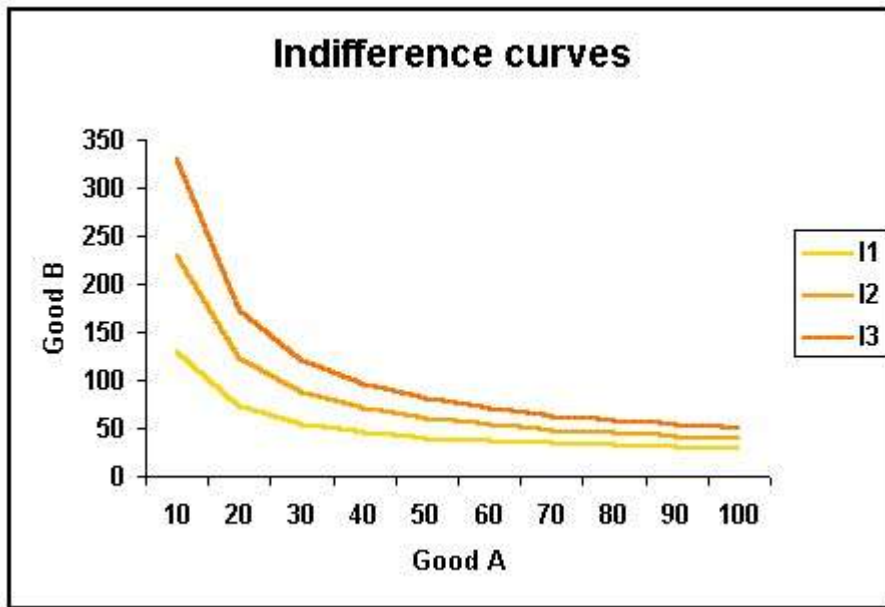
La demanda individual y la demanda del mercado

La función de demanda del mercado muestra la cantidad total que se demanda a cada uno de los precios, manteniéndose constantes todos los demás factores que influyen en la demanda

Factores, localización geográfica y la distribución por edades o categorías. Para obtener la curva de demanda agregada o del mercado hay que partir de las curvas de demanda individual. Para ello debemos sumar, para cada precio, las cantidades demandadas por cada uno de los individuos que lo integran., suma horizontal. La demanda de mercado, se determinan gráficamente trazando una paralela (horizontal) al eje de abcisas, para dicho precio.

La curva de demanda del mercado se obtiene sumando horizontalmente las curvas de demanda individuales de todos los compradores. Diferentes inclinaciones de las distintas curvas de demanda indican niveles diferentes de renta, distintas preferencias y diversidad en los patrones de gasto de los consumidores considerados. La forma y posición de la curva de demanda de mercado pueden alterarse a medida que estas variables, que actúan como parámetros cambien. Así, cualquier alteración en la renta o en su distribución, en los precios de los bienes, en los gustos o en los gastos en publicidad implicará, en términos gráficos, un cambio de la curva de demanda de mercado. Cuando lo único que se modifica es el precio del bien, permaneciendo todo lo demás constante, lo que tendremos será un movimiento a lo largo de la curva de demanda de mercado. La curva de indiferencia (convexa) -

Gráfico



ISOCUANTA

- La curva de indiferencia muestra el conjunto de combinaciones de entre las que es indiferente el consumidor, en el sentido de que le reporten el mismo nivel de utilidad

Representan tres de las infinitas curvas de indiferencia que se podría trazar y que construyen el denominado mapa de curvas de indiferencia. La justificación de este hecho radica en que entre dos combinaciones siempre reportará al individuo una mayor satisfacción aquella combinación que contenga más de alguno de los bienes y no menos de ninguno de ellos. **Supuesto de insaciabilidad** o de no saciedad que garantiza que el sujeto no se conformará con situaciones que no absorban toda su renta. La relación marginal de sustitución (técnica) - figura así en carpeta -Son convexas respecto al origen de coordenadas. La idea intuitiva de diversificación en el consumo y de la experiencia práctica.

La Relación Marginal de Sustitución (RMS) entre un bien (leche) y otro (carne) se define como la cantidad máxima del segundo a que está dispuesto a renunciar

un consumidor, sin reducir con ello su utilidad, para aumentar el consumo del primer bien en una unidad.

Disminución (aumento) de la cantidad de un bien (carne) Relación marginal = de Sustitución (RMS) Aumento (disminución) de la cantidad de otro bien (leche) La RMS viene representada gráficamente por la pendiente en un punto (en valor absoluto) de la curva de indiferencia

El equilibrio del consumidor en el enfoque ordinal La disparidad entre mi valoración subjetiva del cambio carne – leche y la valoración objetiva (de mercado) permite pasar a una combinación de consumo mejor situada en mi orden de preferencias, ya que dispongo de la misma cantidad de carne y de una unidad más de leche y me indica que no estaba optimizando la unidad. La elección óptima de las cantidades consumidas por el consumidor se caracteriza por la igualación entre la relación marginal de sustitución entre los bienes y la relación de precios de los mismos

.Análisis conjunto de la recta de balance y las curvas de indiferencia El consumidor estará en equilibrio cuando la relación marginal de sustitución entre los bienes iguale a la relación de precios. El individuo estará interesado en consumir toda su renta, por lo que buscará una combinación de leche y carne que esté sobre la recta de balance y que a la vez facilite la máxima satisfacción. Esto se conseguirá cuando ese punto corresponda a la curva de indiferencia que esté más arriba y a la derecha de todas las que se puedan alcanzar. La línea de presupuesto es tangente a la curva de indiferencia.

El equilibrio se alcanza cuando la relación marginal de sustitución del consumidor (la pendiente en un punto de la curva de indiferencia), es igual a la pendiente de la recta de balance, esto es, a la relación entre el precio de los dos bienes

LA ELECCION DEL CONSUMIDOR

Y = \$30 películas = \$6 hamburguesas = \$ 3

POSIBILIDAD	PELICULAS	\$	HAMB.	\$
A	0	0	10	30
B	1	6	8	24
C	2	12	6	18
D	3	18	4	12
E	4	24	2	6
F	5	30	0	0

TASA MARGINAL DE SUSTITUCIÓN

Es la tasa a la que una persona renunciara al bien (y) para obtener mas del bien x y al mismo tiempo permanecer indiferente

La tasa marginal se mide a través de la magnitud de la pendiente de una curva de indiferencia.

∅ Si la curva de indiferencia tiene pendiente pronunciada, la tasa marginal de sustitución es alta. La persona esta dispuesta a renunciar a una gran cantidad del bien y para obtener una cantidad adicional del bien x, que lo haga permanecer indiferente.

∅ Si la curva de indiferencia es plana, la tasa marginal de sustitución es baja. La persona sólo esta dispuesta a renunciar a una pequeña cantidad del bien y para obtener una cantidad adicional del bien x, que lo mantenga indiferente.

EFFECTO SUSTITUCION Y EFFECTO INGRESO

Para un bien normal, una disminución del precio siempre resulta en un aumento en la cantidad comprada. SE puede probar esta afirmación al dividir el efecto precio en dos partes:

Efecto sustitución y Efecto ingreso

Efecto sustitución: es el efecto de un cambio en el precio sobre la cantidad comprada cuando el consumidor permanece indiferente entre la situación original y la nueva. (Permanece en la misma curva de indiferencia).

La dirección del efecto sustitución nunca varia: cuando el precio relativo de un bien disminuye, el consumidor sustituye mas de ese bien por otro, es decir, consume mas del bien cuyo precio relativo ha disminuido.

Efecto ingreso: Conforme la restricción presupuestaria se desplaza hacia fuera, sus posibilidades de consumo se amplían y se convierte así en su mejor punto alcanzable en la curva de indiferencia.

Ingreso real: el ingreso real de un individuo es su ingreso expresado no como dinero sino como cantidad de bienes que puede comprar.

Es igual a su ingreso dividido el precio de los bienes.

Precio relativo: un precio relativo es el precio de un bien dividido entre el precio de otro bien.

En la ecuación presupuestaria del ejemplo anterior, la variable P_p/P_h es el precio relativo de una película en términos de hamburguesas. Para ella, P_p es \$6 por película y P_h es \$3 por hamburguesa, por lo que el precio relativo es igual a dos hamburguesas por películas. Es decir, que para ver una película mas tiene que renunciar a dos hamburguesas.

Así lo que acabamos de hacer es calcular el costo de oportunidad de una película

.

EL EXCEDENTE DEL CONSUMIDOR.

El excedente del consumidor de un bien es la diferencia entre la cantidad máxima que este estará dispuesto a pagar por el número de unidades del bien que demanda y la cantidad que realmente paga en el mercado.

La disminución del excedente del consumidor provocada por un incremento del precio es igual a la cantidad máxima que el consumidor estaría dispuesto a pagar por impedir que tuviera lugar dicho aumento.

La actividad económica y los agentes económicos

Las actividades productivas en las sociedades actuales se realizan a través de numerosas UNIDADES DE PRODUCCIÓN o empresas , cada una de las cuales emplea : trabajo, capital y recursos naturales tratando de obtener bienes y servicios.

En economía, la diversidad de papeles que desempeñan los agentes económicos (familias o economías domésticas, las empresas y el sector público) se clasifican en :

- 1- SECTOR PRIMARIO
- 2- SECTOR SECUNDARIO
- 3- SECTOR TERCIARIO

La empresa en términos económicos es la unidad de producción básica o cuarto factor de la producción donde se combinan los factores naturales (tierra) , el trabajo y el capital.

Antiguamente los responsables de la producción eran personas individuales o artesanos, actualmente las empresas son las máximas responsables de obtener producciones en masa, necesitando recursos financieros y físicos. Los tipos de empresas se pueden clasificar jurídicamente en empresas unipersonales o sociedades (S:A:, SRL, Cooperatvas, etc.)

Los sistemas económicos son el conjunto de relaciones básicas, técnicas e institucionales que caracterizan la organización económica de una sociedad.

Estos sistemas pueden ser controlados o no por el Estado y se clasifican en :

- Economía de Mercado :
- Economía mixta
- Economía centralizada.

1- Econ.: de mercado : No hay intervención del Estado, su funcionamiento presenta ventajas :

- hay un alto grado de eficiencia y de libertad económica.
- Las Empresas y las personas actúan por interés propio y de forma libre
- El mercado motiva a utilizar correctamente los recursos.

E inconvenientes :

- Los ingresos no se distribuyen equitativamente
- Hay fallas para alcanzar la eficiencia económica.
- La publicidad puede manipular a los consumidores
- Son economías inestables, sufriendo fuertes crisis y desempleos

2- Econ. Centralizada: Los medios de producción son de propiedad estatal y las decisiones claves y el funcionamiento de la economía le corresponden al poder central. Este sist. ha fracasado en la década del 60 en el mundo

3- Econ Mixtas : El sector público colabora con la iniciativa privada en respuesta a las preguntas sobre el QUÉ, CÓMO, y el PARA QUIÉN del conjunto de la sociedad

Argentina no ha sido ajena a este proceso en la década del 60 donde primero comenzó una Econ .Centralizada donde el Estado se hacía cargo de la producción de distintos bienes o servicios (petróleo, acero, comunicaciones, ferrocarriles, ,etc.) esta tendencia se revirtió en la década de los 90 donde se privatizaron la mayor parte de las empresas del Estado.

LA EMPRESA Y LA PRODUCCIÓN

La empresa

Las empresas realizan dos funciones básicas; por un lado, elaboran o transforman bienes y recursos y los venden y, por otro, compran recursos en el mercado de factores. Un objetivo, el de maximizar sus beneficios, la diferencia entre los ingresos obtenidos por la venta de bienes o servicios y los costos incurridos básicamente al contratar recursos.

En un sist. De econ de mercado, las empresas privadas realizan la función productiva fundamental. Es la unidad de producción por excelencia, encargada de combinar los factores productivos.

EL OBJETIVO principal es MAXIMIZAR SUS BENEFICIOS.

EL beneficio de una empresa es la diferencia entre los ingresos y los costos durante un período determinado.

$$\text{BENEF.} = \text{INGRESOS TOTALES} - \text{COSTOS TOTALES}$$

$$\text{INGRESOS} = \text{P. DE VENTA} \times \text{N}^{\circ} \text{ DE UNID VEND.}$$

$$\text{COSTOS TOTALES} = \text{COSTOS FIJOS} + \text{COSTOS VARIABLES.}$$

FUNCION DE PRODUCCION Y COSTOS

Para tratar de alcanzar sus objetivos, la empresa obtiene del entorno los factores que emplea en la producción tales como materias primas, maquinarias y equipo, mano de obra, capital, etc. Esta forma de concebir la actividad de la empresa nos dice que la visión de la empresa como un ente unitario es excesivamente simplista, ya que, en realidad, toda empresa engloba una amplia gama de personas e intereses ligados entre sí mediante relaciones contractuales que reflejan una promesa de colaboración. El empresario, por un lado, negocia con los distintos factores de la empresa y, por otro, establece las relaciones con el entorno en el que ésta desarrolla su actividad. El empresario Es la persona que aporta el capital t realiza al mismo tiempo las funciones propias de la dirección: organizar, planificar y controlar. Se encuentran unidas en una única figura el empresario – administrador, el empresario que asume el riesgo y el empresario innovador, empresas familiares. Inversionista, asume los riesgos ligados a la promoción y a la innovación mediante la aportación de capital. Directivo profesional, especializado en la gestión y administración de empresas. El empresario actual es un órgano individual o colegiado que toma decisiones oportunas para la consecución de ciertos objetivos que dependen de los grupos de interés presentes en las empresas y de las circunstancias del entorno.

La empresa y la producción en el corto plazo

La empresa y la producción

La empresa es la unidad económica de producción encargada de combinar los factores o recursos productivos, trabajo, capital y recursos naturales, para producir bienes y servicios que después se venden en el mercado

La sociedad anónima

En una sociedad anónima el capital está dividido en pequeñas partes alícuotas llamadas acciones, lo que facilita la reunión de grandes capitales. Cada socio accionista tiene una responsabilidad limitada; en concreto, sólo responde del capital que ha aportado, pero no se responsabiliza de las deudas sociales de la empresa

.Hay una clara separación entre la propiedad que es de los accionistas y la dirección que la tiene el consejo de administración. No plantea problemas de continuidad. Al ser legalmente una “persona jurídica” cuando uno de sus accionistas muere, la sociedad sobrevive, pues las acciones se trasladan a sus herederos sin ocasionar ninguna perturbación. Asimismo, ni uno de los accionistas decide salir del negocio, no tiene más que vender sus acciones y no hay ninguna necesidad de reorganizar la compañía. La empresa y sus beneficios Los beneficios se definen como la diferencia entre los ingresos y los costos. Los ingresos son las cantidades que obtiene la empresa por la venta de sus bienes o servicios durante un periodo determinado. Los costos son los gastos ligados a la producción de los bienes o servicios vendidos durante el periodo considerado. La función de producción. Dada una cantidad fija de factores, la cantidad de producto que se puede obtener depende del estado de tecnología.

La función de producción y el corto plazo

El corto plazo es un período de tiempo a lo largo del cual ni pueden variar algunos de los factores, a los que se denomina factores fijos. La empresa sí puede ajustar los factores variables, incluso a corto plazo

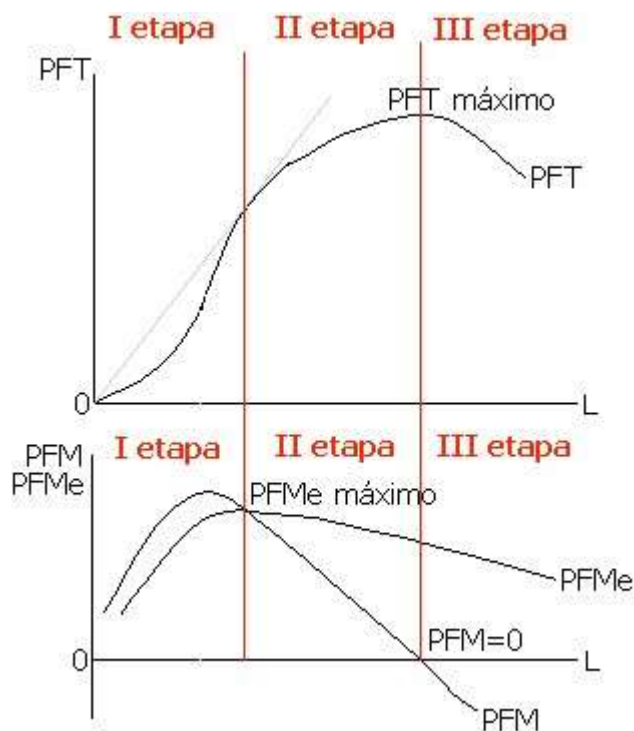
Producto o productividad total (PT), esto es, la cantidad de producción que se obtiene para diferentes niveles de trabajo. Producto o productividad marginal del trabajo (PmaL), que se define como el aumento de producto que se obtiene cuando la cantidad de trabajo utilizada se incrementa en una unidad. Como consecuencia de la forma de la curva del producto total, la curva del producto marginal inicialmente crece hasta alcanzar un máximo, al nivel de punto de inflexión de la curva del producto total, y después decrece.

La curva de producto total muestra la relación entre la cantidad de un factor variable (el trabajo) y la cantidad de producto obtenida. La curva de producto

marginal de un factor variable (el trabajo) muestra el aumento en el producto obtenido utilizando una unidad adicional de ese factor

.La ley de los rendimientos decrecientes Según esta ley, a partir de un cierto nivel de empleo, se obtienen cantidades de producto sucesivamente menores (en nuestro caso, de trigo) al añadir dosis iguales de un factor variable (trabajo), a una cantidad fija de un factor (por ejemplo, tierra).

La ley de los rendimientos decrecientes establece que el producto marginal de un factor variable de producción disminuye, tras pasado un determinado nivel, al incrementarse la cantidad empleada de ese factor. No goza de validez universal.



- La primera etapa va desde la producción de cero unidades hasta el punto en que el PFMe es máximo e igual al PFM.
- La segunda etapa empieza donde termina la primera y finaliza donde el PFM es igual a cero.
- La tercera etapa es cuando el PFM es negativo.

El producto medio

El producto medio del trabajo es el cociente entre el nivel de producción y la cantidad de trabajo utilizada. Indica el nivel de producción que obtiene la

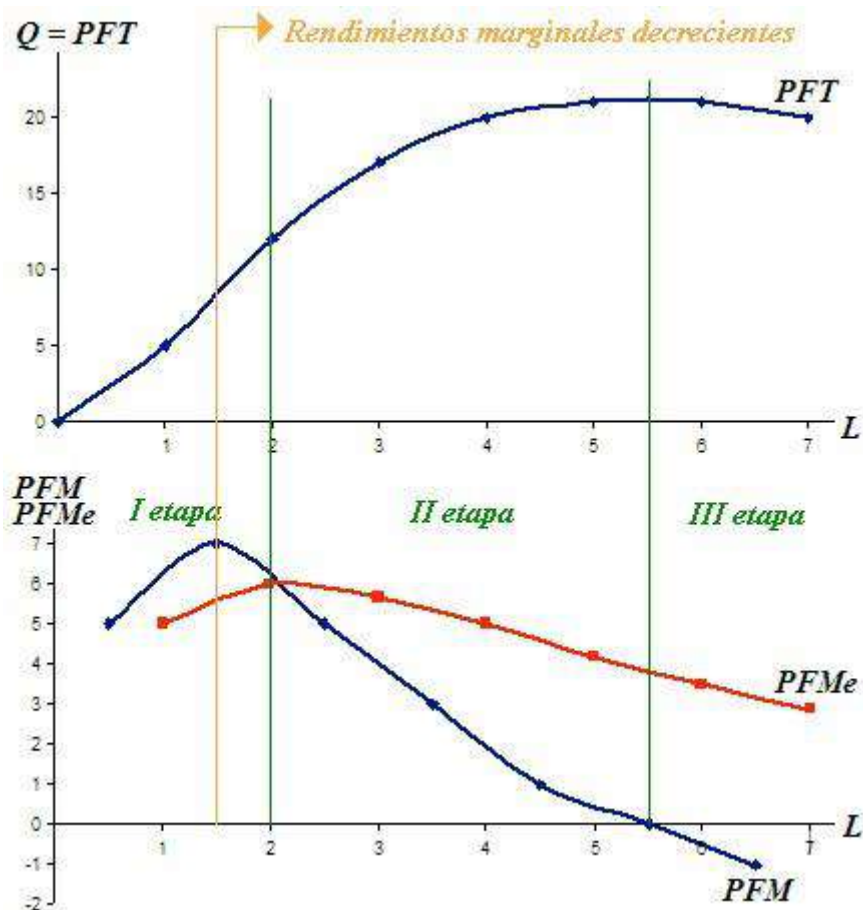
empresa por unidad de trabajo empleado. El máximo producto o productividad media se denomina óptimo técnico.

Cuando el producto marginal es mayor que el producto medio, la curva de producto medio es creciente y, cuando es menor, la curva de producto medio es decreciente, de forma que cuando la curva de producto marginal corta a la curva de producto medio ésta alcanza su máximo.

La producción y el largo plazo

A largo plazo, pues, las empresas tienen la posibilidad de alterar la cantidad de cualquiera de todos los factores que emplean en la producción

Las propiedades técnicas de la producción a largo plazo se establecen en torno al concepto de rendimiento a escala (escala significa el tamaño de la empresa medido por su producción) y éste se aplica sólo al caso en que todos los factores varíen simultáneamente en la misma proporción.



Rendimientos o economías de escala crecientes

Cuando al variar la cantidad utilizada de todos los factores, en una determinada proporción, la cantidad obtenida del producto varía en una proporción mayor. Rendimiento constantes de escala, cuando la cantidad utilizada de todos los factores y la cantidad obtenida de producto varían en la misma proporción.

Rendimiento de escala decreciente

Cuando al variar la cantidad utilizada de todos los factores en una proporción determinada, la cantidad obtenida de producto varía en una proporción menor. La eficiencia técnica El conocimiento de la tecnología es un primer paso de esta elección, pues la empresa buscará la eficiencia técnica.

Un método de producción es técnicamente eficiente si la producción que se obtiene es la máxima posible con las cantidades de factores especificados

Las propiedades técnicas de la producción a largo plazo se establecen en torno al concepto de rendimiento a escala (escala significa el tamaño de la empresa medido por su producción) y éste se aplica sólo al caso en que todos los factores varíen simultáneamente en la misma proporción.

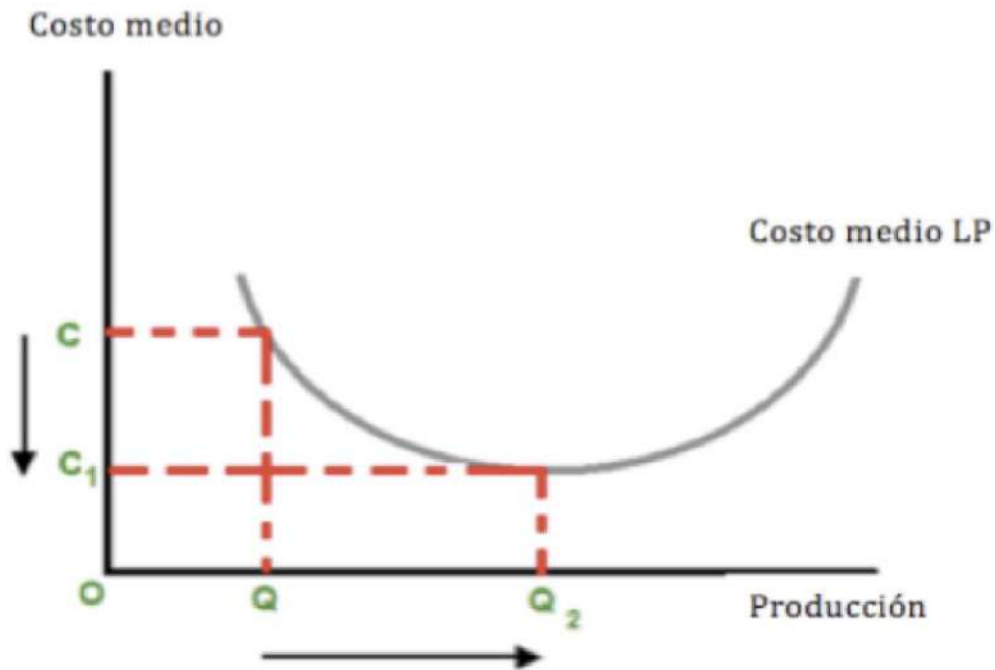
Rendimientos o economías de escala crecientes

Cuando al variar la cantidad utilizada de todos los factores, en una determinada proporción, la cantidad obtenida del producto varía en una proporción mayor. Rendimiento constantes de escala, cuando la cantidad utilizada de todos los factores y la cantidad obtenida de producto varían en la misma proporción.

Rendimiento de escala decreciente, cuando al variar la cantidad utilizada de todos los factores en una proporción determinada, la cantidad obtenida de producto varía en una proporción menor. La eficiencia técnica El conocimiento de la tecnología es un primer paso de esta elección, pues la empresa buscará la eficiencia técnica.

Un método de producción es técnicamente eficiente si la producción que se obtiene es la máxima posible con las cantidades de factores especificados

Economías de escala es un término usado en microeconomía, el cual se refiere al beneficio que una empresa obtiene gracias a la expansión, es decir, es la propiedad por la que el costo total medio a largo plazo disminuye a medida que se incrementa la cantidad de producción. Como se ve en el Gráfico 1, a medida que se aumenta la producción de Q a Q2 los costos medios disminuyen de C a C1.



Los costos y la maximización de los beneficios. Los costos de la empresa a corto plazo

Los costos a corto plazo: costos fijos y variables

Criterio	Tipos de costos
Por el tipo de costo incurrido herramienta, etc.	<ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="512 1355 1181 1451">• Explícitos: son desembolsables o contables, ejemplo: compra de una herramienta, etc. <li data-bbox="512 1518 1181 1861">• <u>Implícitos (de oportunidad)</u>: se relacionan con los costos de oportunidad que conlleva la toma de una decisión. Por ejemplo, una empresa invierte en un determinado proyecto, pero eso implica no poder invertir en otro. Lo que pudo haber ganado en ese otro proyecto es su costo de oportunidad.

Por su relación con el contexto únicamente por el productor.

- Privados: son los costos que enfrenta una empresa por su producción y que son incurridos únicamente por el productor.
- **Sociales:** El costo social es la suma de los costos privados más los costos externos, que tiene que ver con el impacto de esta producción en la sociedad. El costo externo es el costo que la producción le genera a otros que no son el productor. Por ejemplo, una empresa que contamina el aire, genera un costo para las demás

De acuerdo con su	<ul style="list-style-type: none"> • Sociales: El costo social es la suma de los costos privados más los costos externos, que tiene que ver con el impacto de esta producción en la sociedad. El costo externo es el costo que la producción le genera a otros que no son el productor. Por ejemplo, una empresa que contamina el aire, genera un costo para las demás personas que respiran ese aire.
comportamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Fijos: Son costos cuyo monto es el mismo independientemente del nivel de producción. Por ejemplo, una empresa paga el mismo monto de alquiler por un local independientemente de si produce mucho o produce poco. • Variables: Son costos que van a depender del nivel de producción al que se enfrente una empresa. Por ejemplo, al tener que producir más, la empresa tendrá que contratar más personal y por tanto el costo de la mano de obra es un costo variable.
Por la función en la que se obra directa	<ul style="list-style-type: none"> • De producción: <ul style="list-style-type: none"> ◦ Materiales directos ◦ Mano de obra directa ◦ Costos indirectos de fabricación
	<ul style="list-style-type: none"> • De distribución o ventas • Administrativos

Por su identificación producto que elaboró aquel producto.

- Directos: Son costos que son fácilmente identificables en un producto, como el costo de los materiales directos y la mano de obra que elaboró aquel producto.

- Indirectos: Son costos que no son identificables en el mismo producto, como los costos del personal administrativo, materiales indirectos y otros gastos como impuestos, depreciación, etc.

En el corto plazo, habrá dos tipos de factores:

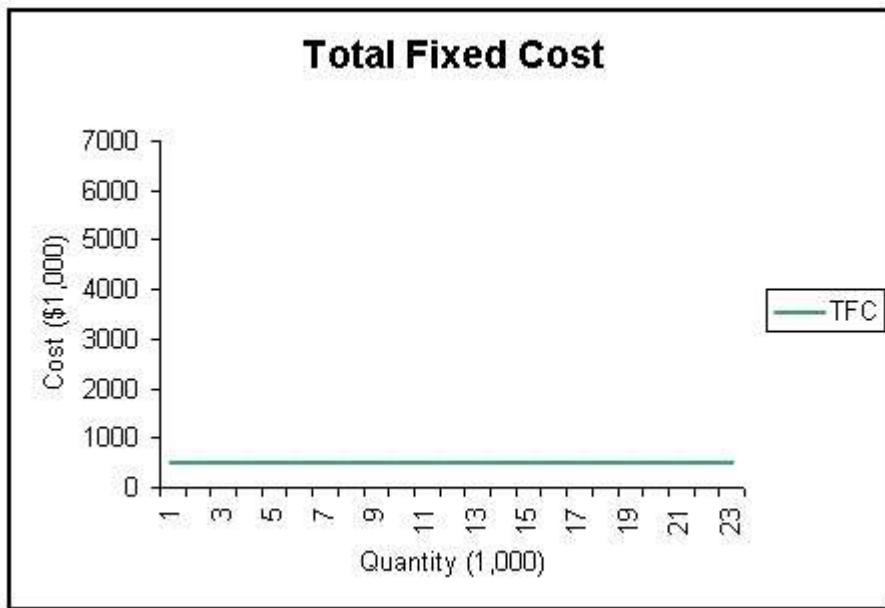
Variables >>> CV (cuya cantidad puede variarse para producir mayor o menor cantidad de mercancía) y

Fijos >>> CF (cuya cantidad no puede alterarse sin un costo elevado).

- Los costos fijos (CF) son los costos de los factores fijos de la empresa y, por tanto, a corto plazo son independientes del nivel de producción. Ej. : Alquileres, seguros , Impuesto Inmobiliario, Sueldos Administrativos, etc.

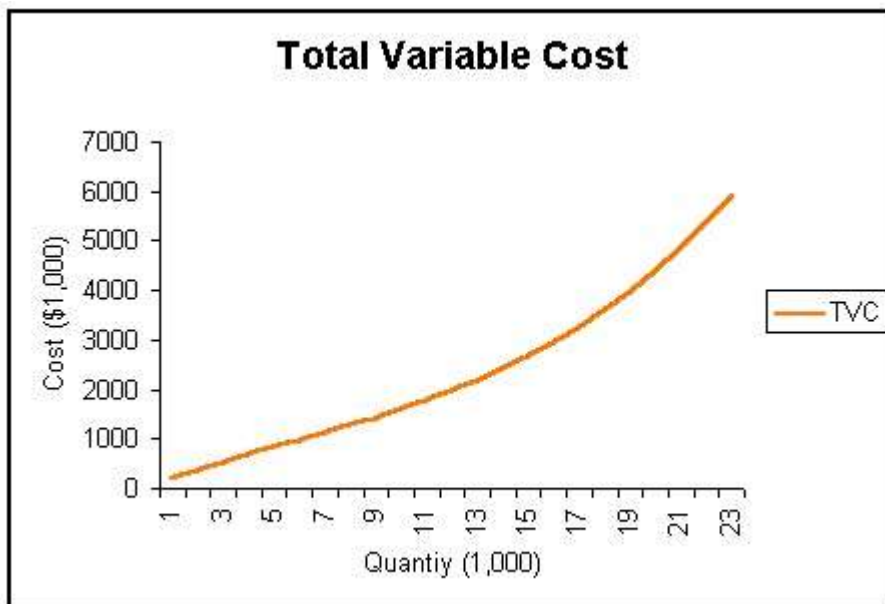
Otros costos fijos: costos de edificio, maquinaria, iluminación, etc.

Gráfico de Costos Fijos



- Los costos variables (CV) dependen, por el contrario, de la cantidad empleada de los factores variables y, por tanto, del nivel de producción. Ej. :

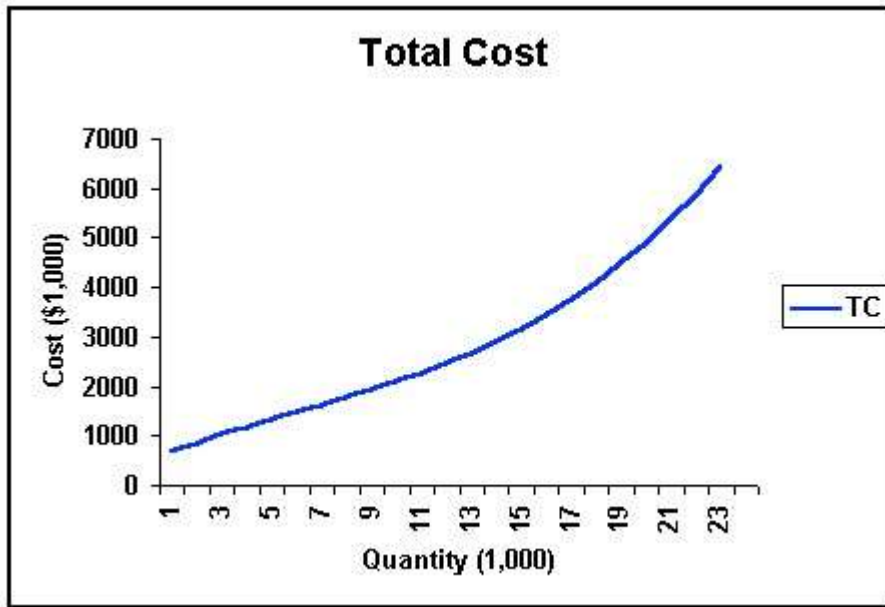
Gráfico de Costos Variables



- Los costos totales (CT) son iguales a los costos fijos más los costos variables.

$$CT = CF + CV$$

Gráfico de Costo Total :



Los costos variables, el trabajo. De la producción a los costos El ejemplo de la producción de trigo con un factor fijo (tierra) y un factor variable (trabajo), definíamos la curva del producto total (PT) como aquella que muestra la relación entre la cantidad de trabajo y el nivel resultante de producción. El costo fijo no varía cuando lo hace el factor variable. A medida que el producto total aumenta, lo hace la cantidad empleada de factor variable; primera, el factor variable crece menos que proporcionalmente con respecto a la cantidad de producto total obtenido (fase de rendimientos marginales crecientes); segunda, lo hace más que proporcionalmente (fase de rendimientos marginales decrecientes). La función de costos variables viene a ser inversa de la función de producto total, las funciones derivadas de los costos variables, es decir, las curvas de costos medios y marginales son inversas de las funciones derivadas de la función de producción, esto es, las curvas de productividad media y marginal El costo fijo derivado del empleo del factor tierra es constante e independiente del nivel de

producción. A corto plazo, cuando aumenta la producción, sólo aumenta el costo variable, esto es, el derivado de emplear mas trabajo.

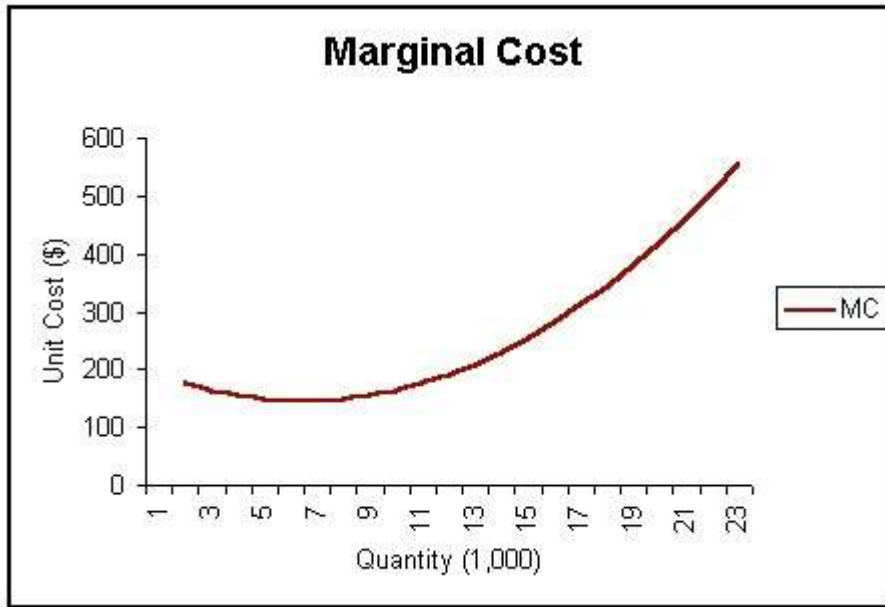
La curva de costo fijo es una línea horizontal, pues estos costos no varían con el nivel de producción. La distancia vertical existente entre la curva de costos totales y la de costos fijos para cada nivel de producción representa los costos variables.

Curvas de costo de la empresa

La curva CT, es más inclinada conforme aumenta la producción, pues a partir de un determinado nivel hay rendimiento decreciente. La curva CT es la suma de la curva CF y la de CV. La figura muestra el CMA de la producción y los costos medios. La curva de CMA disminuye al principio, pero acaba aumentando debido a los rendimientos decrecientes. Las curvas CTMe y CVMe también tienen forma de "U". La curva de CMA corta a las dos curvas de costos medios en sus puntos mínimos. La curva CFMe decrece conforme aumenta la producción El costo total y el costo marginal A partir de cierto nivel de producción aparecen rendimientos decrecientes. Cada trabajador adicional tiene menos tierra con la que producir, por lo que disminuye el producto marginal del trabajo.

El costo marginal (CMA) es el aumento del costo total necesario para producir una unidad adicional del bien. LA curva de CMA tiene un tramo decreciente, alcanza un mínimo y, posteriormente, tiene un tramo creciente

Gráfico de Costo marginal



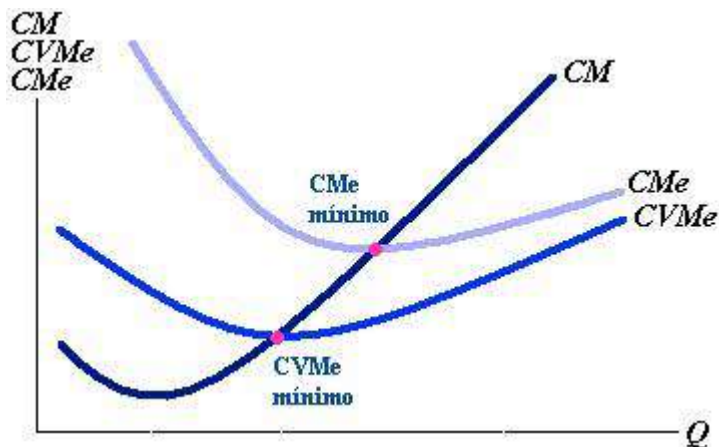
Los costos medios o unitarios

El costo fijo medio (CFMe) es el cociente entre el costo fijo (CF) y el nivel de producción; el costo variable medio (CVMe) es el costo variable (CV) dividido entre el nivel de producción, y el costo total medio (CTMe) es el costo total (CT = CF + CV) dividido entre el nivel de producción.

Costo marginal y costo medio

El costo marginal corta al costo medio en su punto mínimo

Gráfico de Costo Medio y costo Marginal :



Los costos a largo plazo

A largo plazo no hay factores fijos, por lo que la empresa puede variar las cantidades utilizadas de todos los factores, en respuesta a un cambio en la producción. La curva de costos totales a largo plazo (CTL) se obtiene suponiendo que la empresa tiene campo suficiente, dados unos precios concretos de los factores, para ajustar la cantidad empleada de cada factor productivo más bajo posible, senda de expansión, es la envolvente de las curvas de costos totales a corto plazo (CTC) en el mínimo nivel de costo, para cada nivel de producción, esto es, para cada planta específica.

Relación entre las curvas de costos totales a corto plazo y la curva de costos total a largo plazo

La curva de costos totales a largo plazo (CTL) es la tangente o envolvente de las curvas totales a corto plazo (CTC). Los costos medios a largo plazo A medida que avanza el tiempo hacia el largo plazo, podrá también adaptar las cantidades de factores fijos a la nueva producción, es decir, la empresa puede elegir el tamaño más adecuado de la planta o fábrica. Cada punto de la curva de costos a largo plazo ha de representar una combinación óptima de factores; los costos a corto plazo estarán por encima de los costos indicados por la curva de costos a largo plazo.

La curva de costo medio a largo plazo ($CMeL$) muestra el costo medio mínimo de producción cuando todos los factores productivos son totalmente variables

.La curva de costos medios a corto plazo es tangente a la curva de costos medios a largo plazo.

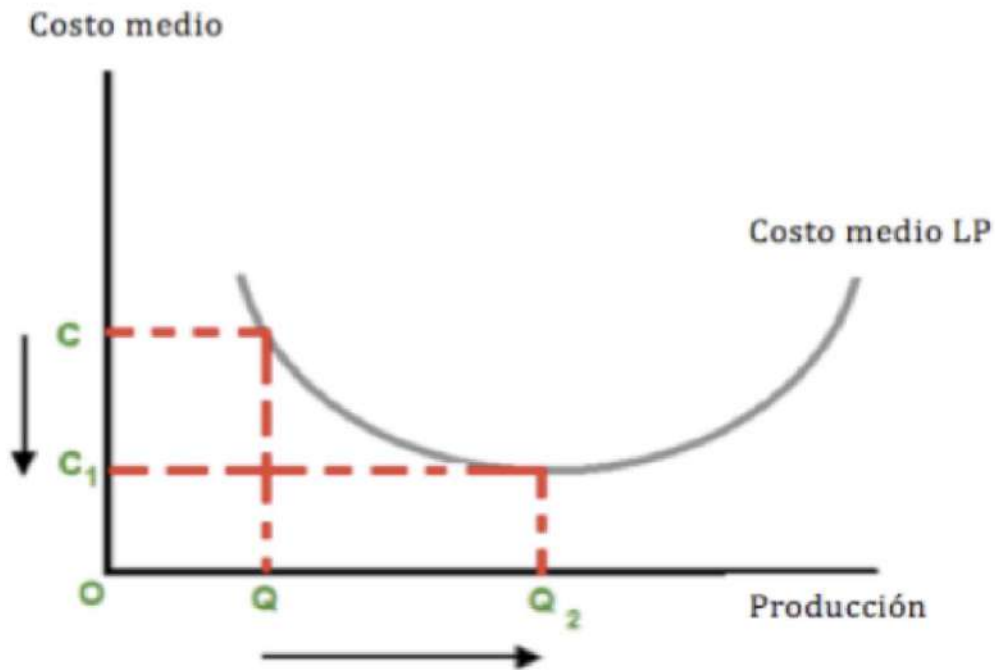
La curva CMeL aparece así como la curva envolvente de las curvas de costos medios a corto plazo. Cuando la curva CMeL tiene forma de “U” cada curva de costos medios a corto plazo toca dicha curva en un punto y permanece por encima de ella en todos los demás. De todos los puntos de tangencia, sólo uno se corresponde con el mínimo de ambas curvas, se llama dimensión óptima

La curva de costo marginal a largo plazo

La curva de costo marginal a largo plazo (CMgL) muestra el costo adicional necesario para obtener una unidad más de producción cuando todos los factores son totalmente variables, de forma que éstos se pueden modificar ópticamente con el objetivo de minimizar los costos

A largo plazo los rendimientos decrecientes son menos importantes, pues pueden aumentarse tanto los factores fijos como los variables cuando se incrementa la producción. Cuando la curva CMgL se encuentra por debajo de CMeL, ésta es descendente, mientras que si se encuentra por encima, la curva de costo medio a largo plazo es ascendente. Los costos medios a largo plazo y los rendimientos de escala.

Gráficas de costo Medio a Largo Plazo :



Se presenta los tres tipos posibles de rendimientos (crecientes, decrecientes y constantes) y las curvas de CMeL correspondientes.

- La empresa (a), una expansión de la producción va asociada con una reducción del costo unitario del producto.
- La Empresa (b), aumenta la producción tiene lugar un incremento de los costos medios por unidad de producto, rendimiento de escala decrecientes.
- La empresa (c), los costos medios por unidad de producto no varían al cambiar el volumen de producción, rendimiento de escala constantes,

La forma de la curva de CMeL, se describe en función de las economías y deseconomías de escala. Cuando hay rendimientos de escala crecientes el CMeL disminuye conforme aumenta el nivel de producción; cuando hay rendimientos de escala decrecientes el CMe es creciente; cuando hay rendimientos constantes de escala el CMeL es plano

Las decisiones de producción de la empresa y la maximización de beneficios

La decisión básica que toda empresa debe tomar es la cantidad que producirá. Dependerá del precio al que pueda venderla y del costo de producción.

Beneficio (B) = Ingresos totales (IT) - Costos totales (CT)

1. Beneficios normales ($IT = CT \Rightarrow B = 0$) .Se dice que la empresa obtiene beneficios normales o contables. Si $IT = CT$, resulta también que $IMe = CTMe$, o lo que es igual, que $P = CTMe$.

2. Beneficios extraordinarios ($IT > CT \Rightarrow B > 0$) Son superiores a los normales de la explotación. $IMe > CTMe$ o que $P > CMTe$; cuando el precio de mercado es superior a los costos totales medios de la empresa.

3. Pérdidas ($IT < CT \Rightarrow B < 0$) $P < CTMe$. $CF + (CV - IT) = \text{Pérdidas}$ (8.5)

Pérdidas mayores que los costos fijos, $CV > IT$, $CVMe > P$, la empresa debería cerrar.

- Pérdidas iguales a los costos fijos, $CV = IT$, $CVMe = P$, la empresa le será indiferente producir.

- Pérdidas menores que los costos fijos, $CV < IT$, $CVMe < P$, aún teniendo pérdidas, decidirá producir. Su deseo de maximizar los beneficios le lleva a minimizar las pérdidas, es decir, a cubrir parte de los costos fijos, pues les tendría que hacer frente aunque dejara de producir.

LOS MERCADOS :

Según si se tiene algún tipo de influencia o no en el Mercado, los mercados pueden ser de :

a- COMPETENCIA PERFECTA (No pueden tener ni oferentes ni demandantes algún tipo de influencia sobre el precio de equilibrio) o de

b- COMPETENCIA IMPERFECTA

(b- 1-MONOPOLIO, b- 2- OLIGOPOLIO Y b- 3- COMP. MONOPOLÍSTICA)

El mercado de competencia perfecta

Las formas de la competencia

Para los economistas clásicos de libre competencia era la fuerza ordenadora que impulsaba a una empresa individual a la reducción del precio de sus productos con la finalidad de incrementar su participación en el mercado. Cuanto más alto resulte el número de participantes más competitivo será el mercado.

Factores condicionantes de la competencia perfecta

1. Existencia de un elevado número de compradores y vendedores en el mercado.
2. Tanto compradores como vendedores deberán ser indiferentes respecto a quién comprar o vender
3. Que todos los compradores y vendedores tengan un conocimiento pleno de las condiciones generales del mercado.
4. La libre movilidad de los recursos productivos, de forma que las empresas tienen libertad de salida y de entrada al mercado.

Una industria es un grupo de empresas que produce un **bien homogéneo**

Los mercados de competencia perfecta La esencia de la competencia no está referida a la rivalidad, sino a la dispersión (atomización del mercado) de la capacidad de control que los agentes económicos pueden ejercer sobre la marcha del mercado.

Un mercado es perfectamente competitivo cuando hay muchos vendedores pequeños en relación con el mercado, el producto es homogéneo, los compradores están bien informados (transparencia) , existe libre entrada y salida de empresas, y decisiones independientes, tanto de los oferentes como de los demandantes

El mercado de competencia perfecta está en equilibrio cuando se cumplen: a)

El precio de mercado es único.

b) La oferta es igual a la demanda.

c) Todos los consumidores del mercado maximizan la utilidad.

d) Todas las empresas de la industria maximizan los beneficios .La empresa perfectamente competitiva Tendrá una curva de demanda completamente elástica. La horizontalidad de la curva de demanda se debe a que la empresa puede vender la cantidad que produzca al precio vigente en el mercado, esto

es, a $P > P_1$ o a uno más bajo; pero a un precio algo superior la cantidad demandada será cero.

Una empresa perfectamente competitiva es **precio – aceptante**, pues considera constante el precio de mercado que percibirá por su producción cuando trata de determinar el volumen que maximizará su beneficio

EJEMPLOS DE PRODUCTOS O SERVICIOS :

Mercado de Cereales

Mercado de Valores (Acciones – Títulos Públicos)

Remates Públicos

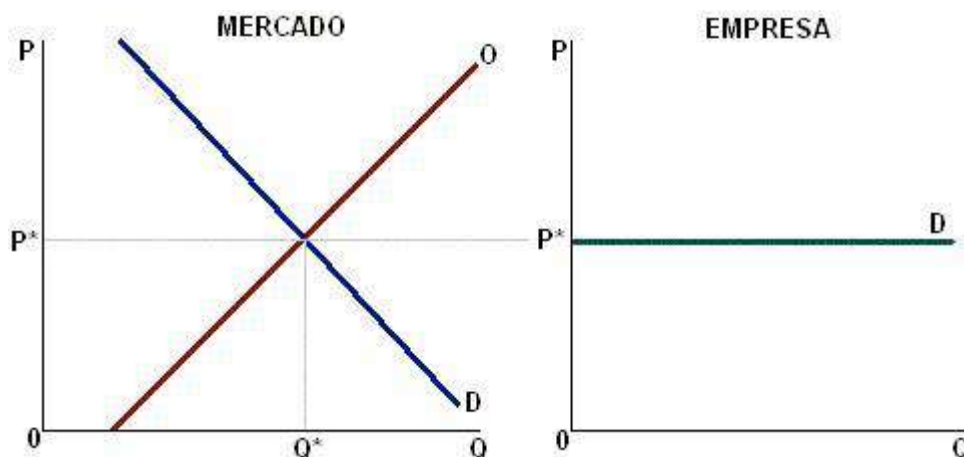
Mercado de Concentración de frutas, verduras, flores.

Mercado de Hacienda.

El ingreso medio y el ingreso marginal de la empresa competitiva $P = q$ $IME = P$
 $P = q$ Curva de demanda horizontal, IME es constante e igual al IMA ; al no afectar las variaciones en la producción al precio de mercado.

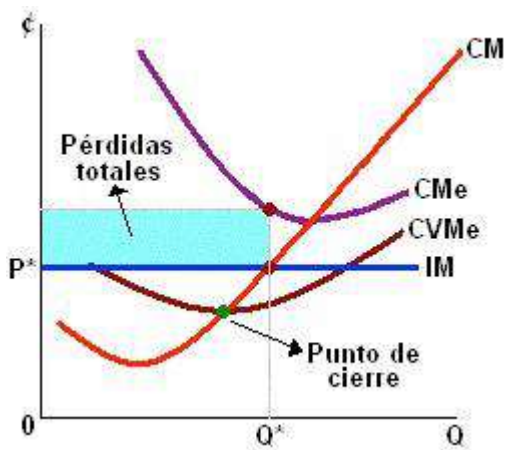
La empresa competitiva y la decisión de producir

Gráficas :

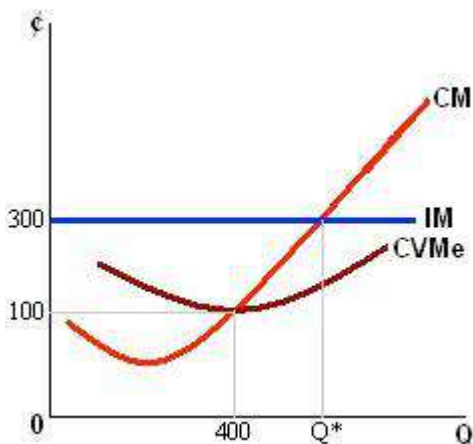


En el caso (a) de la empresa perfectamente competitiva, el nivel de producción que maximiza el beneficio o nivel de producción óptimo tiene lugar cuando el precio es igual al costo marginal, esto es, cuando se cumple que $P = CMa$. Conforme varía el precio, la curva de costos marginales permite conocer la cantidad de máximo beneficio y, lo que es lo mismo, la forma como responde la oferta de la empresa a los cambios en el precio.

La curva de CMA y la oferta de la empresa Dada la curva de costo marginal, la condición de maximización de beneficio es que el volumen de producción (q_1) sea aquel para que el precio de mercado (ingreso marginal) iguale al costo marginal. ¿Producir o cerrar? Si el precio es igual o superior al costo variable medio ($P > CVMe$), a la empresa le convendrá producir, mientras que si dicho precio es menor ($P < CVMe$), deberá cerrar.



En el caso (b), la empresa obtiene sólo los beneficios contables, ya que el CTMe es igual a P_1 , que es el precio del mercado.



En el caso (c) , la empresa obtiene pérdidas, ya que el precio de mercado es inferior al CTMe, pero a la empresa le interesa producir q^* , ya que estas pérdidas son inferiores a las que obtendría en el caso de cerrar, al ser el precio de mercado superior al CVMe.

En el caso (d) , la empresa obtiene pérdidas, pero, al ser el precio de mercado P 1 igual al CVMe, estas pérdidas son iguales a las que obtendría la empresa si cerrase.

En el caso (e) , la empresa cerraría, ya que el precio de mercado es inferior al CVMe, y cerrando minimizaría las pérdidas. La decisión de producir a corto plazo: el análisis gráfico El costo fijo total de producir q^* se calcula multiplicando el costo fijo medio correspondiente al nivel de producción óptimo ($CTMe^* - CVMe^*$) por q^* .

Las curvas de oferta a corto plazo y a largo plazo de la empresa y del mercado

Las curvas de oferta a corto plazo

La curva de oferta de la empresa representa la cantidad de producto que ofrecerá a todos los valores posibles del precio de mercado

La curva de oferta de la empresa a corto plazo Al precio de mercado que determina esta situación se le denomina precio de nivelación y al punto N de la curva de costo marginal, punto de nivelación, y se corresponde con el óptimo de explotación. Para cualquier precio de mercado superior al precio de nivelación, la empresa obtiene beneficios económicos superiores a los beneficios contables y, en consecuencia, le resultará muy provechoso producir. En el punto C la empresa cubre estrictamente los costos variables, por lo que para cualquier precio superior a P , le convendrá producir, ya que, al menos parcialmente, cubre los costos fijos. Pero si el precio está por debajo de este nivel, la empresa no podrá cubrir sus costos variables y se verá obligado a cerrar la fábrica. El punto C determina el punto de cierre o mínimo de explotación de la empresa y, por ello, al precio P , se le denomina precio de cierre.

El punto de cierre y el de nivelación

La curva de oferta a corto plazo de una empresa perfectamente competitiva coincide con el segmento de su curva de costo marginal, que se encuentra por encima de su precio de cierre, que es el valor mínimo del costo variable medio. La curva de oferta a largo plazo de la industria competitiva. A largo plazo, la empresa sólo produciría si el precio es igual o mayor que el costo medio. Hay un punto de cierre por debajo del cual la empresa no producirá. La empresa representativa de la industria la cantidad ofrecida será cero a largo plazo para todo precio inferior al mínimo de los costos medios a largo plazo. La entrada de empresas incrementará la producción y hará que el precio baje. La industria sólo se encontrará en una situación de equilibrio a largo plazo, en el sentido de que no tengan lugar ni entradas ni salidas de empresas que alteren la cantidad ofrecida, cuando el precio de mercado coincida con el mínimo de la curva de costos medios a largo plazo. El equilibrio a largo plazo de una empresa en competencia perfecta se alcanza en el punto (P^*, Q^*) . A largo plazo, todos los factores son variables, por lo que el empresario puede alterar el volumen de su producción o modificar el tamaño de su planta o, incluso, puede cerrar la empresa y trasladar los recursos a otra actividad más conveniente. A largo plazo no hay beneficios económicos o extraordinarios ni pérdidas, pues si P es mayor que el mínimo de los $CMaL$, tendrá lugar una entrada de nuevas empresas tratando de conseguir esos beneficios "adicionales", lo que hará que se desplace la curva de oferta del mercado a la derecha y se reduzca el precio, desapareciendo de este modo los beneficios extraordinarios.

Cuando la industria está integrada por empresas competitivas, con curvas de costos idénticas y si hay libertad de entrada y salida a la industria, la condición de equilibrio a largo plazo es aquel precio que resulta ser igual al costo marginal al nivel del mínimo de los costos medios a largo plazo para cada una de las empresas idénticas. $P = CMaL = CMaL_{min}$

La situación de equilibrio a largo plazo no habrá ni entrada ni salida de empresas a la industria, y no variará ni el precio ni la cantidad intercambiada. El precio ha

de ser igual al mínimo de los costos medios, todas las empresas trabajarán en la dimensión óptima.

b- Competencia imperfecta: b- 1- El Monopolio :

Los mercados de competencia imperfecta

Un solo oferente muy grande y muchos demandantes.

Una industria es de competencia imperfecta cuando las empresas oferentes influyen individualmente en el precio del producto de la industria .Las empresas concurrentes no actúan como precio – aceptantes, sino como **precio – oferentes**, puesto que, de alguna forma, imponen los precios que rigen en el mercado. Características básicas del Monopolio :

- Tienen un cierto poder discrecional a la hora de fijar el precio. Monopolio Legal o Natural
- El producto o servicio que ofrecen es Único (Homogéneo)
- Imposible entrar o salir del mercado por grandes barreras económicas, políticas, contractuales. Etc.

En los mercados no competitivos el equilibrio de la empresa se alcanza cuando se cumplen las siguientes condiciones:

1. El ingreso marginal es igual al costo marginal ($IMa = CMa$).
2. El precio es mayor o igual que el costo variable medio ($P > CVMe$)
3. La pendiente de la curva de costo marginal es mayor que la pendiente de la curva de ingreso marginal. El equilibrio de la empresa en competencia imperfecta resulta siempre que $P > CMa$, estos mercados actúan con ineficiencia económica (al ser los precios mayores que en competencia perfecta, donde $P = CMa$).La curva de oferta sólo se tiene definido un punto, no existe movilidad plena de los factores.

Concepto y caracteres de monopolio

El tipo de monopolio más frecuente es el monopolio de oferta.

El caso extremo de la competencia imperfecta es el monopolio. Un monopolista es el único vendedor de un determinado bien o servicio en un mercado al que no es posible la entrada de otros competidores.

La curva de demanda del monopolista es la curva del mercado; es consciente de que si desea aumentar la cantidad vendida, necesariamente deberá disminuir el precio.

Una empresa tiene poder de monopolio o poder de mercado si puede incrementar el precio de su producto reduciendo su propia producción. Un monopolio natural es aquella industria en la que el nivel de producción, cualquiera que sea éste, puede producirse de una forma más barata por una empresa que por dos o más.

EJEMPLOS DE PRODUCTOS O SERVICIOS :

En servicios públicos :

E.P.E. (Monopolio Natural)

LITORAL GAS AGUAS

SANTAFESINAS

En empresas privadas :

Concesiones

Peajes

Patentes de exclusividad

Explotaciones por regiones geográficas (franquicias) Direct

TV

T & C Sport – FOX Sport (Monopolio Legal : Exclusividad para transmitir partidos de fútbol)

La producción y el ingreso marginal en el monopolio

Características, es que un aumento en la cantidad producida por parte de la empresa afectará al precio de equilibrio al que se debe vender el producto.

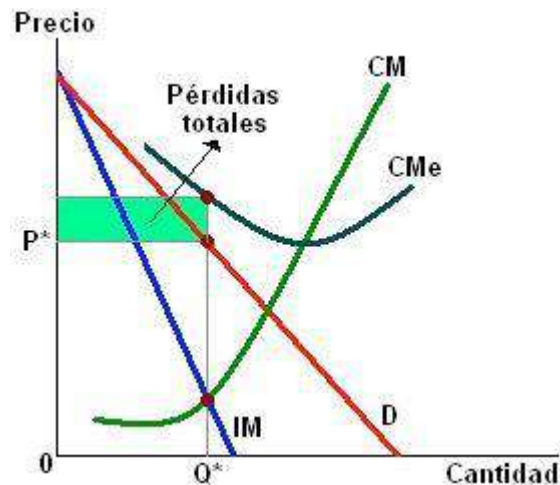
Ingreso Total (IT), resultado de multiplicar la cantidad producida por la empresa (Q) y el precio que se vende cada unidad (P).

Ingreso marginal (IMg), se define como el cambio del ingreso total que se produce cuando se altera en una unidad la cantidad producida: Variación del ingreso total $IMa = \text{derivado de la venta de} = IT1 \text{ unidad más de producto } Q$

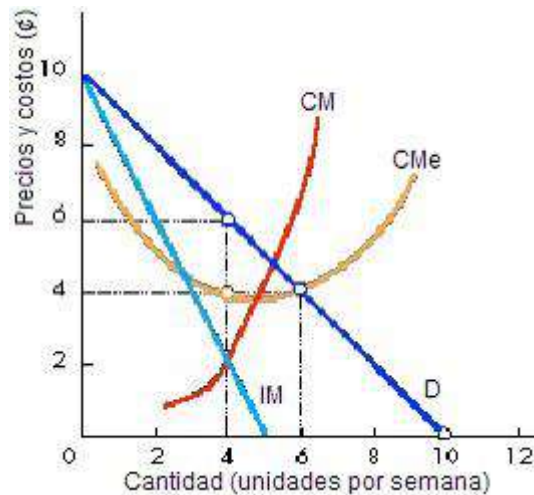
Cuando la empresa se enfrenta a una curva de demanda con inclinación negativa, resulta que $P > IMa$ ($IMa = \text{Precio menos pérdida en el ingreso en todas las unidades anteriores}$)

La curva de demanda, el IT y el IMa del monopolista

Los monopolios no siempre tienen ganancias. Las pérdidas se pueden dar si los costos son muy altos o si la demanda muy baja. La siguiente gráfica ilustra las pérdidas del monopolio, sombreadas en verde:



La gráfica siguiente corresponde a un monopolio sin regulaciones y sin discriminación de precios:



a. Si el monopolio maximiza sus ganancias, determine:

- Cantidad producida
- Precio cobrado por el monopolio
- Costos totales
- Ingresos totales
- Ganancias totales

El monopolio produce 4 unidades para maximizar ganancias y cobrará el precio de \$6.

Los costos totales serán \$16, con ingreso totales de \$24 y ganancias de \$8.

La curva de IMa corta al eje de abscisas, esto es, resulta ser igual a cero, en el punto en el que el ingreso total es máximo. Ingreso marginal es positivo, al incrementar la producción, aumenta el ingreso total, mientras que cuando el ingreso marginal es negativo, al aumentar la producción, el ingreso total se reduce.

10.3. Equilibrio en el mercado monopolístico

La empresa monopolista estará en equilibrio cuando, al incrementar la producción en una unidad, la variación de los ingresos y los costos sea igual. Para determinar su equilibrio la compañía de electricidad compara el costo marginal y el ingreso marginal.

El nivel de producción que maximiza el beneficio del monopolista es aquel en el que el ingreso marginal es igual al costo marginal ($IMa = CMa$). La cantidad de máximo beneficio será Q^* , pues si se produce una unidad más a partir de Q^* , los beneficios disminuirán, dado que $CMa > IMa$, mientras que si se produce una unidad menos, los beneficios aumentarían al incrementarse el nivel de producción, pues $IMa > CMa$. La elasticidad de la demanda y el ingreso total en el monopolio

- Si la $E_p > 1$: el $IMa < 0$, y el IT está creciendo.
- Si la $E_p < 1$: el $IMa > 0$, y el IT decrece.
- Si la $E_p = 1$: el $IMa = 0$, y el IT alcanza su máximo. El monopolista maximiza su beneficio cuando se cumple $IMa = CMa$ y, dado que el CMa siempre es positivo, resulta que el IMa también lo será. La curva de oferta del monopolio Para una determinada cantidad demandada, las elasticidades de dos curvas de demanda sean tales que el IMa de ambas coincida en el punto en que ambas se intersectan con la curva de costos marginales. El equilibrio y la consiguiente igualación de CMa en IMa , pueden alcanzarse con combinaciones de precio y elasticidad muy diversas. Los beneficios del monopolio Un monopolista sólo puede obtener beneficios monopólicos si, al nivel de producción de equilibrio, la curva de demanda de su producto se encuentra por encima de su curva de costo total medio.

Efectos económicos del monopolio y la regulación

En un mercado monopolizado por un solo productor y, en general, en un mercado que no sea de competencia perfecta, el precio será superior al ingreso marginal y, en el equilibrio, tendremos que P es mayor que CMa .

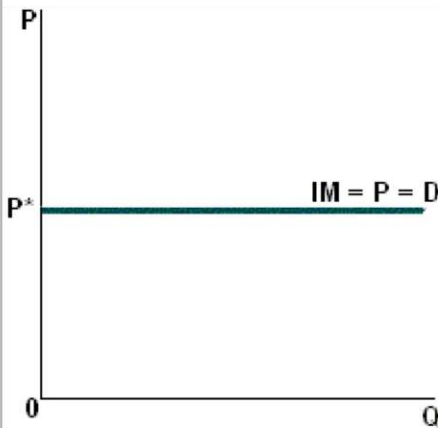
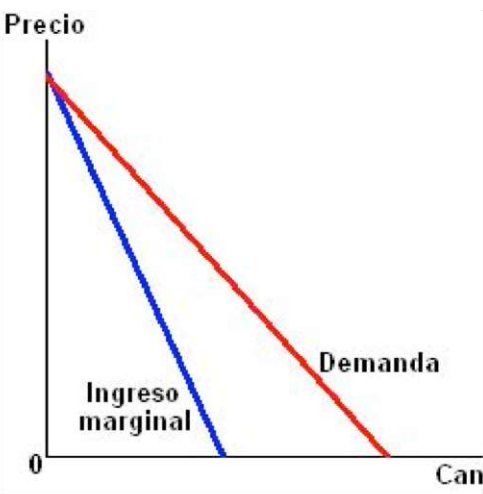
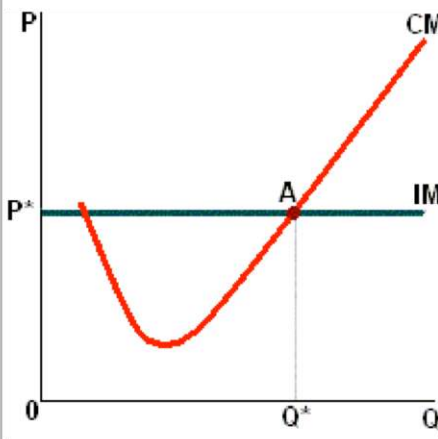
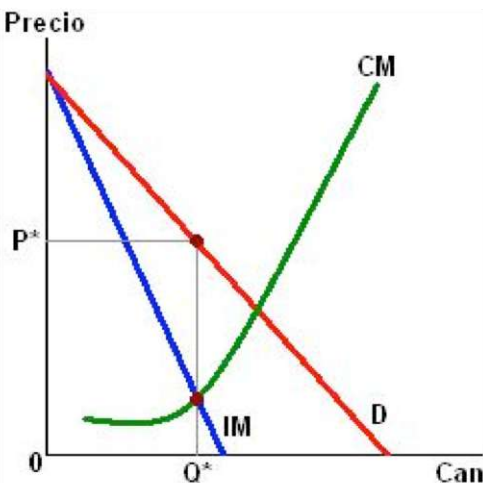
El monopolio, en comparación con la competencia perfecta, reduce la producción y eleva el precio

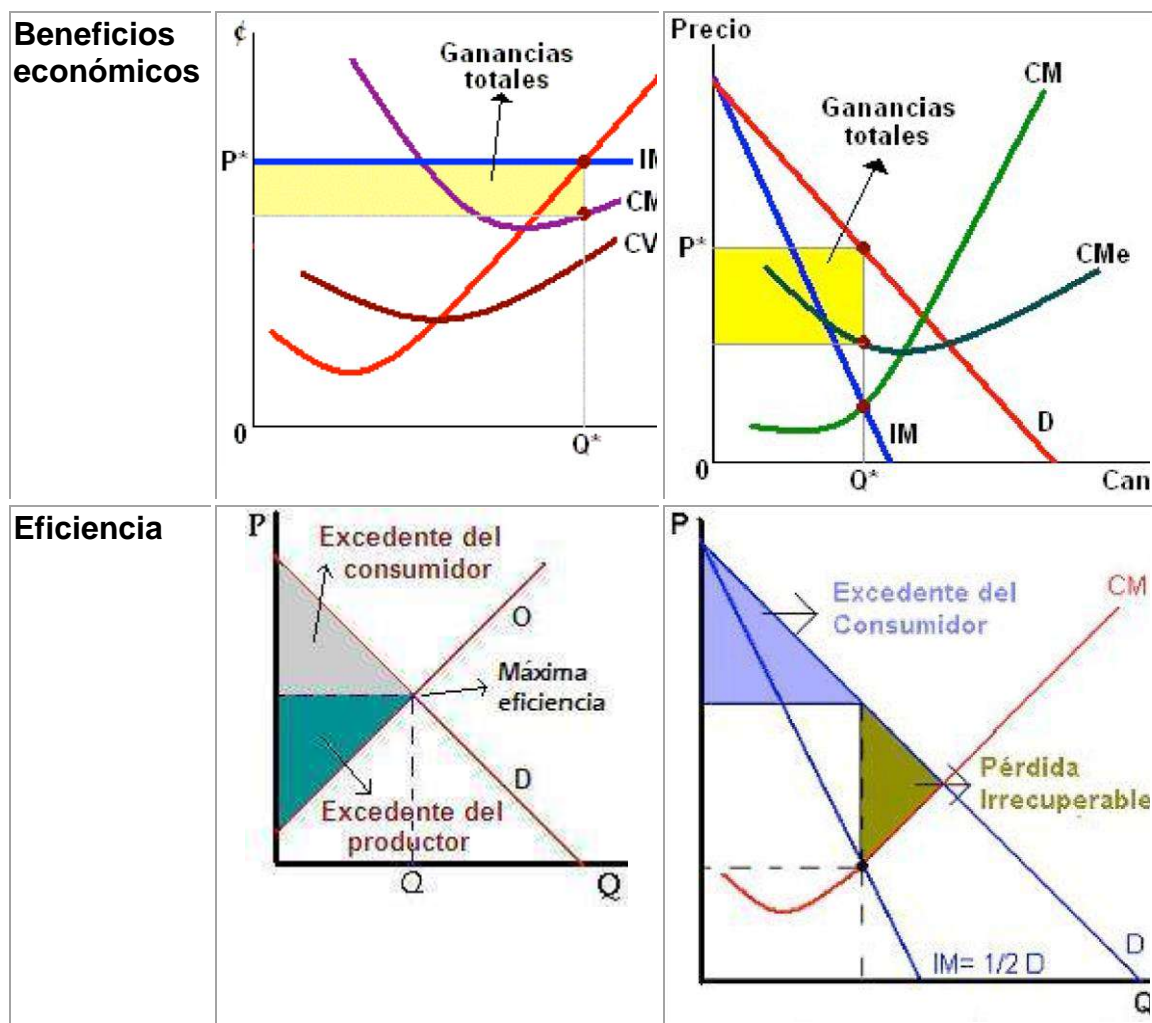
El costo social del monopolio La curva de costo marginal, CMa , indica el costo de producir una unidad adicional. Industria competitiva produciría la cantidad Q , esto es, se situaría en el punto E , donde el costo marginal es exactamente igual

al precio y, por tanto, al valor marginal que dan los consumidores a una unidad adicional de producción. El monopolista, por el contrario, limita la producción a Q_m , donde el precio (P_m) es superior al CMA. Hasta que se alcanza el nivel de producción de la industria competitiva Q , resulta que la diferencia vertical entre el precio y el costo marginal correspondiente a cada nivel de producción mide el beneficio neto derivado de la producción de esa unidad adicional.

El costo del monopolio derivado de la reducción de la producción es igual a la suma de las diferencias entre el precio que están dispuestos a pagar los consumidores y el costo marginal para todas las unidades comprendidas entre el nivel de producción monopolístico y el competitivo

La regulación del monopolio : Los gobiernos suelen intervenir ante los monopolios en un intento de proteger a los consumidores y de preservar la competencia. Monopolios naturales, el papel del gobierno será regularlo. Una primera posibilidad consiste en dejar que el monopolio funcione con una regulación mínima, permitiéndose que fije el precio P , y que obtenga beneficios extraordinarios, establecer impuestos. Otra posibilidad reside en obligar al monopolista a fijar un precio que elimine los beneficios extraordinarios, fijación de precios según la regla del costo medio. Una tercera posibilidad, la fijación de precios según el costo marginal, se establece un precio igual al costo marginal, donde se produciría un volumen de producción equivalente a una situación de competencia perfecta. Si se siguiese la regla del costo marginal, la empresa incurriría en pérdidas, pues el precio P , caería por debajo del costo medio. Cabe recurrir a un subsidio oficial suficiente para cubrir las pérdidas.

	Competencia perfecta	Monopolio
Supuestos y características	<ul style="list-style-type: none"> • Gran número de compradores y vendedores • Producto homogéneo (idéntico) • Información perfecta • Las empresas son tomadoras de precios • No hay barreras de ingreso o salida 	<ul style="list-style-type: none"> • Se presenta un solo vendedor • Los bienes producidos no tienen sustitutos cercanos • Puede existir información imperfecta • La empresa es fijadora de precios • Hay barreras, legales o naturales, de entrada
Demanda que enfrenta la empresa y el ingreso marginal	<p>Demanda perfectamente elástica e igual al ingreso marginal</p> 	<p>Demanda total del mercado</p> 
Determinación del nivel de producción	<p>Maximiza ganancias donde $CM = IM$</p> 	<p>Maximiza ganancias donde $CM = IM$</p> 



b- Competencia imperfecta: b- 3- El Oligopolio y la competencia monopólica

Acuerdos tácitos de precios y visión constante de medidas tomadas por la competencia.

Uniones transitorias de empresas para determinados eventos, por ejemplo : mundial de fútbol Brasil 2014 (sponsor oficial : Coca cola, Heineken y Visa) Un oligopolio es aquel mercado en el que la mayor parte de las ventas las realizan unas pocas empresas, cada una de las cuales es capaz de influir en el precio de mercado con sus propias actividades .

Un oligopolio será de oferta cuando la demanda esté atendida por unos pocos oferentes. Cuando un escaso número de demandantes debe absorber el bien o

servicio producido por un gran número de oferentes, estaremos ante un oligopolio de demanda.

El oligopolio bilateral será el caso en que las dos fuerzas de mercado estén integradas por pocos agentes económicos. El caso extremo del oligopolio es aquel en el que existen dos productores y se denominan duopolio. Las características, capacidad que el empresario tiene de influir sobre las decisiones de sus competidores con sus propias acciones y de ser influenciado por las decisiones de sus rivales. El equilibrio del oligopolio El empresario oligopólico no posee una función de demanda estable.

Algunos modelos oligopólicos

La solución colusiva del duopolio: el cartel

Un cartel es una combinación de empresas que trata de limitar la acción de las fuerzas de la competencia mediante el establecimiento de acuerdos explícitos sobre precios y niveles de producción.

El precio de equilibrio No difiere mucho una de la otra empresa porque los productos o servicios ofrecidos son similares, compiten con : Marketing, publicidad, envases, promociones, folletería, 2 x 1, envío a Domicio, Packaging, Logo, Slogan, alianzas estratégicas y asociaciones.

La curva de demanda quebrada Los oligopolistas, en un intento por reducir la incertidumbre que rodea su gestión, procuran minimizar la frecuencia de las variaciones de los precios. Los oligopolistas, no reaccionan ante cambios en las condiciones de mercado con la misma intensidad con la que lo harían empresas en competencia perfecta o en el monopolio, es la curva de demanda quebrada. Como consecuencia de la existencia de este tramo vertical, resultará que desplazamientos de la curva de costos marginales, dentro de esta sección, no alterarán la cantidad de equilibrio para el cual el IMA es igual al CMA , y por lo tanto, no cambiarán el precio de equilibrio, aunque si afectarán a los beneficios. La estrategia que adoptan los oligopolistas determina esta rigidez o inflexibilidad del precio frente a cambios en los costos.

Tipos de barrera a la entrada

- 1- La diferenciación del producto
- 2- Las ventajas absolutas en los costos:
- 3- Las exigencias iniciales de capital

EJEMPLOS DE PRODUCTOS O SERVICIOS QUE SE ENCUENTRAN EN UN MERCADO DE OLIGOPOLIO :

Coca y Pepsi

Mc Donald`s y Burger King

Telefonía Celular, Telefonía fija, Internet, Marcas de autos nacionales, naftas, ropa deportiva de 1º nivel, cadenas de hoteles internacionales, aerolíneas aéreas, tarjetas de créditos, etc.

b- Competencia imperfecta: b- 4- La Competencia Monopólica

Muchos Compradores y muchos vendedores.

Productos o servicios homogéneos y/o heterogéneos.

Política de marcas y libertad de entrada y salida

En los mercados de competencia monopólica, aunque existen muchos vendedores, cada uno de ellos es capaz de diferenciar su producto del fabricado por sus competidores, de forma que actúa de hecho como monopolista de una marca determinada y, por lo tanto, se enfrenta a una curva de demanda con inclinación negativa. La publicidad realiza un papel importante en estos Mercados.