



GOBIERNO DEL
ESTADO DE MÉXICO

TES OEM
TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES
ORIENTE DEL ESTADO DE MÉXICO

“2009. AÑO DE JOSÉ MARÍA MORELOS Y PAVÓN SIERVO DE LA NACIÓN”

Los Reyes, La Paz, Estado de México

Cuadernillo de apuntes de:

Economía Empresarial.

Lic. Julio César Juárez Aguilar

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo se proporciona al alumno la comprensión para adquirir los conocimientos sobre las principales variables económicas, así como los efectos e implicaciones de dichas variables en la entidad, permitiéndome una eficiente planificación en la empresa en términos de producción, costos, estimación de precios y de administración en general, así como también identificará a la economía como ciencia, utilizando los conceptos de la teoría económica, así como analizará y evaluará relaciones microeconómicas, como instrumento para la toma de decisiones.

UNIDAD 1

INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA

- 1.1 Introducción a la Economía.**
- 1.2 Divisiones principales de la Economía.**
- 1.3 Introducción a la Microeconomía.**
- 1.4 Conceptos Básicos.**
- 1.5 Relación de la Economía con otras ciencias.**
- 1.6 Problemas Básicos de la Economía.**
- 1.7 Factores de la producción.**

REACTIVOS

UNIDAD 2

OFERTA Y DEMANDA

- 2.1 La teoría de la escasez.**
- 2.2 Determinación de la oferta y la demanda.**
 - 2.2.1 Determinación del precio del equilibrio.**
- 2.3 Tipos de elasticidad.**
 - 2.3.1. Elasticidad precio de la demanda.**
 - 2.3.2. Elasticidad ingreso de la demanda.**
 - 2.3.3. Elasticidad cruzada de la demanda.**

REACTIVOS

UNIDAD 3

TEORÍA DEL CONSUMIDOR

- 3.1 Conceptos básicos.**
- 3.2 Diferentes tipos de utilidad.**
- 3.3 Tasa Marginal de sustitución.**
- 3.4 Equilibrio del consumidor, aplicando modelos matemáticos.**
- 3.5 Curvas de indiferencia.**

REACTIVOS

UNIDAD 4

TEORÍA DEL PRODUCTOR

- 4.1 Conceptos básicos.**
 - 4.1.1 Función de la producción.**

- 4.1.2 Producto: Total. Promedio y Marginal.**
- 4.2 Etapas de la Producción.**
- 4.3 Isocuantas e isocostos.**
- 4.4 Trayecto de expansión.**
- 4.5 Teoría avanzada de la producción, aplicando modelos matemáticos.**
- 4.6 Costos.**
 - 4.6.1. a corto plazo.**
 - 4.6.2. a largo plazo.**
- 4.7 Equilibrio del productor.**

REACTIVOS

UNIDAD 5

MODELOS DE MERCADO

- 5.1 Competencia perfecta e imperfecta.**
- 5.2 Competencia pura y monopolio.**
- 5.3 Competencia oligopolítica.**
- 5.4 Equilibrio de la empresa enfoque total y marginal.**
- 5.5 Modelos matemáticos aplicados a la competencia perfecta.**

REACTIVOS

BIBLIOGRAFÍA

UNIDAD 1

INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA

Objetivo

El estudiante conocerá los conceptos básicos y la relación de la economía con los factores de la producción y otras ciencias afines.

1.1 INTRODUCCION A LA ECONOMIA

¿Qué es la economía?

Los primeros escritos sobre el tema proveniente de la Biblia o de los opúsculos griegos sobre **Oikono-mia** (de donde deriva nuestra palabra “economía”). La parte científica de la economía se distingue por su carácter abstracto, su punto de vista social y su objetividad. La abstracción es característica común a todas las ciencias, ya que el fin que la ciencia persigue es hallar sistemas y orden en los hechos y las experiencias del mundo en que vivimos.

La más difundida definición de economía es la de **Lionel Robbins**, quién dijo que “la economía es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos. (Robbins 1932).

La definición de Robbins hace hincapié en la rama microeconómica de la economía.

Durante la década de los noventa, los principales acontecimientos fueron:

- Inflación
- Devaluación
- Sobreoferta de petróleo y por consiguiente grandes bajas en el precio de cada barril del mismo
- Ajustes en el ámbito político que necesariamente afectan a toda la economía.

En un sistema de mercado se hace necesario que la actividad económica se organice con miras para producir y gastar el dinero.

Corriente objetiva.

Plantea que la materia en constante cambio es lo que explica el desarrollo del pensamiento, de las ideas y de la realidad socioeconómica.

Corriente subjetiva.

Se basa en la lógica formal con sus tres principios, (**principio de identidad**= estudio de los hechos y fenómenos tal y como son, **principio de no contradicción**= las cosas, **principio del tercero excluido**= explica el estudio de los hechos y fenómenos tal y como se dan, sin cambios). El cual sigue el método inductivo, estudia los hechos y fenómenos inmutables, sin cambio; parte de un yo supremo que toma decisiones; muchos elementos de la realidad son considerados como fenómenos dados.

Política económica.

Se refiere a la intervención en la economía por parte del sector gobierno, o por grupos económicos específicos a fin de influir en la economía de una nación.

Tal es el caso de las agrupaciones de empresarios o confederaciones patronales, las cuales pueden acordar suspender la producción de un determinado artículo o prestación de un servicio como protesta por alguna acción gubernamental que consideran injusta en relación con el precio de dicho producto o servicio.

Económica política.

También llamada economía, se ocupa, mediante las leyes de la oferta y la demanda, de satisfacer las necesidades materiales de los individuos o también, por medio de la planeación económica del estado, se busca satisfacer las necesidades materiales del hombre.

SECTORES DE PRODUCCION

Sector primario

Incluye todas las actividades agrícolas, además de actividades extractivas, como las forestales y de pesca, así como la explotación petrolera. Las empresas integrantes del sector primario están canalizadas predominantemente a la producción de bienes.

Sector secundario

Incluye todas las actividades manufactureras, como la fabricación de automóviles, el procesamiento de alimentos, elaboración de cosméticos, además de las actividades relacionadas con la función manual, tales como artículos de cerámica y de piel. Las empresas integrantes del sector secundario están canalizadas predominantemente a la transformación de bienes.

Sector terciario

Incluye todas las actividades relacionadas con las ventas a menudeo y mayoreo, transportación, servicios bancarios y de seguros. Las empresas integrantes del sector terciario están canalizadas predominantemente a la distribución de bienes.

RAMAS DE LA ECONOMÍA.

- a) **Economía agrícola.** Todos los aspectos económicos relacionados con las actividades agrícolas: producción, comercialización, precios.
- b) **Economía industrial.** Abarca desde la teoría de la localización industrial (establecimiento de las plantas productoras) hasta la producción y comercialización de los productos.
- c) **Economía internacional.** Comprende todas las transacciones económicas que realiza un país con el exterior. Algunos aspectos que estudia con la balanza de pagos, comercio exterior, fuentes de financiamiento externo.
- d) **Economía laboral.** Trata de todos los aspectos económicos relacionados con el trabajo. Abarca el estudio de la población económicamente activa (PEA) , el desempleo, el subempleo.
- e) **Economía social.** Trata de fenómenos económicos que tiene incidencia en el bienestar social, como: consecuencias ecológicas de la población (destrucción del medio ambiente), aspectos económicos de la educación y vivienda.

MODOS DE PRODUCCION.

Son la forma en que los hombre se organizan para producir, distribuir y consumir los bienes que satisfacen sus necesidades. Es la interrelación dialéctica entre las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción que se dan en determinadas épocas históricas.

Comunidad Primitiva.

Es precisamente la primera forma en que los hombres se organizan para satisfacer las necesidades. La comunidad primitiva surge con él mismo hombre.

El hombre fue nómada al principio porque dependía directamente de lo que la naturaleza le proporcionaba; se dedicaba a la recolección de frutos y a la caza y pesca.

En esta comunidad existía propiedad colectiva de los medios de producción, al no existir propiedad privada de los medios de producción, tampoco existían las clases sociales.

Y no existía la explotación del hombre por el hombre.

Modo Asiático de Producción.

La importancia de este modo de producción radica en que es un sistema pre-capitalista con rasgos similares a varios modos de producción.

El modo de producción asiático no se confunde con la comunidad primitiva, puesto que su funcionamiento implica y desarrolla la explotación del hombre por el hombre, la formación de una clase dominante y aparece mas bien como una forma de evolución y de disolución de las comunidades primitivas ligadas a nuevas

formas de producción como la agricultura sedentaria, la intensificación de la ganadería, el uso de metales.

Esclavismo.

Desintegrada la sociedad de comunidad primitiva, las fuerzas productivas crean las condiciones para que se modifiquen las viejas relaciones sociales de producción.

En el esclavismo aparece y se desarrolla la propiedad privada de los medios de producción.

Aparecen dos clases sociales fundamentales y antagónicas: los esclavistas que son los dueños de los medios de producción y los esclavos que no son propietarios de los medios de producción. Están surgidos a la producción y desarrollo del excedente económico de cual se apropia una clase social.

El comercio se desarrolla ampliamente en el esclavismo, apareciendo los mercaderes.

Feudalismo.

La desintegración del esclavismo básicamente tiene 2 causas principales:

- La descomposición interna del régimen esclavista por sus contradicciones.
- La invasión de los pueblos bárbaros en el norte de Europa al imperio Romano.

El feudalismo es el régimen característico de la Edad Media Europea. Su importancia constituye la forma de la que nacerá el sistema predominante hoy en la mayor parte del mundo, el capitalista...

Surgen así dos instituciones fundamentales del desarrollo feudal:

- a) El feudo. Es una porción de tierra más o menos amplia que le pertenece hereditariamente a un señor (señor feudal) a cambio de que se presten servicios militares al rey.
- b) La servidumbre. Es la forma que asumen las relaciones sociales de producción durante el feudalismo.

La forma en que asume la explotación en el feudalismo es la renta de la tierra esta se da de 3 formas:

- En especie, entregando una parte de la cosecha al señor feudal.
- En trabajo, cuando los siervos van a trabajar durante algunos días de la semana a las tierras del señor feudal.
- En dinero, cuando los señores feudales empiezan a cobrar a sus siervos la renta en dinero.

Capitalismo.

Es la fase de desarrollo en la cual ha tomado cuerpo la dominación de los monopolios y del capital financiero, ha adquirido una importancia de primer orden la explotación del capital.

Las características principales del capitalismo (que operan en las dos fases históricas: libre competencia e imperialismo) son:

- ❖ Existe propiedad privada de los medios de producción.
- ❖ Existen dos clases fundamentales: la burguesía y el proletariado. la primera es la dueña de los medios de producción y la segunda tiene que vender su fuerza de trabajo a la primera para poder subsistir.
- ❖ De la relación de ambas clases surge y se desarrolla el capital que poseen los capitalistas o burgueses.
- ❖ Las relaciones de producción son de explotación con base en la propiedad privada de los medios de producción.
- ❖ El fin del capitalista en la obtención de ganancias y no la satisfacción de necesidades.
- ❖ Existe la producción generalizada de mercancías.

Socialismo.

Es el modo de producción que se desarrolla en el siglo XX como consecuencia del rompimiento de las relaciones sociales capitalistas.

Las principales características del modo de producción socialista son:

- ❖ Existe propiedad sobre los medios de producción. Puede ser propiedad estatal, pero ya no será privada aunque sigue existiendo la propiedad personal.
- ❖ Las clases sociales tienden a desaparecer.
- ❖ Las relaciones sociales son de cooperación y ayuda mutua, basadas en la propiedad social de los medios de producción.
- ❖ Desaparece la explotación del hombre por el hombre.
- ❖ Dejan de producirse mercancías.
- ❖ Se producen bienes satisfactorios, (bienes producidos para satisfacer necesidades).
- ❖ El fin de la producción socialista es la satisfacción de necesidades sociales.
- ❖ En el socialismo no hay crisis económicas.
- ❖ El desarrollo de la ciudad.
- ❖ Se supone que el socialismo representa la transición hacia un modo de producción superior que sería el comunismo.

DOCTRINAS ECONÓMICAS

Antecedentes

“Relación entre ideas humanas y el medio social que las rodea”

Año

- S. VI a.C. al
- S. XV d.C.
- Edad Media
- Grecia
-

Precursores

- Platón
- Aristóteles
- Tomas de Aquino

Teorías

- “Valor de uso y de Cambio”
- “ Distinción entre el dinero y el capital real”
- “Valor de cambio” = basado en el costo de producción, pero revestido de carácter ético.

Características.

- División del trabajo era imprescindible
- Preferencia sobre los procesos productivos, el trabajo y la actividad comercial
- Adelantos sobre la moneda y el dinero.
- 1er. Economista analítico.
- Define a la economía como una administración doméstica.
- Estudia la circulación de los bienes

Libros

- “La República” = El edo. Era un resultado del proceso económico y sólo existía si imponía la justicia
- “Las Leyes” = Gobernantes (guardianes, auxiliares)
Gobernador (artesanos)
- “La Política”
- “La ética Nicomaquea”

Mercantilistas

Latín

“mercator” = comerciante

Año

- S. XVI al
- S. XVII
- Inglaterra

Precursores.

- Tomas Mun
- Willian Petty
- Juan Bodino
- E. Misselden
- Gerald Malynes

Teorías

- “Desarrolla la doctrina”
- “Distribución entre usura e interés”
- “Teoría sobre la moneda”
- “Balanza comercial”

Características

- Refleja el capitalismo comercial.
- El edo. Tiene un papel importante y se empieza a tener una estrecha relación con el pueblo.
- Presentan ideas como: el deseo de acumular dinero y la actitud favorable de vender.
- El comercio exterior es más importante que el interior. (un país podía aumentar su comercio a expensas de otro, las pérdidas de un país significan las ganancias del otro))
- No es autártico (No puede aislarse dentro de sus fronteras)
- Una población numerosa es un factor importante para la riqueza.
- Presenta gran atención hacia los metales preciosos, aunque no depende de éstos la riqueza, sino más bien del conjunto de bienes económicos al servicio del bienestar general.

Fundadores de la economía

“Se desarrolla el capitalismo actual el cual es la base del capitalismo actual”

Año

- S. XVII
- S. XVIII

Precursores.

- William Petty (1623 - 1687)
- John Locke
- Dudley North
- David Hume
- Ricardo Cantillon
- Stuart
- Tomás Hobbes

Teorías

- “Teoría del valor trabajo”, la cual fue reelaborada por los clásicos y por Marx.
- “Ley del salario” = a cada trabajador le deben de dar sólo lo necesario para subsistir.
- “Teoría de la renta diferencia” se adelanta a Ricardo en donde dice que...
- “Inflación con utilidades”

Características.

- Introduce el término de economía política.
- Favorece la propiedad privada que determina la posición social.
- El estado debe proteger la propiedad industrial y debe de ayudar con los gastos del estado.
- Da una gran aportación a los conceptos de precio natural y precio político.
- Lo único que produce excedente es la tierra o utilidad o ganancia
- Estudian sobre la renta y el interés.
- Importancia de la cantidad de dinero en circulación.
- Precursor del monetarismo.
- Valor normal o intrínseco basado en la tierra.
- Valor de mercado basado en el dinero.
- Valor de uso y de cambio.
- El desarrollo del capitalismo industrial trae como consecuencia la evolución de las ideas económicas.
- Presentan la transición entre el mercantilismo y la economía clásica.

Fisiócratas

griego

“porysis” = naturaleza

“nacimiento de la agricultura capitalista en Francia”

Año.

- S. XVIII

Precursores

- Francois Quesnay (1694 - 1774) (Francés y médico de Luis XV)
- Robert J. Turgot (+ Conocido / último)
- Mirabeau
- Pierre Dupont de Nemours (Editor y director del periódico de su escuela)

Teorías

- “Teoría de la circulación”

Libre comercio del laissez-faire = el gobierno no debe intervenir en la economía.

Características

- Reconstrucción de la economía ya que hicieron pedazos el pensamiento mercantilista.
- El comercio exterior es “un mal necesario” (ganancia nacional a costa de otros países).
- Propiedad del derecho de propiedad = desigualdad de las posesiones.
- El trabajo = agente que transforma los bienes naturales.
- El origen de la riqueza esta en la posesión de la tierra.
- Divide el trabajo en: productivo (crea un excedente) y el estéril (transforma pero no da riqueza).
- Descubren la creación de un excedente = produit net = productivo = (agricultura)
- Esta a favor de un impuesto único a la tierra.

Libros

- “Le Tableau Economique” (cuadro económico , 1758) =describe el flujo de dinero y bienes del que consta el núcleo de la economía.
- “El orden Natural”
- “Teoría del producto nacional”

Clásicos

(Liberalismo)

Término “economista clásicos” usado por Carlos Marx

Año

- S. XVIII al
- S. XIX

Precursores

- Adam Smith (1723-1790)
- David Ricardo (1772-1823)
- T. Roberto Malthus (1766-1834) (+ Destacado)

Teorías

- “Teoría de los sentimientos morales” (1759)
- “Teoría del Valor” = el valor de cambio de una mercancía depende de la cantidad de trabajo acumulada en ella.
- “Teoría del Valor”
- “Ley de rendimientos decrecientes” = la tierra es un factor de producción constante.
- “Teoría del laissez-faire” = defensa de la libre competencia.

Características

- Se conoce como capitalismo comercial y finalmente como clásicos.
- La producción de alimentos aumenta proporcionalmente a la población, y el elevado precio depende de su abundancia y no de su escasez.
- Pleno empleo.
- El desempleo es temporal, desaparece con la fuerza del mercado de acuerdo a la flexibilidad de salarios (el hombre no trabaja porque quiere un mayor ingreso, luego entonces el desempleo es voluntario).

Libros

“La riqueza de las naciones” (1776) = investigación sobre la naturaleza y la causa de la riqueza de las naciones, trata problemas de producción, del capital, de políticas económicas,...

Marxistas

“No es sólo una doctrina económica, es una concepción del mundo que implica aspectos filosóficos, sociales, económicos y políticos “.

Año

- S. XIX
-

Precursores

- Carlos Marx (1818 - 1883)
- Friedrich Engels (1820 - 1895)
- Vladimir Ilich Lenin (1870 - 1924)
- Mao Tse Tung

Teorías

- Desarrollan la teoría de la plusvalía y en consecuencia, de la explotación.
- Desarrolla la “Teoría valor trabajo” = clave del modo de proceder del capitalismo.

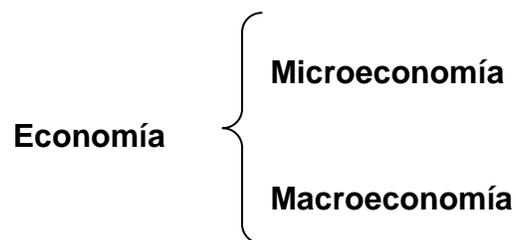
Características

- El régimen economista es la base de la sociedad.
- La fuerza de trabajo es una mercancía.
- Estudia críticamente la sociedad capitalista.
- Las relaciones económicas son relaciones entre personas, no relaciones entre cosas.

Libros

- “El Capital” = análisis histórico y detallado de la economía del sistema capitalista.”

1.2. DIVISIONES PRINCIPALES DE LA ECONOMIA



Microeconomía

La microeconomía explora el comportamiento de los agentes económicos individuales y los factores que determinan el funcionamiento de cada mercado específicamente.

Macroeconomía

La macroeconomía estudia el funcionamiento de la economía en su conjunto, como un todo. Su propósito es lograr una visión lo menos compleja posible de la realidad. Se ocupa del comportamiento global del sistema económico, reflejado en un número reducido de variables agregadas, como el producto total, el empleo, la inversión, el consumo, el nivel general de precios. Los temas fundamentales que analiza son el crecimiento, la inflación, el desempleo y el sector externo.

La microeconomía permite definir el modelo económico que un país sigue a través del manejo de las variables antes mencionadas, el gobierno puede incidir en la determinación del crecimiento del producto entre la distribución del mismo entre los factores productivos, expandir o contraer los niveles de consumo.

Elementos que estudia la macroeconomía

- Producto nacional
- Ingreso nacional
- Nivel general de empleo
- Nivel general de precios
- Tasa de crecimiento
- Demanda y oferta global
- Consumo nacional
- Gasto total
- Salarios
- Oferta y demanda monetaria
- Inversión nacional
- Relaciones económicas con el exterior

Las tres grandes preguntas de la economía

1. ¿Qué determina el estándar de vida?

El estándar de vida es el nivel promedio de consumo de que disfruta la gente se mide a partir del ingreso promedio por persona. Cuanto mas grande es el ingreso promedio por persona, mas alto es el estándar de vida, manteniendo todo lo demás constante.

2. ¿Qué determina el costo de la vida?

El costo de vida se refiere a la cantidad de dinero necesario para comprar los bienes y servicios que una familia típica consume.

Aquí intervienen los precios en diferentes monedas al igual que la inflación y deflación.

3. ¿Por qué fluctúa la economía?

Durante largos periodos, tanto el estándar de vida como el costo de la misma se han incrementado pero el aumento no ha sido continuo ni ha estado libre de problemas.

Al movimiento periódico, pero irregular, de altas y bajas en la producción y el empleo se le denomina ciclo económico.

Ciclo económico

El ciclo económico es un conjunto de fenómenos económicos que se suceden en una época o periodo determinado.

Boríssov define al ciclo económico como el movimiento de la producción capitalista a través de fases que guardan entre sí una relación de sucesión; crisis, depresión, reanimación y auge. El conjunto de fases entre dos crisis forma un ciclo capitalista.

Fases del ciclo económico

CRISIS

Se acentúan las contradicciones del capitalismo.

Hay un exceso de producción de ciertas mercancías en relación con la demanda en tanto que falta producción en algunas ramas.

Hay una creciente dificultad para vender dichas mercancías.

Muchas empresas quiebran.

Se incrementa el desempleo y subempleo.

RECESIÓN

Existe un retroceso relativo de toda la actividad económica en general. Las actividades en general. Las actividades económicas: producción, comercio, banca, etc. Disminuyen en forma notable.

DEPRESIÓN

Hay periodos de estancamiento donde prácticamente se detiene el proceso de producción. Constituye la verdadera caída de la economía, en esta fase se van formando los elementos que permitan pasar a la otra fase.

Estas fases se dan por el movimiento capitalista y no dependen de la voluntad del hombre.

RECUPERACIÓN

Fase del ciclo económico que se caracteriza por la reanimación de las actividades económicas, aumenta el empleo, la producción, la inversión y las ventas.

Las variables económicas tienen un movimiento ascendente, que se refleja en la actividad económica en general, tendiéndose al pleno empleo.

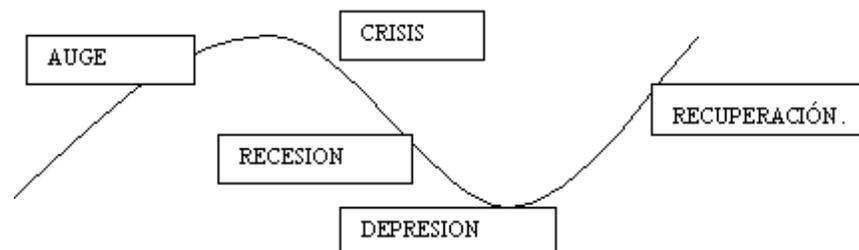
AUGE

Fase del ciclo económico donde toda la actividad económica se encuentra en un periodo de prosperidad y apogeo.

El auge representa todo lo contrario de la depresión donde hay decadencia

El auge puede durar de forma variable ya sea que dure muchos años como solo unos cuantos meses, según las condiciones económicas.

Al estancarse la producción viene de nuevo la crisis y comienza un nuevo ciclo económico.



Intercambios macroeconómicos

Intercambios en el estándar de vida

Nuestro estándar de vida y la tasa a la cual mejora depende de varias de las elecciones que realizamos en lo individual, de la que hace el gobierno y de las de las empresas, y todas estas elecciones involucran intercambios.

Una de esas elecciones consiste en determinar cuanto de nuestro ingreso dedicaremos al consumo y cuanto al ahorro.

Una segunda elección implica determinar la cantidad de esfuerzo que debe dedicarse a la educación y la capacitación.

Una tercera elección, por lo general realizada por las empresas consiste en determinar cuanto esfuerzo debe dedicarse a la investigación y al desarrollo de nuevos productos y métodos de producción.

Intercambio entre producción e inflación

Cuando la tasa de inflación es muy alta, los políticos intentan disimularla sin provocar con ello una baja en la producción. Sin embargo, deben enfrentar un intercambio entre producción e inflación, puesto que las acciones políticas que reducen la inflación también reducen la producción, y las acciones que incrementan la producción también aumentan la inflación.

1.3. INTRODUCCION A LA MICROECONOMIA

Microeconomía

La microeconomía analiza en detalle el comportamiento de los agentes económicos individuales (como empresas y familias), es decir, a nivel desagregado. Abarca temas como la teoría del consumo, los costos, el mercado y los mecanismos de formación de los precios, etc.

La microeconomía tiene como eje principal el estudio de las preferencias, ingresos y demandas del consumidor, los mercados que pueden tener la producción empresarial abarcando el estudio de elasticidades de demanda y oferta así como la determinación de los precios y también el análisis de las empresas en cuanto a costos y escalas de producción.

Elementos que estudia la microeconomía

- Teoría y función de producción
- Rendimientos decrecientes
- Costo de la empresa
- Economías y deseconomías de escalas
- Estructura de los mercados
- Conducta del consumidor
- Oferta y demanda
- Equilibrio de la empresa, industria y de la economía
- Financiamiento de la empresa y de intervención
- Planeación empresarial y planificación empresarial

Teoría del consumidor

La teoría del consumidor forma parte de la microeconomía y se encarga del estudio del comportamiento de los agentes económicos en su carácter de demandante de bienes y servicios. La teoría del productor, por contraste, los estudia en su carácter de oferentes de bienes y servicios.

Teoría de la empresa

Teoría de la empresa, estudio del comportamiento de las organizaciones empresariales, de cómo compran las materias primas, de las técnicas de producción, de las cantidades que producen y de cómo fijan los precios. La teoría tradicional supone que la empresa pretende maximizar beneficios. Las interpretaciones más recientes intentan tener en cuenta las complejas características de las empresas modernas, que suelen tener varias líneas de producción y en las que asumir decisiones se logra, en mayor o menor medida, de forma descentralizada. Así, según las concepciones modernas, las empresas prefieren aplazar el objetivo de la maximización de ganancias para lograr beneficios satisfactorios e intentan maximizar las ventas o el crecimiento de la empresa.

Las tres grandes preguntas de la microeconomía

1. ¿Cuáles son los bienes y servicios que se producen?

Los objetos que la gente valora y produce para satisfacer necesidades reciben el nombre de bienes y servicios. Los bienes son físicos, los servicios son tareas realizadas por la gente.

2. ¿Cómo se producen los bienes y servicios?

La variedad de trabajos que uno podría realizar continua cambiando. Cada año ocurren cambios similares a medida que las empresas adoptan nuevas tecnologías de producción. En la actualidad son los negocios dedicados a la tecnología de la información los que generan nuevos productos, creando nuevos empleos y destruyendo los antiguos.

Llamados factores de producción a los recursos que las empresas utilizan para producir bienes y servicios; los factores de producción se agrupan de la siguiente manera:

- **Tierra:** se considera tierra a los “dones de la naturaleza (recursos naturales)” que utilizamos para producir bienes y servicios.
- **Trabajo:** es el tiempo y esfuerzo que la gente dedica a producir bienes y servicios, incluye el esfuerzo físico y mental.

La calidad de la mano de obra depende del capital humano.

- **Capital:** las herramientas, instrumentos, maquinas, edificios y otras construcciones que las empresas utilizan para producir bienes y servicios.
 - **Habilidades empresariales:** el conjunto de recursos humanos que coordina tierra, trabajo y capital.
3. **¿Para quién se producen los bienes y servicios?**

Quien obtiene los bienes y servicios producidos depende de los ingresos obtenidos de la gente.

Para conseguir ingresos, la gente vende los servicios de los factores de producción que posee:

- La **tierra** produce **renta**
- El **trabajo** produce **salarios**
- El **capital** produce **interés**
- Las **habilidades empresariales** producen **utilidades**

Intercambios microeconómicos

“Que” se intercambia

La respuesta cuales son los bienes y servicios que se producen depende de las elecciones de cada uno de nosotros, nuestros gobiernos y las empresas que producen los artículos que compramos. Cada una de estas elecciones involucran un intercambio (renunciar a una cosa para obtener otra).

Todos nos enfrentamos a un intercambio cuando elegimos como gastar nuestros ingresos.

El gobierno realiza un intercambio cuando elige como gastar los impuestos.

“Como” se intercambia

La manera en que los bienes y servicios se producen depende de las elecciones que hacen las empresas fabricantes de los artículos que compramos; estas elecciones también involucran un intercambio.

“Para quien” se intercambia

Para quien se produce los bienes y servicio depende de cómo esta distribuido el poder de compra. El poder de compra puede ser redistribuido, es decir, transferido de una persona a otra, de tres maneras: a través de pagos voluntarios, mediante

el robo o a partir de los impuestos y prestaciones establecidos por el gobierno. La redistribución lleva consigo un intercambio.

1.4. CONCEPTOS BASICOS

Oferta

Se relaciona con el suministro de bienes y servicios para el intercambio

Identificación

Son las actividades relacionadas con la identificación y selección de las fuentes de oferta y las necesidades de productos y servicios, así como hacer que puedan obtenerse en los lugares que se necesitan.

Producción

Es la transformación de bienes en otros a través de procesos físicos, químicos o biológicos, o su incorporación en otros procesos productivos.

Distribución

Son los medios por los cuales circulan los productos obtenidos a fin de que estén disponibles para su intercambio en los mercados que se requieren.

Demanda

Es la obtención de productos, ya sea para su consumo final, para inversión o para generar nuevas ofertas.

Inversión

Es el uso de la demanda excedente no empleada en el consumo, para generar una nueva oferta

Mercado

Es el área geográfica donde se encuentran compradores y vendedores de bienes y servicios.

1.5. RELACIÓN DE LA ECONOMÍA CON OTRAS CIENCIAS

Derecho.

La actividad económica funciona dentro de las condiciones impuestas por el hombre, la más importante de estas condiciones es la ley que gobierna la propiedad.

En un país democrático la mayor parte de la propiedades privada; un sistema de

mercados competitivos y la iniciativa privada es la base de su estructura. La ley que gobierna la formación y conducta de las empresas es la segunda; la de contratos es la tercera. La organización industrial ha mantenido sus mercados en una situación más competitiva de lo que hubiera sido en su ausencia. Además hoy en día en los mercados existe un cambio de actitud con respecto a la economía pues esta ha dado lugar a una nueva legislación anti-monopolio.

Psicología

La forma en que los hombres reaccionan a las condiciones cambiantes, las dificultades y las oportunidades, afectaran sus decisiones económicas. Los hombres a menudo actúan impulsivamente, quizá contra sus propios intereses, o con un espíritu público quizá igualmente opuesto a sus propios intereses personales, los hombres actúan para satisfacer ciertos objetivos con preferencia a otros, es decir, que poseen una "escala de preferencias" que gobierna sus elecciones. El análisis económico hace uso de modelos en los que se supone que los hombres compran en el mercado más barato y venden en él más caro. Suponer que los hombres son altruistas irracionales está todavía mas lejos de la verdad que suponer que son egoístas racionales.

Lógica

La economía sigue los métodos lógicos de razonamiento que se emplean en todas las ciencias "empíricas", es decir, aquellos basados en la experimentación. La proposición particular describe la causa de la ocurrencia, y la predicción específica o deducción describe el efecto. Todas las ciencias empíricas son así sistemas de hipótesis de lo que es posible obtener una visión del mundo mediante la deducción pura.

La economía intenta establecer proposiciones que sean universalmente aplicables y que sean capaces de explicar la realidad y susceptibles de verificación. Por lo tanto, las construcciones teóricas del economista son necesariamente "modelos" abstractos del mundo real, e invitan a la crítica, y las conclusiones que obtiene derivan por completo de las definiciones y supuestos artificiales de que partió.

Reside totalmente en la luz que pueda aportar acerca de los problemas prácticos del mundo real.

Fijan unos límites superiores a lo que el hombre puede lograr con el fondo del conocimiento que tiene a su disposición.

Las leyes de la economía proporcionan una guía para la política indicando la dirección que pueden tomar las consecuencias no esperadas de las acciones.

Matemática, Estadísticas

La economía se interesa por las cantidades, o mejor, por sus cambios en el margen.

El lenguaje y las técnicas de la matemática avanzada son de gran utilidad para el razonamiento deductivo, aunque su empleo en economía pueda obligar a algún economista a sacrificar la claridad en aras de la elegancia, e ir demasiado lejos al hacer suposiciones que, aunque ciertas sobre el papel, son irrelevantes a fines prácticos.

La estadística es utilizada cada vez en mayor grado por el economista; representa para él un sustituto de los experimentos controlados que no puede llevar a cabo debido a la imposibilidad de aislar los fenómenos sociales.

Estas categorías no sólo afectan al empleo y la demanda, sino también se influyen entre sí.

Política, Sociología, Ética

La política es la ciencia que estudia las relaciones entre los ciudadanos y el estado. La sociología es la ciencia que estudia los grupos de la sociedad humana. La ética es la ciencia de la naturaleza moral de carácter y comportamiento humano.

La economía es una ciencia behaviorista (del comportamiento), y no una ciencia normativa. La esencia de la economía reside en la explicación del fenómeno del valor.

Esto corresponde a la sociología, la política, o la ética. Políticamente o moralmente puede ser deseable que todos los hombres estén plenamente ocupados.

Estos son juicios de valor que se ocupa únicamente por las causas y repercusiones del sobre-empleo o el sub.-empleo.

Historia

La economía como estudio de la humanidad en el aspecto de la vida comercial tiene su contrapartida en la historia económica que describe el desarrollo de la agricultura, de la industria, los transportes, la banca, etc.

Este enfoque de los estudios explica, por ejemplo, los inventos de finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX, no como un desarrollo técnico sino sobre sus

efectos sobre la oferta y demanda de los factores de producción que entraron en su fabricación y la oferta y demanda de bienes y servicios a que dieron lugar.

1.6. PROBLEMAS ECONOMICOS

Toda necesidad económica, desde la época primitiva hasta ahora, tiene que dar respuesta a cinco problemas económicos básicos.

- ¿Qué y cuanto producir?
- ¿Como producir?
- ¿Para quien producir?
- Estabilidad
- Crecimiento económico

Estos problemas son comunes en cualquier sistema económico. La diferencia radica en la manera de cómo la sociedad económica analizada trata de dar respuesta a estos cuestionamientos.

1. ¿Qué y cuanto producir?

Es lo básico tomar la decisión de que bienes se van a producir, así como ñeque cantidades. Los recursos pueden destinarse para la producción de gran diversidad de bienes y prestación de servicios, como por ejemplo: comida, ropa, automóviles, cohetes, escuelas, etc.

2. ¿Cómo producir?

Es necesario solucionar el problema técnico de. ¿Cómo organizar la producción de bienes y prestación de servicios? Este problema abarca tres etapas:

- Técnicas de producción por emplearse.
- ¿Qué recursos económicos pueden utilizarse y su empleo?
- Y por ultimo, ¿Quiénes se encargaran de organizar la producción?

3. ¿Para quien producir?

Lo importante es que la sociedad misma, después de haber establecido como se repartirá lo producido, necesita proporcionar los medios de distribución para hacer llegar los bienes y servicios a sus integrantes.

4. Estabilidad económica

Es necesario encontrar como lograr la continuidad, al reducir al mínimo las variaciones del proceso productivo, y así proporcionar los bienes y servicios con el tiempo necesario para satisfacer las necesidades humanas

5. Crecimiento económico

Las necesidades están en constante aumento, además de el incremento normal de la población da origen al crecimiento del sistema económico.

Las necesidades de las nuevas generaciones, como el mayor numero de necesidades de una sociedad creciente, incrementan los requerimientos de sus satisfactores; el desarrollo de la tecnología y la investigación impulsa al crecimiento económico del sistema.

1.7 FACTORES DE PRODUCCION

Tierra

Se refiere a los recursos naturales que intervienen en el proceso de producción: tierra, agua, minerales, atmósfera, vegetales, animales.

Trabajo

Es la actividad humana mediante el cual se transforman y adaptan los elementos de la naturaleza para satisfacer las necesidades humanas, cuya remuneración es el salario.

Capital

Son todos aquellos recursos económicos susceptibles de reproducirse y ayudan a la producción: maquinaria, equipo, herramienta, instalaciones, edificios, etc.

REACTIVOS UNIDAD I

- 1.- Mencione y explique cada una de las corrientes de la Economía.
- 2.- ¿Qué estudia la economía política?
- 3.- Explique cada una de las ramas de la Economía.
- 5.- Explique cada división de la Economía.
- 6.- Diga la relación de la Economía con otras ciencias.
- 7.- Mencione y defina cada uno de los factores productivos.
- 8.- ¿Cuáles son los problemas básicos de la economía y explique cada uno?

UNIDAD 2

OFERTA Y DEMANDA

Comprenderá la teoría de la oferta y la demanda como determinantes del precio en un mercado libre.

2.1. LA TEORÍA DE LA ESCASEZ

Se da mediante la interrelación entre las necesidades humanas y los recursos disponibles para satisfacerlas. Las necesidades del hombre por consumir bienes y servicios exceden la cantidad de ellos que la economía puede producir con los recursos disponibles quedando siempre algunas necesidades insatisfechas.

El concepto escasez es aplicable a aquellas cosas que son útiles. El economista considera útiles a todas aquellas cosas que tienen la capacidad de satisfacer necesidades humanas, y también abarca dos dimensiones: de un lado la cantidad de cosas útiles a nuestra disposición, y que llamaremos recursos o medios; y del otro lado, las necesidades que estas cosas están dispuestas a satisfacer, es decir el concepto escasez se refiere a una determinada relación entre los medios (recursos económicos) y los fines (las necesidades).

Dados los medios a nuestra disposición y los fines a conseguirse, habrá un problema de escasez, y por ende un problema económico cuando se reúnan las siguientes condiciones:

- a) Los medios o recursos económicos son susceptibles de diferentes usos y aplicaciones. Por ejemplo el carbón de piedra nos sirve puesto que puede utilizarse para diferentes fines: transportación, calefacción y otros fines industriales.
- b) Los fines son múltiples y de importancia variada para el hombre. La diversidad de fines con diferentes grados de importancia plantea inmediatamente el problema de decidir que fines lograr primero.
- c) Y, finalmente, dados los medios, la consecución de ciertos fines implica siempre la renuncia de otros.

Supongamos, por ejemplo, que con determinados recursos el hombre puede conseguir tres fines distintos, digamos, A, B, y C. Como se expresó anteriormente, estos fines son de importancia variada para el hombre. Es decir, el grado de satisfacción obtenido varía con cada fin. Supongamos que podemos medir cuantitativamente estos grados de satisfacción de suerte que podamos ordenarlos de acuerdo con su importancia. Vamos a suponer, además, que los grados de satisfacción de A, B, y C, equivalen a 50, 40 y 30 grados respectivamente.

Ahora bien, de conformidad con el supuesto c) no podemos conseguir todos estos fines con los recursos a nuestra disposición, viéndonos por lo tanto, obligados a renunciar a algunos de estos. Consideremos el problema de "que fin seleccionar" a la luz de los supuestos expresados. Aquí, existe la obligación de introducir otro supuesto básico de la Ciencia económica:

La racionalidad del hombre. La ciencia económica presupone que el hombre actúa racionalmente al hacer sus decisiones económicas, tratará en todo momento, de llevar al máximo su satisfacción material. Bajo las condiciones establecidas, y de conformidad con el supuesto de racionalidad, el hombre tratará de alcanzar el fin A que le provee el grado más alto de satisfacción y luego B, y finalmente C.

La diversidad de fines con ciertos grados de importancia y la escasez de los recursos es lo que obliga al hombre a considerar racionalmente las posibles alternativas, con miras a lograr, de acuerdo con el principio de racionalidad, la máxima satisfacción con los recursos disponibles.

2.2. DETERMINACIÓN DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

CONCEPTO DE OFERTA

Tiene relación con el comportamiento de los productores, o vendedores. Refleja la disposición que tienen de ofrecer bienes o servicios a cambio de un pago o reconocimiento expresado en un precio. La oferta de determinado artículo se define como "las diferentes cantidades que los productores estarán dispuestos y en condiciones de ofrecer en el mercado en función de los distintos niveles de precios posibles, en determinado tiempo."

Dos aspectos básicos condicionan los productores o vendedores:

El deseo de obtener mayores utilidades que los lleva a buscar formas de minimizar los costos.

El hecho de que un aumento desmedido en la producción puede conducir a un aumento proporcional mayor en los costos.

El precio para el productor es el que determina el ingreso que le permite cubrir los costos de producción o adquisición del producto y las ganancias esperadas, de tal manera que cuando los precios suben los oferentes se motivan a ofrecer mayor cantidad de productos y viceversa.

LEY DE LA OFERTA

La ley establece que existe una relación directa entre la variación en la cantidad ofrecida, frente a la modificación en el precio. Para los productores el precio representa un ingreso, por lo que un precio elevado estimula a los productores a

aumentar la producción y a los vendedores a ofrecer más de un producto dado, mientras un precio bajo muchas veces ni siquiera alcanza a cubrir los costos de producción.

Se formula como:

“Entre mas alto sea el precio mayor será la cantidad ofrecida, permaneciendo otros factores constantes”

Curva de la oferta

Es la representación gráfica que muestra la cantidad total de un producto que los productores están dispuestos a producir o vender, en un determinado período de tiempo, a diversos precios del producto, cuando los demás factores de la oferta permanecen constantes. La curva de la oferta normalmente tiene pendiente positiva que muestra una relación directa entre los precios y las cantidades.

Un movimiento en esta curva se da solo si hay variación de los precios, si hay cambios en otras variables afectarán toda la curva causando un desplazamiento en la misma.



Determinantes de la oferta . Variables que afectan la oferta

Al construir la curva de la oferta se supone que el precio es el que mas influye en la cantidad ofrecida de un producto cualquiera, sin embargo, existen otros factores muy importantes en la oferta como:

Número de empresas potencialmente aptas o número de vendedores que hay en el mercado

Si lo demás es constante, cuanto mayor es el número de proveedores, mayor será la oferta. Esto provocará un desplazamiento de la curva a la derecha, y al contrario, cuando se cierran algunas industrias se disminuirá la oferta, desplazándose la curva hacia la izquierda.

El costo de los insumos y de los diferentes recursos utilizados en la producción del bien y condiciones de la oferta

Los mayores precios de éstos elevan los costos de producción y a determinados niveles de precios reducen los beneficios del productor, por lo que no se ofrecerán las mismas cantidades de productos, igualmente un descenso en el precio de los insumos aumenta la oferta, lo que desplaza la curva a la derecha.

La tecnología

Las mejoras en la tecnología hacen posible que las empresas produzcan la misma cantidad de productos e incluso aumente su producción con menores recursos, lo que permite reducir los costos de producción y aumentar la oferta. Estas mejoras tecnológicas desplazan la curva hacia la derecha.

El tiempo de duración de los bienes producidos, o el necesario para responder al cambio de precios

Si un bien puede ser almacenado por un período largo de tiempo podrá ser guardado por el productor en el caso de precios que no sean favorables, reduciendo la oferta, de la misma manera podrá aumentar la oferta cuando su precio aumenta, lo cual no ocurre con los bienes perecederos. . De otra parte si el tiempo requerido para producir el bien o poderlo traer de otro sitio es muy corto, podrá incrementarse la oferta ante una variación repentina del precio, de lo contrario no podrá reaccionarse en un corto período de tiempo.

Los precios de los bienes relacionados complementarios, o sustitutos. Un aumento en los precios de la carne de pollo puede conducir a un aumento en la oferta de la carne de res. También puede darse una situación contraria. Los vendedores tanto de un producto como del otro ante unos menores precios menores precios de la carne de cerdo reducirán la oferta de ésta y aumentarán la oferta de carne de res.

Expectativas sobre la evolución de la demanda y de los precios relativos futuros

Las expectativas de que el precio del bien que producen aumente en el futuro entonces retendrán la venta de por lo menos parte de su producción hasta que aumente el precio. De la misma manera ante la previsión de cambios que se puedan dar en la demanda futura de bienes hará aumentar o disminuir la oferta.

Impuestos como el IVA que se adicionan a los costos de producción, aranceles altos o bajos, subsidios, etc. Son mecanismos utilizados por los gobiernos que pueden afectar la oferta estimulando a los productores a que aumenten o disminuyan la producción de bienes.

Cuando se habla de las leyes de la oferta y la demanda debe tenerse en cuenta que éstas operan generalmente para productos homogéneos cuyos precios se determinan fundamentalmente con las fuerzas del mercado, ejemplo productos de primera necesidad donde existen muchos compradores y muchos vendedores, no funciona entonces para productos como carros, caracterizados por existir pocos productores que pueden influir sobre el precio y pocos demandantes para quienes las marcas, estilos, gustos, determinan los comportamientos de los compradores, aspectos que para algunos demandantes dado su nivel de ingresos pueden tener mucha más preponderancia que el mismo precio.

CONCEPTO DE DEMANDA

La demanda se refiere al comportamiento de los compradores. Expresa una relación entre dos variables económicas; 1) El precio de un bien en particular y 2) la cantidad de ese bien que los consumidores estarán dispuestos y en condiciones de adquirir, a ese precio durante un período específico si los demás factores permanecen constantes.

Esto en condiciones normales genera un comportamiento modelo que denominado ley de la demanda en la cual, las cantidades demandadas se relacionan en forma inversa con los niveles de precios. Es decir, existe una relación negativa entre el precio y las cantidades demandadas.

Para el análisis, se considera que los muchos otros factores diferentes al precio que intervienen en el comportamiento de la demanda permanecen constantes, para lograr establecer la relación entre precio y demanda.

LEY DE LA DEMANDA

Puede enunciarse en sus términos más sencillos como: "Cuanto menor sea el precio, mayores serán las cantidades demandadas. con otros factores constantes de igual manera, a mayor precio menores serán las cantidades demandadas."

Dado que el precio no es el único factor que influye en la decisión de compra, si y solo si las otras variables como: el ingreso, la moda, los gustos y preferencias de los consumidores, la existencia de productos sustitutos permanecen constantes, se podrá saber a ciencia cierta que es el precio el que está determinando la cantidad.

La tabla de la demanda

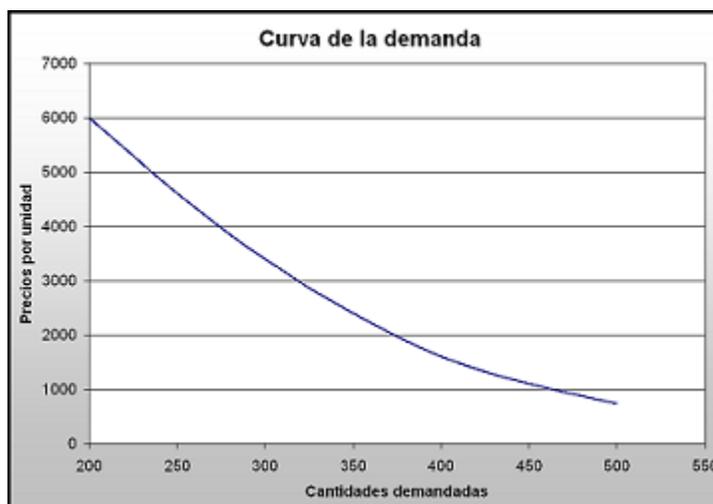
Indica las cantidades que podrían y estarían dispuestos a demandar todos los consumidores de un producto por unidad de tiempo, de acuerdo con los diferentes niveles de precios, mientras se mantienen constantes las demás variables de la demanda.

Ejemplo. En una Feria para la venta de artesanías acuden igualmente gran número de productores y demandantes de productos alimenticios, dentro de los cuales se ofrecen porciones de Pizza a diferentes niveles de precios, así:

Precio \$	Cantidad Demandada
6000	200
4600	250
3400	300
2400	350
1600	400
1110	450
740	500

La curva de la demanda

No es más que la representación gráfica de la tabla de la demanda. Se puede definir como el trazado de los diferentes puntos que relacionan los diversos precios de un bien y las cantidades compradas a cada nivel de precios, por todos y cada uno de los compradores potenciales del producto.



La curva de la demanda tiene siempre una pendiente decreciente o negativa , se inclina hacia abajo y hacia la derecha porque representa una relación inversa entre el precio y las cantidades.

Cambios en la cantidad demandada vs. Cambios en la demanda

Cualquier cambio en el precio resulta en un movimiento a lo largo de una determinada curva de demanda en el mercado, ningún otro cambio causará movimiento a lo largo de dicha curva, por lo cual no se debe confundir un cambio en la cantidad demandada con un cambio en demanda misma.

Un cambio en la cantidad demandada se refiere al paso de un punto a otro dentro de la misma curva, es decir, un movimiento ascendente o descendente a lo largo de determinada curva de demanda, como resultado de una disminución o aumento en el precio del producto.

En contraste , un cambio en la demanda es un desplazamiento de toda la curva a la derecha (incremento en la demanda) , o a la izquierda (disminución de la demanda) , debido a otros factores diferentes al precio por ejemplo en los ingresos del consumidor provocara el desplazamiento de toda la curva hacia la derecha o hacia la izquierda, según sea el caso.
Determinantes de la demanda. Variables que la afectan

La posición de cualquier curva de demanda en un grafico cuyas coordenadas sean el precio y la cantidad, estará en función de otros determinantes de la demanda que ocasionan un desplazamiento en la curva de demanda, o una alteración positiva o negativa de la misma, aún cuando el precio permanezca constante, entre los cuales los más importantes son:

El ingreso o variación del poder adquisitivo

En la mayoría de los bienes normales, un aumento en el ingreso da lugar a un incremento en la demanda, e inversamente, la demanda de estos productos disminuye a medida que disminuye el ingreso. Sin embargo de la misma manera ese mismo aumento en el ingreso puede ocasionar el aumento del consumo de un bien superior y la disminución de otro más inferior. EJ: automóviles y motocicletas.

Los precios de otros bienes relacionados (sustitutos o complementarios)

Un cambio en el precio de un bien afín puede disminuir o aumentar la demanda de otro bien, dependiendo si es sustituto o complementario. Por ejemplo la carne de pollo es un sustituto de la carne de res, cuando el precio de la carne de res aumenta, muchos consumidores pueden desplazarse a consumir pollo o lo inverso, entonces el precio del uno aumenta y la demanda del otro también.

En los bienes complementarios que son aquellos que se usan en conjunto, si el precio de uno de ellos aumenta, puede ocasionar menor demanda del bien complementario. EJ. Si la gasolina sube de precio, puede dar lugar a usar menos los automóviles y como consecuencia, disminuir la demanda de aceite para el motor.

Los gustos, actitudes y preferencias de los consumidores, o circunstancias especiales a los que se ven expuestos los consumidores

Un cambio favorable en los gustos o preferencias de los consumidores lleva a que se demande mayor cantidad de ese producto a un precio determinado. La moda es un buen ejemplo de lo que ocurre en un mercado cuando atrae a los consumidores; la lluvia incrementa el número de usuarios de taxi. Entonces la curva de la demanda se desplaza hacia la derecha. De la misma manera un cambio desfavorable disminuiría la demanda desplazando la curva hacia la izquierda.

Dimensiones del mercado, Número de consumidores potenciales

Si el número de consumidores aumenta o disminuye esto tendrá repercusiones inmediatas en el mercado. Ejemplo una reducción de los aranceles de un producto puede incrementar el número de consumidores y por ende la demanda. La realización de un evento importante en una ciudad como una feria, un partido internacional de fútbol; o de igual manera una reducción como consecuencia por ejemplo de un período de vacaciones en una ciudad no turística.

Los cambios en las expectativas de la evolución de la oferta y de los precios relativos futuros y en los ingresos del consumidor

Las expectativas del consumidor en cuanto a un incremento futuro de los precios puede inducirlos a comprar más ahora, aumentando la demanda corriente. De la misma manera la expectativa de un ingreso mayor, los motiva a incrementar sus gastos; también se da cuando se espera disminución en precios o en ingresos, reduciendo la demanda.

Cuando cualquiera de los anteriores determinantes se modifica, la curva de la demanda se desplaza hacia la izquierda o hacia la derecha y se denomina cambios en la demanda, por lo que esos determinantes se conocen también como modificadores de la demanda.

2.2.1. DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE EQUILIBRIO

La oferta y la demanda por su parte, expresan las cantidades que los individuos dentro del sistema económico están dispuestos a adquirir y a demandar y otros interesados en producir o vender, cada grupo en forma independiente, lo cual no es igual que lo que pueden hacer, pues esto realmente se determina por la

interacción entre unos y otros. El modelo de oferta y demanda se completa cuando se establece un acuerdo entre compradores y vendedores.

Por lo tanto, la operación sólo es efectiva cuando demandantes y oferentes logran un acuerdo y realizan una transacción económica encontrando el precio que mas satisface las expectativas de ambas fuerzas y se da en los diferentes mercados de bienes y servicios, mercado laboral o mercado del dinero.

Entonces, las fuerzas y los mecanismos del mercado conducen a través de las leyes de la oferta y la demanda a un precio de equilibrio capaz de armonizar el conflicto entre productores y demandantes consumidores.

Precios de mercado y precios de equilibrio

El precio al cual están dispuestos a transar una determinada cantidad de producto, tanto el productor como el comprador se le conoce como precio de mercado o precio de equilibrio.

En una economía de libre empresa, los precios de los productos son determinados en las intersecciones de las curvas de la demanda y de la oferta del mercado del producto.

Precio de equilibrio

Si este precio satisface plenamente las aspiraciones del uno y del otro no se va a producir exceso en el mercado, que se da cuando la cantidad demandada es menor que la cantidad ofrecida, o una escasez, cuando la cantidad demandada es mayor que la ofrecida; entonces, el precio que iguala la cantidad ofrecida con la cantidad demandada se le denomina precio de equilibrio.

Partiendo de un mercado de competencia perfecta, el precio de equilibrio será determinado por la libre manifestación de los precios de la oferta y la demanda y en los demás tipos de mercado, aunque sea difícil de aceptar, ninguna empresa o persona individual determina el precio del mercado.

Cuando el precio es igual al de equilibrio y la cantidad comprada y vendida es igual a la cantidad de equilibrio se dice que existe un equilibrio del mercado.

Determinación del precio de equilibrio

El precio de equilibrio sin embargo no es sencillo de lograr por la heterogeneidad y tendencia al cambio en las preferencias del conjunto de compradores y vendedores y una variedad de circunstancias dentro del ambiente económico, que imprimen una fuerte dinámica al proceso de determinación de los precios.

La magnitud de esos cambios en los precios depende de las condiciones de la oferta y la demanda, así, un exceso en la cantidad demandada sobre la ofrecida hace aumentar el precio hasta que el exceso se elimine y viceversa.

Por ejemplo si los oferentes de un producto agrícola enfrentan problemas con su cosecha que hace que se presente una escasez del producto en el mercado, los induce a ofrecer su producto a un precio mayor y los demandantes tendrán que comprarlo a ese precio mayor, si se trata de un bien de primera necesidad.

Esta relación entre la oferta y la demanda es la que lleva a determinar los precios en el sistema económico y actúan como organizadores de tal actividad. En un sistema de libre empresa, a precios más altos la cantidad demandada es menor que la cantidad ofrecida y el excedente resultante presionará los precios hacia abajo hasta lograr el nivel de equilibrio

Ejemplo:

PRECIO	UNIDADES	UNIDADES OFRECIDAS	RELACIÓN	ESCASEZ, EXCEDENTE O EQUILIBRIO	PRESIÓN SOBRE EL PRECIO
1000	10000	1000	QD > QO	Escasez	P aumenta
4000	8000	2000	QD > QO	Escasez	P aumenta
6000	3200	3200	QD = QO	Equilibrio	No cambia
8000	2000	5000	QD < QO	Excedente	P baja
10000	1000	7000	QD < QO	Excedente	P baja

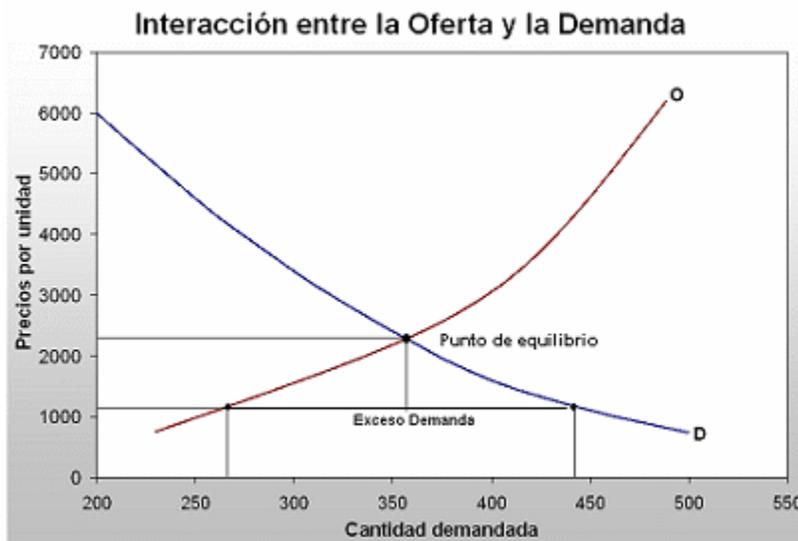
Si el precio de un producto determinado es de \$ 1000, algunos productores estarán dispuestos a producir y ofrecer para la venta solo 1000 unidades y los compradores estarían dispuestos a comprar a dicho precio un número alto de unidades, pero el precio no motiva a los primeros, por lo que se presentan en el mercado un faltante o exceso de demanda, resultado que se representa en la columna 4.

El precio de \$1000 no es posible entonces mantenerlo como precio de mercado puesto que muchos compradores estarían dispuestos a pagar mas con el fin de obtener el producto, este faltante hace que se siga elevando el precio hasta el punto que se donde los productores y consumidores se sienten satisfechos con el precio, eliminándose el faltante y el excedente, que corresponde a un precio de \$ 6000 en el ejemplo, que sería el precio de equilibrio.

A medida que el precio se eleva los productores se motivan a ofrecer mas , pero los compradores por razones de precio reducen su demanda, generándose un excedente hasta tal punto que si el precio sube a \$ 8000 habrá un exceso de

oferta de 3000 unidades y podría llegar hasta 6000 unidades cuando se ofrecen a \$ 10000 , para los cuales solo habría demandas por 1000 unidades

Gráficamente el equilibrio se representa por la intersección de la curva de oferta y demanda de un producto, e indica el equilibrio del mercado, siendo E el punto de equilibrio donde no existe ni exceso en la cantidad demandada ni exceso en la cantidad ofrecida. A un precio superior al de equilibrio la cantidad ofrecida es mayor que la demandada, lo que ocasiona reducciones en el precio hasta que los vendedores puedan vender todo el exceso. Un precio inferior al de equilibrio ocasiona un faltante, los compradores entonces intentan obtener el producto ofreciendo más por éste, lo cual eleva el precio hasta la cantidad de equilibrio.



2.3. TIPOS DE ELASTICIDAD

Se puede interpretar el coeficiente de elasticidad del precio de la demanda de cuatro maneras diferentes:

Demanda elástica

Cuando el resultado del coeficiente es superior a 1 se dice que la demanda del bien es elástica respecto al precio del mismo, es decir, un cambio porcentual en el precio da lugar a un cambio porcentual mayor en las cantidades; por lo tanto, aunque el precio del bien ha aumentado, el gasto total en el consumo de ese bien disminuirá.

Ejemplo: A un precio de \$ 80000 se demandan 5000 llantas, se decide realizar una promoción disminuyendo su precio unitario a \$ 60000, lo cual hace elevar la cantidad demandada a 20000.

Entonces:

$$\frac{Q2 - Q1}{Q1} \cdot \frac{P2 - P1}{P1} = \frac{2000 - 5000}{5000} \cdot \frac{6000 - 8000}{8000}$$

Lo anterior indica que mientras el precio tuvo una reducción porcentual de sólo un 25% , se produjo un incremento porcentual en la cantidad demandada de un 300% , dando como resultado un coeficiente de elasticidad de 12 , que al ser mayor que uno , se le denomina demanda elástica .

Demanda inelástica

La demanda es inelástica cuando un cambio porcentual en el precio da lugar a un cambio porcentual menor en la cantidad demandada, siendo el resultado del coeficiente menor que uno. Ejemplo : la gasolina tuvo un incremento en los precios para el mes de agosto de un 30%, que ocasionó una baja en el consumo de un 10%, lo cual da como resultado un coeficiente de elasticidad de 0.33 , que es menor que uno. Esto equivale a decir que la demanda es inelástica. Para este tipo de bienes como la gasolina que es indispensable tanto para la industria como para el transporte, así suban los precios, se produce una muy baja reducción en la demanda pues los consumidores se ven obligados a adquirirla. Es de anotar, que la demanda suele ser elástica en el rango de precios altos es decir para bajas cantidades y para el rango de precios bajos, es decir en los cuales se adquiriría una mayor cantidad de productos, suele ser inelástica.

Demanda unitaria

Cuando el cambio porcentual en el precio y el cambio porcentual en la cantidad demandada son exactamente iguales. Ejemplo: Ante una variación porcentual de un 20% en los precios, se da una variación en las cantidades también del 20% , el coeficiente es igual a uno y se dice que la elasticidad es unitaria, situación que no es muy común.

Demanda perfectamente elástica e inelástica

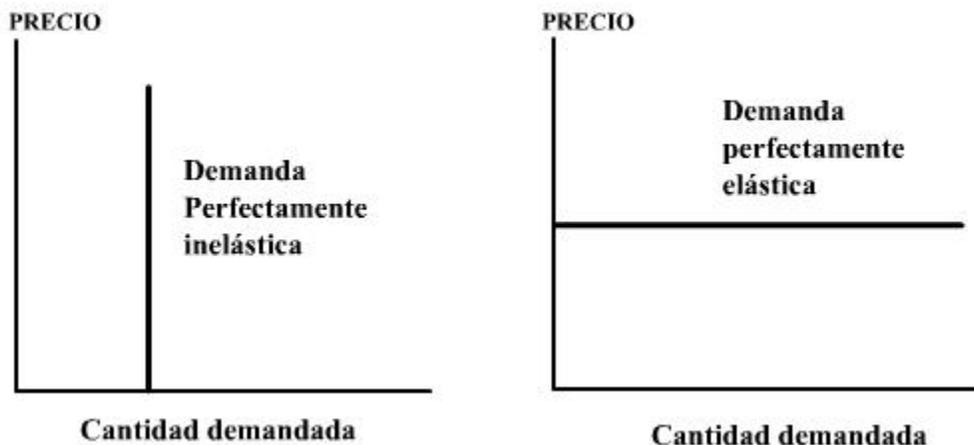
Se presentan dos casos extremos en los cuales no se produce ningún tipo de cambio en las cantidades, pese a la variación en los precios, a esta situación se le denomina demanda perfectamente inelástica, es el caso de productos como la sal, en la un cambio en el precio no produce ninguna variación en las cantidades que se consumen, igualmente de algunas drogas indispensables para la salud. La elasticidad es de cero porque cuando cambia el precio no se produce cambio alguno en la cantidad demandada.

La otra situación extrema es aquella en la cual una pequeña reducción en el precio induce a que los consumidores aumenten sus compras de ese producto desde cero hasta la cantidad que pueda adquirir, a lo cual se le denomina demanda perfectamente elástica

Una curva de la demanda perfectamente inelástica es una vertical a una cierta cantidad de unidades; la cantidad demandada es completamente insensible al precio.

Una curva de la demanda de la demanda perfectamente elástica es una línea plana a un cierto precio; un aumento en el precio por encima de ese nivel reduce a cero la cantidad demandada y a ese precio constante se eleva hasta el máximo que es posible adquirir en el corto plazo.

ELASTICIDAD DE LA DEMANDA



Signo negativo

Debido a que la cantidad demandada está relacionada en forma negativa al precio a lo largo de una curva de demanda la elasticidad de la demanda es un número negativo. Cuando el cambio de P/P es positivo, el cambio de Q/Q es negativo. Entonces cuando se analiza la elasticidad por lo general no se toma el signo negativo, teniéndose en cuenta solo el valor absoluto. Por el contrario en la elasticidad de la oferta el signo es positivo, por tratarse de una relación positiva entre las dos variables.

Elasticidad cruzada

La elasticidad cruzada del precio y de la demanda mide cómo evoluciona y se modifica la demanda de un bien cuando cambia el precio de otro. La elasticidad cruzada se calcula dividiendo el cambio porcentual de la cantidad demandada del bien X por la variación porcentual del precio del bien Y. Si los bienes son sustitutos (por ejemplo, distintas marcas de automóviles) el aumento del precio

de la marca X puede aumentar las ventas de la marca Y, por lo que la elasticidad cruzada será positiva. Si los bienes son complementarios, por ejemplo, los computadores y el software, el aumento del precio de uno disminuirá las ventas del otro, por lo que la elasticidad cruzada será negativa. Si los bienes son independientes, por ejemplo, teléfonos y cepillos de dientes, por mucho que aumente el precio de uno no variará la demanda del otro, por lo que la elasticidad cruzada será cero.

2.3.1. ELASTICIDAD PRECIO DE LA DEMANDA

ELASTICIDAD DE PRECIO EN LA DEMANDA

La ley de la demanda establece que una variación hacia el alza de los precios provoca consecuentemente una disminución en las cantidades demandadas, sin embargo el grado o sensibilidad de esa variación no es igual en todos los productos y varía considerablemente de un producto a otro de acuerdo con el tipo de producto, la necesidad que satisfacen y el rango de precios en que se mueve.

Para ciertos productos una pequeña variación de los precios puede provocar una reacción fuerte en los consumidores, dando como resultado grandes disminuciones en las cantidades, en otros puede ocurrir exactamente lo contrario, donde una variación significativa de los precios no alcanza a tener grandes modificaciones en las cantidades.

Cada artículo o cada grupo de artículos puede tener diferente pendiente o inclinación, a lo cual en forma abreviada se le conoce como “elasticidad de la demanda”.

Entonces, se define elasticidad de precio de la demanda a la respuesta o sensibilidad de los consumidores a un cambio en el precio de un producto, es decir la medición de cuánto cambia la cantidad demandada cuando cambia el precio de ese producto y se puede cuantificar a través del concepto formal de elasticidad precio de la demanda que se calcula como la proporción existente entre:

$$Ed = \frac{\text{Modificación porcentual de la cantidad demandada}}{\text{Modificación porcentual del precio del producto}}$$

Por ejemplo, si el precio de un bien aumenta a 106 desde un precio base 100 (el cambio es del 6%), y la cantidad demandada cae de 100 a 90 (una reducción del 10%) siendo la elasticidad igual a 10/6, es decir, 1,66.

Para calcular la variación porcentual se divide tanto en el precio como en la cantidad, los cambios registrados sobre los valores originales.

$$Ed = \frac{\text{Cambio en la cantidad demandada}}{\text{Cantidad demandada original}} \cdot \frac{\text{Cambio en el precio de X}}{\text{Precio original X}}$$

Como el precio y la cantidad demandada están inversamente relacionados, el coeficiente siempre será con signo negativo, por lo que se toman los valores absolutos para evitar la ambigüedad, lo cual no se presenta en el caso de la oferta puesto que la relación de precio y cantidad para este caso es positiva.

DETERMINANTES DE LA ELASTICIDAD PRECIO DE LA DEMANDA

No puede decirse con exactitud que es lo que determina la elasticidad de la demanda en cada situación específica, sin embargo se reconocen algunos factores que influyen en el grado de elasticidad como son:

Participación porcentual en el ingreso

Si un bien o un servicio representa una gran parte de los ingresos de las personas o de sus gastos mensuales, entonces la elasticidad del precio será alta, por ejemplo si los precios en los pasajes de avión se duplican entonces muchas personas dejarán de viajar, pero los productos de bajo precio, o baja participación en los gastos más comunes de una familia, tienen una elasticidad muy pequeña, por ejemplo si el precio del azúcar se duplica seguramente se disminuirá el consumo en algunos hogares pero no en la misma proporción que el aumento del precio, por lo que son mucho más inelásticos.

Posibilidad de sustitución

Los productos que tienen buenos sustitutos tienen una demanda más elástica. Por ejemplo la carne de res puede perfectamente sustituirse por otro tipo de carnes blancas o diferentes alimentos que aportan igual cantidad de proteínas, en cambio los huevos tienen una elasticidad muy baja por las pocas posibilidades de sustitución. Las personas seguirán comprándolos así su incremento en el precio sea significativo. Entonces, cuanto mayor es el número de bienes sustitutos disponibles, mayor suele ser la elasticidad de la demanda. Cuando los vendedores de un producto como frutas aumentan el precio de venta, los consumidores inmediatamente se desplazan a comprar otros productos o frutas similares que les sustituyan las de alto precio. En el otro extremo se encuentran aquellos productos que siendo indispensables, por ejemplo para la salud, no tienen sustitutos, lo que hace que su demanda sea perfectamente inelástica.

Bienes suntuarios vs. bienes de primera necesidad

Se relaciona igualmente con la posibilidad de sustitución. Si el bien es de primera necesidad no es posible encontrar sustitutos con facilidad, por lo que tienen generalmente una elasticidad muy baja (inelásticos), pero en los bienes suntuarios

o de lujo aun cuando no tengan sustitutos, su elasticidad ante un incremento de precios suele ser alta.

Tiempo existente para responder a las variaciones de los precios

A corto plazo no es fácil responder al cambio favorable en el precio de un producto de un valor significativo, mientras que en el largo plazo podemos modificar nuestras conductas. Entonces, mientras más largo es el periodo de tiempo que se requiere para poder disponer del dinero necesario para adquirir un bien, más inelástica será la demanda para la mayoría de los bienes. De otra parte, si se sabe que el cambio en el precio es temporal, la elasticidad en el precio de la demanda tenderá a ser alta, porque motivará a las personas a aplazar o adelantar sus compras, pero si la rebaja se vuelve permanente no se encontrarán las ventajas de comprar ahora o después.

Para otros productos denominados perecederos , el tiempo de duración es un determinante de la elasticidad, aun cuando sean de mucha importancia en la alimentación , la variación de las cantidades consumidas ante una baja de precio no será muy alta por el riesgo de perderse ejemplo la papa , de ahí que la demanda de la mayoría de los productos agrícolas dependiendo de los mismos, tiene una elasticidad baja .

El tiempo igualmente puede permitir la variación de los patrones de conducta de los consumidores. La demanda es más elástica cuanto mayor es la el período de análisis, así, para algunos productos el consumidor ante un alza en los precios puede no reaccionar inmediatamente, pero con el tiempo va buscando nuevos productos que lo sustituyan, por lo tanto la elasticidad de algunos productos en el corto plazo puede ser mínima, pero va aumentando significativamente en el largo plazo Ej. La gasolina a la cual todos los días se le buscan sustitutos o se fabrican automóviles más eficientes en el consumo.

2.3.2. ELASTICIDAD INGRESO DE LA DEMANDA

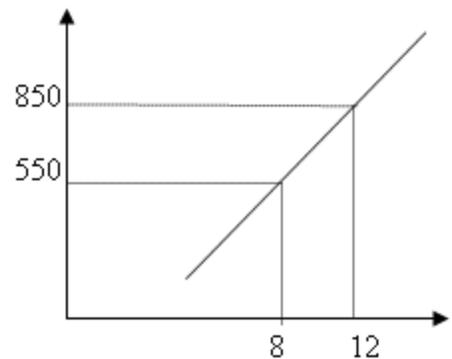
La Elasticidad-ingreso de la demanda mide el cambio porcentual en la cantidad comprada de un artículo en la unidad de tiempo debido a un cambio porcentual dado en el ingreso de los consumidores, es decir, mide la sensibilidad de la cantidad demandada ante los cambios en los ingresos monetarios. La elasticidad ingreso expresa los desplazamientos de la curva de demanda. Según el nivel de ingreso del consumidor la Elasticidad renta para un bien es probable que varíe de manera considerable. Así un bien puede ser un bien de lujo a niveles "bajos" de ingresos, un bien básico a niveles "intermedios" y bien inferior a niveles "altos". El hecho de que un bien sea inferior o no depende del nivel de renta que estemos examinando.

Es de esperar la posibilidad de que las personas muy pobres consuman más un producto determinado cuando aumenta su renta. Sin embargo, traspasado un determinado punto probablemente la variación de la renta pueda llevarle a

considerar como inferior aquél bien que antes le era indispensable, y consumirá menos.

Centrándonos en nuestro tema sigamos con la comparación entre los años 90 y 2005, supongamos que un obrero en los años 90s tenía un sueldo fijo de 850 soles y en la actualidad solo recibe sueldo de 550 soles esto se debe al abuso de empleadores que con amenazas de echarlo a la calle y contratar a otro con un menor remuneración, esto obliga al trabajador a seguir en su puesto debido que en el Perú a pocos puestos de trabajo mas a un si no tienes estudios superiores. Por ejemplo en este caso si el trabajador antes compraba 12 kilos de arroz ahora solo compra solo 8 kilos de arroz al mes

Ingreso	Cantidad
850	12
550	8



$$E_i = (4/12) / (300/850) = 0.94 \text{ B. Superior}$$

Interpretación: Si el ingreso real del consumidor disminuye en un 10% la demanda decrecerá en un 94%.

2.3.3. ELASTICIDAD CRUZADA DE LA DEMANDA

La elasticidad cruzada de la demanda nos expresa cómo afectan al comportamiento de la demanda de un bien las modificaciones de los precios en otros bienes relacionados. En el análisis es preciso considerar no sólo los números que ofrecen los cálculos acerca de la correlación de los bienes, a partir de preceptos dietéticos, sino también las costumbres y la cultura común que predomina en la sociedad. Cuando los valores de la elasticidad cruzada resultan números positivos, los bienes son sustitutos, y los negativos refieren bienes complementarios.

El valor de cero significa que no hay vínculos que correlacione a los bienes examinados, que en el análisis efectuado, ninguno se comporta de ese modo. El GLP es un producto que, en ciertos usos, admite su sustitución por otros bienes que tienen algunas propiedades semejantes en cuanto a su poder calórico. Para ciertas actividades, por lo tanto, el GLP puede ser reemplazado por productos tales como el gas natural, el kerosén, el carbón, la energía eléctrica y la leña.

Su sustituibilidad por estos bienes, sin embargo, está limitado por razones técnicas y económicas, que hacen que para la mayoría de los usos y para un rango importante de precios el GLP aparezca como un mercado que la demanda percibe

como independiente. A continuación será analizada la existencia de sustitución por el lado de la demanda entre cada uno de estos posibles sustitutos y el GLP. El que puede sustituir al GLP en virtualmente todos sus usos domésticos es el gas natural. Dicha sustitución es tan perfecta que, en los lugares en los que existe red de gas natural, el GLP prácticamente no es utilizado por los usuarios residenciales.

Esto se debe a que, además de ser más práctico, existen razones de costo que hacen que el abastecimiento de gas natural sea más barato que el de GLP. En las áreas en las cuales no existe red de gas natural, sin embargo, el GLP no puede ser sustituido por este producto, ya que el mismo no es susceptible de ser fraccionado y comercializado de la manera en que lo es el GLP.

La energía eléctrica no puede ser considerada como un sustituto cercano del GLP, puesto que la misma tiende a ser utilizada para fines generalmente distintos de aquellos para los que se utiliza gas licuado (principalmente iluminación y alimentación de electrodomésticos).

Más aún, en aquellos usos en los cuales ambos podrían considerarse sustitutos, cada uno de ellos requiere de artefactos con características específicas que no son intercambiables entre sí.

Por su parte, el kerosene, la leña y el carbón son a su vez bienes que pueden sustituir al GLP (especialmente como sustancias para calentar ambientes) en las áreas en las cuales los consumidores residenciales no tienen acceso a redes de gas natural.

Por sus características, sin embargo, estos bienes son sustitutos muy imperfectos del GLP, ya que producen una serie de efectos secundarios (contaminación, suciedad, desechos) que el GLP no tiene, además de requerir el uso de artefactos diferentes y de menor calidad que los que funcionan con gas natural o GLP (estufas, cocinas, calefones, etc.).

La sustitución del GLP por kerosene, leña o carbón, por lo tanto, sólo parece probable en situaciones en las cuales el precio del GLP es muy superior al de estos otros combustibles, y en las cuales el consumidor residencial opta por una alternativa más barata pero de inferior calidad.

REACTIVOS UNIDAD II

- 1.- ¿Qué analiza la teoría de la escasez?
- 2.- Definición de oferta y demanda.
- 3.- Explique los cada uno de los determinantes de la oferta y la demanda.
- 4.- Diga y represente de manera gráfica la ley de la oferta y la demanda.
- 5.- ¿Qué es la elasticidad de la demanda y represente de manera gráfica?
- 6.- Resuelva el siguiente ejercicio.
 - A) Grafique la curva de oferta y demanda.
 - B) Mencione en cada punto si hay escasez o exceso de producción.
 - C) Determine los siguientes arcos de elasticidad para la oferta y demanda. C-D, B-I, F-J, A-H, E-G y mencione el tipo de elasticidad.
 - D) Señale gráficamente el punto de equilibrio y en que punto se da.

PUNTO	Qd	Qo	Precio
A	8000	0	20,000
B	6000	400	40,000
C	4000	600	60,000
D	2000	800	80,000
E	1000	1000	100,000
F	800	1500	120,000
G	600	2500	140,000
H	400	4000	160,000
I	200	6000	180,000
J	50	8000	200,000

UNIDAD 3

TEORÍA DEL CONSUMIDOR

Comprenderá y analizará el comportamiento del consumidor de acuerdo a las diferentes teorías y calculará el equilibrio en relación a diferentes niveles de ingreso.

3.1 CONCEPTOS BÁSICOS

TEORIA DEL CONSUMIDOR. Es el conjunto de conceptos y relaciones que explican la forma en que se comporta el consumidor, es decir, la conducta que asume para tomar decisiones para satisfacer sus necesidades.

POSIBILIDAD DE CONSUMO. Es la opción de elegir bienes y servicios de acuerdo a sus posibilidades.

SUPUESTO DE LAS PREFERENCIAS

- RACIONALIDAD. Es cuando el individuo actúa racionalmente para elegir un bien sobre otro si la utilidad que obtiene con el primero es mayor.
- REFLEXIVIDAD: este supuesto indica que cualquier bien elegido por el consumidor se identifica con el mismo por eso lo elige.
- TRANSITIVIDAD: este supuesto indica de manera clara la conducta racional del consumidor por que muestra que sus preferencias son consistentes.

LIMITACIONES AL CONSUMO

- EL TIEMPO: Ningún consumidor puede adquirir o consumir todos los bienes al mismo tiempo.
- LOS INGRESOS: El individuo como consumidor busca maximizar su bienestar dado un determinado nivel de ingresos.
- EL PRESUPUESTO: Al buscar satisfacer sus necesidades el individuo debe revisar los precios de los bienes que desea adquirir y comparar dichos bienes con sus ingresos.

Se ha afirmado que la persona como consumidor busca maximizar su bienestar de acuerdo con sus preferencias y dado un determinado nivel de ingresos, el consumidor maximiza su bienestar o satisfacción cuando sucede lo mismo con la utilidad de acuerdo con la teoría subjetiva.

UTILIDAD. Es la capacidad que tienen los bienes para satisfacer necesidades humanas

UTILIDAD TOTAL. Es la satisfacción total que obtiene una persona por la posición o consumo de un bien.

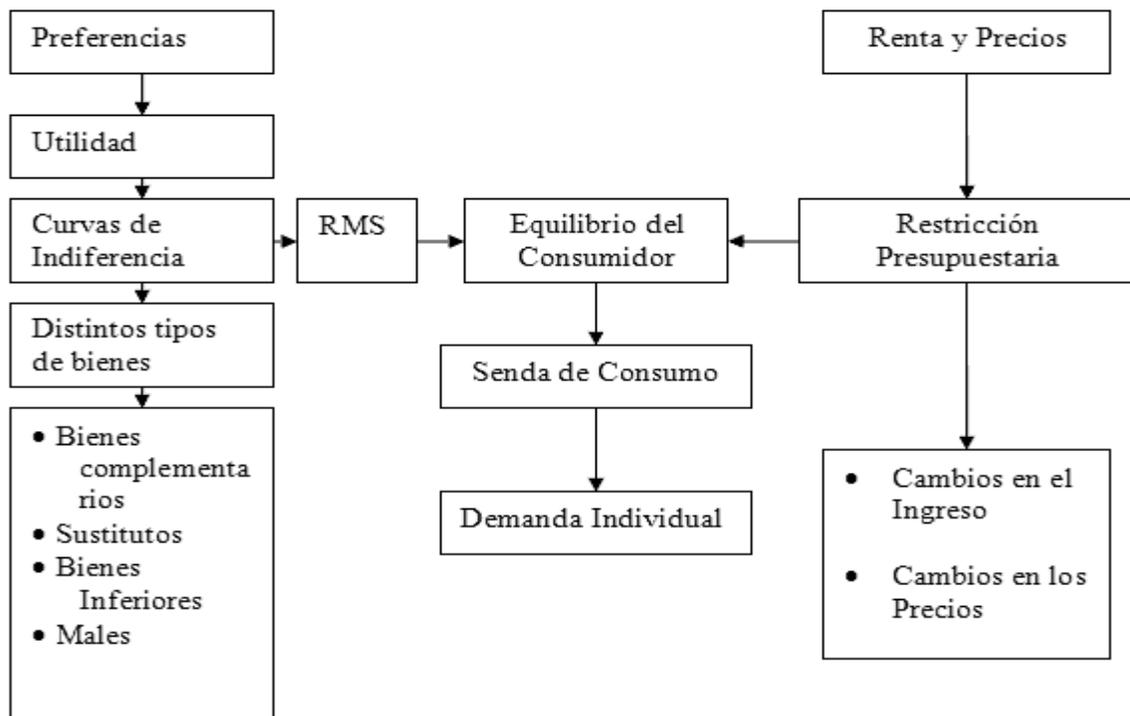
MARGINAL. Representa un incremento o aumento que puede ser de un bien, de la utilidad, del ingreso, etc. De esta forma se habla de utilidad marginal, ingreso marginal.

UTILIDAD MARGINAL. Es la utilidad que obtiene una persona por la posesión o consumo de una unidad adicional de un bien.

TASA MARGINAL DE SUSTITUCIÓN.- Es la cantidad del artículo, a la que el consumidor está dispuesto a renunciar para ganar una unidad adicional del artículo.

TEORIA DEL CONSUMIDOR

“Los consumidores siempre eligen la mejor cesta de bienes que pueden adquirir”. La teoría neoclásica de la elección del consumidor se puede sintetizar en la frase anterior. Como vemos consta de dos proposiciones de las que se desprende todo el análisis de la elección de los consumidores: la mejor cesta y las posibilidades de adquirir. Veamos en forma gráfica una especie de mapa que guiará nuestro estudio.



3.2. DIFERENTES TIPOS DE UTILIDAD

El único medio para medir la utilidad de las cosas consiste en utilizar una escala subjetiva de gustos que muestre teóricamente un registro estadístico de la utilidad

del consumo que se hace. Sin embargo, existen otras razones por las cuales también puede obtenerse satisfacción y no es precisamente utilidad.

En la teoría de la Utilidad se supone que los consumidores poseen una información completa acerca de todo lo que se relacione con su decisión de consumo, pues conoce todo el conjunto de bienes y servicios que se venden en los mercados, además de conocer el precio exacto que tienen y que no pueden variar como resultado de sus acciones como consumidor, adicionalmente también conocen la magnitud de sus ingresos.

Por tanto, la actitud de consumo de bienes será diferente para cada uno de ellos, independiente de la satisfacción que deseen obtener. De lo anterior se deriva la idea de definir a la utilidad como la cualidad que vuelve deseable a un bien, dicha utilidad está basada en los estudios que realizaron los economistas clásicos.

Adam Smith y David Ricardo, quienes fundamentaban sus razones acerca de la utilidad de los objetos por la capacidad que tienen para satisfacer una necesidad.

El único medio para medir la utilidad de las cosas consiste en utilizar una escala subjetiva de gustos que muestre teóricamente un registro estadístico de la utilidad del consumo que se hace. Sin embargo, existen otras razones por las cuales también puede obtenerse satisfacción y no es precisamente utilidad.

Tipos de Utilidad.

La utilidad de los bienes no podrá medirse jamás, pero si puede calcularse mediante un sencillo procedimiento matemático, el cual se desarrollará de manera analítica.

El punto de partida lo constituye la definición de la utilidad que dice lo siguiente: "Es el grado de satisfacción que proporcionan los distintos satisfactores que utiliza un consumidor".

La utilidad de un bien se calcula mediante las fórmulas matemáticas de la Utilidad Total (U_{tx}), utilidad marginal (U_{mx}) y la Promedio (U_{px}), las cuales muestran que mientras unidades se consuman por cada unidad de un bien, mayor será la utilidad que se reciba; a pesar de que la utilidad total aumenta, la marginal disminuirá.

Se observará que la utilidad total llegará a un máximo; la promedio conservará un comportamiento normal a la media aritmética mientras que la marginal será igual a cero. Esto es el punto de Saturación en el consumo, lo que indica la plena y total satisfacción de un consumidor.

Utilidad Total. (U_{tx})

Representa la suma de las utilidades que obtiene un consumidor al utilizar cierta cantidad de bienes (artículos).

Utilidad Promedio (U_{px})

Representa una distribución aritmética como resultado de la acción de dividir la utilidad total entre el número de satisfactores consumidos.

La Fórmula de cálculo se expresa:

$$U_{px} = U_{tx} / Q_x$$

Donde:

U_{px} = Utilidad promedio de un artículo.

U_{tx} = Utilidad de cierto artículo.

Q_x = Cantidad de cierto artículo.

Utilidad marginal (U_{mx}):

Representa el incremento en la utilidad de un artículo "X" en la medida que el consumidor utiliza una unidad más de un mismo satisfactor. La fórmula para calcularla es:

Donde:

U_{mx} = Utilidad de cierto artículo.

$D U_{tx}$ = Incremento o adición de la utilidad total de ciertos artículos.

$D Q_x$ = Incremento o adición de la cantidad de cierto artículo.

Veamos un ejemplo con la siguiente tabla de datos:

Q_x	U_{tx}	U_{mx}	U_{px}
0	0	-	-
1	10	10	10
2	18	8	9
3	24	6	8
4	28	4	7
5	30	2	6
6	30	0	5
7	28	-2	4
8	24	-4	3

A continuación se presentarán la manera en como se aplican las fórmulas anteriores:

En las columnas de la tabla anterior se encuentran la utilidad total hipotética, la marginal y la promedio de un individuo al consumir cantidades alternas de un satisfactor.

Se consume un bien y se observa la medida en que se consume, la satisfacción se incrementa hasta un máximo, de seguir consumiendo ese bien en lugar de contribuir a la satisfacción, puede provocar un malestar, por tanto se puede decir que la satisfacción disminuye, por lo que su utilidad marginal será negativa. (Recuerda el principio de utilidad decreciente).

Explicación de la tabla:

QX	U _{tx}	U _{mx}	U _{px}
0	0	-	-
1	10	10	10
2	18	8	9
3	24	6	8
4	28	4	7
5	30	2	6
6	30	0	5
7	28	-2	4
8	24	-4	3
La columna 1 muestra las cantidades de consumo del bien que ha hecho una persona.	La columna 2 muestra la satisfacción acumulada con las cantidades suministradas.	La columna tres la representa las oadiciones que va sufriendo la utilidad total de consumir una unidad más del mismo.	La columna 4 solo muestra el consumo promedio del bien

3.3. TASA MARGINAL DE SUSTITUCION

Tasa marginal de sustitución (TMS) es la cantidad de un bien o servicio que un sujeto está dispuesto a ceder (sacrificar o dejar de consumir) por una unidad de otro bien que desea incrementar, sin que se modifique el nivel de satisfacción.

Es una relación de intercambio de un bien en términos de otro por la significación marginal que poseen para el sujeto en razón de la abundancia o escasez de los mismos. El bien abundante se suele ceder en términos por encima de la proporcionalidad a fin de obtener una unidad del que es más escaso.

Se le llama tasa marginal de sustitución porque mide la cantidad de un bien que el sujeto estaría dispuesto a sustituir por unidad adicional de otro, sin empeorar ni mejorar su situación como consumidor.

Cuando se nota como TMS_{yx}, (Tasa marginal de sustitución de Y por X), se refiere a la cantidad del bien Y que se deberá ceder para obtener una unidad de X, manteniendo el mismo nivel de utilidad

La tasa de sustitución de X por Y (TMSxy) se refiere a la cantidad de Y que un consumidor está dispuesto a renunciar para obtener una unidad adicional de X (y permanecer en la misma curva de indiferencia). A medida que el individuo se mueve hacia abajo en una curva de indiferencia, la TMSxy disminuye

Ejemplo4

La tabla 4.3 tiene valores de tres diferentes curvas de indiferencia para un consumidor. Graficando los valores en un mismo sistema de ejes y uniéndolos mediante curvas suaves, se obtiene las tres curvas de indiferencia que se muestran en la figura 4-2.

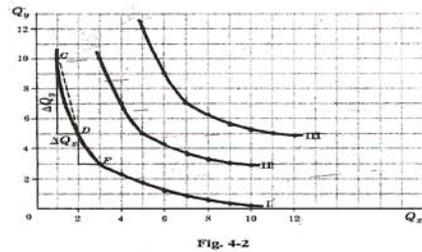
tabla 4.3

CURVA DE INDIFERENCIA I		CURVA DE INDIFERENCIA II		CURVA DE INDIFERENCIA III	
Qx	Qy	Qx	Qy	Qx	Qy
1	10	3	10	5	12
2	5	4	7	6	9
3	3	5	5	7	7
4	2.3	6	4.2	8	6.2
5	1.7	7	3.5	9	5.5
6	1.2	8	3.2	10	5.2
7	0.8	9	3	11	5
8	0.5	10	2.9	12	4.9
9	0.3				
10	0.2				

Ejemplo5

Todos los puntos la misma curva de indiferencia proporcionan la misma satisfacción al consumidor. Así, el individuo es indiferente entre 10Y y 1X (puntos C en la curva de indiferencia I de la figura 4-2) y 5Y y 2X (punto D, también en las curvas de indiferencia I). Los puntos sobre la curva de indiferencia II indican mayor satisfacción que los puntos sobre la curva I, pero menor satisfacción que los puntos sobre la curva III, sin embargo se debe hacer notar la cantidad absoluta de satisfacción. De esta manera, solo se necesita el orden o

rango de preferencias de un consumidor para poder trazar sus curvas de indiferencia.



Ejemplo 6

Al pasar del punto C al D la curva de indiferencia I en la figura 4-2 el individuo renuncia a 5 unidades de Y a cambio de una unidad adicional de X. Entonces $TMS_{xy} = 5$. De manera similar del punto D al F sobre la curva de indiferencia I, la $TMS_{xy} = 2$. A medida que se mueve hacia abajo en su curva de indiferencia, el individuo está dispuesto a renunciar cada vez menos de Y para obtener una unidad adicional de X (es decir la TMS_{xy} disminuye). Esto es así porque mientras menos de Y y más de X tenga el individuo (es decir mientras más bajo se localice el punto en la curva de indiferencia), más valioso será cada unidad sobrante de Y y menos valiosa cada unidad adicional de X para el individuo. Por lo tanto el individuo está dispuesto a renunciar a cada vez menos de Y para obtener cada unidad adicional de X y, consecuentemente la TMS_{xy} disminuye.

Tabla 4.4

CURVA DE INDIFERENCIA I			CURVA DE INDIFERENCIA II			CURVA DE INDIFERENCIA III		
Qx	Qy	TMS _{xy}	Qx	Qy	TMS _{xy}	Qx	Qy	TMS _{xy}
1	10	..	3	10	..	5	12	..
2	5	5	4	7	3	6	9	3
3	3	2	5	5	2	7	7	2
4	2.3	0.7	6	4.2	0.8	8	6.2	0.8
5	1.7	0.6	7	3.5	0.7	9	5.5	0.7
6	1.2	0.5	8	3.2	0.3	10	5.2	0.3
7	0.8	0.4	9	3	0.2	11	5	0.2
8	0.5	0.3	10	2.9	0.1	12	4.9	0.1
9	0.3	0.2						
10	0.2	0.1						

Ejemplo 7

La tabla 4.4 muestra la TMS_{xy} entre los distintos puntos de las curvas de indiferencia I, II, III dadas en la tabla 4.3. Debe destacarse que la TMS_{xy} entre dos puntos de la misma curva de indiferencia no es más que un valor absoluto o positivo de la pendiente de la curva entre dos puntos. Así, la TMS_{xy} entre los dos puntos C y D de la curva de indiferencia I es igual a la pendiente absoluta de la cuerda CD (que es igual a 5; véase la figura 4-2) igualmente, a medida de que disminuye la distancia entre dos puntos de una curva de indiferencia y se aproxima a cero en el límite, la TMS_{xy} se aproxima a la pendiente absoluta de la curva de indiferencia en un punto. De esta manera a medida de que el punto C se aproxima al D en la curva de indiferencia I, la TMS_{xy} se aproxima a la pendiente absoluta de la curva de indiferencia en el punto D.

Ejemplo 8

Puesto que está hablando de bienes económicos (es decir escasos) si el individuo consume más de X, debe consumir menos de Y para permanecer en el mismo nivel de satisfacción (es decir en la misma curva de indiferencia). Por lo tanto una curva de indiferencia debe tener pendiente negativa, es también convexa al origen

(véase en la figura 4-2) porque presenta una TMS_{xy} decreciente (véase en los ejemplos 6y7).

3.4 Equilibrio del Consumidor.

Después de haber recorrido, someramente, los conceptos sobre utilidad y preferencias, y luego de haber revisado las nociones sobre la restricción presupuestaria, vamos a indagar sobre el equilibrio del consumidor. Y en este punto volveremos a recordar la frase con la que comencé este artículo: "Los consumidores siempre eligen la mejor cesta de bienes que pueden adquirir":

La Elección Óptima

La Demanda

La Curva de Oferta-Renta y la Curva de Engel

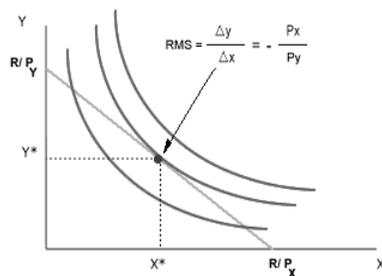
Efecto Sustitución y Efecto Renta

La Elección Óptima

En el plano de las matemáticas la elección óptima corresponde a maximizar la utilidad sujeta a la restricción presupuestaria, tan simple como eso.

$$\begin{array}{l} \max_{x,y} U(X,Y) \\ \text{s.a.} \\ p_x X + p_y Y = R \end{array}$$

En forma gráfica, la maximización corresponde al punto de tangencia de la curva de indiferencia con la restricción presupuestaria, tal como podemos ver en la Figura 1. Dicho punto indica la cantidad (x^* , y^*) que será consumida en equilibrio, aquí la tasa subjetiva a la que el consumidor está dispuesto a renunciar al consumo del bien Y por una unidad adicional del bien X (RMS) coincide con la tasa de sustitución que determina el mercado mediante los precios de los bienes ($-P_x/P_y$). En términos matemáticos estamos diciendo que la pendiente de la curva de indiferencia es igual a la pendiente de la restricción presupuestaria.



Repasando tenemos que, el equilibrio del consumidor corresponde a una situación en la que se maximiza la función de utilidad sujeta a la restricción presupuestaria. El resultado de dicha maximización corresponde a un punto en que la RMS debe ser igual a la relación de precios que prevalece en el mercado, podemos decir entonces que en el equilibrio se cumple la siguiente relación:

(2)

$$\text{RMS} = \text{Tasa de sustitución del mercado}$$

$$\frac{\Delta y}{\Delta x} = - \frac{P_x}{P_y}$$

La Demanda: El óptimo del consumidor determina la cesta que será consumida. Si ampliamos un poco este concepto podemos decir lo mismo en estos términos: dados los precios y la renta del consumidor, cuando éste se encuentre en el punto de equilibrio nos indicará la cantidad consumida de ambos bienes. En líneas generales, cuando varíen los precios o la renta, la cantidad consumida se modificará.

La función de demanda se deriva de la relación entre las cantidades consumidas y los diferentes niveles de precios y de renta. Como se acostumbra en economía, se analizará siempre por partes (setters Paribas), es decir, cuando consideremos cambios en los precios, consideraremos que la renta se mantiene constante y cuando trabajemos con cambios en la renta aquellos se mantendrán fijos.

Podemos escribir las funciones de demanda como sigue:

(3)

$$x = x (P_x, P_y, R)$$

$$y = y (P_x, P_y, R)$$

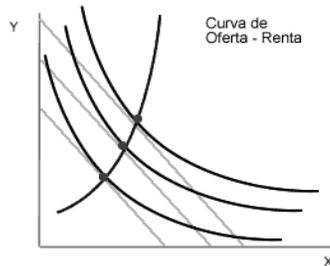
Donde el primer miembro indica la cantidad demandada de X o de Y, y el segundo miembro indica una función que relaciona los precios y la renta con la cantidad demandada.

Se abren ahora, dos caminos para comenzar a estudiar la demanda del consumidor. Primero vamos a observar los cambios que ocurren cuando varía la renta y a continuación estudiaremos los cambios que se producen cuando varían los precios.

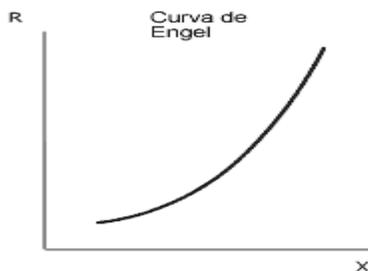
La Curva de Oferta-Renta y la Curva de Engel

Pasaremos a ver ahora cómo se relacionan la renta monetaria y las cantidades consumidas de un bien. En la Figura 2 podemos ver que si aumenta la renta, la

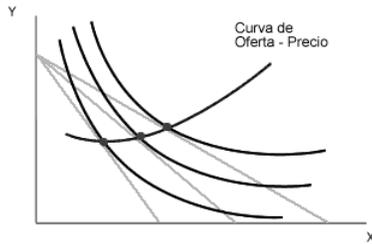
restricción presupuestaria se desplaza en forma paralela hacia afuera y el consumidor alcanza puntos sobre curvas de indiferencia cada vez más alejadas del origen. Si unimos los puntos óptimos obtendremos la curva de oferta-renta que también se denomina senda de expansión de la renta. Dicha curva muestra las cestas demandadas (combinaciones óptimas de los dos bienes) a distintos niveles de renta, manteniendo fijos los precios de X e Y. Si los bienes son normales, esta curva presenta pendiente positiva (en un apartado posterior trataremos los casos de bienes particulares).



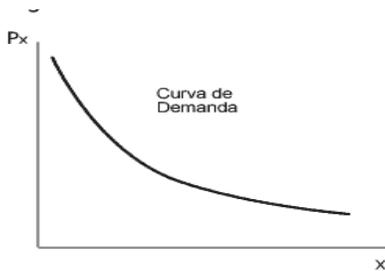
En la Figura 3 derivamos la Curva de Engel. Esta curva muestra la relación entre la cantidad consumida de un bien y el nivel de renta, dados unos precios que se mantienen constantes. Derivamos la Curva de Engel de la gráfica 2, en el eje de las abscisas medimos la cantidad del bien X y en el eje de las ordenadas medimos el nivel de renta; esta curva muestra cómo varía la demanda cuando varía la renta y todos los precios se mantienen constantes.



La curva de oferta precio y la demanda: Vamos a suponer que la renta monetaria y el precio del bien Y se mantienen constantes, mientras que el precio del bien X disminuye, y observaremos cuál es el resultado sobre la elección del consumidor. Si observamos la Figura 4 podemos ver cómo a medida que el precio del bien X disminuye, el consumidor se desplaza hacia puntos óptimos que se encuentran sobre curvas de indiferencia cada vez más alejadas del origen. En cada uno de estos puntos óptimos el consumidor puede adquirir mayor cantidad del bien X, bien cuyo precio disminuyó, y también puede adquirir un poco más del bien Y. Si unimos los puntos óptimos obtenemos la curva de oferta-precio.

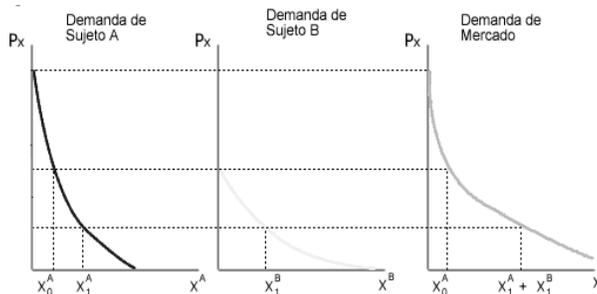


Ahora bien, si nos concentramos solamente en la relación que se presenta entre el precio de un bien y la cantidad adquirida de ese bien, podemos trasladar la información de la Figura 4 y plasmarla en la Figura 5 describiendo la relación que existe entre el PCS y X. Vemos entonces, que a medida que disminuye (aumenta) el precio de un bien, la cantidad adquirida de ese bien aumenta (disminuye). Es decir, las variables precio de un bien y cantidad adquirida varían en sentido contrario, geoméricamente esto implica que la curva de demanda tiene, salvo casos particulares, pendiente negativa.



La Demanda de Mercado

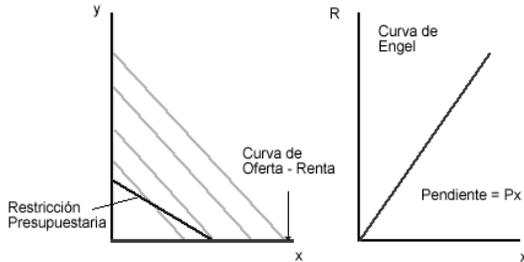
La demanda de mercado no es más que la suma horizontal de las demandas individuales. En la Figura 6 mostramos un ejemplo de cómo derivar la demanda de mercado de la suma de las demandas individuales de dos sujetos. Para cada nivel de precios se suman las cantidades demandadas por cada uno de los individuos y así obtenemos la demanda de mercado.



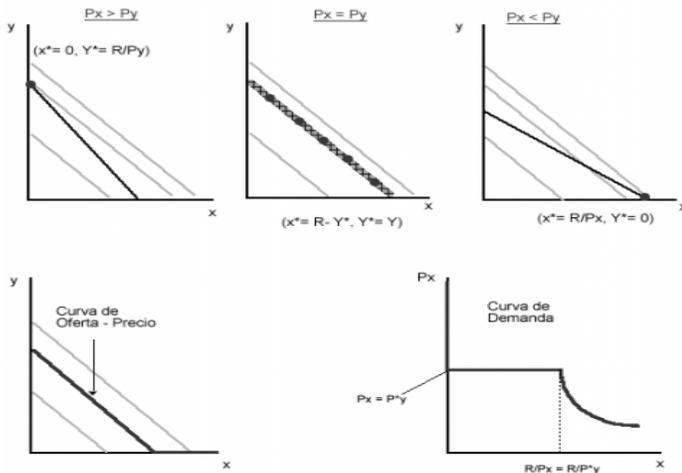
Curvas de Oferta-Renta y Oferta-Precio: Casos Particulares

Bienes Sustitutos Perfectos: La Figura 7 muestra el caso de dos bienes que son sustitutos perfectos y la restricción presupuestaria corresponde a un PCS menor a Phi. Las elecciones óptimas en tal caso corresponden siempre a una solución de

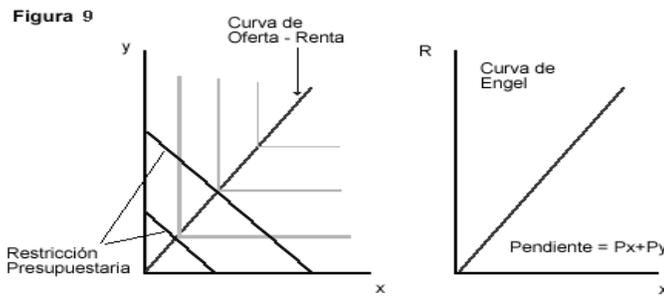
esquina, el consumidor se especializa en el consumo del bien que resulta más barato, en este caso siempre consume el bien X. La curva Oferta-Renta, en este caso, coincide con el eje de las abscisas. La demanda de por el bien X se escribe $X=R/P_x$ (la solución de esquina) y por lo tanto la Curva de Engel es una línea recta con pendiente igual a P_x (la curva de Engel es $R= X * P_x$)



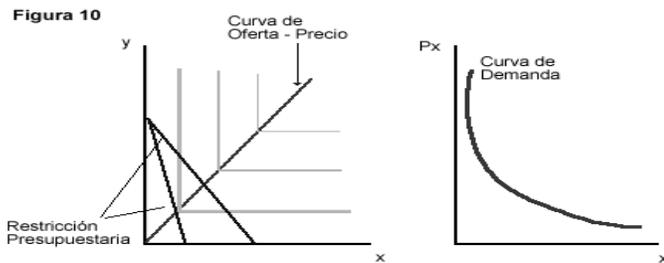
Continuando el análisis de los sustitutos perfectos vamos a ver qué sucede con la elección óptima cuándo se presentan variaciones en los precios. Para el consumidor ambos bienes representan la misma utilidad, por lo tanto cuando $P_x < P_y$, el consumidor se especializará en el consumo de X, cuando ocurra lo contrario con los precios el consumidor no adquirirá ninguna unidad de X (cuando $P_x > P_y$ el consumidor elegirá solamente el bien Y), cuando $P_x = P_y$ entonces el consumidor es indiferente entre los dos bienes. En la parte superior de la Figura 8 muestro cómo se construye la curva Oferta-Precio en los sustitutos perfectos. En la parte inferior de la misma figura se muestra la curva de demanda por el bien X obtenida, manteniendo fijo el precio del bien Y en P^*_y .



Bienes Complementarios Perfecto: En el caso de bienes complementarios, la curva de Oferta-Renta es la que vemos en la Figura 9. Recordemos que, en este caso, el consumidor siempre consume ambos bienes en proporciones fijas, si nos planteamos el caso más simple podemos suponer que por cada unidad del bien X consume una unidad del bien Y. Dado este caso, sabemos que la demanda por X viene dada por $X = R / (P_x + P_y)$. A partir de esta ecuación, derivamos la Curva de Engel como $R = X * (P_x + P_y)$, que es el cuadro derecho de la Figura 9.

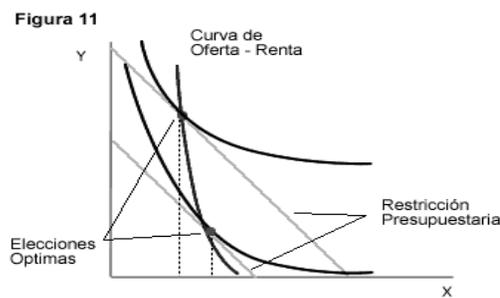


Sabemos que el consumidor siempre escoge canastas de proporciones fijas (x,y) sea cuales fueran los precios de ambos bienes, por lo tanto la curva de Oferta-Precio en los complementarios perfectos es una diagonal, como se muestra en la Figura 10. Si a partir de la ecuación de demanda por el bien X, mantenemos fijos la renta (R) y el precio del bien Y (P_y) , obtenemos la gráfica de la demanda por dicho bien, que está expresada en el cuadro derecho de la Figura 10.



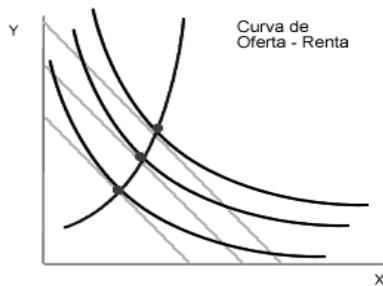
Bienes Inferiores o Bienes Giffen.

Hemos visto que cuando un bien es "normal" su demanda varía en la misma dirección de la variación de la renta; si la renta aumenta, el consumidor adquiere mayor cantidad de dicho bien. Ahora bien, existe la posibilidad de que el consumo de determinados bienes disminuya cuando la renta aumenta, por ejemplo, los bienes de baja calidad. En la Figura 11 se expresa en forma gráfica el comportamiento de un consumidor frente a estos tipos de bienes.

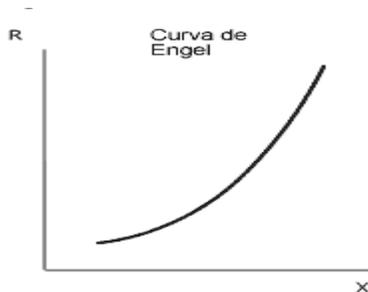


La Curva de Oferta-Renta y la Curva de Engel

Pasaremos a ver ahora cómo se relacionan la renta monetaria y las cantidades consumidas de un bien. En la Figura 2 podemos ver que si aumenta la renta, la restricción presupuestaria se desplaza en forma paralela hacia afuera y el consumidor alcanza puntos sobre curvas de indiferencia cada vez más alejadas del origen. Si unimos los puntos óptimos obtendremos la curva de oferta-renta que también se denomina senda de expansión de la renta. Dicha curva muestra las cestas demandadas (combinaciones óptimas de los dos bienes) a distintos niveles de renta, manteniendo fijos los precios de X e Y. Si los bienes son normales, esta curva presenta pendiente positiva (en un apartado posterior trataremos los casos de bienes particulares).



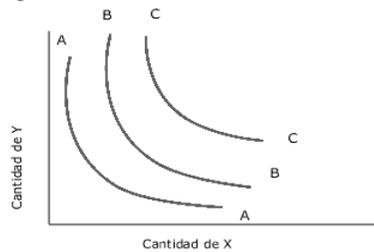
En la Figura 3 derivamos la Curva de Engel. Esta curva muestra la relación entre la cantidad consumida de un bien y el nivel de renta, dados unos precios que se mantienen constantes. Derivamos la Curva de Engel de la gráfica 2, en el eje de las abscisas medimos la cantidad del bien X y en el eje de las ordenadas medimos el nivel de renta; esta curva muestra cómo varía la demanda cuando varía la renta y todos los precios se mantienen constantes.



3.5 CURVAS DE INDIFERENCIA

Las curvas de indiferencia son un conjunto de combinaciones de bienes que proporcionan la misma utilidad al consumidor. Sobre una curva de indiferencia el consumidor es indiferente entre cualquiera de las canastas de bienes que se le presentan. Si representamos las curvas de indiferencias en dos dimensiones obtenemos la Figura 4.

Figura 4

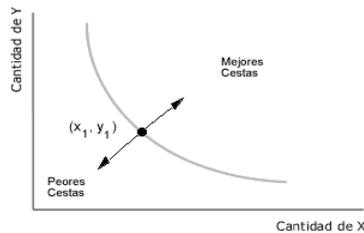


Las curvas de indiferencia regulares poseen las siguientes características:

Tienen pendiente negativa.

Se supone que si hablamos de cestas de dos bienes, siempre más es preferible a menos. Es decir, si tenemos una cesta de bienes (x_1, y_1) y otra cesta (x_2, y_2) tal que la segunda contiene la misma cantidad de uno de los bienes y más de uno de ellos, la segunda cesta será preferida a la primera. Este supuesto se denomina "preferencias monótonas". Este supuesto de preferencias monótonas implica que las curvas de indiferencia tienen pendiente negativa. Miremos la Figura 5 si partimos de la cesta (x_1, y_1) y nos desplazamos en sentido ascendente y hacia la derecha, nos encontraremos sí o sí en una cesta preferida.

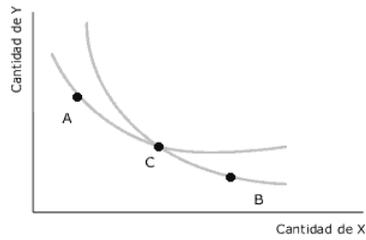
Figura 5



Las curvas de indiferencia no se cortan entre sí.

Supongamos tres cestas de consumo, A, B y C, tales que A se encuentre en una de las curvas, B sobre la otra curva y C en la intersección de ambas, como vemos en la Figura 6. Partimos del supuesto de que las curvas de indiferencia allí dibujadas representan distintos niveles de utilidad, por lo que una de las cestas, por ejemplo la A es preferida a la B. Según la definición de curvas de indiferencia, sabemos que la cesta A es indiferente a la C y que la cesta C es indiferente a la cesta B. Si utilizamos el supuesto de transitividad, deberíamos obtener que las cestas A y B sean indiferentes. Pero como habíamos supuesto al principio A es preferida a B, con lo que demostramos que las curvas de indiferencia que representan distintos niveles de utilidad, no pueden cortarse.

Figura 6



Esto es lo mismo que decir que se prefieren las cestas medias a las cestas con combinaciones extremas (nada de un bien y todo del otro bien). Una curva es convexa al origen cuando la línea que conecta dos puntos de la curva pasa por encima de la curva de indiferencia. Este supuesto no puede demostrarse desde los supuestos de las preferencias, sino que se basa en el principio de la diversidad en el consumo.

REACTIVOS UNIDAD III

- 1.- ¿Qué examina la teoría del consumidor?
- 2.- Mencione y explique los tipos de utilidad.
- 3.- ¿Qué son las curvas de indiferencia?
- 4.- Mencione las características y que represente de manera gráfica las curvas de indiferencia.
- 5.- Con la siguiente información determine y grafique los tipos de utilidad.

QX	U_{tx}	U_{mx}	U_{px}
0	0		
1	20		
2	28		
3	34		
4	38		
5	40		
6	40		
7	38		
8	44		

UNIDAD 4

TEORÍA DEL PRODUCTOR

Comprenderá y aplicará la teoría del productor y los conceptos casos prácticos de insumo, producto: total, promedio y marginal, las isocuantas e isocostos, la tasa marginal de sustitución técnica así como graficar.

4.1 CONCEPTOS BÁSICOS

La producción es la actividad inicial que se da como un proceso de transformación de la naturaleza por medio de la sociedad. Para satisfacer sus necesidades.

LA PRODUCCIÓN: Es el proceso de creación de los bienes y servicios que la población puede adquirir con el objeto de consumirlos y satisfacer sus necesidades.

EL PROCESO DE PRODUCCIÓN se lleva a cabo en las empresas. Las cuales se encuentran integradas en ramas productivas y éstas en sectores económicos. Las empresas que se dedican a la producción de determinados artículos forman una rama productiva específica. La empresa utiliza recursos productivos para realizar el proceso de producción; estos recursos son considerados insumos que se transforman, con el objeto de producir bienes y servicios.

Los insumos son los recursos o factores que constituyen las entradas para la empresa, la cual mediante un proceso de transformación tiene como objetivo producir bienes y servicios que representan las salidas de la empresa como unidad de producción. La teoría de la producción. A través de la función de producción, nos permite analizar las diversas formas en que los empresarios pueden combinar sus recursos o insumos con el objeto de producir determinada cantidad de bienes y servicios. De tal forma que le resulte económicamente conveniente en función de las ganancias que desea obtener. Por otro lado, es importante medir la producción, lo cual se logra a través de la tasa de producción en un periodo determinado que puede ser anual mensual, semanal o diario. De esta manera, cuando se habla de incrementos en la producción, en realidad se quiere decir aumentos en la tasa de producción por tiempo.

PROCESO DE PRODUCCION: El proceso de producción se puede expresar técnicamente en una función de producción, la cual es la relación que media entre la cantidad máxima de producción que se puede obtener con la cantidad de recursos” o factores utilizados por la empresa en un tiempo determinado.

INSUMOS: El insumo es un bien consumible utilizado en el proceso productivo de otro bien. Este término, equivalente en ocasiones al de materia prima, es utilizado mayormente en el campo de la producción agrícola. Los insumos usualmente son denominados: factores de la producción, o recursos productivos.

PRODUCCION Y RENDIMIENTOS: Permite relacionar la producción con los rendimientos de los factores: es decir, con su productividad, lo cual se hace por medio de las curvas de isocuantas y la ley de los rendimientos decrecientes.

CURVAS DE ISOCUANTAS: Precisamente la combinación de factores de producción y la sustitución de los mismos que proporciona un mismo nivel de producción se representa en forma gráfica en una curva de isocuanta.

La curva de isocuanta significa etimológicamente ISO, igual y quantum, cantidad: es decir, igual cantidad. Por lo tanto. Una isocuanta es una curva que en todos sus puntos nos muestra las diversas combinaciones de factores (trabajo y capital) que producen un determinado nivel de producción, de acuerdo con una función de producción.

LEY DE RENDIMIENTOS DECRECIENTES: Primero se debe entender el concepto de rendimiento que se refiere a la relación que existe entre la producción y los insumos o factores utilizados en un periodo. "Así se habla, por ejemplo, del rendimiento de un albañil por hora: la cantidad de ladrillo que coloca en una hora; Del rendimiento de una maquina tantas piezas por hora; Del rendimiento de una hectárea por año tantas toneladas de maíz, trigo etc.

El rendimiento se puede expresar en términos reales si se habla de unidades físicas total: barriles de petróleo, camisetas, etc. Y en términos monetarios cuando se multiplica la producción física por unos precios. **La ley de los rendimientos decrecientes** expresa que a medida que aumenta el mayor número de unidades de un recurso productivo a un número fijo de unidades de otro recurso, el producto total empieza a crecer cada vez más, luego aumenta cada vez menos y al final disminuye.

CURVAS DE ISOCOSTOS: cualquier empresa puede adquirir los factores o insumos necesarios para realizar su producción, de tal manera que, si se conocen los precios unitarios de los factores y la cantidad que utilizará cada uno de ellos, se puede conocer el costo total. Por el contrario, si se conoce el costo total es posible buscar algunas combinaciones de factores, de tal manera que la suma de ellos dé el mismo costo total.

Los economistas idearon la representación gráfica de estas diferentes combinaciones de costo total constante en una curva de isocostos, la cual es una línea que representa una combinación de insumos o factores para obtener un nivel determinado de producción a un mismo costo; es decir, combinaciones de insumos con costos iguales.

4.1.1. FUNCION DE PRODUCCION

El proceso de producción se puede expresar técnicamente en una función de producción, la cual es la relación entre la cantidad máxima de producción que se puede obtener con la cantidad de recursos o factores utilizados por la empresa en un tiempo determinado.

Los principales supuestos de la función de producción son los siguientes:

- Cada uno de los factores de producción utilizados se pueden dividir en forma infinita;
- Es posible cualquier combinación de insumos utilizados para crear una determinada cantidad de producción;
- Cualquier cambio en los factores productivo trae consigo un cambio en la magnitud total de la producción por muy pequeño que sea;
- Debido a lo anterior, existe una interdependencia funcional en los factores productivos, utilizados y el valor de la producción total;
- Se supone también un estado de conocimientos determinados; es decir, no existe progreso técnico.

Si la función de producción relaciona cantidades de producción por un lado y cantidades de insumos, entonces se puede expresar en forma matemática. De esta manera la función de producción se puede enunciar así:

$$A = f(a, b, c, \dots)$$

Donde:

A = Volumen total de producción

f = función de

a, b, c = insumos o factores de productivos utilizados

Otra forma muy generalizada de presentar la función de producción es:

$$Q = f(C, T)$$

Donde:

Q = Volumen total de producción

f = Función de

C = Conjunto de bienes y servicios considerados capital

T = Es el conjunto de servicios que se considera trabajo

En ambos casos nos estamos refiriendo a un periodo determinado y que si se quiere modificar la cantidad de A y de Q, entonces deberán variar las cantidades de a, b, c, o de C y T.

Si la cantidad producida está en función de la cantidad de insumos utilizada, entonces se podrá ser modificada, cambiando la cantidad de un recurso y manteniendo constantes las de los demás, por ejemplo si se utilizara el factor de trabajo como recurso variable y al capital como recurso constante, entonces la función de producción se escribe así $Q = f(T, C)$ donde C es constante.

De esta manera medida que se agregan unidades del factor trabajo, el capital permanece constante, aunque la producción total aumenta hasta alcanzar un máximo, a partir del cual disminuirá si se continúan agregando unidades de trabajo y se mantiene constante al capital.

Esta situación puede ser ilustrada con la producción agrícola en la que se van aumentando unidades del factor trabajo y manteniéndose constante el capital, como se mostró en el cuadro 2-1 y en la Fig. 2-2.

En las figuras se muestra claramente que al aumentar un factor variable-trabajo-manteniendo constante el capital, la producción maicera aumenta hasta el séptimo trabajador, pero si agregamos un octavo trabajador, la producción desciende hasta 360 kg, que es igual a la que se tenía con solamente seis trabajadores.

FUNCION DE PRODUCCION CON UN FACTOR VARIABLE (EL TRABAJO) Y OTRO CONSTANTE (EL CAPITAL)

Trabajadores por año	Producto total (kg. de maíz por año)
1	60
2	130
3	200
4	265
5	325
6	360
7	380
8	360

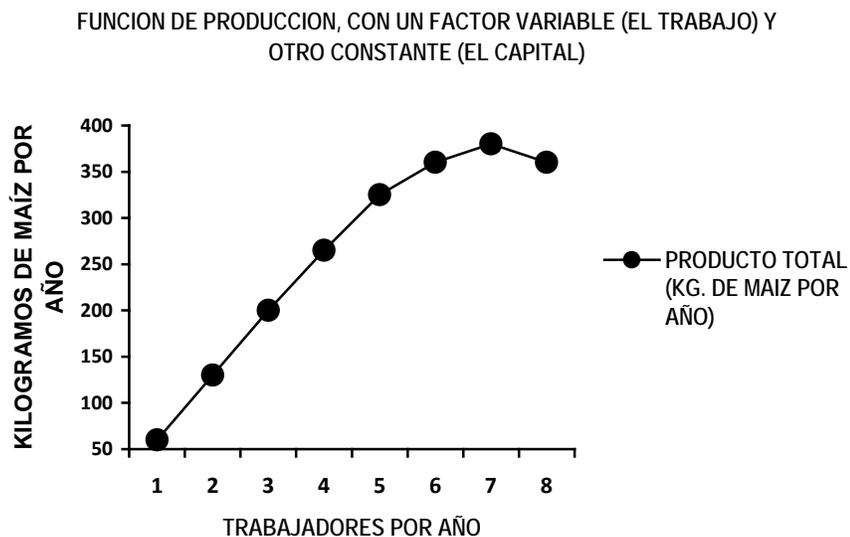


Fig. 2-2 Función de producción del cuadro 2-1, en forma gráfica.

Antes de continuar, conviene tener presentes varios conceptos de producción como producción total, producción media y producción marginal, que son fundamentales para entender la función de producción.

4.1.2. PRODUCCION TOTAL, PROMEDIO Y MARGINAL

La función de producción para cualquier artículo es una ecuación, tabla o gráfica, que indica la cantidad (máxima) de dicho artículo que puede producirse por unidad de tiempo para cada conjunto de insumos alternos, cuando se utilizan las mejores técnicas de producción disponibles.

Se obtiene una función sencilla de producción agrícola utilizando diversas cantidades alternas de trabajo por unidad de tiempo para cultivar una extensión fija de tierra y registrando las producciones alternas restantes del bien por unidad de tiempo.

El producto promedio del trabajo (PP_L) se define como el producto total (PT) dividido entre el número de unidades de trabajo que utilizan.

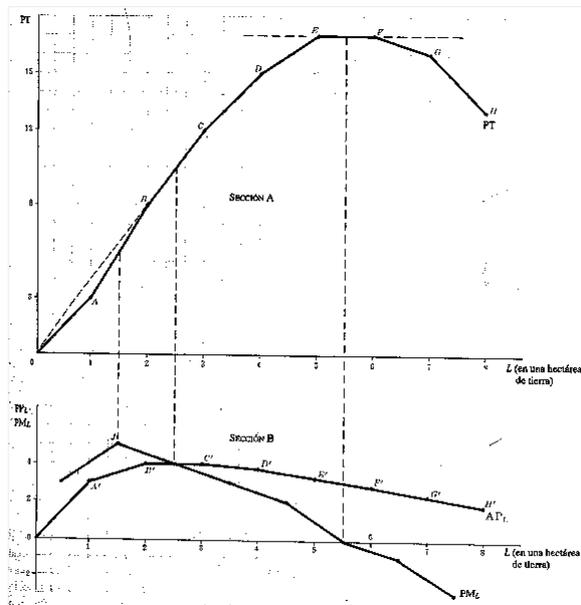
El producto marginal del trabajo (PM_L) lo determina el cambio en PT debido a un cambio de una unidad cantidad de mano de obra utilizada.

Ejemplo:

Las tres primeras columnas de la tabla muestran una función hipotética de producción a corto plazo para trigo. La tierra se mide en hectáreas, la mano de obra en años-hombre y el producto total (PT) en toneladas por año. Se supone que todas las unidades de tierra, trabajo o trigo, son homogéneas o de la misma calidad. Las cifras del producto promedio del trabajo (PP_L) de la columna 4) se obtiene dividiendo una cantidad de la columnas 3) entre la cantidad correspondiente de la columna 2). Las cifras del producto marginal del trabajo (PM_L) de la columna 5) se obtienen determinando las diferencias entre las cantidades consecutivas de la columna 3)

TIERRA (1)	TRABAJO (2)	PT (3)	PP _L (4)	PM _L (5)
1	0	0	0	..
1	1	3	3	3
1	2	8	4	5
1	3	12	4	4
1	4	15	3 3/4	3
1	5	17	3 2/5	2
1	6	17	2 5/6	0
1	7	16	2 2/7	-1
1	8	13	1 5/8	-3

Las columnas PT, PP_L y PM_L de la tabla se grafican. Puesto que PM_L se ha definido como el cambio en PT debido a u cambio de una unidad en la cantidad de mano de obra utilizada, cada valor de PM_L se ha registrado en la sección B en el punto intermedio de las cantidades de trabajo utilizado.



LAS FORMAS DE LAS CURVAS DEL PRODUCTO PROMEDIO Y MARGINAL

Las formas de las curvas PP_L y PM_L se determinan por la forma de la curva PT correspondiente. Mediante PP_L en cualquier punto sobre la curva PT_L se determina la pendiente de la línea recta que va desde el origen hasta ese punto sobre la curva PT . Por lo general, la curva PP_L primero crece, llega a un punto máximo y después decrece, pero sigue siendo positiva mientras PT sea positivo.

PM_L también asciende al principio, llega a un punto máximo (antes de que PP_L alcance su máximo) y después desciende. PP_L se convierte en cero cuando PT se encuentra en el punto máximo y es negativo cuando PT comienza decrecer. La parte descendente de la curva PM_L demuestra la ley de los rendimientos decrecientes.

Producción total

Es la que se obtiene sumando el valor de la producción de una actividad económica durante un periodo determinado que puede ser un día, un mes o un año. Es decir, se considera a la producción como un flujo de tiempo.

Producción media

Es la que se obtiene dividiendo la producción total entre el insumo variable que puede ser el trabajo y entonces se habla de la producción media del trabajo.

Producción marginal

Es el cambio que se presenta en la producción total como consecuencia del incremento de una unidad del factor variable que puede ser el trabajo y entonces se habla de una producción marginal del trabajo.

Se puede obtener dividiendo el incremento del factor del trabajo.

4.2. ETAPAS DE LA PRODUCCION

Se puede utilizar la relación entre las curvas PPL y PML para definir las tres etapas de la producción para el trabajo:

- La etapa 1 va del origen al punto donde PPL está en su máximo.
- La etapa 2 va del punto donde PPL está en el punto máximo hasta el punto donde PML es cero.
- La etapa 3 abarca el intervalo en el que PML es negativo

El productor no opera en la etapa 3, incluso con mano de obra gratuita, debido a que podría aumentar la producción total utilizando menos trabajo por hectárea de tierra.

En forma similar no opera en la etapa 1 porque, la etapa 1 para la mano de obra corresponde a la etapa 3 para la tierra (PMT es negativo)

Esto deja a la etapa 2 como la única etapa de la producción para el productor racional.

Los productores se ubicarán en algún punto de la segunda etapa, que es donde alcanzan la mayor eficiencia.

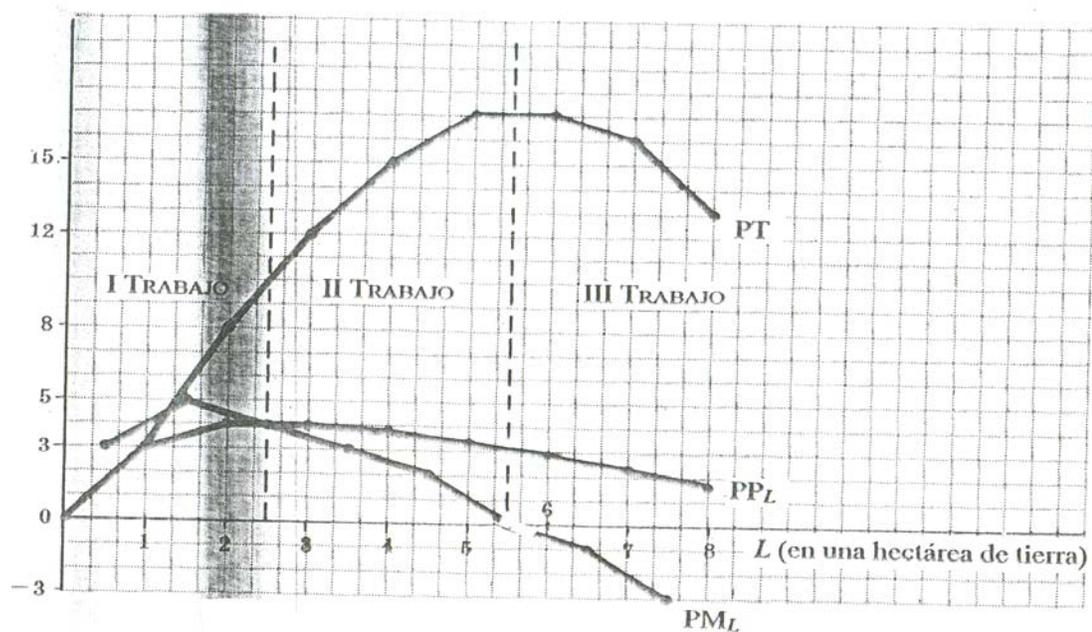
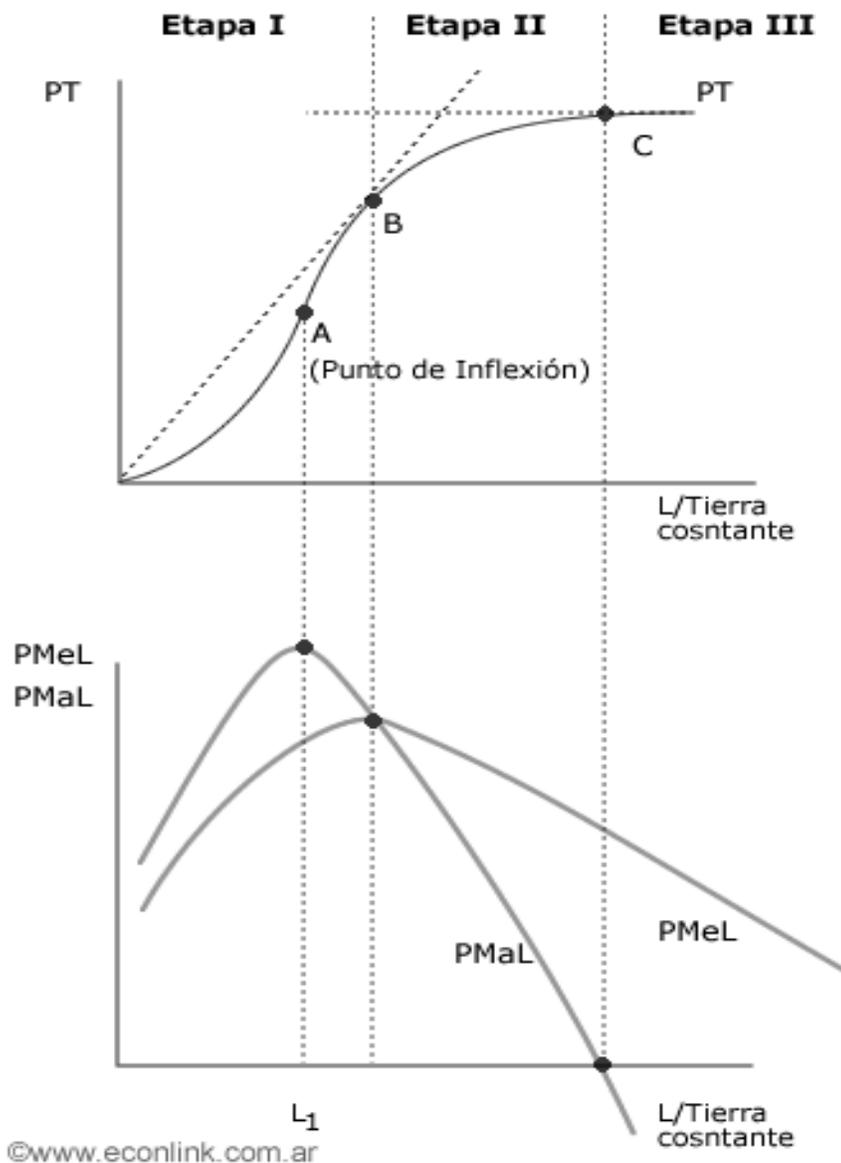


Fig. 6-2

La relación entre el Producto Total, el Producto Medio y el Producto Marginal

Figura 2



Entendemos por producto marginal (PMeL) el cambio del producto total (en valor absoluto) relacionado con un incremento o una disminución de una unidad del insumo variable. En este caso, nuestro factor variable es el trabajo, mientras que el resto de los factores se mantienen fijos.

4.3. ISOCUANTAS.

En economía, una isocuanta (del griego *isos*=igual y del latín=*quanta*=cantidades) representa igual cantidad de producción, que es resultado de diferentes combinaciones de distintos factores, dependiendo del método que se

utilice.

Cada punto de la curva representa una combinación distinta de factores; y toda la curva, infinitas posibilidades de combinar dichos factores. El resultado final siempre es la misma cantidad de producto o producto final terminado.

Una isocuanta de producción es la curva que representa un espacio de insumos (todas variables) que muestran todas las combinaciones posibles de dos o más insumos o factores de producción que son físicamente capaces de generar un mismo nivel o volumen de producción. Una segunda definición sería: aquella curva que muestra la combinación, por lo general, de Capital (K) y Trabajo (L), que puede producir un determinado nivel o volumen de producción. Se asume que el Trabajo y el Capital son compatibles para producir determinado bien, independientemente de las proporciones en que ambos se utilicen.

Características

- Las isocuantas no se intersectan.
- Son convexas al origen.
- El mapa de isocuantas es denso. Aunque solo trazamos una o dos isocuantas en el mapa de coordenadas, el espacio constituye un universo de posibles isocuantas.
- Tienen pendiente negativa dentro de las posibilidades eficientes de producción.
- Dan una medida cardinal de producción.
- Las curvas más altas se refieren a niveles más altos de producción, e inversa.

Mapa de Isocuantas

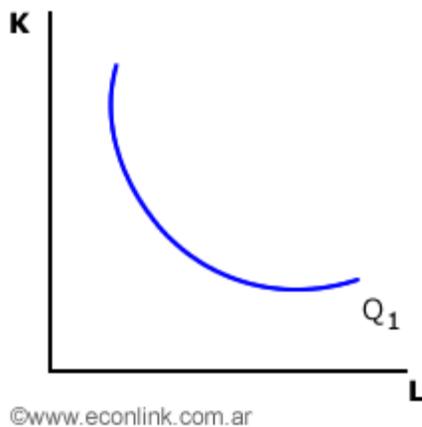
Dos o más curvas isocuantas registradas en un mismo diagrama dan origen a un "mapa de isocuantas". El espacio muestral del mapa permite dibujar infinitas combinaciones de insumos que darían origen a infinitas curvas isocuantas.

Si una empresa desea estudiar distintos niveles de producción, debe entonces trazar un mapa de posibilidades con varias isocuantas. Las isocuantas brindan importante información a la empresa para poder responder a las variaciones de precios en los mercados. Además, en el análisis de toma de decisiones, el conocimiento de dichas curvas pueden ayudar a escoger entre varias alternativas de producción para escoger la combinación que mejor se adecúa en un momento dado para obtener los mejores rendimientos de los distintos factores que afecta dicha curva, para elevar la eficiencia de la empresa..

En la toma de decisiones en el largo plazo, suponemos que tanto el capital como el trabajo de que puede disponer la empresa son variables y que ambos factores se encuentran disponibles en incrementos muy pequeños. Determinadas combinaciones de capital y trabajo generarán ciertos niveles de producción.

Podemos utilizar nuestra teoría de la producción un instrumento geométrico llamado isocuantas. Una isocuanta de producción se define como una curva en un espacio de insumos, que muestra todas las combinaciones de capital y trabajo que son físicamente capaces de generar un nivel determinado de producción.

Figura 3



En la figura 3 se presenta una isocuanta hipotética. En el eje horizontal se miden montos físicos de trabajo, expresados en flujos de servicios por período de tiempo; por su parte, en el eje vertical se miden cantidades físicas de capital, expresadas en flujos de servicio por período de tiempo. La isocuanta se ha dibujado para una tasa determinada de producción, Q_1 . De esta manera, cualquier combinación de capital y trabajo dada por un punto a lo largo de la isocuanta generará exactamente la cantidad Q_1 de producción. A medida que nos movemos sobre la curva Q_1 , simultáneamente estamos cambiando las cantidades de los dos insumos y las proporciones en las cuales el capital y el trabajo son utilizados.

CARACTERÍSTICAS DE LA ISOCUANTAS

Las icuantas tiene la misma característica que la curva de indiferencia : 1) en la parte significativa las isocuantas tienen pendientes negativa , 2) las isocuanta son convexas respecto al origen y 3) las isocuantas nunca se cruzan .

CURVAS DE ISOCUANTAS

Se comienza por examinar la tecnología de producción de la empresa cuando

utiliza dos insumos y puede variar ambos. Supóngase, por ejemplo, que los insumos son mano de obra y capital, y que se les utiliza para producir alimentos.se tabulan las producciones alcanzables para diversas combinaciones de insumos.

Los insumos de mano de obra se mencionan en el renglón superior, los insumos de capital en la columna de la izquierda. Cada anotación de la tabla es la producción máxima (eficiente técnicamente) que se puede obtener por periodo (por ejemplo, 1 año) con cada combinación de mano de obra y capital que se

utiliza en ese lapso. (Por ejemplo, 4 unidades de mano de obra al año y 2 unidades de capital al año arrojan 85 unidades de alimentos por año.) Al leer sobre cada uno de los renglones, se observa que la producción sube conforme aumentan los insumos de mano de obra, al tener fijos los insumos de capital. Hacia abajo, en cada columna, se observa que también se eleva la producción conforme se aumentan los insumos de capital, al tener fijos los insumos de mano de obra.

Un *mapa de isocuantas* es un conjunto de isocuantas, en donde cada uno de ellos muestra la producción máxima que se puede lograr para cualquier conjunto de insumos.

Precisamente la combinación de factores de producción y la sustitución de los mismos que proporciona un mismo nivel de producción se representa en forma gráfica en una *curva de isocuanta*.

La *curva de isocuanta* significa etimológicamente *iso*, igual y *quantum*, cantidad; es decir, igual cantidad. Por lo tanto, una isocuanta es una curva que en todos sus puntos nos muestra las diversas combinaciones de factores (trabajo - capital) que producen un determinado nivel de producción, de acuerdo con una función de producción, como se indica en la figura.

De hecho, las curvas de isocuantas son una derivación de las curvas de indiferencia del consumidor y prácticamente tienen las mismas características.

Las características de las curvas de isocuantas se pueden enumerar así:

Son convexas al origen,

Tienen una dirección de izquierda a derecha y de arriba hacia abajo,

Tienen pendiente negativa,

Nunca se pueden cortar dos o más isocuantas.

Hay que explicar por qué se dan estas características de las isocuantas, señalando que se está hablando del caso en que ambos factores de producción – trabajo y capital- se pueden modificar.

Las *isocuantas* son convexas al origen porque a medida que disminuye el uso de un factor, por ejemplo el capital, aumenta el uso del otro, por ejemplo el trabajo. Es decir, la curva típica de isocuantas se vuelve más horizontal en la medida en que se aumenta el trabajo y más vertical cuando se incrementa el uso del capital.

Las *isocuantas* tienen una dirección de izquierda a derecha y de arriba hacia abajo, porque se sitúan en un eje de coordenadas y su desplazamiento en la dirección señalada nos indica la proporción en que se sustituye un factor por otro; es decir, a mayor desplazamiento de izquierda a derecha y de arriba a abajo

mayor uso del factor trabajo que sustituye al factor capital (siempre con el mismo nivel de producción).

Las *isocuantas* tienen pendiente negativa porque la producción marginal trabajo y del capital son positivas y a lo largo de la curva se habla de un mismo nivel de producción. Esta característica junto con la anterior, permite recordar la tasa marginal de sustitución técnica del trabajo por el capital, que se representa así:

$$TMST_{ct} = C / T$$

4.3. CURVAS DE ISOCOSTOS

Se mencionó con anterioridad que cualquier empresa puede adquirir los factores o insumos necesarios para realizar su producción, de tal manera que, si se conocen los precios unitarios de los factores y la cantidad que utilizará cada uno de ellos, se puede conocer el costo total. Por el contrario, si se conoce el *costo total* es posible buscar algunas combinaciones de factores, de tal manera que la suma de ellos dé el mismo *costo total*.

Los economistas idearon la representación gráfica de estas diferentes combinaciones de *costo total* constante en una *curva de isocostos*, la cual es una línea que representa una combinación de insumos o factores para obtener un nivel determinado de producción a un mismo costo; es decir, combinaciones de insumos con costos iguales.

La *curva de isocostos* se deriva de las *curvas de indiferencia* y de las *curvas de isocuantas*; las primeras se refieren a una combinación de bienes para obtener un mismo nivel de satisfacción y las segundas representan la combinación de insumos o factores para obtener un mismo nivel de producción. A lo largo de la curva o línea de isocostos, los costos totales (*CT*) son constantes.

En la gráfica de isocostos es posible observar varios elementos importantes para el presente análisis:

Sólo se combina el costo de dos factores productivos: trabajo y capital, con el objeto de simplificar el análisis.

Si se llama *CT* al *costo total*, *T* Al trabajo, *pt* al precio del trabajo, *C* al capital

y *pc* al precio del capital, entonces:

$$CT = ptT + pc / C$$

Lo cual significa que el costo total es igual al precio del trabajo por las unidades de trabajo empleadas, más el precio del capital por las unidades de trabajo empleadas, más el precio del capital por las unidades de capital empleadas.

El punto *a*, que es un extremo de la curva, significa que sólo se utiliza capital y ninguna unidad de trabajo; $a = C = CT / pc$. es decir, las unidades de capital empleadas en el punto *a* se obtienen dividiendo el costo total entre el precio del capital.

El punto *b*, el otro extremo de la curva, significa que sólo se utilizara bajo y ninguna unidad de capital; $b = T = CT / pt$; esto es, las unidades de trabajo empleadas en el punto *b* se obtienen dividiendo el costo total entre el precio del trabajo.

Al unir los puntos *a* y *b*, se obtienen las diversas combinaciones de capital y de trabajo que la empresa puede adquirir, manteniendo el costo constante

Quizá con un ejemplo numérico sea más fácil la explicación de la curva de isocostos; supóngase que:

$$CT = 32$$

$$pt = 2$$

$$pc = 4$$

entonces, la cantidad de trabajo que se puede obtener si no se adquiere capital es:

$$T = CT / pt$$

$$T = 32 / 2$$

$$C = 16$$

es decir, se pueden obtener 16 unidades de trabajo y cero unidades de capital.

La cantidad de capital que se puede obtener si no se adquiere trabajo es:

$$T = CT / pt$$

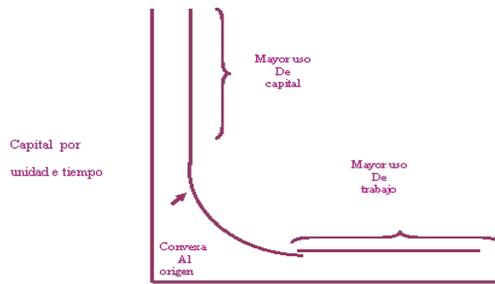
$$T = 32 / 4$$

$$C = 8$$

lo cual significa que es posible obtener 8 unidades de capital y cero unidades de trabajo.

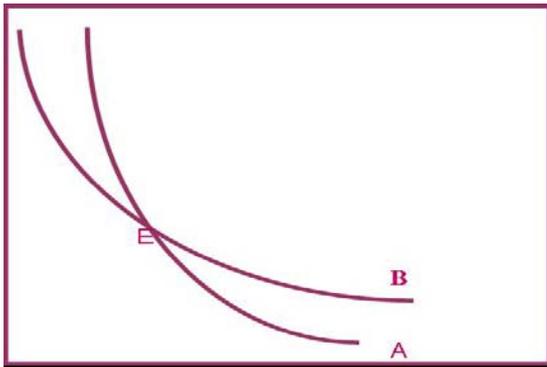
Si se representan estos datos en una gráfica y se unen los puntos extremos,

se obtiene la *curva de isocostos*.



TRABAJO POR UNIDAD DE TIEMPO

TABLA DE TIEMPO



Por otra parte, si el costo total aumenta sin que varíen los precios de los insumos, entonces la *curva de isocostos* se desplazará hacia la derecha sin que cambie la pendiente de la curva. Por el contrario, si el *costo total* disminuye sin que varíen los precios, entonces la *curva de isocostos* se desplazará hacia abajo y a la izquierda sin que cambie la pendiente de la curva.

Cuando ya se conocen los precios de los factores, entonces se puede graficar un número grande de *curvas de isocostos*, las cuales formarán un *mapa de isocostos* que es el conjunto de curvas de isocostos.

Con todos estos elementos, ya existe la posibilidad de combinar las *curvas de isocostos* con las *curvas de isocuantas*, ya sea para minimizar costos dado un determinado volumen de producción o para maximizar la producción dado un determinado costo. En efecto, con un *costo total* determinado solamente existe una combinación de trabajo y capital que permite alcanzar un nivel máximo de producción.

Precisamente el nivel máximo de producción con un costo determinado es aquel en el que la línea de isocuantas más alta es alcanzada por la línea de isocostos en un punto donde la pendiente de ambas curvas es la misma. En este punto, la *curva de isocostos* es tangente a la línea de isocuantas.

La combinación óptima de trabajo y capital para obtener un máximo de producción con un nivel determinado de costo

Un empresario debe tomar en cuenta sus costos presupuestados o predeterminados, debido a que los *precios de los factores productivos* ya están dados y los conoce; por lo tanto, buscará maximizar la producción con dichos costos presupuestados, lo que ocurre cuando las pendientes de la *curva de isocostos* y de la *isocuanta* son iguales. Esto significa que:

La *tasa marginal de sustitución técnica (TMST)* (del trabajo por capital que mide la relación de cambio del capital cuando se aumenta o disminuye una unidad de trabajo manteniendo constante el producto) es igual al producto físico marginal del trabajo (*PFMt*) dividido entre el producto físico marginal del capital (*PFMc*).

Es una forma alternativa de describir la función de producción, justamente de la misma forma que un mapa de indiferencia es una forma de describir una función de utilidad. Cada isocuaneto está asociado con un diferente nivel de producción y el nivel de producción aumenta conforme se pasa a la parte superior y derecha.

Los isocostos muestran la flexibilidad que tienen las empresas cuando toman decisiones de producción. Por lo general, las empresas pueden obtener una producción específica con diferentes combinaciones de insumos. Es importante para los administradores de las empresas comprender la naturaleza de esta flexibilidad. Por ejemplo, una tasa de natalidad decreciente en las décadas de 1960 y 1970 ha conducido recientemente a una escasez de empleados de salario mínimo para restaurantes de comida rápida. Una respuesta ha sido la automatización, por ejemplo, al añadir barras de ensaladas o introducir equipo de cocina más elaborado. Otra respuesta ha sido reclutar a personas de edad para que ocupen estos puestos. se toma en consideración esta flexibilidad del proceso de producción, los administradores pueden elegir combinarse de insumos que minimizan los costos y maximizan la utilidad.

Un isocosto muestra todas las diferentes combinaciones de trabajo y capital que pueden comprar una empresa, dando el desembolso total (DT) de la empresa y los precios de los factores. La pendiente de un isocosto se obtiene mediante P_L / P_K , donde P_L es el precios del trabajo y P_K el del capital .

4.4. RUTA DE EXPANSION.

Si la empresa cambia su desembolso total mientras permanecen constantes los precios del trabajo y el capital , su isocosto se desplaza paralelamente así mismo, hacia arriba si se aumenta (t) , y hacia abajo si se disminuye (dt). Estos distintos isocostos serán tangentes a diferentes isocuantas , definiendo así el punto de equilibrio diferentes para el productor al unir estos puntos de equilibrio del productor, se obtiene la ruta expansión de la empresa esto es semejante a la curva del ingreso-consumo.

4.5. TEORÍA AVANZADA DE LA PRODUCCIÓN

La teoría de la producción analiza la forma en que el productor dado "el estado del arte o la tecnología, combina varios insumos para producir una cantidad estipulada en una forma económicamente eficiente".

Toda sociedad tiene que organizar de algún modo el proceso productivo para resolver adecuadamente los problemas económicos fundamentales. Pero independientemente de la organización que se adopte, hay ciertos principios económicos universales que rigen el proceso productivo. La producción de bienes y servicios puede estar en manos del Estado, como en el sistema comunista; o en manos de la empresa privada, como en el sistema capitalista.

Pero en ambos casos la actividad productiva está condicionada por ciertas leyes o principios generales que tiene que tomar en consideración el empresario si desea lograr el uso más eficaz de los recursos económicos a su disposición; es decir, lograr la máxima producción con el máximo de economía, bajo cualquier tipo de organización socio-económica.

Los principios que regulan la actividad económica son:

- Principio de la Escasez.
- Ley de los Rendimientos Decrecientes.
- Principio de Eficacia Económica.

Ley de los Rendimientos Decrecientes.

La ley de rendimientos decrecientes (o ley de proporciones variables), describe las limitaciones al crecimiento de la producción cuando, bajo determinadas técnicas de producción aplicamos cantidades variables de un factor o una cantidad fija de los demás factores de la producción. El principio de los rendimientos decrecientes, puede expresarse en los siguientes términos:

"Dadas las técnicas de producción, si a una unidad fija de un factor de producción le vamos añadiendo unidades adicionales del factor variable, la producción total tenderá a aumentar a un ritmo acelerado en una primera fase, a un ritmo más lento después hasta llegar a un punto de máxima producción, y, de ahí en adelante la producción tenderá a reducirse".

En primer término, la ley de rendimientos decrecientes presupone unas técnicas de producción constantes.

En segundo término, la ley de los rendimientos decrecientes presupone que se mantengan fijas las unidades de cierto factores de la producción, y que sólo varíen las unidades utilizadas de uno de los factores.

Para simplificar la exposición de la ley de los rendimientos decrecientes, es necesario familiarizarnos con los siguientes términos y conceptos, para que de la

misma manera, este pueda ser explicado numéricamente, y así lograr un mayor entendimiento del tema en referencia.

Principio de Eficacia Económica.

Un empresario tratará siempre de combinar los factores de producción en aquella forma que le permita producir con el máximo de eficacia económica.

La combinación más eficaz de los factores de producción será siempre aquella que le permita producir al más bajo costo posible por unidad.

Existen dos situaciones bajo las cuales el empresario tiene necesariamente que desenvolverse teniendo en mente este concepto de eficacia económica:

- Cuando el empresario varía uno de los factores de producción (mientras mantiene fijas los demás) para lograr el nivel de producción que más le convenga.

- Cuando, estando obligado a un monto fijo en la producción varía todos los factores para lograr ese determinado nivel de producción.

En el primer caso, el nivel de producción de máxima eficacia se conoce como el nivel de producción óptima.

En el segundo caso la combinación más eficaz de los factores se conoce como la combinación de costo mínimo.

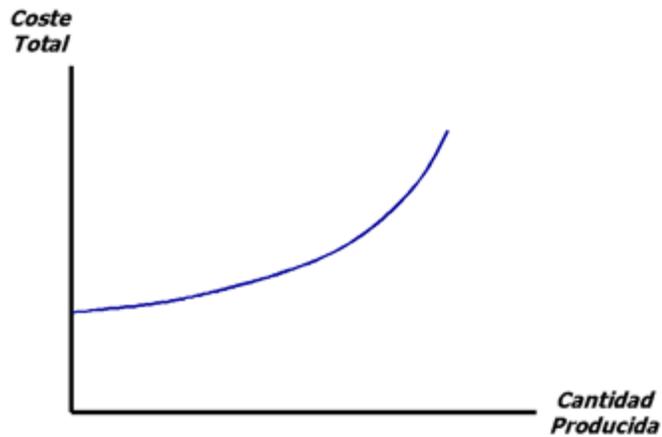
Nivel Óptimo de Producción.

Un empresario ha logrado el nivel óptimo de producción cuando combina los factores de producción en tal forma que el costo de producir una unidad del producto resulta ser el más bajo posible.

Cuando un empresario varía las unidades de uno de los factores de producción mientras mantiene constantes las unidades de los demás factores, logrará el nivel de producción más eficaz (nivel óptimo de producción) cuando el costo de producir una unidad sea lo más bajo posible.

4.6. COSTOS

La curva de costos totales representa los costos incurridos por la empresa en función del nivel de actividad.

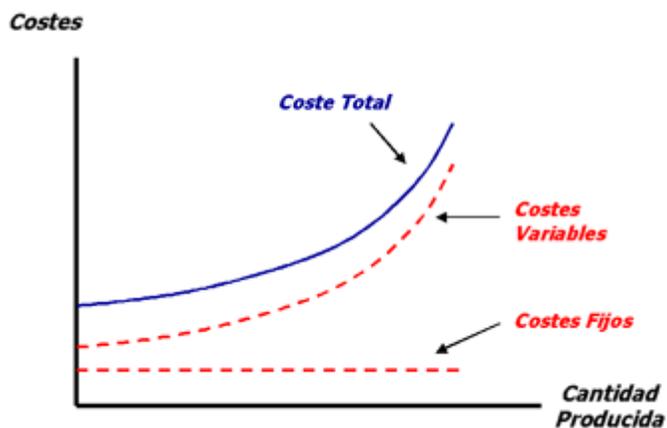


Los costes totales son la suma de los costes fijos y de los costes variables.

Costes fijos son aquellos que no varían en función del nivel de actividad.

La empresa incurre en ellos con independencia de que funcione al 100 por ciento de su capacidad, al 50 por ciento incluso de que esté parada (por ejemplo, el alquileres de las oficinas centrales).

Costes variables: Son aquellos que varían en función del nivel de actividad. (por ejemplo, el consumo de materia prima depende del volumen de fabricación).



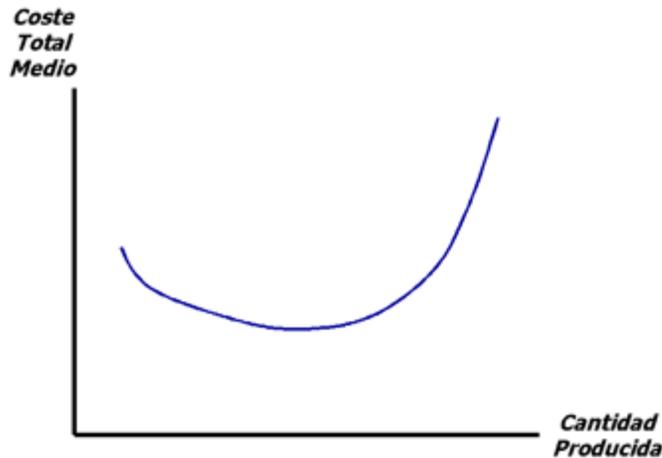
A continuación vamos a distinguir entre el corto plazo y el largo plazo.

Curva De Costes A Corto Plazo

a) Coste Total Medio

La curva del coste total medio se obtiene dividiendo el coste total por las unidades producidas.

Esta curva tiene forma de U.



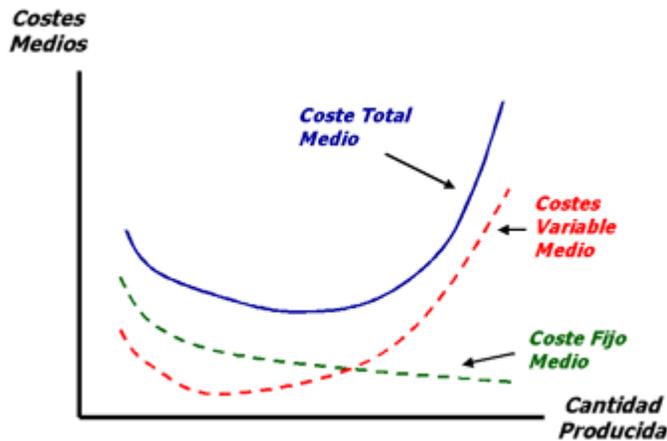
El Coste Total Medio es la suma del Coste Fijo Medio y del Coste Variable Medio.

El Coste Fijo Medio siempre será decreciente (dentro de ciertos niveles de actividad).

Al ser un coste fijo, a medida que aumenta la producción el coste a imputar a cada unidad es cada vez menor.

El Coste Variable Medio (coste variable por unidad de producto) puede ser decreciente en una fase inicial (coincide con los volúmenes de actividad en los que la función de producción tiene pendiente creciente). Pero a medida que comienza a cumplirse la ley de la productividad marginal decreciente el Coste Variable Medio comienza a ascender. Su pendiente irá aumentando en la misma medida en que la pendiente de la función de producción se vaya haciendo más plana.

Resultado de la interacción de los dos tipos de costes, la curva de Coste Total Medio presenta inicialmente una pendiente descendente (nivel de actividad con Coste Fijo Medio y Coste Variable Medio a la baja), pero a medida que la actividad aumenta y el Coste Variable Medio comienza a elevarse, la curva de Coste Total Medio cambia de pendiente y comienza a subir.



Producción de Zapatos

Cantidad Producida	Coste Fijo	Coste Variable	Coste Total	Coste Fijo Medio	C. Variable Medio	Coste Total Medio
10	50	320	370	5,0	32,0	37,0
20	50	620	670	2,5	31,0	33,5
30	50	900	950	1,7	30,0	31,7
40	50	1.200	1.250	1,3	30,0	31,3
50	50	1.600	1.650	1,0	32,0	33,0
100	50	3.500	3.550	0,5	35,0	35,5
150	50	5.550	5.600	0,3	37,0	37,3
200	50	8.000	8.050	0,3	40,0	40,3

b) Coste Marginal

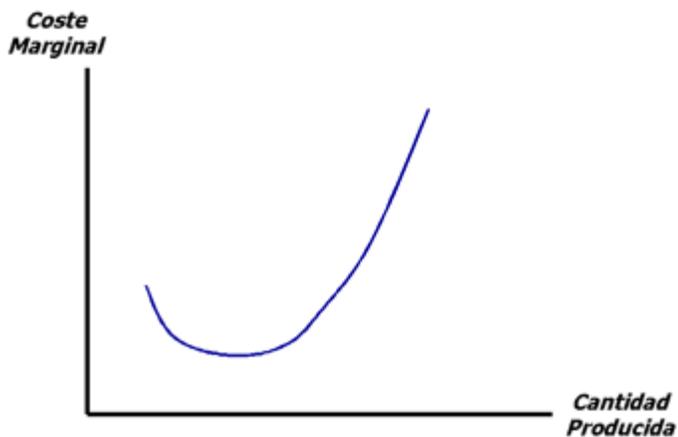
La curva de Coste Marginal representa el incremento del coste total al incrementarse la producción en una unidad.

En una fase inicial la pendiente de esta curva es decreciente. Al igual que ocurría con el Coste Variable Medio, corresponde a aquel nivel inicial de actividad donde la función de producción tiene pendiente creciente.

Al aumentar la producción mejora la eficiencia y el coste de producir una unidad adicional disminuye.

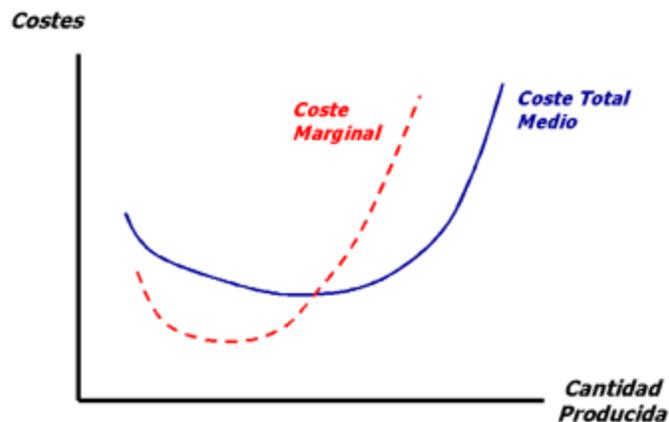
Pero cuando la ley de la producción marginal decreciente comienza a manifestarse la pendiente de la curva de Coste Marginal comienza a aumentar.

Cada vez cuesta más producir una unidad adicional.



c) Curva De Coste Total Medio y Curva De Coste Marginal

Si se representa en un mismo gráfico la curva de Coste Marginal y la curva de Coste Total Medio se puede observar:



La curva de Coste Marginal corta a la curva de Coste Total Medio por su punto más bajo.

Mientras el Coste Marginal esté por debajo del Coste Total Medio (es decir, mientras el coste de producir una unidad adicional sea menor que el coste total medio) el Coste Total Medio será decreciente.

Desde el momento en el que el Coste Marginal se sitúa por encima del Coste Total Medio, dicho coste total medio comenzará a subir.

El punto más bajo de la curva de Coste Total Medio corresponde al nivel de actividad más eficiente de la empresa, es decir aquel en el que la empresa produce al mínimo coste por unidad de producto.

Una vez que el Coste Total Medio comienza a ascender, incrementos adicionales en el volumen de actividad harán que su pendiente sea cada vez más inclinada.

La ley de la producción marginal decreciente explica el coste de una unidad adicional será cada vez mayor.

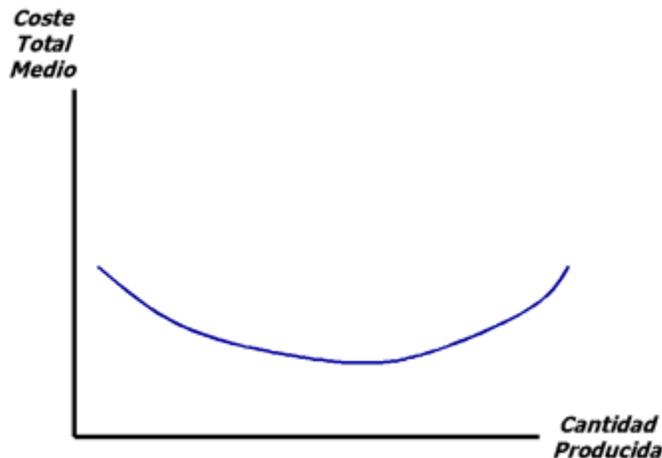
Curva De Costes A Largo Plazo

La diferencia fundamental entre los Costes A Corto Plazo y los Costes A Largo Plazo es la siguiente:

A Corto Plazo existen Costes Fijos, costes en los que incurre la empresa con independencia de su nivel de actividad, costes que se originan incluso aunque la empresa estuviese parada (amortización de las máquinas, costes financieros, alquileres, etc.). Son costes que la empresa no puede eliminar inmediatamente aunque decidiera finalizar sus actividades.

A Largo Plazo todos los Costes Son Variables. La empresa puede cancelar los contratos de alquiler de sus oficinas o alquilar nuevas oficinas, puede vender sus instalaciones, maquinarias, etc., o adquirir otras nuevas, cancelar sus préstamos o solicitar otros nuevos, etc.

El Coste Total Medio a largo plazo tiene también forma de U (igual que la curva a corto plazo) pero su forma es más abierta.

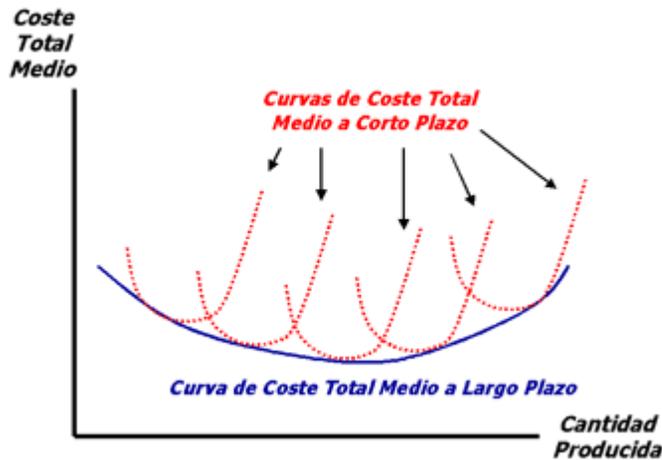


La curva a largo plazo se situará siempre por debajo de las diferentes curvas a corto plazo:

Al ser todos los costes variables la empresa tiene libertad de movimiento para buscar en cada momento su dimensión más adecuada.

En cada nivel de actividad se situará en el punto más bajo de la curva de coste total medio correspondiente a dicho nivel (curva a corto plazo). A medida que su dimensión vaya cambiando (nuevas curvas a corto plazo) buscará posicionarse en el punto inferior de cada una de ellas.

Uniéndolos puntos mínimos de las curvas a corto plazo correspondientes a cada nivel de actividad obtendremos la curva a largo plazo. El punto mínimo de cada curva de Costes Totales Medio a corto plazo es tangente a la curva a largo plazo.



El tramo descendente de la curva de Costes Totales Medios a largo plazo corresponde a niveles de actividad en los que hay economías de escalas:

Es decir, aumentos de actividad conllevan disminución del Coste Total Medio. La empresa gana en eficiencia a medida que aumenta su actividad. Los motivos pueden ser muy variados: por ejemplo, el mayor volumen permite mecanizar ciertas fases del proceso productivo, o permite segmentar la plantilla en unidades especializadas en fases concretas del proceso productivo, etc.

En el tramo plano hay rendimientos constantes a escala:

Han desaparecido ya las economías a escala, pero la empresa consigue mantener su nivel de eficiencia.

En el tramo ascendente hay deseconomías de escala.

El elevado volumen de actividad perjudica la eficiencia, elevando el coste medio por unidad de producto. Las causas pueden ser múltiples (se complica la toma de decisiones, se burocratiza la empresa, se producen solapamientos de funciones, etc.).

En definitiva toda actividad tiene un nivel óptimo de actividad a largo plazo, aquél en el que se minimiza el coste medio total .

A través del estudio de los diferentes costos a corto y largo plazo hemos entendido por costos al consumo de recursos, dinero, materiales y trabajo; que se capitalizan en los bienes que aumentan de valor con dichos consumos.

También aprendimos que la producción obtenida de un determinado bien esta relacionada con la cantidad de factores productivos utilizados como:

- Mano de obra
- Maquinaria
- Materia prima
- Otros suministros

Los cuales se ven reflejados en las diferentes curvas que analizamos.

A continuación hacemos una pequeña síntesis de cada uno de los costos analizados en este trabajo

- Costo Promedio: cuando empieza la producción, es muy elevado por que el costo total, se tiene que dividir entre un número pequeño de unidades producidas. El costo fijo marginal va disminuyendo a medida que se aumenta la producción debido al costo total, que no cambia, se va dividiendo entre el número mayor de unidades producidas
- Costo Marginal: este costo es igual al costo total o al costo variable total cuando ocurre un cambio de una unidad de producción. Por otra parte el costo marginal a largo plazo mide el cambio del costo total a largo plazo por un cambio de una unidad en la producción. Al graficar los valores del costo marginal a largo plazo (CML) en el punto intermedio de los niveles de producción sucesivos y uniendo estos puntos se da la curva de CML. Esta curva tiene forma de U. cuando asciende de la curva CML pasa por el punto mas bajo de la curva CPL.

El CML tiene que ser menor que o estar po debajo del CPL anterior. En este costo marginal se da cuando hay una variación de una unidad d producción.

- Costo Fijo: Los costos fijos totales independientemente de la cantidad de producción permanecen constantes, y son los que inevitablemente tiene que realizar la empresa para llevar acabo sus operaciones. Los costos fijos se darán mientras la planta, la maquinaria, el equipo, las instalaciones y los empleados gerenciales permanezcan dentro de los límites iniciales de producción y ocurren en el corto y mediano plazo, por que en el largo plazo cambian los límites de producción, es decir, se modifican o se pueden modificar la capacidad instalada.
-
- Costo Variable: Al hablar de los costos variables totales nos referimos a aquellos que se realizan durante el proceso productivo y que se modifican en función de los diversos niveles de producción.

La suma de los costos variables totales representa el pago de los factores variables que constituyen a la producción; entre ellos destacan: materias primas, energéticos, suministros, etc.

Entonces si la producción aumenta, se incrementan los costos variables; por el contrario, si la empresa decide reducir sus niveles de producción, los costos variables disminuyen.

- Costo Total:

Con economías de escalas entendemos que son aumentos de actividad los cuales con llevan a la disminución del Coste Total Medio. Por consecuencia, la empresa gana en cuanto a eficiencia a medida que aumenta su actividad. Los motivos pueden ser muy variados: un ejemplo, el mayor volumen permite manipular ciertas fases del proceso productivo, o permite segmentar la plantilla en unidades especializadas en fases concretas del proceso productivo, entre otras muchas.

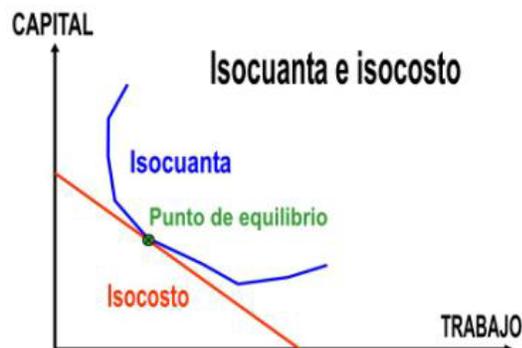
4.7. EQUILIBRIO DEL PRODUCTOR

El equilibrio del productor se alcanza cuando maximiza su producción para un desembolso total determinado; es decir, cuando alcanza la isocuanta más alta, lo cual ocurre cuando ésta es tangente al isocosto. Lo anterior es análogo al equilibrio del consumidor, cuando la curva de indiferencia más alta es tangente a la línea de restricción presupuestal.

Matemáticamente, se dice que el productor alcanza el equilibrio cuando:

$$TMST_{LK} = \frac{PM_L}{PM_K} = \frac{P_L}{P_K}$$

Lo anterior significa que en el equilibrio el producto marginal del último peso (peseta, dólar, etc.) invertido en trabajo es igual al producto marginal del último peso invertido en capital. Lo mismo sería cierto para otros factores, si la empresa tuviera más de dos factores de producción.



REACTIVOS UNIDAD IV

- 1.- ¿Qué analiza la teoría del productor?
- 2.- Defina la Producción Total, Producción Promedio y Producción Marginal.
- 3.- Explique mediante una representación gráfica las etapas de la producción.
- 4.- Defina y diga las características de las isocuantas.
- 5.- ¿Qué son los isocostos y represente de manera gráfica.
- 6.- Defina la Ruta de Expansión.
- 7.- ¿En qué consiste la ley de los rendimientos decrecientes?
- 8.- Defina cada uno de los costos de producción.
- 9.- Con los datos siguientes determine y grafique la Producción Total, Producción Promedio y Producción Marginal.

TIERRA (1)	TRABAJO (2)	PT (3)	PP (4)	PM_g (5)
1	0	0		
1	10	30		
1	12	80		
1	13	120		
1	14	150		
1	15	170		
1	16	170		
1	17	160		
1	18	130		

UNIDAD 5

MODELOS DE MERCADO

Comprenderá los modelos de mercado, y conceptos competencia perfecta e imperfecta, monopolio, competencia oligopolica y monopolística para la toma de decisiones.

5.1. Competencia perfecta

La idea teórica desarrollada por los economistas para establecer las condiciones bajo las que la competencia lograría la máxima eficiencia se conoce como competencia perfecta. Aunque es casi imposible que se produzca en la realidad, la competencia perfecta, como concepto, proporciona el marco adecuado para analizar la funcionalidad de los mercados reales. La competencia perfecta se produce cuando concurren las siguientes circunstancias:

1. El mercado está integrado por muchos vendedores y muchos compradores
2. El tamaño medio de las empresas es pequeño
3. Existe información perfecta, tanto para los compradores como para los vendedores, sobre las condiciones imperantes en el mercado.

Competencia imperfecta (monopolio)

Nuevas ideas que comenzaron a surgir durante la década de 1930, la teoría de la competencia imperfecta o monopolista, vemos que todavía hoy sigue siendo una teoría polémica. Los primeros economistas se habían centrado en el estudio de dos estructuras de mercado extremas, el monopolio, en el que un único vendedor controla todo el mercado de un producto y la competencia perfecta, que se caracteriza por la existencia de muchos vendedores, muchos compradores que disponen de toda la información necesaria sobre el mercado (información perfecta), y la existencia de un único producto homogéneo en cada mercado. La teoría de la competencia monopolística reconocía una amplia variedad de estructuras posibles para un mercado, estructuras intermedias a los dos extremos anteriores, entre las que se incluyen las siguientes:

1. Los mercados en los que operan muchos vendedores pero cada uno vende un producto diferenciado, con un nombre de marca para distinguir sus productos, ofrece distintas garantías y diferencia sus productos con distintos empaquetados, lo que hace que cada consumidor considere que su producto es único y totalmente distinto de los demás
2. El oligopolio, que son mercados dominados por unas pocas grandes empresas
3. El monopsonio, que es un mercado caracterizado por la existencia de muchos vendedores pero un único comprador que puede imponer sus condiciones sobre precios, cantidades y características del producto. La teoría llegaba a una importante conclusión: las industrias, en las que cada vendedor tiene un monopolio parcial gracias a la diferenciación del producto, tenderán a tener un número excesivo de empresas que cobrarán

unos precios más altos por sus productos de los que cobrarían en una industria que operara bajo competencia perfecta. Puesto que la diferenciación de productos, y por lo tanto la publicidad, parecen predominar en casi todas las industrias de los países capitalistas industrializados, esta nueva teoría fue aclamada de forma unánime por lo que aportaba de realismo a la teoría ortodoxa de los precios. Por desgracia, no consiguió ofrecer una teoría convincente sobre el proceso de fijación de los precios en condiciones de oligopolio y en las economías más industrializadas, hay que tener en cuenta que muchas industrias operan en condiciones de oligopolio. El resultado es que la teoría moderna de precios tiene una importante laguna, y nos recuerda que la economía sigue sin poder explicar las pautas de conducta de las grandes empresas de los países industrializados.

5.2. COMPETENCIA PURA Y MONOPOLIO

La competencia pura es un modelo de la teoría económica de la escuela neoclásica que describe una estructura de mercado hipotética en la cual ningún productor ni consumidor dispone de poder para fijar los precios ni sobre las decisiones de los demás agentes, y además todos tienen el mismo acceso a la información, lo que supone una igualdad de las posiciones de origen en la relación mercantil. El precio es entonces fijado por el afrontamiento y la negociación de todos con todos, sin generar renta de monopolio. La competencia pura y perfecta representa uno de los dos casos extremos de estructuras de mercado estudiadas por los economistas neoclásicos, el segundo es el caso del monopolio.

Se supone que la competencia perfecta permite el equilibrio sobre todos los mercados bajo unas condiciones suficientes muy particulares.

MONOPOLIOS

Situación de un sector del mercado económico en la que un único vendedor o productor oferta el bien o servicio que la demanda requiere para cubrir sus necesidades en dicho sector. Para que un monopolio sea eficaz no tiene que existir ningún tipo de producto sustituto o alternativo para el bien o servicio que oferta el monopolista, y no debe existir la más mínima amenaza de entrada de otro competidor en ese mercado. Esto permite al monopolista el control de los precios.

CONDICIONES PARA EXISTA UN MONOPOLIO

- 1) Control de un recurso indispensable para obtener el producto
- 2) Disponer de una tecnología específica que permita a la empresa o compañía producir, a precios razonables, toda la cantidad necesaria para abastecer el mercado; esta situación a veces se denomina monopolio 'natural' .

3) Disponer del derecho a desarrollar una patente sobre un producto o un proceso productivo.

4) Disfrutar de una franquicia gubernativa que otorga a la empresa el derecho en exclusiva para producir un bien o servicio en determinada área.

TIPOS DE MONOPOLIOS

Podemos distinguir entre monopolios naturales, trusts, cárteles y fusiones entre empresas, entre otros.

MONOPOLIO NATURAL

El monopolio natural es creado por mandato del consumidor.

El monopolio natural no puede controlar precios porque se enfrenta a cinco límites:

- La competencia potencial
- El factor competitivo permanente
- La elasticidad de la demanda
- Los sustitutos
- La ley de rendimientos decrecientes

El monopolio natural (siempre privado) subsiste, dentro de la competencia, gracias al voto del consumidor emitido en proceso de mercado, conforme lo explica la teoría de la imputación.

Este mandato es esencialmente revocable por parte del consumidor, que disconforme con su proveedor habitual, tiene la libertad de volcarse a un productor alternativo.

MONOPOLIO PURO

El monopolio puro —una única empresa en una industria— no suele darse en la economía real, excepto cuando se trata de una actividad desempeñada mediante una concesión pública. En estas industrias se suelen producir bienes y servicios vitales para el bienestar público, como el suministro de agua, electricidad, transportes y comunicaciones.

Aunque parece que estos monopolios son la mejor forma de proporcionar estos servicios a la sociedad, sigue siendo necesario regularlos cuando están en manos privadas; de lo contrario, tendrán que depender de una empresa pública.

Existe un monopolio puro si sólo hay un único vendedor en un mercado bien definido con muchos compradores. En éste caso no existe rivalidad personal, por la sencilla razón que no hay rivales. Sin embargo, las políticas de un monopolista

podrían verse restringidas por la competencia indirecta de todos los bienes por el dinero del consumidor, así como por la competencia de los bienes que sean sustitutos razonablemente adecuados y por la amenaza de

una competencia potencial si es posible la entrada en el mercado.

Un monopolista puro es la única empresa en la industria y se enfrenta a la curva de demanda de la industria, la cual, necesariamente, presenta pendiente negativa. La curva de demanda a la cual se enfrenta un monopolista será más elástica en la medida en que los sustitutos del artículo sean más numerosos, mejores y tengan menores precios.

TRUSTS

La historia económica de todos los países está llena de ejemplos en que los productores intentan crear acuerdos para obtener poder monopolista sobre el mercado aunque se ofrezca la imagen de que impera la competencia. Uno de los primeros ejemplos lo constituyen los trusts. Este tipo de acuerdos permiten transferir el control real de una empresa a un individuo o a otra empresa intercambiando las acciones por certificados emitidos por los individuos que pretenden controlar la empresa. La generalización y el abuso de esta técnica en Estados Unidos, tras la Guerra Civil, llevaron a que se dictara el Sherman Antitrust Act (1890), una ley que pretendía ilegalizar este tipo de acuerdos y cualesquiera acciones encaminadas a crear monopolios y a limitar la competencia interestatal. Una técnica parecida a la de los trusts son los holdings, que emiten sus propias acciones públicamente pero controlan otras empresas comprando sus acciones.

Estos acuerdos no tienen por qué ser ilegales, excepto cuando se adoptan con el fin de monopolizar el comercio.

CARTEL

En Economía se denomina cártel o cartel a un acuerdo formal o informal entre empresas del mismo sector, cuyo fin es reducir o eliminar la competencia en un determinado mercado. Los cárteles suelen estar encaminados a desarrollar un control sobre la producción y la distribución de tal manera que mediante la colusión de las empresas que lo componen, forman una estructura de mercado monopolística obteniendo un poder sobre el mercado en el cual obtienen los mayores beneficios posibles en perjuicio de los consumidores por lo que las consecuencias para éstos son las mismas que con un monopolista. La diferencia radica en que los beneficios totales (que los máximos posibles de conseguir en el mercado) son repartidos entre los productores. Sus principales actividades se centran en fijar los precios, limitar la oferta disponible, dividir el mercado y compartir los beneficios. En la actualidad, el término se suele aplicar a los acuerdos que regulan la competencia en el comercio internacional.

MONOPOLIO ARTIFICIAL

Un monopolio artificial es un tipo de monopolio en el cual el monopolista se vale de algún medio para impedir que vayan al mercado más productos que los suyos. Los medios de los que se puede valer pueden ir desde la violencia a una fuerte restricción de la demanda por parte de los consumidores, pasando por la imposición de barreras de entrada artificiales o de regulación.

Estos últimos, tienen un carácter fiscal. El Estado puede reservarse de forma exclusiva algunas producciones u otorgar privilegios a ciertas empresas o mantener un régimen de concesión de licencias restrictivo o proteger patentes y derechos de autor esenciales para realizar la actividad.

EL MONOPOLIO DISCRIMINADOR DE PRECIOS

El monopolio discriminador de precios es aquél que pone diferentes precios según las características del mercado, del producto o de los consumidores y lo hacen para así obtener los mayores beneficios.

Un vendedor de precios discrimina cuando cobra diferentes precios a diferentes compradores. La forma ideal de la discriminación de precios, desde el punto de vista del vendedor, es cobrar de cada comprador lo máximo que el comprador está dispuesto a pagar. Así la curva de ingreso marginal se convierte en idéntica a la curva de la demanda. El vendedor va a vender la cantidad económicamente eficiente, capturando la totalidad del excedente del consumidor, aumentando sustancialmente los beneficios.

Para poder discriminar el monopolio necesita:

- Tener capacidad para segmentar el mercado en varios tipos, en donde cada tipo tiene una curva de demanda diferente.
- Los costos marginales de producción para diferentes tipos deben ser similares.
- Considerar las condiciones de arbitraje, que no exista posibilidad de reventa, como por ejemplo: billetes de avión (son nominativos), abono transporte, tatuajes, la electricidad y productos que no sean fácilmente almacenables.

Excedente del consumidor. Son los ahorros reales del consumidor dado un precio único. Es igual al área debajo de la curva de la demanda y arriba del precio de mercado.

La discriminación de precios:

1. Reduce el excedente del consumidor.

2. La discriminación de precios perfecta elimina por completo el excedente del consumidor

LÍMITES AL PODER DEL MONOPOLIO

El Estado limita el poder de mercado monopolista mediante la legislación antimonopolio; elaborando leyes y reglamentaciones destinadas a fomentar la competencia en la economía prohibiendo todo lo que puede acarrear algún tipo de ineficiencia en el mercado, limitando las estructuras de mercado permitidas. En estos casos despliega todos sus efectos antes de que se produzca finalmente el monopolio, puesto que se trata de evitar que finalmente se desarrolle una estructura ineficiente.

Sin embargo, existen ciertos casos en los que la regulación despliega sus efectos permitiendo el monopolio, y únicamente se limita a regularlo. Cuando la estructura más eficiente para un mercado sea un monopolio, es decir, estemos ante un monopolio natural, o bien cuando por política económica el estado quiera favorecer la existencia de una empresa que dirija un monopolio en un área concreta, lo ideal será reducir el poder del monopolista hasta el mínimo en el cual le sea rentable estar en el mercado. De esta forma el estado intenta, interviniendo en el mercado, paliar el poder de mercado del monopolista en beneficio de los consumidores y stakeholders en general.

5.3. COMPETENCIA OLIGOPOLÍCA

Es un mercado dominado por un reducido número de productores o distribuidores u oferentes.

Es un número tan corto de vendedores que cada uno de ellos pueden percibir los resultados directos e indirectos del período que fija a la cantidad de mercancía que individualmente ofrece.

Un mercado oligopolístico pudo presentar en algunas ocasiones un alto grado de competitividad, sin embargo, los productores tienen incentivos para colaborar fijando los precios o repartiéndose los segmentos del mercado, lo que provoca una situación parecida a la del monopolio.

Este tipo de políticas están prohibidas por las leyes pero también dependen de que las empresas cumplan sus acuerdos.

En los mercados oligopolísticos, como por ejemplo el mercado de petróleo y el de los detergentes, con frecuencia suceden largos períodos de estabilidad en los precios. Los productores se limitan a competir mediante la publicidad de sus productos (por ejemplo la típica frase publicitaria “lava más blanco” y otra clase de técnicas como distribución de cupones que pueden intercambiarse por diversos artículos).

Características.

- La mayor parte de las ventas las realizan unas pocas empresas, cada una de las cuales es capaz de influir en el precio de mercado con sus actividades.
- También suele suceder en el oligopolio que una empresa sea líder en precios y los demás se vean precisados a seguirla.
- Sus decisiones de precios pueden ser tomadas independientemente o realizando acuerdos entre ellos.
- Se encuentra en una posición intermedia entre lo que se conoce como competencia perfecta y monopolio.

Tipos de Oligopolio.

1- Oligopolio Diferenciado:

El análisis del oligopolio diferenciado ha sido desarrollado por los teóricos de la competencia monopolística o imperfecta.

Incluyen muchos productos manufacturados y otros; por ejemplo vehículos, detergentes, discos y los servicios de las compañías aéreas.

2- Oligopolio Concentrado:

Es la forma de mercado del proceso de concentración industrial.

Aparece cuando existen únicamente pocos productores de una materia prima o de mercancías idénticas.

Condiciones del Mercado Oligopolio.

Las condiciones necesarias para que se presente un oligopolio, y que a la vez lo diferencia de otros modelos, podrían ser los siguientes.

- Los competidores mantienen una estrecha comunicación, ya sea directa o indirecta.
- No se imponen restricciones a los competidores que deseen participar del segmento de mercado, solo se puede restringir indirectamente la entrada de estos nuevos competidores.
- Los competidores oligopolistas pueden llegar a acuerdos sustanciales, ya sean directos o indirectos.
- La competencia no es tan cerrada como en otros modelos como la competencia monopolista.

5.4. EQUILIBRIO DE LA EMPRESA ENFOQUE TOTAL Y MARGINAL.

Formalmente, bajo las hipótesis adoptadas, la decisión del monopolio es muy simple en tanto éste se reduce a la solución de la ecuación: ingreso marginal = costo marginal. Sin embargo, para llegar a este resultado se necesita que el monopolio conozca la *función de demanda* del bien producido por lo menos en los alrededores del equilibrio, sitio en cual la función debe ser decreciente ya que, en caso contrario, el beneficio no sería máximo.

Nos encontramos en este caso ante el problema de la adquisición y centralización de la información que es problema de la empresa, al menos en lo que se refiere al bien que ella produce.

Ahora, si el microeconomista se ajusta al programa de investigación que se había fijado, no se puede contentar con *postular* la existencia de una función de demanda que sea por ejemplo decreciente y continúa. No; debe *deducir* tales propiedades de los comportamientos maximizadores individuales. La manera más simple para ello consiste entonces en:

- determinar el precio que iguala la oferta y la demanda para cada *oferta* posible, en una situación en la cual la demanda proviene de individuos que tienen un comportamiento competitivo;
- emplear tal precio para calcular el beneficio en cada oportunidad y así derivar la oferta que maximiza tal beneficio.

5.5. MODELOS MATEMÁTICOS APLICADOS A LA COMPETENCIA PERFECTA

La empresa se halla en equilibrio por el lado de los factores productivos cuando un coste o presupuesto de gastos dado obtiene una cantidad de producto máxima o, equivalentemente, consigue obtener una cantidad dada de producto con un coste mínimo. Se trata de un problema máximo o mínimo condicionado que se resuelve haciendo uso del cálculo diferencial y el artificio del multiplicador es de la gran λ . Tanto en un caso como en otro ha de verificarse la llamada ley de la igualdad de las productividades marginales ponderadas (condición necesaria tanto de máximo como de mínimo): las últimas unidades monetarias gastadas por la empresa en la adquisición de cada uno de los diferentes inputs o factores productivos han de reportarle la misma productividad (iguales incrementos en las cantidades de producto terminado).

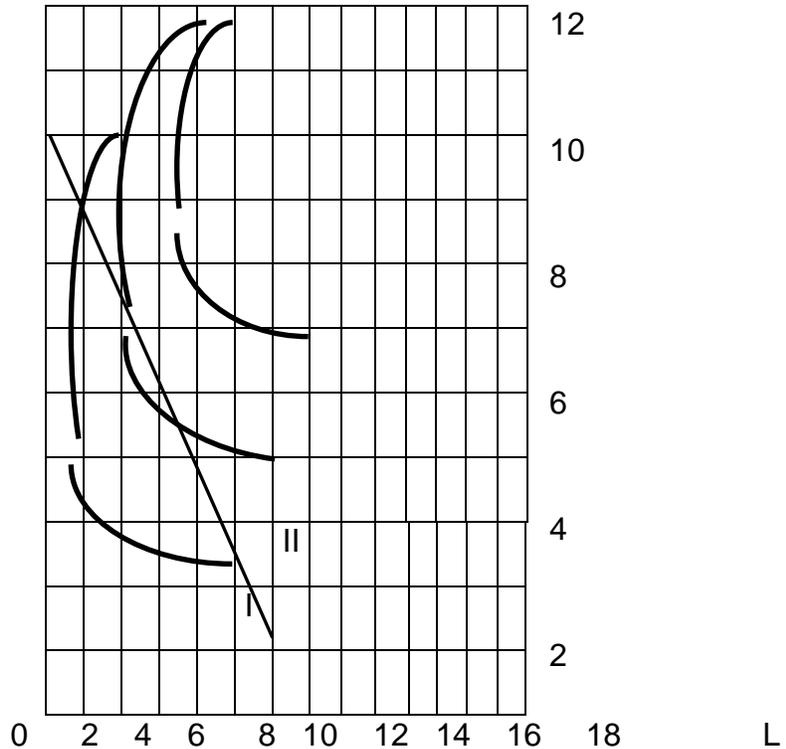
La empresa se halla en equilibrio por el lado del producto o mercado de venta cuando el beneficio (diferencia entre ingresos y gastos) es máximo, que alcanza a vender aquella cantidad de producto para el cual el ingreso marginal es igual al coste marginal (condición necesaria de máximo). Cuando la empresa opera en un mercado de competencia perfecta, el ingreso marginal es igual al precio de venta del producto; el equilibrio se alcanza, por tanto, cuando el precio es igual al coste marginal.

Un productor esta en equilibrio cuando maximiza la producción para el desembolso total determinado. Otra manera de decir lo anterior es que un productor esta en equilibrio cuando alcanza la isocuanta mas alta, de acuerdo con su isocosto. Esto ocurre cuando una isocuanta es tangente al isocosto. En el punto de tangencia, la pendiente absoluta del isocosto. Es decir, en equilibrio, $TMSTLK = PL/ PK$. (Esto es completamente análogo al concepto del equilibrio del consumidor que es estudio en el capitulo 4.). Puesto que $TMST LK = MPL/ MP K$, en equilibrio.)

$$\frac{P_{ML}}{P_{MK}} = \frac{P_L}{P_K} \quad \text{O} \quad \frac{P_{ML}}{P_L} = \frac{P_{MK}}{P_K}$$

Esto significa que en equilibrio en PM del titulo peso gastado en trabajo es igual al PM del titulo peso gastado en capital. Lo mismo seria cierto para otros factores, si la empresa tuviera mas de dos factores de producción. (De nuevo se firma que esto es completamente análogo al concepto del equilibrio del consumidor.)

K



$$TMSTLK = \frac{P_M L}{P_K} = \frac{P_L}{P_K} = 1$$

REACTIVOS UNIDAD V

- 1.- Concepto de competencia perfecta.
- 2.- Concepto de competencia imperfecta.
- 3.- ¿Qué es un monopolio y diga sus principales características?
- 4.- ¿Qué es un oligopolio y diga sus principales características?
- 5.- Mencione las ventajas y desventajas de la competencia imperfecta.
- 6.- Elabore un cuadro comparativo de la competencia perfecta e imperfecta señalando sus características.

BIBLIOGRAFÍA

MICROECONOMÍA VERSIÓN PARA LA LATINOAMÉRICA
MICHAEL PARKIN, GERARDO ESQUIVEL
EDITORIAL ADDISON WESLEY

FUNDAMENTOS DE ECONOMÍA
JOSÉ SILVESTRE MÉNDEZ
EDITORIAL MC. GRAW HILL

MICROECONOMÍA
DIMINICK SALVATORE
EDITORIAL MC. GRAW HILL

COMO APRENDER ECONOMÍA
SANTIAGO ZORRILLA ARENA
EDITORIAL LIMUSA

ECONOMÍA
PAUL A. SAMUELSON Y WILLIAM D. NORDHAUS
EDITORIAL MC. GRAW HILL
CONSULTA EN MEDIOS ELECTRÓNICOS