

PRINCIPIO DE ECONOMIA

BOLILLA I

LA ECONOMIA COMO CIENCIA

La economía uno de los móviles del obrar o accionar del hombre referida a su bienestar en el organismo social.

Como campo de estudio, la economía esta basada en un antiguo problema humano denominado necesidad, necesidades ilimitadas, pues los bienes que nos satisfacen son limitado (Escasos). De esta situación deriva el problema económico, los recursos escasos de una sociedad debe ser distribuida de forma que permitan la satisfacción del número máximo de necesidades.

Algunos definen a la economía como la ciencia de la elección y de la escasez. La división de trabajo, la aceleración del conocimiento, la transferencia de tecnología, la producción en gran escala y la robotización, constituyen aspectos de la lucha para superar el problema de la escasez.

DEFINICIONES DE ECONOMIA

La creación de los Estados Nacionales plantea ciertos problemas:

- Cómo enriquecer al Estado.
- El Comercio Internacional.
- La regulación de las actividades productivas.

En el siglo XVIII la Economía entra en la etapa de individualización con la obra de Adam Smit LA RIQUEZA DE LAS NACIONES. Los estudios volcaron sus preocupaciones a La Producción, Distribución y Consumo de las riquezas, que eran las grandes divisiones de las actividades económicas.

Definiciones:

- **JUAN B. SAY** (decía que es la ciencia que estudia la producción, distribución y consumo de la riqueza).
- **DAVID RICARDO** (La economía política estudia la distribución de los productos de la tierra, el trabajo y el capital).
- **MARSHALL** (La economía examina el aspecto de la acción individual y social que se relacione más de cerca con el logro y el uso de las condiciones materiales del bienestar).
- **DENISE FLOUZAT** (Define a la economía como el arte de utilizar de la mejor manera posible los recursos disponibles).
- **ZALDUENDO** (Señala que la economía surge de la importancia asignada a distintos problemas en momentos históricos diferentes y del aporte de investigaciones practicas y filosófica)

A partir de otras definiciones podemos decir que es el estudio organizado del proceso mediante el cual los recursos escasos se distribuyen entre necesidades alternativas y competidora con el objeto de obtener una satisfacción máxima de esas necesidades.

EL CARACTER CIENTIFICO DE LA ECONOMIA

Los principios económicos son fundamentalmente proporciones a los que se le confiere un significado causal (Sí sube el precio de un bien X, entonces disminuirá su cantidad demandada). Pero un determinado conjunto de condiciones puede no producir la misma respuesta en un momento y lugar dado, que en otro momento y lugar diferente. Por eso FLOUZAT dice la actividad económica supone la existencia de relaciones entre los fenómenos, el conocimiento económico puede ser considerado un conocimiento científico en la medida que se propone poner en evidencia esas relaciones buscando la explicación de los fenómenos económicos. El Economista trabaja con varias variables tales como: Precio, Producción, Consumo, Salario, Impuestos, etc. Pero estas no tienen ningún significado por si mismas, su significado proviene del hecho de reflejar la prueba positiva del comportamiento económico de los seres humanos.

PRINCIPALES DIVISIONES DE LA ECONOMIA

- **Economía positiva:** procura conocer los hechos que ocurren en el sistema económico, para describirlos y analizar su funcionamiento. En este ámbito el interés radica en descubrir o teorizar determinados aspectos de la realidad y por la forma como son o como se presentan los hechos.
- **Economía normativa:** en este ámbito se formulan partes de conductas y juicios correspondientes a procedimientos prácticos, que constituyen verdaderas recomendaciones, formula juicios de valor, propone normas o medidas y en general ensaya reglas, soluciones o decisiones sobre los objetivos que se pretendan alcanzar.
- **Economía descriptiva:** es un de las divisiones de la economía positiva. Observa y analiza el comportamiento de los diferentes agentes de un sistema económico y el accionar de productores, consumidores y entidades publicas que pretenden resolver de la mayor manera posible el problema económico. Esta tarea implica: Recolección de datos, descripción y clasificación de los hechos.

Teoría económica

Es el núcleo central de la economía le corresponde ordenar lógicamente los formularios sistemáticos proporcionados por la economía descriptiva, produciendo generalizaciones capaces de ligar los hechos entre sí, implica la teorización de la realidad.

En el caso de la teoría económica, ésta intenta precisamente explicar cómo y porqué los fenómenos y procesos económicos se presentan de determinada manera y con tal y cual desarrollo.

El propósito y utilidad de las teorías es lograr una mayor capacidad explicativa y adicional de los hechos para saber las condiciones y el momento en que los hechos podrán producirse en el futuro.

MICROECONOMIA Y MACROECONOMIA

La teoría económica puede subdividirse en dos:

- **Microeconomía:** estudia las unidades económicas tomadas aisladamente y considera su comportamiento. Este método comprende la explicación y descripción de la manera en que los sujetos económicos analizados individualmente, (Una Industria, Una Empresa o familia, etc.) determinan que bienes se producirán de que manera se combinarán los factores productivos y como se distribuirá el producto final entre estos factores.

- **Macroeconomía:** se ocupa de la economía en su conjunto, tratando de obtener una vista panorámica de la estructura de la economía y de la relación mutua entre componentes. Este método surge por:
 - a) La gran depresión de los años 30 que impulsó el replanteo social del sistema económico.
 - b) Proceso de urbanización e industrialización y la aparición de la producción masiva.
 - c) La necesidad de contar con elementos cada vez más complejos para el análisis de la política económica Gubernamental.

La diferencia reside en que la microeconomía está dirigida a la explicación de la conducta de las unidades de decisión y la macroeconomía analiza relaciones observadas entre magnitudes y se ocupa de las dimensiones globales de la vida económica.

- **Política Económica:** es una rama esencialmente dirigida hacia el acondicionamiento de la actividad económica. Por ejemplo la política económica Gubernamental son las medidas tomadas por el Gobierno para conducir, modificar o condicionar el desenvolvimiento de la economía, en función de objetivos predeterminados.

LOS METODOS DE INVESTIGACION

En la investigación de la ciencia económica, la metodología se sustenta en tres puntos:

- **Observación:** es la base, esta constituido por el conjunto de operaciones mediante las cuales los hechos reales se descubren y se clasifican adecuadamente.
- **Deducción:** parte de datos generales para extraer una serie de proposiciones consecuentes, que suponen adecuados a casos particulares.
- **Inducir:** significa descubrir mediante la observación la existencia de leyes, parte del conocimiento de hechos particulares analizados durante la observación.

Método Deductivo: consta de tres etapas:

- Determinar los hechos que dominan el fenómeno que intente explicar.
- Deducir las relaciones uniformes que en ciertas circunstancias han de ligarlos. En esta etapa se formula la **Hipótesis**.
- Comprobar la Hipótesis por la observación directa de lo que ocurre en la realidad.

Método Inductivo: su finalidad es encontrar las relaciones constantes que existen entre los hechos mediante su análisis. Etapas:

- Observación, análisis, y comparación de los hechos.
- Formulación de Hipótesis por la cual se generaliza los resultados de la experiencia.
- Comprobación de la Hipótesis formulada.

ESTATICA Y DINAMICA ECONOMICA: son maneras típica de investigación económica.

- **Economía Estática:** indaga el comportamiento de un factor suponiendo que los restantes permanecen invariados. Se observan las variaciones del factor cuyo comportamiento está sujeta a análisis. Es la aplicación del procedimiento COETERIS PARIBUS.
- **Economía Dinámica:** este análisis observa los movimientos de un factor económico dentro de un medio cambiante. Es decir, se van cambiando una tras otra los supuestos de constancia de los datos.

Las conclusiones a las que se arriban mediante la estática a la dinámica económica, no representan exactamente la realidad concreta, sino que son el resultado de un procedimiento lógico de aislamiento y simplificación.

PROBLEMAS ECONOMICOS BASICOS DE TODA SOCIEDAD

- Imposibilidad practica de obtener todos los bienes y servicios necesarios en las cantidades deseadas.
- La adopción de técnicas de producción que permitan la mayor obtención de bienes y servicios, en función de los recursos disponibles.
- A quien asignar los bienes y servicios logrados en un marco de justicia distributiva.

Estos problemas básicos plantean otros tantos interrogantes:

- Decidir que bien y servicios se van a producir y en que cantidad se plantearán, seguramente una serie de opciones, impuestas por la escasez.
- Como producir, implica lograr la combinación óptima de los recursos disponibles, que tecnología habría de emplearse, que insumo se utilizarían, etc.
- Para quien producir, apunta a conseguir una finalidad de alto contenido social.

El qué, cuánto y para quien producir lo pueden resolver las divisiones de productores y consumidores, sin que haya una autoridad máxima que lo disponga, orientándose por el precio que tienen los bienes y servicios.

ECONOMIA Y ETICA

La subordinación de la economía a la ética sigue siendo hoy un tema de amplia discusión. La ética se refiere a los principios en el orden del obrar. Lleva a estudiar los aspectos humanos, no solo como son en si mismos, sino como deben ser. Pero los principios de la economía no pueden desligarse de la ética.

Por otro parte la economía debe encuadrarse en el orden de los fines, como facilitar a cada hombre la obtención de bienes y servicios para su desarrollo integral como persona.

Los principios de integridad, veracidad, objetividad, justicia, etc. no pueden ser ignorados al adoptar decisiones económicas. La economía está a servicio del progreso, no se trata solo de obtener bienes, sino también el destino que se les da.

EL fin de la Etica no es solo procurar que se hagan bien las cosas, sino que la acción mejore a quien la ejecute.

BOLILLA II

LOS SUJETOS ECONOMICOS

Un sujeto económico es aquel que es llamado a resolver el problema económico. No todas las personas físicas son sujetos económico, por ejemplo un niño no se encuentra frente al problema. Sin embargo, la satisfacción de sus necesidades influye sobre la cantidad de bienes disponibles en la sociedad. No solo las personas físicas son sujetos económicos, toda asociación de personas o capital puede atender a la solución del problema económico. Estos entes pueden ser empresas o grupos de ellas que se asocian para ofrecer o demandar bienes y servicios.

TEORIA DE LAS NECESIDADES

La necesidad coloca al hombre directamente en relación con las cosas. El estudio de las necesidades es fundamental. Sin la existencia de necesidades a satisfacer, no habría o no tendría razón de existir la economía. Los bienes adquieren su verdadero sentido cuando sirven directamente o indirectamente para satisfacer las necesidades del hombre. Por necesidades se entiende la sensación de que algo falta. La necesidad aparece cuando los bienes destinados a satisfacerla no existen en la medida suficiente para obtenerlo sin esfuerzo alguno.

CARACTERISTICAS Y CLASIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES

Características de las necesidades:

- **Son ilimitadas en su número:** a medida que se desarrolla la civilización el hombre es sujeto a necesidades crecientes y variables.
- **Son recurrentes:** las necesidades una vez saciadas, vuelven a presentarse en intervalos regulares o irregulares.
- **Son sustituibles:** cuando un individuo experimenta dos o más necesidades similares, sin responder a la exigencia de ambas, satisfará una sola de ellas eligiendo la que a su consideración parezca como más urgente. Por falta de medio o de tiempo.
- **Son complementarias:** ciertas satisfacciones generan nuevas necesidades por ejemplo para tomar agua necesitas un vaso.
- **Son susceptibles de ser creada artificialmente:** el hombre es inducido a sentirse sujeto de las necesidades que crean el confort y la tecnología.

Clasificación de las necesidades:

Por su urgencia:

- **Primarias:** exigencia esenciales de la existencia ejemplo comer, vestir, etc.
- **Secundarias:** necesidad de elevación cultural y expansión espiritual.

Por su frecuencia o asiduidad:

- **Regulares:** se repiten con un una regularidad más o menos fija (comer).
- **Ocasionales:** se presentan espaciadamente (comprar remedios).

Por el tiempo que se experimenta:

- **Presentes:** obligan su satisfacción inmediatamente.
- **Futuras:** implica una previsión para su satisfacción (ahorro)

Por el sujeto llamado a resolver:

- **Individuales:** son las particulares y son resuelta por uno mismo.
- **Colectivas:** se sienten en forma particular pero solo pueden ser resueltas por ejemplo por el Estado, Educación, Justicia, Seguridad, Capital social básico.

TEORIA DE LOS BIENES ECONOMICOS

El bien económico es una cosa que se reconoce como apta para satisfacer necesidades humanas y disponible para esa función. Pero no todos los bienes son económicos. Deber ser:

- Capaces de satisfacer una necesidad o sea Útil.
- Escaso (porque si existe en cantidades mayor que la requerida no es un bien económico).
- Accesible (porque deben estar al alcance del hombre).

No son bienes económicos aquellos bienes que no tengan estos requisitos.

Clasificación de los bienes económicos:

- **Por su naturaleza:** **Materiales** (Bienes) – **Inmateriales** (Servicios).
- **Por su abundancia o escasez:** **Libres** (Aire, Luz solar) – **Económicos** (Bienes y Servicios) – **Raros** (Ejemplares únicos como las obras de Arte).
- **Por la forma de satisfacer necesidades o por su destino final:**
 - **Directos o de consumo:** satisfacen directamente una necesidad (alimentos, vestido, habitación).
 - **Indirectos o de producción:** no están en condición de satisfacer por si solo ninguna necesidad (como el caso de harina con el pan).
- **Por la cantidad de veces que puedan satisfacer una misma necesidad:**
 - **No durables:** se agotan al primer uso, sean directos alimentos, o indirectos combustibles, etc.
 - **Durables:** satisfacen repetidas veces una misma necesidad directo casa, indirecto maquina.
- **Por su disponibilidad:**
 - **Actual o presente:** son los que se disponen de inmediato.
 - **Futuros:** su disponibilidad se obtendrá con el tiempo, como el caso de los cereales, algodón.
- **Por la calidad de los propietarios o usuarios:**
 - **Bienes y servicios privados:** pertenecen a personas físicas o jurídicas destinado al consumo o a producir nuevos bienes.
 - **Bienes y servicios públicos:** son producidos por el Estado no pueden identificarse los beneficiados (servicio de defensa y seguridad) el costo es afrontado por medio de los impuestos.

CONCEPTO DE UTILIDAD

El vocablo utilidad proviene del latín de (Uti), (Utilis) que significa usar, servirse de... En economía la Utilidad resulta de la relación existente entre los bienes y las necesidades del sujeto.

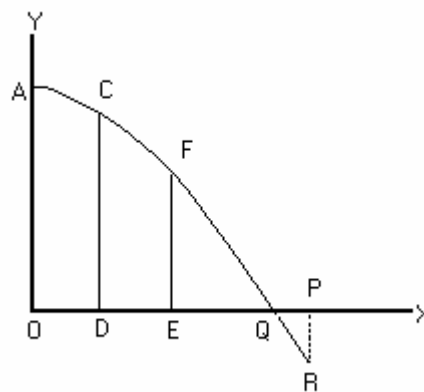
Podemos decir entonces que es la capacidad que poseen los bienes para satisfacer necesidades.

- La Utilidad es condición necesaria y suficiente para que exista un bien.
- La Utilidad es un concepto subjetivo, varía de una persona a otra. El agua, ni el pan, ni la carne son útiles por si mismo, sino en la medida en que el hombre experimente el deseo de consumirlos.
- La Utilidad existe con precedencia del carácter moral o provechoso para el individuo, ejemplo el cigarrillo es malo para la salud, pero satisface la necesidad de ciertos individuos.

- La Utilidad no es susceptible de una medición cuantitativa, se adopta que la utilidad no es mensurable pero se puede comparar.
- La Utilidad es en esencia una relación entre objeto y sujeto (unidad económica), y un juicio que el sujeto expresa sobre el objeto.
- Utilidad es la aptitud que atribuimos a los bienes como medio de satisfacción directa o indirecta de una o varias necesidades atendiendo a la calidad y a la cantidad de ellos, así como a la importancia del destino que les asignamos.

Los grados de utilidad son:

- **Inicial:** utilidad brindada por la primera dosis (OA).
- **Final o Marginal:** utilidad proporcionada por la ultima dosis del bien disponible (CD).
- **Negativa:** Si la unidad de consumo, sigue consumiendo más allá de Q (CP) la utilidad será negativa (PR).
- **Total:** suma de unidades disponibles del bien. Para una cantidad disponible OD, el área de utilidad total será OACD, si fuera OQ, el área de utilidad total será OAQ.



NOCIONES DE MERCADO, DINERO Y PRECIO

- **Mercado:** es cualquier organización en la que los compradores y vendedores de un bien están en contacto directo uno con el otro. Cuando las empresas llevan sus bienes o servicios al mercado actúan con oferentes. Las familias son los demandantes en los mercados abastecidos por las empresas. Los mercados son instituciones a través de las cuales interactúan compradores y vendedores y en los que se determinan los precios y las cantidades cambiadas. Característica fundamental: mientras los compradores puedan de alguna manera dar a conocer sus deseos a los vendedores y viceversa, podría existir mercado.

Tipo de mercados:

En función de los bienes que trazan con el:

- Mercado de capitales de trabajo.
- Mercado de dinero.
- Mercado de inmueble, etc.

Por su importancia y extensión geográfica:

- Mercados mundiales.
- Mercados regionales.
- Mercados locales.

- **Dinero:** es una de las creaciones más ingeniosas del hombre en el ámbito de la economía. El dinero es el común denominador de todo cambio. Al existir el dinero, éste se cambia por bienes y los bienes por dinero, cumpliendo la función de medio de cambio, constituyéndose en una especie de puente entre el trabajo desarrollado por los diversos agentes de la actividad productiva y la posterior adquisición de los bienes y servicios necesarios para su subsistencia y el aumento de su bienestar.
- **Precio:** es el valor de un bien expresado en dinero. Es la razón de cambio o proporción en que se intercambia el dinero y un bien o servicio. Dicho de otro modo, la cantidad de unidades monetarias, que se puedan obtener por la cesión de un bien o servicio. Todo bien y servicio tienen un precio por ser Util y Escaso.

IMPORTANCIA DEL SISTEMA DE PRECIOS PARA LA ECONOMIA, LOS PRECIO RELATIVOS Y LA ASIGNACION DE RECURSOS

Los elementos componentes del sistema de precio son los precios monetarios, son valores que alcanzan en el mercado los distintos bienes y servicios. Estos precios se expresan en magnitudes absolutas.

Desde el momento que todos los bienes y servicios que se adquieren en el mercado tienen un precio monetario, es posible definir al precio relativo: es el precio de un bien expresado en términos de otro bien. Se expresa en magnitudes físicas.

El conjunto de los precios relativos constituyen un sistema de información para el conocimiento de las fuerzas que actúan en el mercado. Los precios relativos promueven la asignación de recursos con que opera el sector productivo.

BOLILLA III

DEMANDA, DEMANDA CONJUNTA Y DEMANDA RIVAL

- **Demanda:** es la cantidad de un bien que un consumidor o conjunto de consumidores están dispuestos a adquirir a un determinado precio, en un mercado y en un momento determinado.
- **Demanda conjunta:** cantidad de bienes que los consumidores estarán dispuestos a adquirir para satisfacer una misma necesidad siendo la demanda de un bien X, la necesidad de la demanda de otro u otros bienes. Por ejemplo Café y Azúcar, Cigarrillo y fósforos, etc.
- **Demanda rival:** es la demanda de bienes aptos para satisfacer una misma necesidad, siendo la demanda de uno de ellos, el caso de demanda de otro u otros. Por ejemplo Té o Café, ómnibus o subterráneos, etc.

DEMANDA INDIVIDUAL Y DEMANDA DE MERCADO

- **Demanda individual:** cantidad de bienes que una unidad de consumo esta dispuesto a adquirir a un determinado precio y en un lugar y momento determinado. Esta demanda está representada por una serie de posibilidades alternativas que correlacionan las cantidades demandadas con los distintos niveles de precios posibles. Cuando mayor sean los precios, menores serán las correspondientes cantidades demandadas, los precios constituyen un obstáculo para los compradores, por el efecto sustitutivo cuando el precio de un determinado bien aumenta, los consumidores tienden a sustituirlo (Café por Té).
- **Demanda de mercado:** es la suma de las demandas individuales de un bien determinado. La curva de demanda total se constituye calculando la suma de lo que cada uno de los consumidores comprarán a cada precio posible de un mismo bien.

TEORIA DE LA DEMANDA

La demanda de un bien X es la cantidad de bienes X que los consumidores estén dispuestos a adquirir a un precio, en un momento y en un mercado determinado. A mayor precio menor demanda.

FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DEMANDA Y VARIACIONES

No solo el precio es determinante de la demanda, sino que también hay una serie de factores que también determinan o condicionan la demanda:

$$D_x = f(P_x, P_n, Y, G, P, PG)$$

P_x: precio del bien en cuestión.

P_n: precio de los otros bienes.

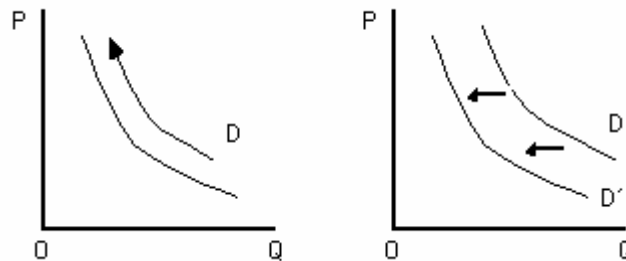
Y: nivel de ingreso de la población.

G: gustos de los consumidores.

PG: política gubernamental.

Variaciones de la demanda:

- a) - Relación entre la cantidad demandada de un bien y el precio de los demás bienes:
- Cuando se trata de bienes sustitutivos, la disminución de uno de ellos, puede provocar la reducción de la demanda del sustitutivo (Café y Té).
 - En el caso de los bienes complementarios, la baja en el precio de uno de ellos, puede provocar un aumento en la demanda de su complementario (Automóvil y Nafta).
 - Cuando los bienes son independientes, no se observará ningún efecto.
- b) - Efecto sobre la curva de demanda, por el cambio de precio de los demás bienes. Una modificación en el precio del bien provocaría un movimiento a lo largo de su curva de demanda, pero cuando se trate de cualquier otra alteración en los otros factores, habría un desplazamiento de toda la curva.



- c) - Efecto sobre la curva de demanda, de una modificación en el nivel de ingreso de la población: cuando mayor sea el ingreso de una determinada comunidad, mayor será la cantidad demandada de bienes. Cabe considerar que a medida que aumenta el ingreso, disminuye la población utilizada para satisfacer necesidades básicas, mientras aumenta la parte destinada a la adquisición de bienes de lujo o semilujo.
- d) - Efecto sobre la curva de demanda, por un cambio de gusto de los consumidores. Estos cambios pueden ser pasajeros o transformar la estructura del consumo. En estos cambios de demanda, la publicidad juega un papel muy importante. Un cambio en los gustos de los consumidores a favor de un determinado bien, provocará un aumento en la demanda de dicho bien, trasladándose su curva de demanda hacia la derecha.
- e) - Efectos sobre la curva de demanda, por un modificación en la cantidad de habitantes. El aumento en la población provoca un aumento en la demanda y una disminución lo contrario.
- f) - Efecto sobre la curva de demanda, de la política gubernamental. Por vía impositiva puede alentarse o desalentarse el consumo de determinados bienes. Por ejemplo los bienes importados por medio de los aranceles aduaneros, lo que alentara o desalentara la demanda.

DEDUCCION DE LA CURVA DE DEMANDA

TEORIA DE LA UTILIDAD MARGINAL Y DE LAS CURVAS DE INDIFERENCIA

La curva de demanda de cualquier producto es decreciente a partir de determinados supuestos sobre la conducta del consumidor. Normalmente un precio alto desalienta la demanda del producto y un precio bajo alienta la demanda. Existen dos explicaciones complementarias de la naturaleza descendente de la curva de demanda: La teoría de la utilidad marginal y las curvas de indiferencia.

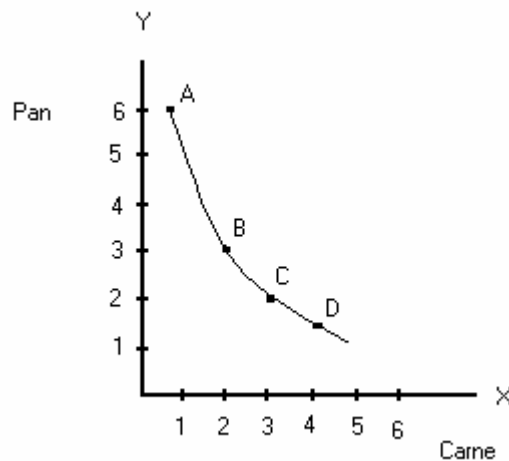
- **Teoría de la utilidad marginal:**

- Utilidad: capacidad que tienen los bienes para satisfacer necesidades y es condición necesaria y suficiente para que exista un bien.
- Utilidad Marginal: es la utilidad proporcionada por la última dosis de un bien disponible. La utilidad marginal disminuye a medida que un consumidor adquiere unidades adicionales de un producto determinado, se conoce como la **Ley de utilidad marginal decreciente**. Si las sucesivas unidades de un bien, proporcionan una utilidad marginal cada vez menor, el consumidor únicamente comprará unidades adicionales de un producto si el precio de este desciende.

- **Las curvas de indiferencia:**

Este método parte del principio de que el consumidor puede decidir entre distintas alternativas. En la tabla se tabulan diferentes combinaciones de bienes que el consumidor considera como igualmente satisfactorias.

Combinación	Carne	Pan
A	1	6
B	2	3
C	3	2
D	4	1,5



La curva de indiferencia es el lugar geométrico de los puntos representativos de las distintas combinaciones que le proporcionan al sujeto la misma satisfacción. Características:

- Inclinación Negativa:** descendiente de izquierda a derecha. Esto se debe a que para pasar de una combinación a otra, manteniendo la situación de indiferencia, el consumidor disminuye la cantidad de un bien (Pan) y aumenta el otro (Carne).
- Es convexa en relación a los ejes:** la pendiente de la curva se hace menos marcada, a medida que descendemos hacia la derecha. Indica un aumento en la cantidad deseada de carne y una disminución en la de pan. Esta forma de la curva pone de manifiesto la ley de sustitución: cuando más escaso es un artículo, mayor es su valor relativo de sustitución. La utilidad marginal del

artículo que se hace escaso, aumenta en relación a la utilidad marginal del artículo que se ha convertido en abundante.

El mapa de indiferencia sus características son:

- Sobre cualquier punto del cuadrante solo pasará una curva de indiferencia.
- Nunca se corten.
- Se pueden dibujar infinitas curvas de indiferencia.

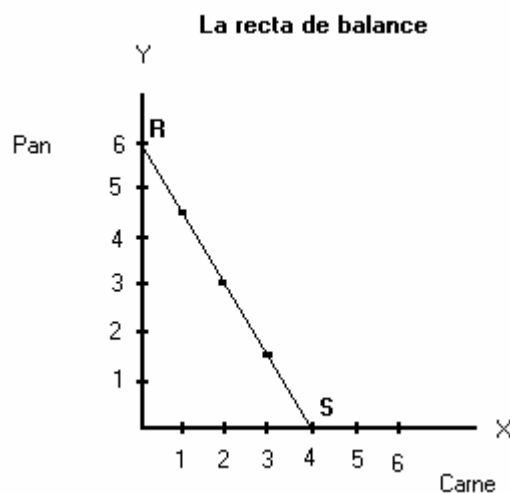
La recta de balance conocida también como línea de poder de compra, representa las combinaciones de los bienes que el sujeto puede comprar con una cantidad determinada de dinero. Esta determinado por:

- El ingreso del consumidor.
- Por la relación entre los precios de los bienes.

Supongamos que un consumidor dispone de \$ 6 por día para gastar y que los precios fijos son de \$ 1,50 par la carne y \$ 1 para el pan.

Las distintas alternativas de consumo serían:

CARNE	PAN	GASTO TOTAL
4 x \$ 1,50	-----	\$ 6
3 x \$ 1,50	1,5 x \$ 1	\$ 6
2 x \$ 1,50	3 x \$ 1	\$ 6
1 x \$ 1,50	4,5 x \$ 1	\$ 6
-----	6 x \$ 1	\$ 6



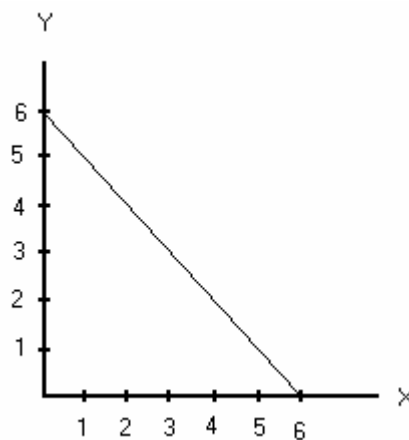
La línea **RS** abarca todas las posiciones que podría ocupar nuestro consumidor.

Mediante la aplicación de la curva de indiferencia y la recta de balance llegamos a determinar la posición de equilibrio del consumidor que es el punto de mayor grado de satisfacción.

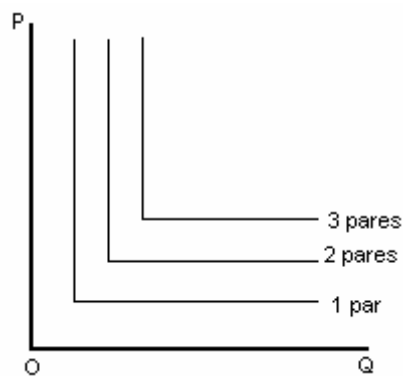
Formas especiales de las curvas de indiferencia:

- Si dos artículos son perfectamente sustitutos, la curva de indiferencia es una línea recta, dado que la tasa marginal de sustitución es la misma y además permanece constante.
- Tenemos el caso de dos artículos que no se sustituyen. Dado que es imposible reemplazar unidades de uno por unidades de otros, la tasa marginal de sustitución es infinita y la curva de indiferencia contiene un ángulo recto, convexo al origen.

de		Tasa marginal de
<i>Unidades</i>		
X	Y	Sustitución
1	6	
2	5	1
3	4	1
4	3	1
5	2	1
6	1	1



Se sostiene que no se trata de un caso limite sino de una eventualidad imposible, ya que si un consumidor considera a un bien sustitutivo perfecto de otro, para ese consumidor los dos bienes se reducen a uno solo.



En el caso de los artículos que no se sustituyen. Dado que no es imposible reemplazar unidades de uno por unidades de otro, la tasa marginal de sustitución es infinita y la curva de indiferencia contiene un ángulo recto, convexo al otro.

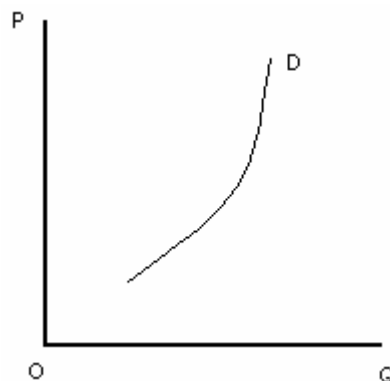
ANOMALIAS EN LAS CURVAS DE DEMANDA

Casos en los que la curva de demanda no responde al diseño de la Ley de la demanda:

- **Bienes de consumo ostentivos o con (snob appeal):** Lo posición de estos bienes y/o su uso responden fundamentalmente a fines de ostentación. Por ejemplo abrigo de piel, diamantes, etc.

los consumidores piensan que si cuestan tanto, debe ser realmente bueno. Cuando el precio elevado de un bien otorga al mismo un signo de alta distinción, la demanda puede aumentar, no respetando así el sesgo de una curva normal de demanda. Al subir el precio del bien sube la demanda.

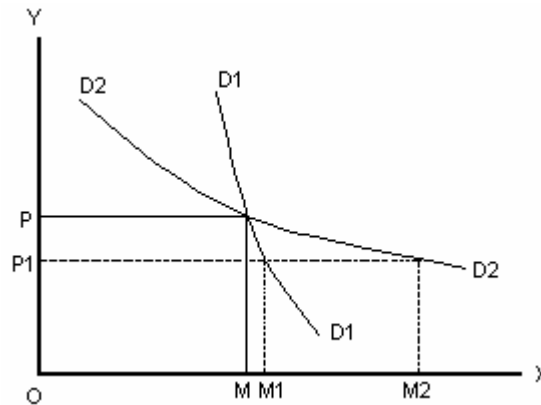
- **La influencia de la expectativa:** puede ocurrir que si el precio de un bien y se considera que continuará su descenso, se obtendrán a consumir momentáneamente (se reduce la demanda). Por otra parte puede ocurrir q si el precio de determinado bien sube y sus consumidores consideran que aumentara más aun, en lugar de disminuir la demanda, la misma aumentara para tratar de anticipar el futuro aumento.
- **En el caso de los bienes inferiores:** (La paradoja de Giffen). Se trata del comportamiento de consumidores de bajos ingresos, ene relación a bienes de primera necesidad. Si el precio de los bienes de primera necesidad (Sal, Pan, etc.) aumenta, es muy posible que no disminuya su demanda, sino que disminuirá la de otros bienes.



BOLILLA IV

ELASTICIDAD DE LA DEMANDA

El Grado de sensibilidad de los consumidores de una variación de precio puede ser muy distinta de un producto a otro. Si dos curvas de demanda pasan por el mismo punto, la más horizontal es la más elástica.



La elasticidad precio de la demanda mide la sensibilidad relativa de la cantidad demandada, entre las variaciones del precio de un bien o servicio.

La elasticidad trata de medir la proporción en que varían las cantidades demandadas cuando se modifican el precio.

$$Ed = \frac{\text{variación porcentual en la demanda}}{\text{Variación porcentual en el precio}}$$

$$Ed = \frac{\Delta Q / Q'}{\Delta P / P'} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}$$

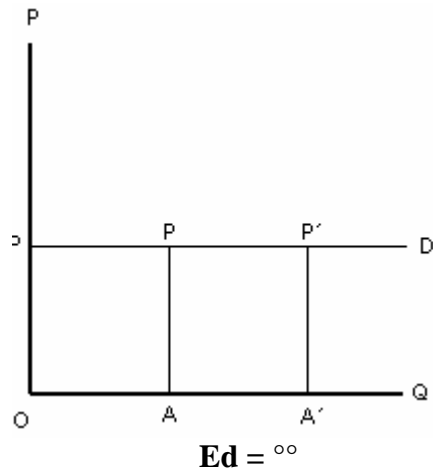
La mayoría de las curvas de demanda cambian de elasticidad de un punto a otro, excepto lo que adopte la forma de hipérbola rectangular.

Todas las curvas de demanda en línea recta con pendiente descendente hacia la derecha, tienen diferentes elasticidad en sus distintos puntos.

TIPO DE ELASTICIDAD

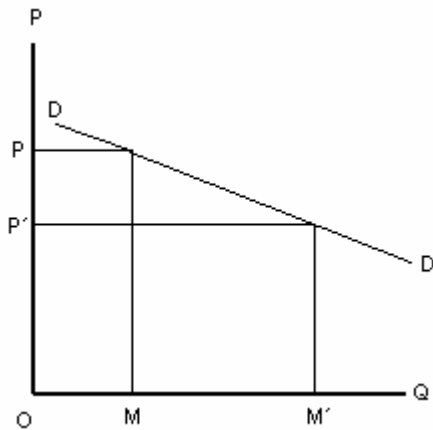
(ver pagina 49 del libro)

- a) – **Elasticidad Perfecta o completamente elástica:** se obtiene cuando un cambio infinitesimal en el precio produce un cambio infinitamente grande en la cantidad demandada (la elasticidad es infinita).



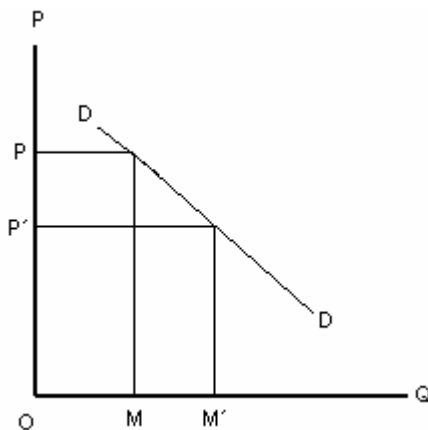
A un precio OP, los demandantes consumirán cualquier cantidad (OA, OA', etc.).

- b) – **Elasticidad Elástica:** cuando una determinada variación porcentual en el precio, da lugar a una mayor variación porcentual en la cantidad demandada. (el precio disminuye o aumenta un 3% y la cantidad demandada aumenta o disminuye un 4%).



Al disminuir el precio de P a P' la cantidad demandada aumenta en forma más que proporcional.

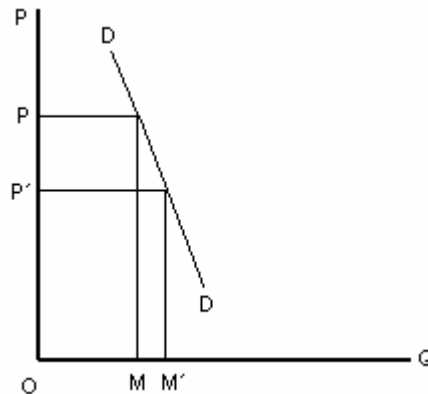
- c) – **Elasticidad unitaria:** se obtiene cuando la variación porcentual en el precio y la cantidad demandada son iguales (una disminución o aumento del precio en un 3% produce un aumento o disminución en la cantidad demandada de un 3%).



$$Ed = 1$$

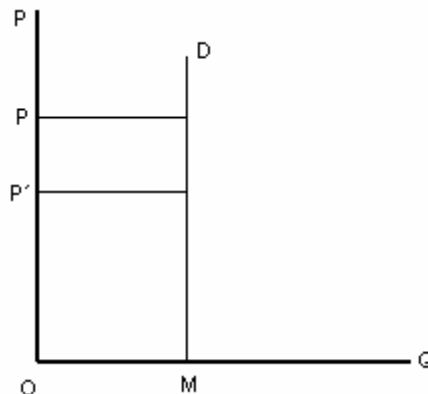
$$PP' = MM'$$

- d) – **Elasticidad inelástica:** una determinada variación porcentual del precio, va acompañada de una variación porcentual relativamente menor en la cantidad demandada. (una disminución o aumento del precio en un 3%, produce un aumento o disminución en la cantidad demandada de



un 2%).

- e) – **Elasticidad perfecta o completamente inelástica:** cuando un cambio en el precio, no produce cambio alguno en la cantidad demandada. (ante una disminución en el precio de P a P', la demanda permanece invariable: OM). $Ed = 0$



FACTORES DETERMINANTES DE LA ELASTICIDAD DE LA DEMANDA

- **El grado de disponibilidad de bienes sustitutos:** si estamos en presencia de un bien que puede ser sustituido fácilmente por otros, un incremento de su precio hará trasladar la demanda hacia los bienes que pueden sustituirlo. En cambio cuando un bien tiene muy poco o ningún sustituto, un alza de precio hace disminuir poco su demanda y una baja del mismo, no logra incrementarla significativamente. (Remedio raro)
- **El número de posibles usos sustitutivos:** cuando un bien puede ser sustituido por otro, su demanda tiende a ser elástica, cuando más bienes puedan ser sustituidos por él, más se incrementará su demanda ante una reducción en su precio. Ejemplo el plástico que a reemplazado en variados usos al cuero, la madera y los metales.

- **La parte del ingreso gastado en el bien:** cuando un consumidor gasta sólo una pequeña parte de sus ingresos en un bien determinado (sal, pimienta) no se preocupa en bienes sustitutos de los mismos cuando el precio sube y por consiguiente su demanda es relativamente rígida. En cambio cuando la parte del ingreso que se afecta a la compra es muy importante, toda alza en el precio de estos, mueven a los consumidores a bienes sustitutos.
- **De la necesidad que se tenga de un determinado bien:** la demanda de un bien, será menos elástica, cuando la necesidad que de él se tenga, sea considerada como indispensable (1° necesidades). Existen bienes que son esenciales para la vida y cuya demanda es casi completamente inelástica, puesto que al aumentar su precio, el consumidor no tiene otra alternativa que comprarlos (Pan). En el caso de los bienes de lujo la demanda va a ser muy elástica, se pueden renunciar con facilidad ya que al aumentar el precio los consumidores dejan de adquirirlos.
- **Del nivel de ingreso de los consumidores:** para las familias de ingresos altos, los bienes por ellas consumidas serán de demanda inelástica pues no dejarán de adquirirlos porque sube sus precios. Para las familias de ingresos medios, bienes como los durables, suelen tener una demanda muy elástica. Si bajan sus precios, aumentarán las ventas. Para las familias de bajo ingreso, la mayoría de los bienes que compran, serán de demanda inelástica, pues están destinados a satisfacer necesidades primarias.
- **Los hábitos de los consumidores:** los consumidores adquieren determinados hábitos, solo a la larga del tiempo varían sus pautas habituales de consumo en respuesta a determinadas variaciones en los precios. Por eso la demanda tiende a ser más elástica a largo que a corto plazo.

APLICACIONES PRACTICAS DEL CONCEPTO DE ELASTICIDAD

El concepto de utilidad es muy tenido en cuenta en problemas que se plantearán a diario en la actividad económica, en orden a la toma de decisiones, tanto en el ámbito privado como en el público.

- Para precisar las variaciones de la demanda:** en el análisis de ciertos problemas. Por ejemplo repercusiones de un incremento en la tasa de salarios sobre un número de autos vendidos, todo aumento de salario provocará un aumento de los costos unitarios y consecuentemente la curva de oferta se desplazará hacia la izquierda. Las ventas disminuirán, pero el volumen de disminución dependerá de la elasticidad de la demanda.
- Para la toma de decisiones empresariales:** la política de los supermercados se basa en la elasticidad de la demanda de los bienes que venden. Al reducir el precio de un producto, éstos grandes almacenes confían en atraer un gran número de compradores, que dejarán de concurrir a otros negocios.
- Para la toma de decisiones gubernamentales:** la elasticidad de la demanda es un elemento primordial en la toma de ciertas decisiones de política económica, por ejemplo cuales serán el efecto del establecimiento de un impuesto sobre determinados bienes.
- Para el tratamiento de problemas que se plantean en la oferta y demanda de productos agrícolas:** si son productos de baja elasticidad de demanda y la cosecha es muy abundante, hará falta una amplia disminución del precio para tratar que los consumidores aumenten su demanda. Cuando la demanda es inelástica, un porcentaje dado en la variación de las cosechas, provoca una variación mucho mayor del precio.

ELASTICIDAD INGRESO DE LA DEMANDA

Es importante saber como reacciona la demanda ante una variación en el ingreso. La elasticidad ingreso de la demanda mide la sensibilidad relativa de la cantidad comprada, ante los cambios del ingreso real de los consumidores.

$$E_y = \frac{\% \text{de variación de la cantidad demandada}}{\% \text{de variación en el ingreso}}$$

$$E_y = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta Y / Y} = \frac{\Delta Q}{\Delta Y} \cdot \frac{Y}{Q}$$

Para la mayor parte de los bienes los incrementos del ingreso se traducen en incremento de la demanda y por tanto la elasticidad ingreso será positiva. En bienes inferiores, la elasticidad ingreso será negativa, dado que un aumento del ingreso inducirá a consumir menos de ese tipo de bienes. Para destinar esa parte a otros más caros.

Elasticidad Ingreso:

- **Positivas:** cuando al aumentar el ingreso, aumenta la cantidad demandada.
- **Elástica:** cuando un aumento en el ingreso provoca un aumento más que proporcional en la cantidad demandada.
- **Inelástica:** cuando las variaciones en el ingreso provocan variaciones menos que proporcionales en la cantidad demandada.
- **Unitaria:** cuando las proporciones de variaciones son de la misma magnitud.
- **Negativa:** caso de los bienes inferiores, un aumento en el ingreso produce una disminución en la demanda de dichos bienes.
- **Igual a cero:** la demanda es totalmente inelástica al ingreso. Un aumento de este no provocará ninguna reacción en la cantidad demandada.

ELASTICIDAD CRUZADA DE LA DEMANDA

Se denominará a la interrelación existente entre la demanda de un bien y los cambios en los precios de otros bienes. La elasticidad cruzada de la demanda mide la sensibilidad relativa de la cantidad que se compra ante los cambios de los precios de un artículo relacionado con otro.

$$\text{Elasticidad cruzada} = \frac{\% \text{ de variación de la cantidad demandada de X}}{\% \text{ de variación del precio de Y}} \text{ de la demanda}$$

$$E_{xy} = \frac{\Delta Q_X / Q_X}{\Delta P_Y / P_Y} = \frac{\Delta Q_X}{\Delta P_Y} \cdot \frac{P_Y}{Q_X}$$

Elasticidad cruzada de la demanda:

- **Elasticidad cruzada positiva:** se da en el caso de los bienes sustitutivos, si aumenta o disminuye el precio de Y, aumentará o disminuirá la demanda de X. (café y té). Puede darse los conocidos casos de elasticidad cruzada positiva **elástica, inelástica o unitaria.**
- **Elasticidad cruzada negativa:** caso de los bienes complementarios, si aumenta o disminuye el precio de Y, disminuirá o aumentará la demanda de X. (café y azúcar)
- **Elasticidad cruzada igual a cero:** se dice que la elasticidad cruzada de dos bienes es totalmente inelástica o igual a cero, cuando la demanda de X no reacciona a las variaciones de precio del bien Y. Es el caso de los bienes independientes.
- **Elasticidad cruzada igual a infinita:** es el caso de los bienes perfectamente reemplazables. Una variación en el precio de Y, produce una reacción en la demanda de X igual a infinito, por ejemplo si baja el precio de Y, nadie compra X, si sube el precio de Y, todos comprarán X.

SOBERANIA DEL CONSUMIDOR

Es una unidad de decisión independiente y racional, que obtiene un ingreso de libre disponibilidad, y que lo destina a la adquisición de una canasta de bienes que maximiza el bienestar individual de esa cifra de ingresos.

El consumidor soberano tiene juicio independiente, en el sentido de que sus gustos o preferencias en cuanto al consumo no están influenciada externamente y en especial por los productores de bienes, aunque sí pueden estar influenciado por el departamento de ventas de las empresas productoras a través de la publicidad, técnicas de comercialización, diseño, etc. hoy una creciente proporción del ingreso se dedica a productos que satisfacen necesidades secundarias, que responden a estímulos psíquicos. Además a través de la publicidad, las empresas no solamente buscan una mayor penetración comercial de sus productos, sino que también contribuyen a modelar las pautas de vida de la población.

Se puede resumir que las preferencias de los consumidores y sus decisiones de compra, son el resultado de una intuición entre su criterio personal, la influencia del aparato de ventas, la influencia del medio social y la información objetiva sobre los productores. Entonces la publicidad cumple dos funciones, una informativa y otra persuasiva, cuando se utilizan distintas técnicas publicitarias para imponer, un producto o una marca independientemente de las cualidades.

BIENES DE CONSUMO SOCIAL

Sabemos que solo pueden pagar un precio en el mercado quienes tienen medios para hacerlo. Teniendo en cuenta esto, se plantea la necesidad de organizar formas de proveer ciertos bienes y servicios. Tal es el caso de la socialización del consumo de ciertos bienes y servicios, cuando el gobierno toma la decisión de distribuir gratuitamente o casi gratuitamente, un bien o servicio. Pero esta forma de distribuir un bien entre los distintos consumidores plantea una serie de problemas económicos, como ser el posible despilfarro de recursos escasos a la incorporación de un nuevo mecanismo de racionamiento.

La gratuidad de un bien de consumo, sin que se contable el uso del mismo generalmente conduce al derroche de recursos. Esto obliga a plantear la incorporación de un nuevo mecanismo de racionamiento que evite ese derroche, dado que el mecanismo del precio ha desaparecido al socializarse el consumo. El mecanismo alternativo es la fijación de cuotas para cada consumidor que pueda hacerse con distintos criterios. No obstante la fijación y asignación de cuotas a cada consumidor plantea problemas administrativos y de evaluación de las reales necesidades de cada uno. (El cobro del agua mediante un monto mensual fijo sin medidor, que provoca un derroche pues no se mide lo que cuesta el agua, cuyo pago es fijo. Algo similar sucede con el servicio de teléfono no medido y con el estacionamiento gratuito en las calles de una ciudad).

BOLILLA V

OFERTA

La oferta de una mercancía es la cantidad de ella que quienes la producen desean vender en un determinado precio, lugar y momento.

OFERTA CONJUNTA Y OFERTA RIVAL

- **Oferta conjunta o complementaria:** se produce cuando un aumento en la producción de un bien implica el aumento en la del otro. Por ejemplo un aumento en la producción de carne vacuna, provocará necesariamente un aumento en la oferta de cuero.
- **Oferta rival o competitiva:** se produce cuando el aumento en la producción de un bien ha de ir necesariamente acompañado de un descenso en la producción de otros. Por ejemplo los diversos cultivos que compiten entre si en la utilización del factor tierra.

TEORIA DE LA OFERTA

Existe una relación directa entre precio y cantidad ofrecida, cuando el precio se eleva, aumenta la cantidad ofrecida y si disminuye, se reduce la cantidad ofrecida que el o los productores estén dispuestos a ofrecer.

La curva de oferta es creciente de izquierda a derecha a mayor precio, mayor cantidad ofrecida.

FACTORES QUE INFLUYEN EN LA OFERTA

$$O_x = F (P_x, P_f, T, P_n, CC, PG)$$

P_x = Precio del bien en cuestión.

P_f = Precio de los factores de la producción.

T = Estado de la tecnología.

P_n = Variación en el precio de los demás bienes.

CC = Variaciones provocadas por las condiciones climáticas.

PG = Política gubernamental.

- **Precio de los factores de la producción:** un cambio en el precio de un factor de la producción alterará los costos de fabricación de los bienes que utilicen intensivamente dicho factor. Ejemplo el aumento de la tierra va a incidir en los productos agrícolas.
- **Estado de la tecnología:** el adelanto tecnológico permite lograr una mayor cantidad de producto con igual cantidad de factores o igual cantidad de productos con una nueva cantidad de factores.
- **Variación en el precio de los demás bienes:** si aumenta los precios de una amplia gama de bienes, la producción de aquellos bienes cuyos precios no aumenten será menos atractivo y por lo tanto desciende su oferta.
- **Variaciones provocadas por las condiciones climáticas:** los productos agropecuarios tienen una gran dependencia de los factores climáticos. Por los demás las variaciones estacionales provocan fluctuaciones marcadas en la oferta de determinados bienes.

- **La política gubernamental:** el gobierno puede poner en práctica una política encaminada a favorecer la producción de determinados bienes y servicios mediante el otorgamiento de créditos, exenciones impositivas, subsidios, etc. como así también desalentar la producción de otros, usando de los mismos de los mismos instrumentos de políticas económicas.

VARIACIONES DE LA OFERTA

Se denomina variaciones de la oferta, a un desplazamiento hacia la izquierda o derecha de toda la curva de oferta, que es provocada por la alteración de los factores que determinan la oferta.

Un movimiento de un punto a otro en una curva fija de oferta sólo es provocada por una alteración en el precio.

- **Un desplazamiento de curva de oferta hacia la derecha:** una disminución en los factores de producción, una mejora en la tecnología aplicada a la producción, una disminución en el precio de otros bienes, condiciones climáticas favorables, una política gubernamental que favorezca la producción.
- **Un desplazamiento de curva de oferta hacia la izquierda:** un aumento en los factores o en los precios de otros bienes, condiciones climáticas desfavorable y una política gubernamental desalentadora o proteccionista.

ELASTICIDAD DE LA OFERTA

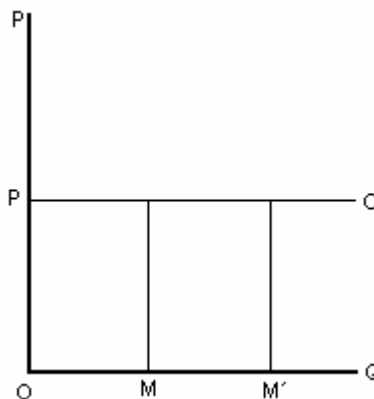
No todas las ofertas varían en igual forma ante una modificación en el precio. La elasticidad de la oferta es la respuesta de la cantidad ofrecida a una variación en el precio.

$$E_o = \frac{\text{Variación \% en la cantidad ofrecida}}{\text{Variación \% en el precio}}$$

$$E_o = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}$$

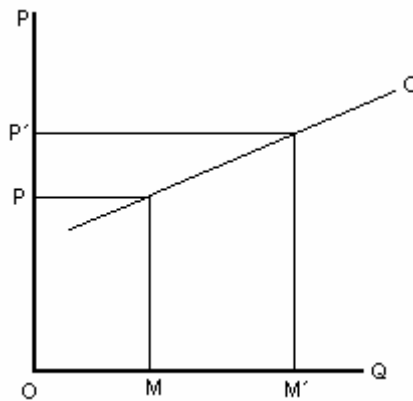
Distintos casos de elasticidad:

- **Oferta perfectamente elástica:** es aquella en que un cambio infinitesimal en el precio, produce un cambio infinitamente grande en la cantidad ofrecida. Representa la curva de un productor que esta dispuesto a vender toda su mercadería a un mismo precio.



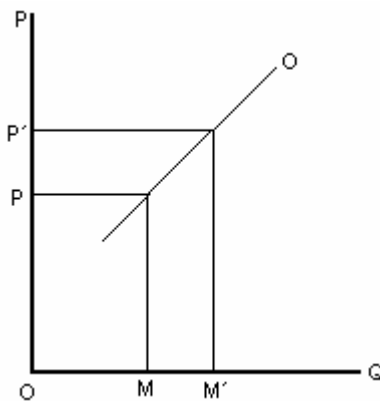
$$E_o = \infty$$

- **Oferta elástica:** existe cuando un determinado cambio de precio, produce un cambio más que proporcional en la cantidad ofrecida.



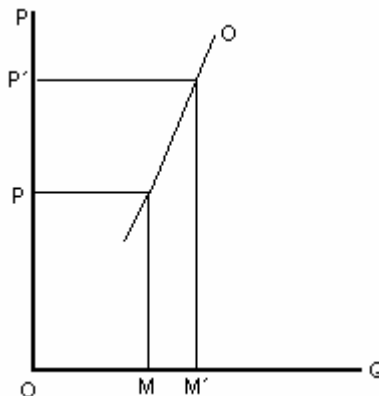
$E_o = \text{mayor } 1 \text{ y menor } \infty$

- **Elasticidad unitaria:** se da cuando un determinado cambio en el precio, produce una modificación igualmente proporcional en la cantidad ofrecida.

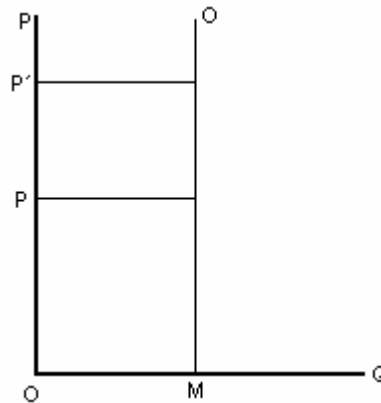


$E_o = 1$

- **Oferta inelástica:** es cuando un determinado cambio en el precio, da lugar a una modificación menos que proporcional en la ofrecida.



- **Oferta perfectamente inelástica:** se da cuando un cambio en el precio no produce cambio alguno en la cantidad ofrecida. Es la curva del vendedor que está decidido a ofrecer su artículo cualquiera sea su precio (pescado sino hay posibilidades alguna de guardarlo).



$$E_o = 0$$

FACTORES DETERMINANTES DE LA ELASTICIDAD DE LA OFERTA

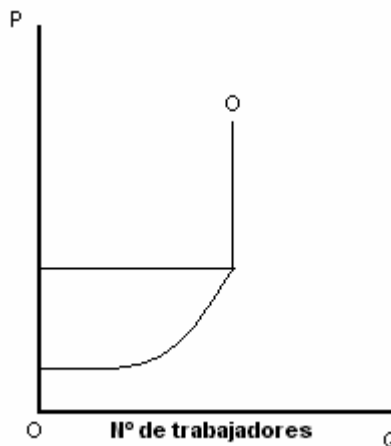
- El principal factor es la disponibilidad de tiempo con que cuenta un productor para responder a una variación en el precio del producto que ofrece. Habrá mayor elasticidad de la oferta cuando mayor sea la cantidad de tiempo con que cuenta para adaptarse a una variación en el precio.
- Aumento de la demanda, si los productores observan que la elasticidad de demanda de los productos que ofrecen es muy grande, adapten técnicas de producción nuevas o muy especializadas o decidirán aplicar métodos de fabricación en serie.
- Duración del producto y posibilidad de almacenarla: cuanto más perecedero, más inelástica será su oferta. El productor tendrá que desprenderse lo antes posible de su mercadería, lo que obliga a aceptar el precio del día.
- La mayor o menor necesidad de dinero: si está muy urgido con sus compromisos, tratará de vender su mercancía al precio que pueda (oferta totalmente inelástica). Si está urgido por una determinada cantidad de dinero, ofrecerá su mercancía en proporción inversa al precio (oferta descendiente con la elasticidad igual a la unidad). Si está urgido por una cantidad de dinero mucho menor de la que puede sacar por la venta de toda su mercancía, su oferta será inelástica a precios bajos y elástica a precios más altos.
- Las perspectivas de los precios: si piensa que el precio del bien que ofrece va a bajar, su precio de reserva va a ser muy bajo y su oferta totalmente elástica, porque tratará de desprenderse de él. Si piensa que el precio del bien que ofrece va a subir, su precio de reserva será más alto, y oferta tanto más inelástica como sus expectativas al alza del precio.

CURVAS ESPECIALES DE OFERTA

- **Curva de oferta descendiente:** se da en determinadas circunstancias cuando el convenciamiento de que el precio de un artículo va a disminuir. Esto hace que los poseedores de ese bien se apresuren a desprenderse del mismo. Por ejemplo excedentes agrícolas. A medida que baja el precio aumenta la oferta. Un caso especial de esta curva la tenemos en la oferta de mano de obra para salarios muy bajos. A medida que baja el salario, el trabajador tiene que trabajar mayor numero de horas para que su ingreso alcance el numero de subsistencia.



- **Curva de pleno empleo:** a partir de cierto punto la curva de oferta de trabajadores se vuelve totalmente inelástica, dado que todo el personal está ocupado. Aunque aumente el salario no aumentará la oferta de trabajadores. (totalmente inelástica)



BOLILLA VI

PROCESO PRODUCTIVO Y LOS FACTORES DE LA PRODUCCION

Los variados elementos que participan en la vida económica de una nación, así como sus conexiones y dependencias se vertebran en un todo denominado sistema económico. Sus elementos son:

- **Hombre:** protagonista fundamental lo anima y lo conduce a través de su capacidad de trabajo. Es el organizador y ejecutor de la producción.

Población:

- **Activa:** es la productiva. Es la que está en condiciones de trabajar.
- **Ocupada:** individuos que ejercen una actividad remunerada.
- **Pasivas:** dependientes.
- **Trabajo:** dentro del proceso productivo es uno de los factores de la producción. Se cambiarán con el los recursos naturales, el capital y la capacidad empresarial.
- **Capital:** permiten un volumen de producción mayor y más diversificado comparado con una situación en el que se aplique sólo el trabajo humano y las reservas naturales.

Las diferencias que hay se observan en los niveles de desarrollo de los países, dependen en gran parte de la diferencias en la cantidad y en la calidad de los instrumentos usados en el proceso productivo. Los factores de la producción eran tres, los recursos naturales, el trabajo y el capital. El trabajo y la tierra reciben el nombre de factores originarios o naturales y el capital factor derivado.

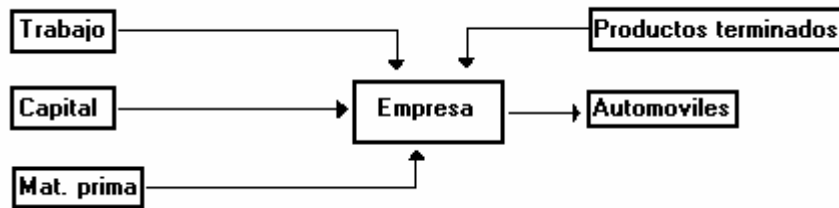
Mc Connell clasifica a los factores en recursos naturales (recursos naturales y capital) y recursos humanos (capacidad laboral y empresarial).

- **El trabajo:** no existe la capacidad de que se realicen actos productivos sin el empleo de la actividad física o mental del hombre. El trabajo incluye todos los recursos humanos en general. Podemos definir entonces, que son todas las facultades físicas y mentales del hombre empleadas en la producción de bienes y servicios.
 - **Recursos Naturales:** son los elementos de la naturaleza incorporables a las actividades económicas. Su volumen depende, entre otros factores, de la capacidad tecnológica que determina el aprovechamiento de las materias primas, fuentes de energía, etc.
 - **Recursos naturales renovables:** árbol, peses, etc.
 - **Recursos naturales no renovables:** petróleo, gas, minerales.
 - **Capital:** conjunto de bienes destinados a la producción de nuevos bienes. Todo progreso económico está ligado a la acumulación y el empleo eficiente de bienes de capital, que elevan el rendimiento del trabajo humano y la productividad.
 - **Capital circulante:** conjunto de bienes que se destruye o transforma durante el proceso productivo (materia prima, insumos, etc.).
 - **Capital fijo:** elementos que sirven para muchos actos de producción (edificio, máquinas industriales, etc.)
 - **Empresarios:** pueden ser uno o un grupo que organizan los factores con carácter privado o público.
- Sus funciones son:**
- Tomar la iniciativa para combinar los recursos naturales, trabajo y capital en la producción de bienes y servicios.

- Adapte las decisiones básicas de política empresarial (dónde, qué y cuándo producir).
- Es un innovador, intenta introducir nuevas formas de organización de empresas, nuevos productos, etc.
- Asume los riesgos no asegurables de la producción.

La empresa es una persona, sociedad o corporación que vende bienes y servicios que incluyen bienes o servicios comprados de otros.

Demostración de como opera la empresa en el proceso productivo:



LA ESTRUCTURA SECTORIAL DE LA ECONOMIA

- **Sector primario:** abarca las actividades vinculadas a la obtención de materia prima, agropecuarias y mineras.
- **Sector secundario:** actividades industriales en sus distintas manifestaciones de transformación.
- **Sector terciario:** está referido a la actividad del transporte, la educación, la justicia, etc.

SECTOR	ACTIVIDADES	
PRIMARIA	Agricultura, silvicultura, ganadería, minas y canteras, casa y pesca.	Sectores Productores de Bienes
SECUNDARIO	Industrias manufactureras, Construcciones	
TERCIARIOS	Electricidad, Gas, Agua, Transportes, Comunicaciones, Banco, Seguro, Servicios gubernamentales, Profesionales y privados, de la vivienda y sanitarios.	Factor productor De Servicios

- **Sector primario:** la vida económica de las naciones subdesarrolladas, ocupan mas del 50% de la población activa en las actividades agrícolas, caracterizándose además, por el escaso empleo de equipos y por el uso extensivo de la tierra.
- **Sector secundario:** se basa en el uso extensivo e intensivo del factor trabajo, tendiendo en algunas de sus ramas, a absorber proporciones de capital (comunicaciones y transporte). La absorción de mano de obra por unidades de capital instalado en las industrias, ha variado intensivamente a lo largo del tiempo, como reflejo de la revolución tecnológica.
- **Sector terciario:** comprenden numerosas actividades de las cuales surgen los bienes y servicios destinados a extender las múltiples necesidades económicas de la comunidad.

Los bienes y servicios se pueden clasificar en:

- **De consumo:** destinados directamente a la satisfacción de las necesidades (alimento, vestidos, etc.)
- **De capital:** se aplica para aumentar el trabajo y la potencia productiva en general (maquinas, instrumentos, etc.)
- **Intermedios o insumos:** son bienes que deben sufrir nuevas transformaciones antes de ser destinados al consumo, o al incremento del potencial productivo (hierro, trigo, etc.)

La actividad económica puede describirse a través de dos flujos simultáneos:

- Un flujo real, constituido por bienes y servicios.
- Un flujo monetario o nominal, que canaliza los ingresos distribuidos en su operatoria por el sistema.

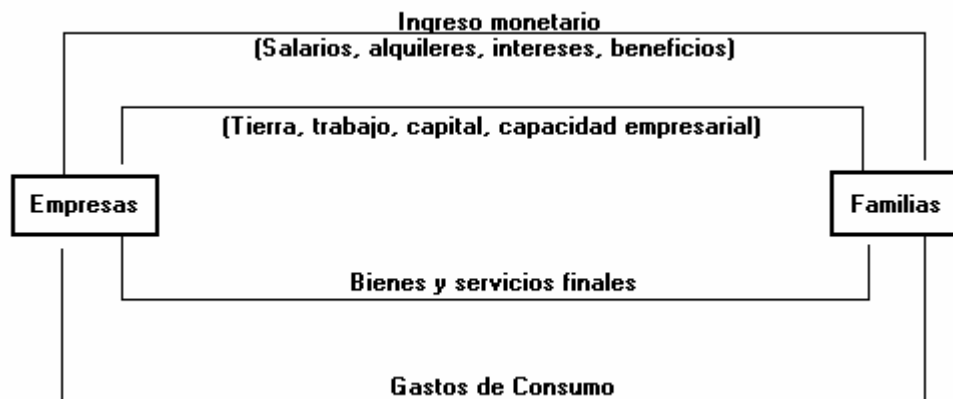
Estos flujos se generan a la vez desde dos polos:

- El polo de la familia o del consumo.
- El polo de la empresa o de la producción.

Estos polos, se interrelacionan directamente, dando origen a la producción de bienes y servicios. Los factores de producción, con algunas excepciones, pertenecen a la familia. Estas suministran trabajo, capacidad empresarial, recursos naturales, etc. Estos fluyen hacia el polo de producción, donde se combinan para obtener bienes y servicios finales, para que las familias puedan adquirirlos para satisfacer sus necesidades.

Simultáneamente se genera el flujo monetario o nominal, las empresas retribuyen por la cesión o contratación de factores a las familias mediante salarios, rentas, intereses y beneficios.

Estos ingresos que constituirán la capacidad de compra o de consumo de las familias.



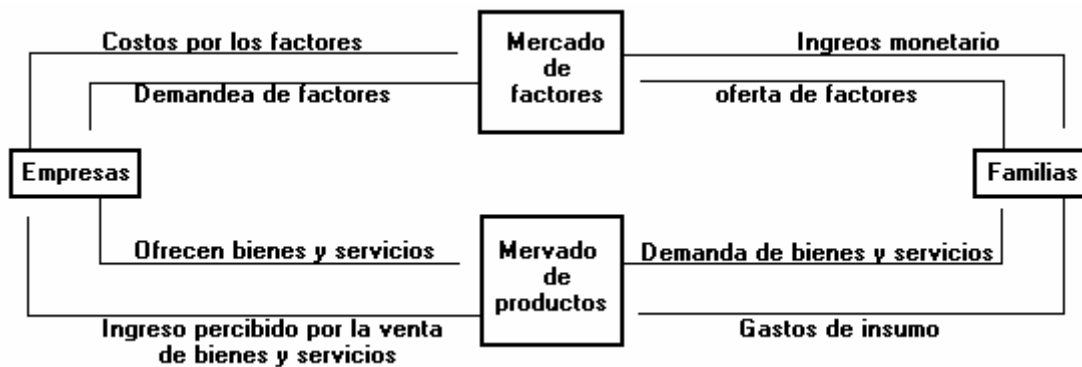
FUNCIONES DE UNA ECONOMIA MONETARIA

Todas las operaciones que posibiliten el funcionamiento de la economía pueden efectivizarse mediante la utilización de la moneda. En una economía que hace uso del dinero, las familias cambian sus factores de producción por ingresos monetarios, a los que pueden gastarse en bienes y servicios finales. Además de las numerosas transacciones como la de contratación de factores.

- **Flujo nominal** (dinero) generado por los pagos a los propietarios del capital, recursos naturales y trabajo.
- Una vez que los propietarios de factores perciben los ingresos, estos se convierten en poder adquisitivo, dirigido al mercado, en busca de bienes y servicios de consumo.
- Al ser adquiridos los bienes finales de consumo, vuelve el flujo nominal al seno del aparato productivo clausurándose el ciclo.

- **Flujo real** (bienes y servicios) nace del aparato del aparato productivo con el intercambio entre las empresas productoras de materias primas, productos semiterminados, etc. Termina por constituirse en el caudal de bienes y servicios que saliendo del aparato productivo, a través del mercado, llega a los consumidores.

Esta simultaneidad de flujos, da lugar a la formación de dos mercados muy importantes, el mercado de factores y el de productos.



Determinan un precio para los factores.

Determinan el precio de los bienes y servicios.

- **Mercado de factores:** las familias ejercen funciones típicas de oferta y las empresas de demanda. Esa oferta y demanda determinan un precio para los factores, que constituyen un ingreso para la familia y un costo para la empresa.
- **Mercado de productos:** las empresas ofrecen y las familias demandan, ambas fuerzas determinan el precio de los bienes y servicios, que implica un ingreso para las empresas y representan gastos de consumo de las familias.

En el mercado de productos, los consumidores al manifestar sus preferencias por medio de la demanda, estarán expresando a las empresas qué y cuando producir (suponiendo que no exista ninguna interferencia ni del Estado, ni de los empresarios que puedan condicionar las preferencias señaladas mediante la publicidad, u otras técnicas de venta).

En el polo de la producción, las empresas serán las que decidan como producir, buscando la combinación técnica, no solo óptima sino también económica desde el punto de vista de los costos, teniendo en cuenta que cada unidad productiva pretende maximizar beneficios en el mercado.

Al tercer interrogante, de gran contenido social, para quién producir, se responderá en el mercado de factores, mediante la retribución que se fije a los mismos y su nivel de empleo.

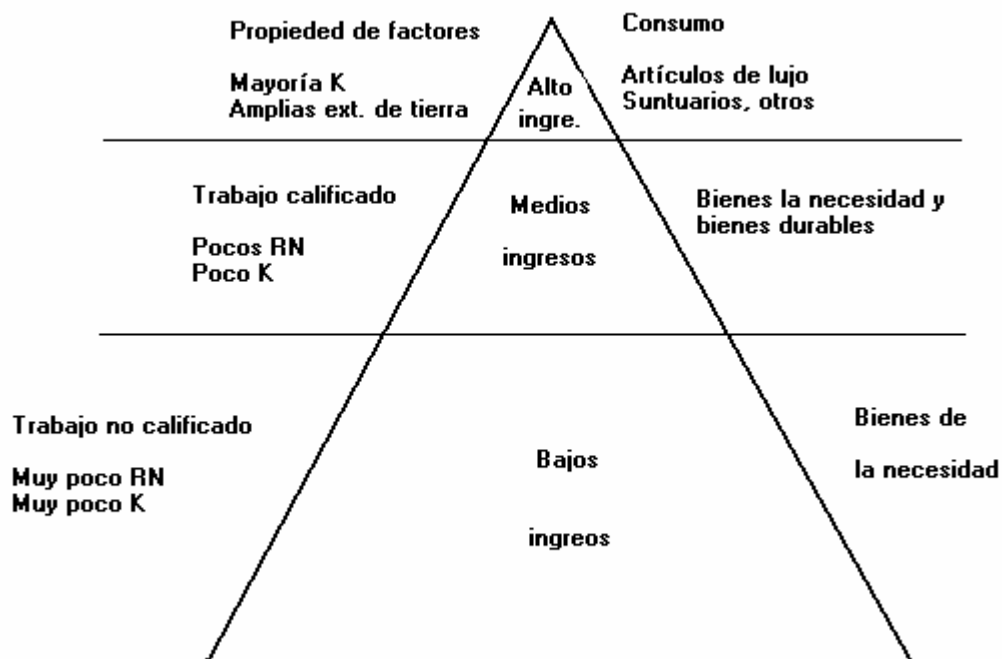
Anticipemos que el Estado como gerente del bien común, puede corregir las deformaciones que se produzcan en este mercado.

CONDICIONAMIENTOS DE LOS MERCADOS

Las familias cumplen el papel de los consumidores y propietario de los factores de producción, y mediante estos, logran los ingresos que los facultan a adquirir en el mercado los productos que le interesen. Podemos decir entonces que la capacidad efectiva de consumo esté basada en la posición de factores.

Para estudiar la posición del consumo se debe atender al poder de compra que revela la existencia de la relación entre el consumo de ciertos bienes y la propiedad de ciertos factores. A mayor factor de producción, mayor será el poder de compra.

- **Clase de bajos ingresos:** (trabajadores no calificados) poseen reducida cantidad de tierra y exigua fracción de la reserva de capital. Consumen productos de primera necesidad.
- **Clase media:** constituida por individuos habilitados para el trabajo calificado, detenta un apreciable volumen de recursos naturales y de capital. Son consumidores de parte considerable de los artículos de primera necesidad, se caracterizan, naturalmente, por el consumo de bienes de tipo medio o durables.
- **Clase de alto ingreso:** pertenece la mayoría de los bienes capital y de los vastos dominios territoriales. Consumidores de artículos de lujo y suntuarios, los mercados encuentran en esta clase un gran mercado para sus artículos.



Leyes de evolución del consumo. Revela como es la medida en que se altera el nivel de ingreso, se transforma la composición del consumo.

La demanda de los diferentes bienes tienen como contrapartida las respectivas ofertas que se originan en el aparato productivo.

Estructura del aparato productivo:

- Sector de productor de bienes y servicios de consumo.
- Sector productor de insumos que les proporcione a todos los demás.
- Sector responsable por la producción de bienes de capital.

Evidentemente los dos últimos sectores abastecen cada uno a todos los demás y a sí mismo.

CONCEPTO GENERAL DE LA PRODUCCION

Es la actividad por la cual el hombre procura nuevos medios para satisfacer sus necesidades, transformando la materia que toma de la naturaleza o poniéndola de cualquier otro modo en condiciones de ser utilizados.

El fin último de la actividad productiva es obtener bienes finales. Sintéticamente, producir es dotar de utilidad de algunos bienes, aumentar la utilidad de otros, o también, crear nuevos bienes

mediante el empleo de materias primas no aprovechables directamente, mediante el labor, coordinación de los factores de la producción.

Se pueden distinguir cuatro tipos diferentes de producción:

- **Por vía directa:**

1) **Traslación de la característica de los bienes:** existe producción en el sentido más obvio de la palabra, cada vez que la características de los bienes existentes cambian de tal modo, que los nuevos bienes sean más aptos que los procedentes, para la satisfacción de las necesidades. Esto es el concepto más generalizado de producción. El pan tiene más utilidad que la harina y esta más que el grano de trigo.

- **Por vía de cambio:**

2) **Traslación de los bienes en el espacio:** es cuando ciertos bienes que no son útiles en un lugar y si en otros. Por ejemplo la producción anual de trigo en nuestro país, exceda la cantidad necesaria para satisfacer el mercado interno, el excedente es trasladado a otros países que por razones climáticas y técnicas no pueden obtenerlos, en ellos su utilidad es mayor.

3) **Traslación de los bienes en el tiempo:** la producción de trigo se obtiene en una cosecha que dura pocos meses, pero el consumo es permanente en los doce meses del año. Se recurre entonces al almacenamiento del excedente y este es comercializado en el mercado, a medida que las necesidades lo requieran. Se logra así una mayor utilidad.

4) **Traslación de los bienes entre personas:** existe producción facilitando el desplazamiento de los bienes, de individuos que no lo utilizan, a otros en situación de utilizarlos. Existe producción, cada vez que hay un incremento de utilidad en los bienes obtenidos, en relación a los originarios.

LA CURVA DE PROBABILIDADES DE PRODUCCION

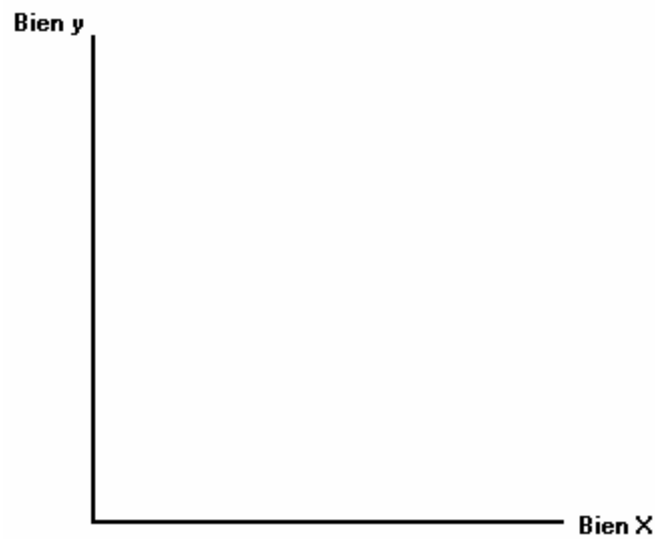
La actividad económica debe esforzarse en lograr los siguientes objetivos:

- Un alto nivel de empleo.
- Estabilidad de precios.
- Eficiencia.
- Una distribución equitativa del ingreso.
- Crecimiento.

Los problemas que plantea el alto nivel de empleo de los factores de la producción, podemos comprenderlos mejor mediante la curva de posibilidades de producción.

ALTERNATIVAS	P R O D U C C I O N MILLONES DE UNIDADES	
	X	Y
A	0	20
B	1	19
C	2	17
D	3	13
E	4	8
F	5	0

Gráfico curva de posibilidades de producción Pag. 96

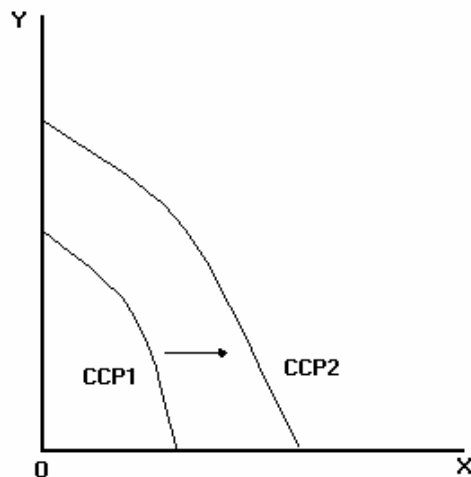


Las opciones extremas, F y A nos muestran alternativas en que todos los factores se destinan a producir sólo bien X o bien Y, más razonables son las alternativas B, C, D y E.

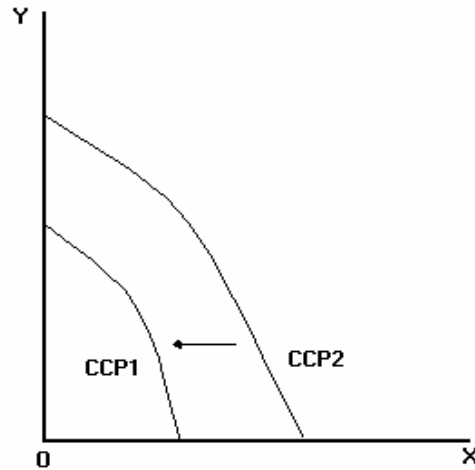
Cada una de las alternativas resultantes, supone que la economía opera a pleno empleo de los factores disponibles, por lo que la curva de producción que se obtiene, resulta un límite de producción, pues como máximo, la sociedad puede lograr los niveles de la curva.

Desplazamientos posibles de las curvas de posibilidades de producción:

Hacia la derecha: sentido positivo, como resultante de un aumento de la población y de su capacitación, de la dotación de bienes capital, del adelanto tecnológico, etc. Radica en el proceso de expansión o mejoramiento de los factores de producción, sean estos humanos o patrimoniales.



Hacia la izquierda: con sentido negativo, ello puede ser por resultante de factores climáticos, una recesión económica generalizada, de la disminución de la demanda mundial de un producto significativo en la producción de un país, o de políticas económicas inadecuadas o mal aplicadas.



LA PRODUCTIVIDAD

Establece una relación entre el volumen de producción y la cantidad de factor o factores utilizados. Puede definirse como la relación entre la producción obtenida durante el proceso productivo y el factor o factores utilizados.

$$\text{Productividad} = \frac{\text{Volumen de producción}}{\text{Factor/es empleado/s}}$$

Procedimientos para la medición de la productividad:

- **Utilización de índices:** facilita su comparación en el espacio y tiempo. El tiempo, partiendo de la productividad de un año como base, permite tener un panorama de la evolución de la productividad y el espacio, lo que permite comparar la productividad de un factor o global en distintas áreas o sistemas.
- **Productividad parcial de los factores:** las formulas de productividad parcial establece una relación entre una producción dada y uno solo de los factores que participa en ella.
- **Productividad global de los factores:** mide la relación entre la producción bruta final y el total de los rubros concernientes a los gastos registrados en la cuenta de explotación.

Efectos del aumento de la productividad:

Reducción de los precios de costo, que depende más o menos del mercado competitivo. Aumento del ingreso nacional real. Esto permite elevar el nivel de vida y reducir la duración del trabajo, mayor bien estar general, en medida que se incrementa el ingreso nacional real, los aumentos de productividad registrados en un país brindan a sus dirigentes diversas posibilidades, permite contar con mejores medios para la investigación científica, la enseñanza, las obras públicas, las actividades culturales, etc. El aumento de la productividad significa a veces un costo para la social cuando se traduce en la desaparición de empresas o talleres marginales y en el aumento de la desocupación.

CONCEPTO DE PRODUCCION

Es el proceso de transformación de materias primas para lograr bienes y servicios de consumo final que serán destinados a los consumidores

CONCEPTO DE PRODUCTIVIDAD MARGINAL

La productividad marginal, es el incremento de productos o la producción añadida por la aplicación de una unidad más de ese factor, manteniéndose constante las cantidades aplicadas de los demás factores.

La productividad marginal del trabajo, es el incremento del producto logrado al emplear una unidad más de trabajo, manteniendo constante las cantidades de los demás factores.

La producción marginal de la tierra es la variación experimentada por la producción total al añadir una unidad más de tierra al proceso productivo, manteniendo constante las cantidades de los demás factores. Lo mismo se puede decir de cualquier otro factor de la producción.

La productividad marginal de un factor se expresa en unidades físicas de producto por cada unidad aplicada de factor; a esto los economistas suelen llamar productividad marginal física.

LA UNIDAD PRODUCTORA EN EL SISTEMA ECONOMICO

La unidad productora existe como complemento del sistema económico relacionada con ramas específicas del aparato productivo, de los cuales comprase o las que suministra bienes y servicios.

La unidad productora ocupa a numerosas personas, proporcionándoles equipos y demás instrumentos de trabajo, que precisen la elaboración de insumos y que una vez transformados, son destinados a otras empresas o al consumo de la colectividad.

Si se trata de unidades de sector terciario, la empresa, el cual valiéndose de equipos, crea servicios que serán adquiridos por agentes económicos individuales o absorbidos por la colectividad como un todo (energía eléctrica).

Las operaciones que se efectúan en la unidad productora obedecen a determinadas reglas que establecen las proporciones en que se combinen factores e insumos. El proceso productivo resume relaciones que expresan la forma por la cual se articulan factores e insumos en la producción de determinados bienes y servicios. Este es la función de producción.

Las decisiones de los organizadores de la producción son guiadas por los precios de los factores e insumos por un lado, y por los precios posibles de venta en el mercado, por otra.

Aspectos básicos de la estructura económica:

- **Capital Social Básico (infraestructura)**, esta denominación reúne empresas destinadas a la producción de servicios primordiales e indispensables a la mayoría de las actividades económicas de cierta dimensión y complejidad. Sus elementos principales son: sistema de transporte, comunicaciones, agua, energía, asistencia sanitaria, educación, etc.
- **Necesidades del sistema:** por ejemplo la disponibilidad de servicios.

BOLILLA VII

ESTRUCTURA DE MERCADO

Mercado: institución social en la que los bienes y servicios pueden ser cambiados por otros bienes y servicios, mediante el dinero que opera como instrumento de cambio.

Las empresas ofrecen en el mercado sus productos a cambio de dinero, con el que luego retribuyen a sus empleados y proveedores.

La multiplicidad de formas de mercado puede diferenciarse por:

- Números de oferentes y demandantes.
- Grado de diferenciación de los bienes que se ofrecen.
- Facilidad o no de acceder al mercado.
- Conocimiento que se tenga de las operaciones que se llevan a cabo.
- Existencia o no de restricciones para la movilización de factores de la producción.

Principales estructuras del mercado – Una síntesis de la clasificación de Stackelberg

Competencia perfecta: una estructura de mercado caracterizada por un número muy grande de oferentes, cada uno ofrece un porcentaje irrelevante del total ofrecido de un determinado bien.

Monopolio: un mercado con un solo oferente, que ejerce el control absoluto de la venta de un bien o servicio en el mercado.

OFERTA	UN SOLO VENDEDOR	PEQUEÑO NUMERO DE VENDEDORES	GRAN NUMERO DE VENDEDORES
DEMANDA			
UN SOLO COMPRADOR	Monopolio Bilateral	Monopsonio Parcial	Monopsonio
PEQUEÑO NUMERO DE COMPRADORES	Monopolio Parcial	Oligopolio Bilateral	Oligopsonio
GRAN NUMERO DE COMPRADORES	Monopolio	Oligopolio	Competencia Perfecta

Características de los cuatro modelos básicos de mercado

Modelo de mercado	Nº de empresas	Tipo de producto	Control s/precio	Condiciones de acceso	Competencia ajena al precio	Ejemplo
Compet. Perfecta	Gran número de empresas	Homogéneo	Ninguno	Muy fácil sin obstáculos	Ninguna	Productos agrícolas
Compet. Monopolist.	Muchas	Diferenciados	Algunos, centro de límites muy estrechos	Relativamente fácil	Cierta publicidad, marca.	Bienes de consumo. Comercio minorista
Oligopolio	Pocas	Homogéneos o diferenciados	Limitado por la interdependencia Entre empresas considerables cuando hay acuerdo	Muy difícil, aunque no imposible	A través de la publicidad, que aumenta cuando hay diferenciación de producto	Acero, carne, automóviles, neumáticos, cigarrillos, etc.
Monopolio perfecto	Una	Unico sin sustituto próximo	Total si es que no fija la cantidad ofrecida	Prácticamente imposible	Poca publicidad y se basa en las relaciones públicas	Servicio público, Nacional, Provincial o Municipal

COMPETENCIA PERFECTA

La competencia pura y perfecta es un modelo que reposa sobre hipótesis severas y que logran el encuentro perfectamente satisfactoria entre oferta y demanda.

Fouzat dice que la competencia pura y perfecta responde a cinco condiciones.

Mercado atomizado + Producto homogéneo + Transparencia = COMPETENCIA PURA

Libre acceso al mercado + Libre movilidad de los factores = COMPETENCIA PERFECTA

- **Mercado atomizado:** característica principal de un mercado competitivo es la presencia de un gran número de vendedores, que actúan independientemente entre sí. Las empresas individualmente no ejercen control alguno sobre el precio del producto, el aumento o la disminución de su producción no tiene influencia perceptible sobre la oferta total ni sobre el

precio del producto, no puede ajustar el precio del mercado, lo único que puede es adaptarse a él. Cada empresa en particular no puede influir en el precio, pero si puede hacerlo el conjunto de todas las empresas.

- **Producto homogéneo (estandarizado o normalizado):**
 - **Homogeneidad real:** las empresas ofrecen en el mercado un producto homogéneo, el producto de las empresas son considerados sustitutos perfectos.
 - **Homogeneidad personal:** ningún comprador tiene preferencia por ningún vendedor.
 - **Homogeneidad espacial:** los compradores ni los vendedores tienen preferencia por una localización en mercado.
 - **Homogeneidad temporal:** que las operaciones se realizan en forma instantánea.
- **Transparencia:** cada comprador está perfectamente informado de los productos que se venden como así también de sus precios.
- **Libre acceso al mercado:** los oferentes y demandantes pueden entrar o salir libremente del mercado, no existen obstáculos, que impidan el acceso de nuevas empresas o el retiro del mercado de alguna ya establecida.
- **Libre movilidad de los factores:** esto supone que los distintos factores de la producción, trabajo, recursos naturales, capital y capacidad empresarial pueden desplazarse libremente de una actividad a otra.

En este mercado, no hay posibilidad de competencia ajena al precio, la publicidad no tiene sentido.

COMPETENCIA IMPERFECTA. EL MONOPOLIO

Los otros tres mercados que restan, conforman parte de la competencia imperfecta. La característica de este mercado consiste en la presencia en el mercado de un solo vendedor (**mono = uno, polio = vendedor**). Este único vendedor constituye la oferta del mercado y carece de sustitutos próximos. En muchos casos, el único oferente es una empresa del Estado (agua, energía eléctrica, teléfono, etc.)

El producto que se ofrece es homogéneo por que es único. Existen restricciones legales, económicas que impiden el acceso de posibles competidores. Tiene una fuerte influencia en el precio en el mercado. Debido al completo dominio del mercado, difícilmente recurren a la publicidad, esta tiene mayores finalidades institucionales que de competencia.

COMPETENCIA MONOPOLISTICA

La podemos definir como una forma de mercado en el que se venden productos diferenciados, susceptibles de satisfacer una misma necesidad. Esta más cerca de la competencia perfecta.

La diferenciación puede encontrarse en la calidad del producto, estilo, envase o forma de presentación al público (**diferenciación real**), condiciones de venta, plazo o con servicio garantizado (**diferenciación personal**), ubicación geográfica de un establecimiento comercial (**diferenciación espacial**).

El grado de diferenciación en el mercado, permite ejercer un relativo control sobre el precio, depende además de la existencia de sustitutos próximos.

El acceso al mercado es fácil, pero más difícil que en la competencia perfecta.

La publicidad juega un importante papel, para lograr o convencer a los consumidores sobre la diferenciación del producto, sea real o presunta.

OLIGOPOLIO

Existen oligopolios con pocas o muy pocas empresas (oligo = pocos, polio =vendedores), tenemos oligopolio con empresas que concentran sus políticas (acuerdos colutorios) de venta o producción y casos en que no existen tales acuerdos.

Las características de un mercado oligopolizado:

- Un número pequeño de empresas.
- Los productos que ofrecen estas empresas pueden ser homogéneos o diferenciados. Generalmente las industrias oligopolistas que producen materias primas o productos intermedios, ofrecen productos homogéneos (acero, cobre, algodón, tabaco, etc.). Las que producen bienes finales, ofrecen productos diferenciados (automóviles, cigarrillos, etc.).
- El acceso a este mercado no esta bloqueado como en el monopolío, pero es sumamente difícil y las restricciones son muy similares a las existentes en dicho mercado.
- El control sobre el precio no puede ejercer una sola empresa, pero sí, si se realizan acuerdos entre las empresas, el control llega a ser tan efectivo como en el monopolio.

El lado de la demanda:

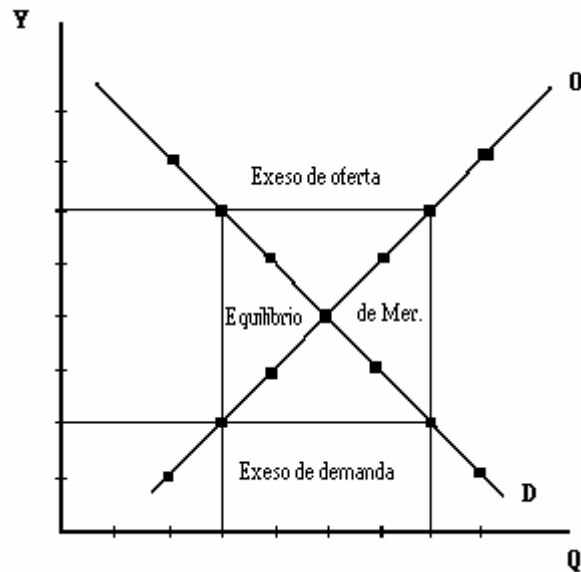
La clasificación se basa casi exclusivamente en el número de compradores, un número muy grande de compradores (competencia perfecta). El Monopsonio describe la situación en que solo hay un comprador. Cuando un pequeño número de compradores domina un mercado, existe Oligopsonio. Competencia Monopsonica designa la presencia de un número bastante grande de compradores.

EQUILIBRIO DE OFERTA Y DEMANDA

La oferta y la demanda determinan el precio del bien y las cantidades cambiadas. Los demandantes adquirirán más bienes a medida que el precio de los mismos baje y a la inversa, los vendedores ofrecerán más bienes a medida que el precio sube.

Para llegar a un precio de mercado, los demandantes y los oferentes actuarán en un proceso llamado puja de competidores que tiene lugar a medida que los negociantes suben o bajan los precios.

P. X par	Q. D.	Q. O.
10	8	2
20	7	3
30	6	4
40	5	5
50	4	6
60	3	7
70	2	8



A \$ 60 los demandantes adquirirán 3 mil pares y los vendedores ofrecen 7 mil. En esta situación existe un exceso de oferta y el mercado es favorable para los compradores, pues los vendedores ante la alternativa de no vender, prefieren reducir el precio.

A \$ 20 los demandantes adquirirán 7 mil pares y los vendedores sólo ofrecen 3 mil. En esta situación existe un exceso de demanda y el mercado es favorable para los vendedores. Los compradores desean adquirir más de lo ofrecido y comienzan un proceso de puja competitiva entre los compradores y ante la alternativa de no poder comprar ningún par, prefieren pagar un mayor precio por los zapatos.

Al precio de \$ 40 no existe ni exceso de demanda, ni exceso de oferta, la cantidad que los oferentes quieren vender es igual a la que los demandantes desean adquirir.

En nuestro ejemplo, \$ 40 es el precio de equilibrio y 4 mil pares es la cantidad de equilibrio.

El único precio de equilibrio o sea el único precio que puede durar, es aquel en el que se igualan las cantidades ofrecidas y demandadas. El equilibrio de competencia se encuentra en el punto de intersección de las curvas de oferta y demanda.

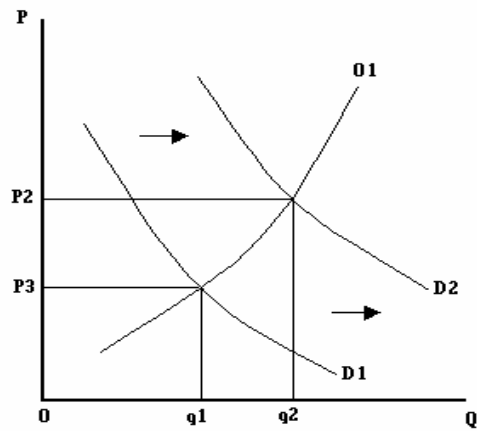
EQUILIBRIO PARCIAL Y GENERAL

El estudio del **equilibrio parcial**, implica el estudio del comportamiento de las unidades decisorias individuales, y del funcionamiento de mercados particulares y específicos, en forma aislada (**campo de la microeconomía**)

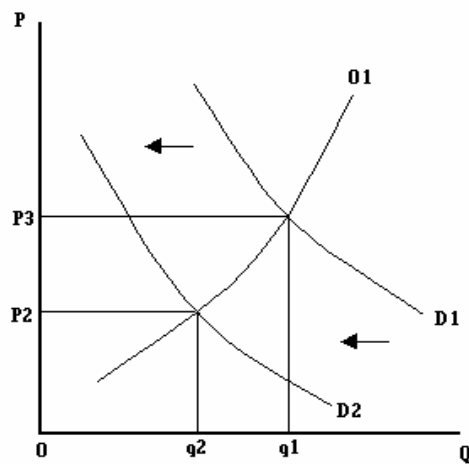
El análisis del **equilibrio general**, comprende el comportamiento de todas las unidades decisorias individuales y de todos los mercados simultáneamente (**ámbito en este caso de la macroeconomía**)

ALTERACIONES DEL EQUILIBRIO

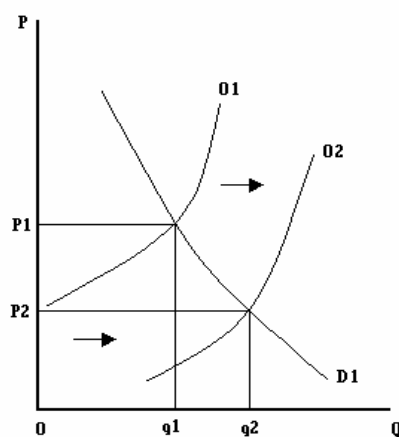
- Si aumenta la demanda, toda la curva se desplaza hacia la derecha, aumentarán el precio y las cantidades de equilibrio.



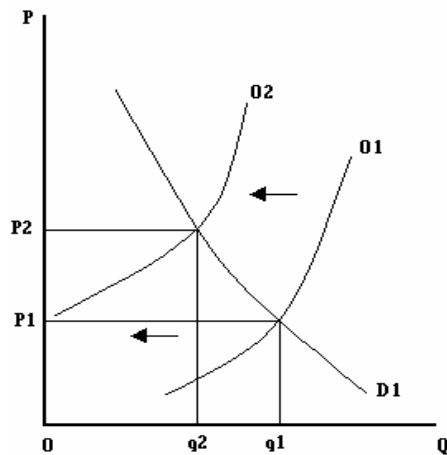
- Si disminuye la demanda, toda la curva se desplaza hacia la izquierda, disminuirán el precio y las cantidades de equilibrio.



- Si aumenta la oferta, toda la curva se desplaza hacia la derecha, disminuirán el precio y aumentarán las cantidades de equilibrio.



- Si disminuye la oferta, toda la curva se corre hacia la izquierda, aumentará el precio y disminuirán las cantidades de equilibrio.



FUNCIONES DEL MERCADO

La función primordial del mercado, es lograr el equilibrio entre la oferta y la demanda. La demanda es la exteriorización económica de las necesidades humanas y la oferta la respuesta.

Funciones de carácter secundario:

- **Función de cambio:** posibilidad de manifestarse de la demanda, creación de la demanda, concentración de bienes y servicios. Crear la demanda mediante la publicidad, que pone en conocimiento la existencia de nuevos productos.
- **Función de oferta:** transporte, almacenaje. La mayor parte de los bienes, se produce en centros alejados.
- **Funciones auxiliares:** financiamiento, cobertura de riesgos, normalización o tipificación de productos. El financiamiento mediante la actividad bancaria. Las inversiones en activos fijos y stocks, exponen a una serie de riesgos que son cubiertos mediante la actividad aseguradora. La normalización o tipificación de los bienes hacen más fluida la comercialización de los mismos, cuando oferentes y demandantes efectúan operaciones en función de patrones o calidades conocidas.

BOLILLA VIII

EQUILIBRIO COMPETITIVO:

EQUILIBRIO DE MERCADO

El mercado como un grupo de unidades individuales que toman decisiones, algunas de las cuales desean comprar y otras venden un determinado bien o servicio.

Analicemos de que forma la interacción de compra de las unidades familiares (demanda), y de las decisiones de venta de los productores (oferta) determinarán el precio y la cantidad que se compre y se venda.

Cantidad total ofrecida	Precio por Tn. En miles	Cantidad total demandada	SUPERAVIT (+) DEFICIT (-)
12.000	\$ 5.000	2.000	+ 10.000
10.000	\$ 4.000	4.000	+ 6.000
7.000	\$ 3.000	7.000	
4.000	\$ 2.000	11.000	- 7.000
1.000	\$ 1.000	16.000	- 15.000

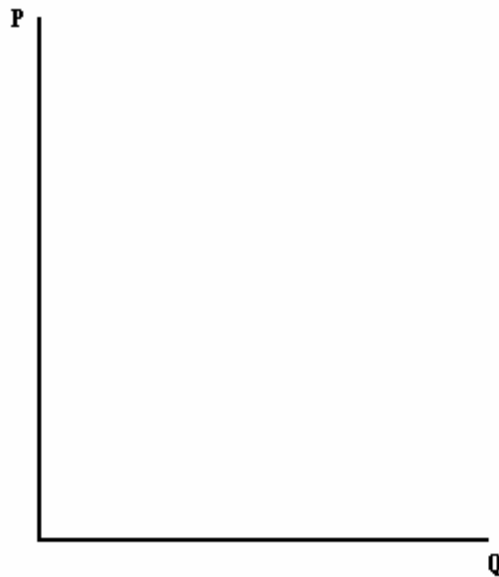


Gráfico 4.1 Pag. 85

A 3.000 la tonelada, es la cantidad que los productores está dispuestos a producir y ofrecer, será idéntica a la que los demandantes estén dispuestos a comprar, no habrá excedente ni déficit en el mercado.

Cuando hay excedente, el precio baja y cuando hay déficit, el precio sube. No habiendo superávit ni déficit, el precio se estabilizaría. Este precio, se denomina precio de equilibrio. El precio quedará fijado donde las decisiones de oferta de los productores y las decisiones de demanda de los compradores sean recíprocamente congruentes.

A un precio alto, los oferentes querrán vender más de lo que los consumidores querrán comprar, con un precio más bajo los consumidores querrán comprar más de lo que los productores están dispuestos a ofrecer en venta.

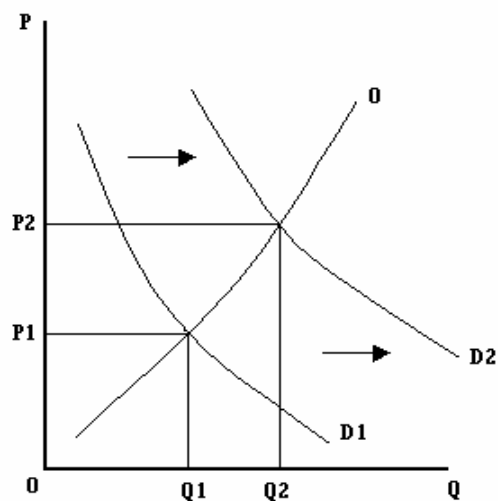
El gráfico anterior, pone de manifiesto que, por encima del precio de equilibrio, la cantidad ofrecida excederá a la de mandada y por debajo del mismo, la cantidad demandada excederá a la ofrecida.

EQUILIBRIO Y VARIACIONES

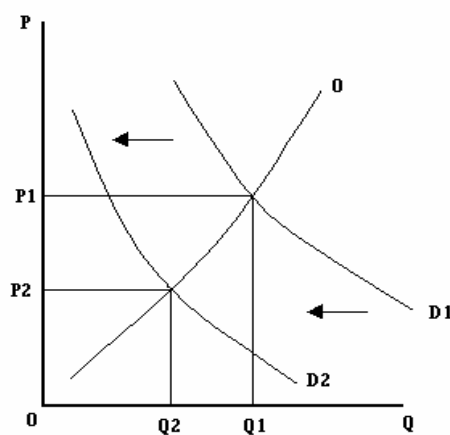
Se dice que el mercado continúa en un estado de equilibrio, solo en tanto y en cuanto las condiciones de la oferta y la demanda no varíen.

Si las condiciones de demanda o las de oferta, o ambas se modifican, el mercado buscará una nueva posición de equilibrio. Ambas curvas podrán variar por múltiples causas (ingreso, cambio de gusto, sustitutos, tecnología, etc.)

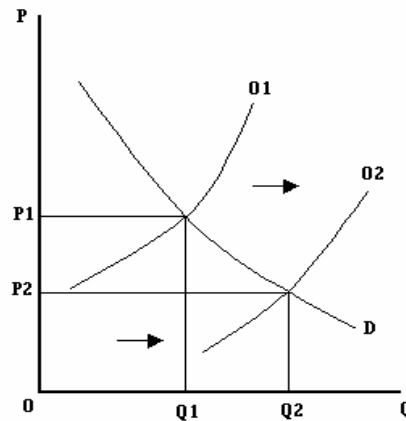
- Un incremento en la demanda de un bien, permaneciendo constante la oferta, la curva de demanda se desplaza hacia la derecha, provoca un incremento tanto en el precio de equilibrio como en la cantidad comprada y vendida.



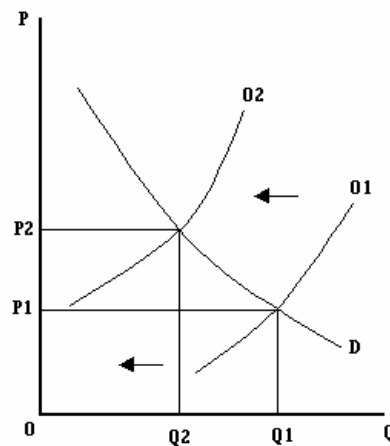
- Un descenso de la demanda de un bien, permaneciendo constante la oferta, la curva de demanda se desplaza hacia la izquierda, provoca una disminución tanto en el precio de equilibrio, como de la cantidad comprada y vendida de este.



- Un incremento de la oferta de un bien permaneciendo constante la demanda, la oferta se desplaza hacia la derecha, provoca un descenso del precio y un aumento en la cantidad comprada y vendida de equilibrio.



- Una disminución en la oferta de un bien permaneciendo constante la demanda, provoca un incremento del precio de equilibrio y una disminución en las cantidades compradas y vendidas.



Observamos una relación inversa entre una variación de la oferta y la demanda, resultante del precio de equilibrio, pero la relación entre una variación de la oferta y la variación resultante de la cantidad es directa.

- El precio aumentará más cuando la oferta es más inelástica, pero las cantidades ofrecidas serán menores.
- Si una oferta es inelástica, un aumento de la demanda, hace que el incremento del precio sea mayor que cuando la oferta es elástica.
- Si aumenta la oferta y la demanda, las cantidades ofrecidas y demandadas aumentarán, pero puede no ocurrir lo mismo con el precio.

La función del mercado es la de posibilitar el equilibrio en cualquier momento entre la oferta y demanda y dado que dichas fuerzas cambian continuamente, los precios de mercado también lo hacen.

EQUILIBRIO Y TIEMPO

Si la demanda aumenta imprevistamente, es muy probable que el precio también lo haga en el corto plazo, dado que los oferentes no pueden reeducar sus recursos para responder el incremento de la demanda.

Pero a largo plazo, la oferta responderá a los nuevos requerimientos de la demanda, no solo porque los oferentes estén en condiciones de tomar los recursos para aumentar la producción, sino que entrarán nuevos oferentes al mercado.

Existe un vacío temporal entre la decisión de producir mayor cantidad de un bien y el incremento de hecho en la producción. La amplitud de ese vacío dependerá del grado de capacidad productora no utilizado en ese momento y el tiempo necesario para aumentar esa capacidad.

Por ejemplo si se trata de aumentar la producción de látex, se necesitará 10 años para que un árbol de caucho comience a producirlo, si lo que se trata es aumentar la oferta de carne de aves, el período se ve reducido a meses. La razón en que los cambios de que los cambios en las condiciones de oferta necesiten tiempo se debe a que los factores técnicos impiden el ajuste instantáneo en las condiciones de la demanda.

PERIODO DE MERCADO

Para resolver este problema de ponderación, MARSHALL propuso un sistema de análisis, introduciendo el factor tiempo, para así poder determinar como se llega al equilibrio, teniendo en cuenta tres periodos:

- **El periodo de mercado:** es tan corto, que las posibilidades de oferta de un bien se reducen a los stocks existentes. El equilibrio será momentáneo a corto plazo, pues en este periodo la oferta es constante.
- **Periodo corto:** es aquel en el cual pueden alterarse las condiciones de oferta, aumentando o disminuyendo la producción, pero sin alterar la capacidad de planta (Uso más intensivo de los factores de producción). El equilibrio al que se llega en este periodo, representa un equilibrio de periodo corto y la oferta podrá adaptarse, por lo menos en parte, a un cambio en la demanda.
- **Periodo largo:** existe el tiempo suficiente para que la oferta tenga posibilidades de modificar sus condiciones, especialmente en lo que hace al capital fijo para satisfacer los nuevos requerimientos de la demanda.
- **El precio normal:** son aquellos precios que pueden razonablemente esperarse dadas las condiciones de demanda y oferta. El tiempo es muy importante. El precio que se considera normal en periodo largo, será distinto del que se considere normal en el periodo corto. En un mercado pequeño donde existe un stock determinado de carácter perecedero, corre el riesgo de deteriorarse, dicho stock tiene que ser rápidamente vendido, en este caso el precio esta regido por la demanda, porque la oferta es fija. A largo plazo, cuando los cambio de la oferta y la demanda han producido plenamente sus efectos, el precio normal del periodo largo en un mercado competitivo será el costo de producción a largo plazo y será entonces la oferta la que tenga preponderancia en la determinación del precio. La única respuesta exacta realmente en cuestión de que si la oferta o la demanda es la que determina el precio, es que lo determinan ambas.

ANÁLISIS ESTÁTICO Y DINÁMICO

- **Análisis estático:** las teorías basadas en la estática son de mayor importancia cuando el objeto sea predecir la forma en que se encontrará el mercado una vez que hayan operado los efectos de cualquier variación y también para formular predicciones que comparan diversas partes de la economía en un momento dado.
- **Análisis dinámico:** no se traduce a explicar las situaciones en dos momentos determinados, sino que pretende explicar el sendero recorrido por la oferta, la demanda y el precio, hasta llegar a la nueva posición de equilibrio.

Cuando nos ponemos a estudiar situaciones que no sean de equilibrio, utilizamos el análisis dinámico, que puede definirse como el estudio de comportamiento de sistemas, mercados individuales o de toda una economía, en situaciones de desequilibrio.

EL TEOREMA DE LA TELARAÑA

Explica algunos movimientos cíclicos que se observan en los precios de algunos bienes, especialmente en los agrícolas y trata de demostrar como las variaciones planeadas de oferta producen oscilaciones en el mercado.

Las decisiones de oferta requieren tiempo para efectivizarse, de modo que la oferta existe en el mercado en un momento dado, es siempre el resultado de decisiones tomadas con anterioridad.

En el caso de los agricultores, para decidir lo que han de plantar el próximo año, tienen en cuenta la oferta agrícola de un determinado bien en este año que ha dependido de su precio en el año anterior. Estos movimientos pueden ser observados diagramáticamente en el teorema de la telaraña.

Gráfica 4.14 Pag. 98

El gráfico 4.14 es la manifestación más simple de este teorema. Supongamos que el precio fuera inicialmente Op_1 y la cantidad demandada y ofrecida Oq_1 . El mercado no estaría en equilibrio, por defecto temporal en la producción (Sequía u otro fenómeno).

Al apreciar el precio tan elevado por el producto, los productores ampliarían el área de siembra y obtendrían un volumen de producción Oq_2 en el periodo siguiente con la curva de oferta OO . La cantidad Oq_2 sólo es adquirida al precio Op_2 , pero a ese precio, los productores sólo están dispuestos a producir Oq_3 , reajustado sus siembras para disminuir su producción.

Al precio preferido, la cantidad demandada será tal, que el precio subirá a Op_3 .

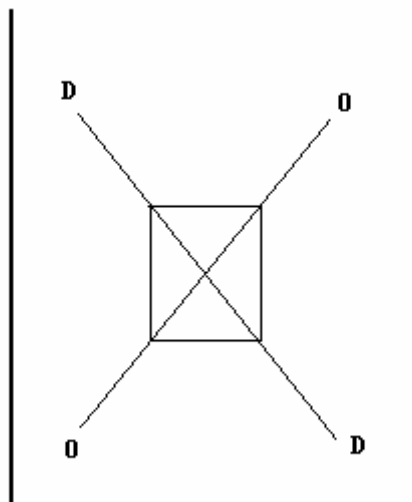
Con este precio los productores reajustan nuevamente su producción y la elevarán a Oq_4 , continúan el proceso hasta alcanzar el equilibrio, ya que la tela de araña conduce en este caso a un límite en el cual la oferta y la demanda serán iguales a un mismo precio.

El caso analizado, muestra un caso en el cual el teorema de la tela araña tiene proyecciones contractivas hacia un equilibrio.

Gráfico 4.15 Pág. 99

En él, la situación se aleja cada vez más del equilibrio. El proceso se inicia en el punto a); a dicho punto la oferta crece a b); esa cantidad no la adquieren los compradores al precio referido, sino al que se establecería en el punto c); a ese precio los vendedores sólo suministrarán d); por esa cantidad la demanda pagará e); y así sucesivamente.

Gráfico 4.16



En cambio, el gráfico 4.16 presenta una situación, en la cual no hay alejamiento ni acercamiento del punto de equilibrio, sino oscilaciones continuas en torno a él. Esto aclara el porqué de las variaciones que se observan en los dos Gráficos anteriores. El no tenerlos a causa de que las pendientes absolutas de las curvas de la oferta y la de demanda son iguales.

En cambio, en el gráfico 4.14 la pendiente de la curva de oferta es mayor que la de la demanda, mientras que en el 4.15 la pendiente de la curva de la demanda es mayor que la de oferta.

Esta diferencia de pendiente es la que motiva el proceso de acercamiento o alejamiento del equilibrio.

Cuando la demanda es más elástica que la oferta, la cantidad demandada varía en mayor medida que la ofrecida al variar el precio. Cualquier exceso de demanda u oferta puede eliminarse con sólo un pequeño cambio de precio; esta variación provoca a su vez, al año siguiente tan sólo una pequeña variación de la oferta y este cambio de oferta también tendrá sólo un pequeño efecto sobre el precio del otro año (caso del gráfico 4.14)

Cuando es la curva de oferta la más elástica (caso del gráfico 4.15) la cantidad ofrecida responde en mayor medida a variaciones del precio que la cantidad demandada. Cuando existe exceso de oferta se precisa una importante disminución del precio lo que provoca una amplia reducción de la oferta al año siguiente, dado que la oferta es sensible al precio.

En ese año existirá gran escasez y será necesario que el precio aumente mucho para reducir la demanda al nivel de la oferta disponible. El aumento de precio provocará al otro año un gran incremento de la cantidad producida, y de este modo se irán desarrollando una serie de períodos alternados de excedentes y escasees, siempre crecientes.

CONTROL DE PRECIOS

La modificación de cualquiera de los factores afectará las cantidades ofrecidas y demandadas y consecuentemente afectarán el precio.

Medidas para su control:

- **Establecimiento de precios máximos:** el poder público sanciona leyes que fijan precios máximos. En el caso de los precios tope para un bien que la producción no baste para satisfacer la demanda debe adaptarse algún método de razonamiento. Pero el control de precio con razonamientos facilita la aparición del mercado negro en el que se venden los bienes a precios mayores que los establecidos.
- **Establecimiento de precios mínimos:** el gobierno puede establecer que determinados bienes y servicios no pueden venderse por debajo de cierto precio. Pero si el precio mínimo se establece por encima del de equilibrio, el equilibrio de mercado libre es inalcanzable. Existirá un escaseo de oferta. El establecimiento de precios mínimos, provocará un excedente del bien, manteniéndose el precio por encima de su nivel de equilibrio, pero la cantidad comprada y vendida por debajo. El gobierno puede establecer esto para mantener la producción de un determinado bien.
- **Mantenimiento del precio mediante compras gubernamentales de excedentes:** el gobierno puede adquirir excedentes y salvaguardar el ingreso de los productores agrícolas, hacer frente a posibles malas cosechas o colocarlo en el extranjero.

REGULACION DE PRECIOS

Existen múltiples formas de regulación de los precios de bienes y servicios por parte del poder público. El Estado establece precios máximos para artículos de primera necesidad, determina aumentos de salarios por decreto, fija la tasa de intereses bancarios en el mercado, las tarifas de los servicios públicos, etc.

A este tipo de regulación se la denomina funcional. El Estado interviene en forma directa sobre los precios, tomando una serie de medidas que evite los aumentos o descensos y evitar así perjuicios tanto a consumidores como productores.

Establece precios mínimos, para resguardar el ingreso de los productores. Este surge fundamentalmente en los sectores agrícolas, la fijación de precios mínimos son para sus productos.

Establece precios máximos o fijos, es una actitud que implica defensa de los consumidores. Puede también fijar precios sostenidos, el precio sostenido procura motivar a los productores a dedicarse al cultivo del producto con precio sostenido.

Existen otras formas de regulación mediante la acción indirecta sobre la demanda y la oferta. Puede aumentar el precio para ello disminuirá su oferta en el mercado, haciendo stocks, en algunas oportunidades se cometieron sacrificios de los productos para evitar la caída de los precios (café en Brasil, vino en Mendoza)

Otra forma de conseguir aumentar o mantener los precios, es procurar el incremento de su demanda, buscando nuevos usos en el mercado interno o externo. Disminuir el precio de un determinado bien o servicio, puede procurarse la disminución de su demanda (facilitando determinados productos sustitutos, promoviendo la competencia externa)

Otra política de regulación es la de los subsidios, el Estado puede subvencionarlo, estableciendo un precio de mercado por debajo de su costo real, cubriéndole al productor la diferencia.

Establecimiento de los precios políticos, electricidad, gas, teléfonos, ferrocarriles, líneas aéreas, agua y servicios sanitarios, etc. Casi todos estos servicios dan lugar a la formación de monopolios en manos del Estado, ejercen un gran control en el precio a establecer por el mismo.