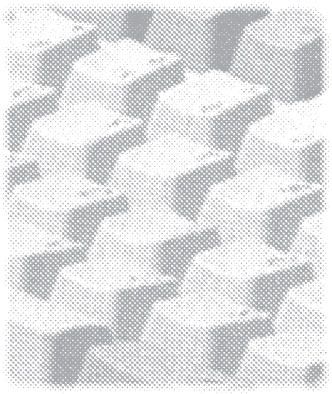
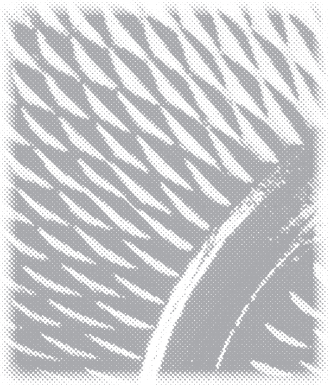
UNIVERSIDAD DE PLAYA ANCHA

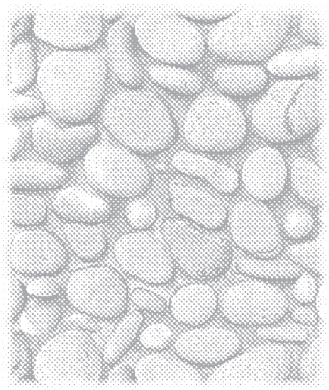
Dirección de
Programas Especiales
y Asistencia Técnica





FUNDAMENTOS DE ECONOMÍA

Carmen Godoy Vega



Material de estudio para la asignatura:
«Economía y Educación Media Técnico-Profesional»

FUNDAMENTOS DE ECONOMÍA

Carmen Godoy Vega

Material instruccional de apoyo a la asignatura TP9 2230-01, «Economía y Educación Media Técnico-Profesional», del Plan de Formación Pedagógica de Profesores de Educación Media Técnico-Profesional con Licenciatura en Educación.

El uso y presentación de la bibliografía es de exclusiva responsabilidad de la autora de este material instruccional.

Diseño y Diagramación: *Unidad de Diseño, Dirección de Programas Especiales y Asistencia Técnica.*

Editor: Profesor Norman Cortés Larrieu.

1ª edición, Universidad de Playa Ancha, Valparaíso, Chile, noviembre de 2001.

SÓLO PARA USO INTERNO Y RESTRINGIDO

IMPRESO EN CHILE / PRINTED IN CHILE

FUNDAMENTOS DE ECONOMÍA

Carmen Godoy Vega

Material de estudio para la asignatura:
«Economía y Educación Media Técnico-Profesional»

Universidad de Playa Ancha
Valparaíso – Chile

ÍNDICE GENERAL

PRESENTACIÓN 5

ORIENTACIONES PARA EL APRENDIZAJE 7

OBJETIVOS GENERALES 8

UNIDAD DE APRENDIZAJE Nº 1
«Conceptos básicos de Economía» 9

UNIDAD DE APRENDIZAJE Nº 2
«El mercado, la demanda, la oferta y el equilibrio» 45

UNIDAD DE APRENDIZAJE Nº 3
«La empresa y la producción» 65

UNIDAD DE APRENDIZAJE Nº 4
«El papel económico del Estado y conceptos básicos de Comercio Internacional» 87

GLOSARIO 106

BIBLIOGRAFÍA 130

ANEXOS 131

PRESENTACIÓN

La presente asignatura se estructura en cuatro unidades de aprendizaje.

La primera de ellas centra su interés en definir lo que es economía, el análisis de sistemas económicos y el funcionamiento de la economía; la segunda se refiere al mercado como un elemento básico de la actividad económica, donde éste determina el equilibrio de la oferta y la demanda, en términos de la cantidad y el precio de los bienes a los cuales están dispuestos a vender y a comprar los productores y los consumidores respectivamente; la tercera está dirigida a la empresa y la producción y la cuarta unidad muestra el papel económico que juega el Estado en una Economía de mercado, incorporando conceptos asociados al comercio internacional.

La problemática económica se plantea en tres grandes interrogantes: qué, cómo y para quién producir. Estas aparentes y sencillas preguntas originan la Ciencia Económica, que estudia los fenómenos de su campo y las distintas opciones de respuesta concebidas por las distintas doctrinas económicas, las que establecen la actividad económica.

La actividad económica está directamente vinculada al proceso productivo, el cual debe satisfacer la razón de ser de la economía, como son las necesidades humanas, mediante el aprovechamiento y transformación de los recursos de la naturaleza en bienes y servicios para el consumo de las personas y las empresas. Operativamente el proceso productivo que desarrolla la empresa implica el trabajo, el capital y los recursos. Siendo infinitas las necesidades del hombre y escasos los medios para satisfacerlas, la sociedad debe usar en forma eficiente los factores del proceso productivo. Adicionalmente, una sociedad que busca el crecimiento económico debe contribuir a elevar los niveles de capacitación, investigación y tecnología. En síntesis, aumentar la producción con menor uso de factores productivos, para mejorar los niveles de productividad. Cumplidas estas etapas, surge el intercambio económico, que se origina en la competencia de la elaboración de bienes, los cuales deben intercambiarse y venderse. Intervienen también en el intercambio económico, los tipos de bienes producidos, el mercado y las funciones del dinero como medio de cambio y valor. Todos estos elementos configuran un determinado sistema económico, con

sus finalidades y respuestas, lo que define, en última instancia, la dimensión y características de la organización económica en la que usted está inmerso.

El presente documento pedagógico sobre “Fundamentos de Economía”, forma parte de la asignatura “Economía y Educación Media Técnico - Profesional” y es inherente a su vida como persona y como miembro de la sociedad. Estamos seguros de que día a día usted maneja en la práctica el fenómeno económico, los desafíos de la economía chilena y el progreso tecnológico para el desarrollo del país.

Por ejemplo, en casos hipotéticos: cómo se organiza usted y su familia para abastecerse de alimentos, según sus necesidades, con el dinero que gana mensualmente; cómo presupuesta y cancela el colegio de sus hijos por el servicio educativo que reciben; cómo se moviliza la colaboración pública hacia un bien social; cómo su institución laboral formula y administra el presupuesto anual para dar satisfacción a las demandas de funcionamiento; cómo la autoridad económica del país y del mundo logran la estabilidad del valor de la moneda nacional e internacional, etc.

En estos ejemplos se encierra el concepto de fenómeno económico. ¿Qué es para usted este fenómeno?

Plantearemos que el fenómeno económico se refiere al uso y organización de recursos y como tal es estudiado por la ciencia económica.

El objetivo de esta ciencia es, entonces, estudiar la forma de administrar y asignar los recursos de uso alternativo para solucionar necesidades múltiples y jerarquizables del hombre en sociedad.

Usted como educador, formador de estudiantes, trabajadores futuros de áreas profesionales productivas, requiere de la comprensión del fenómeno económico para asumir un importante papel de promotor de cambio dentro de su comunidad educativa, considerando el contexto de la realidad socio-económica y política que nos corresponde vivir en Chile y América Latina, considerando la influencia mundial.

ORIENTACIONES PARA EL APRENDIZAJE

El contenido del libro “Fundamentos de la Economía” se estructura en cuatro unidades de aprendizaje. Cada una de ellas está organizada en tres elementos básicos: Objetivos Específicos, Desarrollo Temático y Ejercicios.

Al final de la obra encontrará usted una Autoevaluación Integral, luego un Glosario y finalmente como Anexos, un informe sobre las formas de organización empresarial en Chile y un artículo acerca de “cómo iniciar su propio negocio”.

Para alcanzar los objetivos de la asignatura y de cada unidad, le recomendamos considerar las sugerencias siguientes:

- Disponer de un cuaderno de trabajo y lápices de diferentes colores para anotar reflexiones y opiniones, dar respuesta a las preguntas de los Ejercicios y de la Autoevaluación Integral, realizar diagramas y esquemas, etc.
- Leer cuidadosa y comprensivamente los objetivos generales de la asignatura y los objetivos específicos de cada unidad en el momento que inicie su estudio.
- Leer analíticamente el contenido del texto, identificando los conceptos esenciales y las argumentaciones, estableciendo las relaciones principales y, en especial, reflexionando acerca de la información que va procesando.
- Al final de la lectura y análisis de una unidad, es conveniente escribir un resumen de ella, que a modo de síntesis incluya las ideas clave desarrolladas y otros aspectos de importancia.
- Resolver los ejercicios que acompañan a los contenidos, con lo cual no sólo aplica sus conocimientos sino que además evalúa su propio aprendizaje.
- Responder en su cuaderno las preguntas de Autoevaluación Integral, sin consultar la página de Clave de Respuestas Correctas. Sólo una vez contestadas las interrogantes, compárelas con las respuestas correctas. Si tiene dudas, retome al texto.
- Consultar el Glosario con definición de términos durante el desarrollo de su estudio y cuando desee aclarar y reforzar conceptos. Una revisión completa del Glosario al final de la lectura del texto es muy reco-

mendable, pues aparecen términos nuevos y otros se definen en forma más completa.

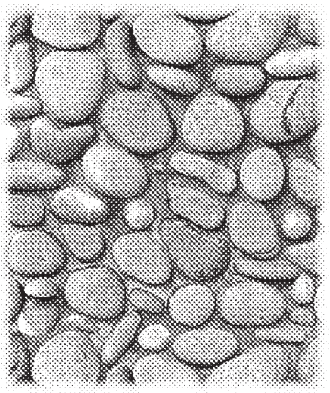
- Consultar la Bibliografía incluida al final del texto y, en lo posible, recurrir a ella para ampliar sus conocimientos y experiencias.
- Leer detenidamente el artículo incorporado como Anexo y elaborar un cuestionario propio para autoevaluar su aprendizaje en relación con las ideas principales expuestas.

OBJETIVOS GENERALES

- Comprender algunos conceptos básicos, teorías (de precios y de producción) y funcionamiento de la economía.
- Conocer los sistemas económicos que operan en el mundo.
- Comprender cómo los principales sistemas económicos resuelven el problema económico de una sociedad.
- Analizar los elementos básicos de la oferta y la demanda y su relación con el equilibrio del mercado.
- Comprender los elementos que influyen en las decisiones de producción de bienes y servicios (beneficios y costos).
- Identificar y determinar los costos de operación de la empresa
- Comprender el papel económico del Estado en la economía de mercado.
- Conocer conceptos y objetivos macroeconómicos que permiten determinar y evaluar resultados económicos de un país.
- Conocer conceptos básicos de comercio exterior.
- Determinar la importancia del comercio exterior, identificando las ventajas y desventajas para un país.

Unidad de Aprendizaje Nº 1

«CONCEPTOS BÁSICOS DE ECONOMÍA»



Objetivos Específicos

1) Identificar las ideas claves en que se sustenta la economía: recursos escasos y necesidades ilimitadas.
2) Interpretar la curva Frontera de Posibilidades de Producción y relacionarla con los conceptos de eficiencia, ineficiencia y costo de oportunidad.
3) Identificar los principales sistemas económicos y establecer las formas en que resuelven los problemas de la organización económica.
4) Demostrar comprensión del funcionamiento de la economía y el papel de los agentes económicos.
5) Reconocer la importancia del comercio, el dinero y el capital en la economía de mercado.
6) Establecer el origen de los bancos y sus principales actividades.

1. ¿Qué es economía?

Algunas personas se preguntan cuál es la importancia de estudiar economía, una respuesta simple indicaría porque es útil. Hoy en día las personas de todas las edades tienen acceso a todo tipo de noticias, donde se puede destacar las de índole económica. No es de extrañar cuando en nuestro país surge preocupación por la situación económica de Argentina o cuando este país informa sobre su política cambiaria o con respecto a los nuevos aranceles que aplicará a los productos importados o que en los artículos de prensa se dé amplia cobertura a las decisiones de Alan Greenspan, Presidente de la Reserva Federal (Banco Central) de Estados Unidos, con relación a la tasa de interés. Otras materias económicas que preocupan a las personas son la tasa de desempleo del país o de una región en particular, el nivel del IPC, la tasa de interés por la captación y colocación del dinero en el Banco, la tasa de interés para créditos hipotecarios, cuál es el precio del cobre, del petróleo etc.

Existe ya una conciencia de que lo que ocurre en otros países en materia económica tiene repercusiones en Chile y, por otra parte, materias como algunos indicadores de la economía, como son el IPC, las exportaciones, el

producto nacional, la balanza comercial, no son temas desconocidos para una parte importante de las personas. Lo que sí es importante es que los profesionales de las distintas disciplinas no pueden estar ajenos de lo que es la economía. Precisamente en este curso se busca entregar elementos básicos de economía, que permitan a los estudiantes comprender algunos conceptos básicos, teorías, el funcionamiento de la economía; en general, conceptos de microeconomía y macroeconomía.

La economía es una disciplina que se sustenta en dos ideas claves:

- Los bienes son escasos.
- La sociedad debe utilizarlos en forma eficiente, frente a las múltiples necesidades de las personas.

Si las personas tuviesen acceso a satisfacer todas sus necesidades, es decir, acceso a todos los recursos que les permitiesen responder a sus necesidades, la sociedad no enfrentaría el problema de tener que proveer estas necesidades. En otras palabras, la sociedad no tendría que disponer de los recursos para producir los bienes y servicios requeridos por las personas, pues las decisiones de consumo y producción serían poco importantes.

Sin embargo, la sociedad debe enfrentar una realidad, cual es que la principal característica de los recursos es su escasez, es decir, no existen recursos suficientes para satisfacer todos los deseos humanos, en términos de producir los bienes y servicios que las personas desean.

La escasez de los recursos es la razón por la que los bienes tienen que repartirse entre los seres humanos y es la tarea que a un sistema económico corresponde realizar y que consiste en utilizar eficientemente los bienes escasos. Esta limitación de recursos obliga a tomar decisiones en lo que dice relación al uso que se le dará a éstos.

La economía es el estudio de la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas (Bienes y Servicios) y distribuirlas entre los diferentes individuos (Samuelson y Nordhaus, 1999).

También se puede entender la economía como la ciencia que se ocupa de las cuestiones que se generan en relación con la satisfacción de las necesidades de los individuos y de la sociedad, es decir, la economía estu-

dia la forma en la que los individuos y la sociedad efectúan las elecciones y decisiones para que los recursos disponibles, que siempre son escasos, puedan contribuir de la mejor forma a satisfacer las necesidades individuales y colectivas de la sociedad (Larroulet y Mochón, 2000).

Se dice que la economía es la ciencia de la elección, es dinámica, no se queda detenida, aparece cada vez más en todas partes. Así se encuentra una economía del dinero y del comercio, de la producción y del consumo, de la distribución y del desarrollo, y hasta una economía de guerra.

Un análisis económico permite determinar el costo de lograr determinados objetivos, es decir cuáles serán los efectos generados por las decisiones adoptadas. Muchas personas utilizan esta información para lograr llegar con más claridad a la comunidad, por ejemplo, construir un kilómetro de carretera equivale a cientos de desayunos escolares o la construcción de un túnel; que permite disminuir el tiempo de viaje entre dos ciudades; equivale a cientos de casas para sectores de bajos ingresos.

Robert A. Mundell, señala en su libro El Hombre y la Economía (Cortés *et al,* 1982), que “La economía parece aplicarse a cada uno de los rincones de la experiencia humana. Es un aspecto de toda acción consciente. Cada vez que se toman decisiones, la ley de la economía entra en acción. Cada vez que existen alternativas, la vida toma un aspecto económico. Siempre ha sido así. Pero, ¿cómo puede ser?

Puede ser porque la economía, además de ser la más desarrollada de las ciencias del control, es también una manera de mirar las cosas, un principio ordenador, una parte completa de todo. Es un sistema de pensamiento, un juego de la vida, un elemento de conocimiento puro.”

2. El Problema Económico

Los recursos escasos o bienes económicos obligan entonces a optar, a elegir entre alternativas de uso, y de estas alternativas se debe elegir la más eficiente.

A modo de ejemplo se puede estudiar el recurso tiempo de una persona: a las 24 horas de un día se le resta el tiempo dedicado al descanso

y al trabajo, quedan alrededor de 8 horas. De este tiempo ¿cuánto dedicará a trabajar, a estudiar, a leer, a divertirse, o a pasear? Si una persona analiza cómo gasta su tiempo en un día concluirá que prácticamente no puede efectuar todas las actividades indicadas y que necesariamente tendrá que elegir entre estudiar y divertirse o entre leer y pasear o simplemente optar por descansar más, pero lo que está claro es que el día tiene 24 horas.

Otro ejemplo es pensar en el caso de una familia que decide que el 15 % de sus ingresos lo asignará a un viaje de turismo y las opciones que enfrenta es realizar un viaje al sur del país de siete días, lo que significa gastar ese 15 % de los recursos, o un viaje al norte por el mismo tiempo, que le significa también gastar ese 15% de los recursos. Necesariamente la familia debe elegir entre una de las dos opciones, no puede realizar los dos viajes, por el límite impuesto por la cantidad de recursos disponibles.

En los ejemplos dados, las personas evaluarán las opciones y seleccionarán la que les proporcione el mayor beneficio.

Las personas, las familias, y todas las sociedades deben enfrentar la misma situación de escasez de recursos, las múltiples necesidades y resolver sobre la mejor asignación de los recursos. En síntesis, se puede señalar que toda sociedad, ya sea de un país industrializado o de economías basadas en un sistema de planificación central, debe enfrentar y resolver tres grandes problemas.

Los tres Problemas de la Organización Económica (Samuelson y Nordhaus, 1999) que corresponden a la razón de ser de la economía y que son las tres preguntas fundamentales de una organización, y que obviamente deben ser resueltas, son:

- *¿Qué producir?*

Una sociedad debe decidir qué cantidad de cada uno de los numerosos bienes y servicios posibles producirá y cuándo los producirá.

¿Producir más pan o más arroz?

¿Comprar más aviones comerciales o lanchas de patrullaje costero?

- *¿Cómo se producen los bienes?*

Una sociedad debe decidir quién los producirá, con qué recursos y qué técnicas de producción utilizará.

¿Ocupar técnicas intensivas en mano de obra o no para la elaboración de pan?

¿Extraer o cultivar los recursos acuícolas?

- *¿Para quién se producen los bienes?*

La sociedad debe decidir quién recogerá los frutos de los esfuerzos económicos o ¿Cómo habrá de dividirse el producto nacional entre las diferentes economías domésticas?

2.1. Los Bienes

Una sociedad produce varios tipos de bienes: además de los económicos o escasos, se encuentran los denominados bienes intermediarios, bienes inferiores (la demanda disminuye frente a un aumento de ingreso real), también se encuentran los bienes privados y los bienes públicos. Adicionalmente existe un tipo de bienes denominados bienes gratuitos (no tienen precio).

Algunos ejemplos de tipos de bienes:

1) <u>Bien económico</u>: es un bien escaso o limitado.

Ejemplos:

Agua potable, luz eléctrica, peces, ganado, cobre, petróleo, horas hombre de cualquier tipo de calificación (directivo, profesional, técnico, trabajador con o sin especialización).

2) <u>Bienes Gratuitos o libres</u>: no son considerados escasos, por lo que no tienen valor económico.

Ejemplos:

Arenas de un desierto, el aire, el agua de un lago, el mar (no obstante, esta calidad puede cambiar, en la medida en que el bien se transforme en escaso para la sociedad).

3) Bien final: es un bien que se produce para un uso final o consumidor final.

Ejemplos:

Zapatos, ropa, jabón, filete de pescado congelado, etc.

4) Bien intermedio: es un bien que ha sido producido para ser utilizado para incorporarse en otro proceso de transformación que dará origen a otro bien.

Ejemplos:

Cualquier pez capturado o cultivado y cosechado para ser ingresado a la planta procesadora de congelados o conservas; la harina para producir pan, el cobre utilizado en la elaboración de cañerías o alambres; etc.

5) Bien inferior: es un bien cuyo consumo disminuye conforme aumenta la renta de las personas.

Ejemplos:

Conserva de jurel, margarina, bebidas en polvo, etc.

6) Bien Público: corresponde a bienes y servicios que se caracterizan por la no exclusión en el consumo, todos consumen la misma cantidad y el costo de proporcionarlo a un individuo más no varía (es cero). A diferencia de los bienes privados, que al ser consumido por una persona no puede ser consumido por otra y porque al adquirirlo se obtiene la propiedad del mismo, en el caso de los bienes públicos las personas pueden incrementar su consumo sin que afecten o reduzcan el consu-

mo de las otras personas y el adquirir o consumir el bien no lo hace propietario de éstos.

Ejemplos:

Servicios de Faros, Defensa Nacional, Sistema de Justicia, Orden Interior, Programación Radial, Programación de Televisión Abierta etc.

2.2. Los Productos

A partir de la tipología de bienes se define el concepto producto, el que corresponde a los distintos bienes (producto tangible) y servicios (producto intangible) resultantes del proceso de producción que se consumen (bien final) o que se utilizan en otro proceso de transformación y dan origen a otro producto o servicio (bien intermedio).

3. Las Posibilidades de una Sociedad

La economía establece como concepto fundamental la realidad de una sociedad, que cuenta con una cantidad limitada de recursos.

¿A qué recursos nos estamos refiriendo?

Al trabajo, los conocimientos tecnológicos, fábricas, herramientas, maquinarias, tierras y aguas cultivables, bosques, trigo, ganado, peces, energía, entre otros.

Estos recursos reciben el nombre de factores productivos o de producción.

Nuevamente se debe reiterar el hecho innegable de que los bienes son escasos en relación con las necesidades y deseos de las personas y de la sociedad. Ante esta realidad, la sociedad ha de elegir entre diferentes opciones de bienes y servicios o una cesta potencial de bienes (Samuelson y Nordhaus, 1999); debe escoger entre las diferentes técnicas de producción y decidir quién va a consumir los bienes, es decir, responder ¿Qué producir, Cómo producir y Para quién producir?

Para responder estas preguntas, la sociedad debe tomar decisiones relacionadas con los factores y los productos de la economía y, si debe decidir, es porque existe una gama de alternativas de usos de los factores y también existe una variedad de alternativas de producción de bienes: se utilizará la harina para producir pan o tortas, se utilizará la tierra para cultivar tomates o lechugas, los recursos se emplearán en adquirir aviones o construir caminos.

3.1. Los Factores de Producción

Los factores de producción (productivos o simplemente factores), son los recursos y servicios (trabajo, materias primas, maquinarias, materiales, o los servicios de transporte, auditoría o limpieza) que utilizan las empresas en sus procesos de producción de bienes o servicios, para lo cual se utiliza la tecnología para combinarlos y obtener los productos (bienes y servicios) requeridos por el mercado.

Los factores productivos o de producción se clasifican tradicionalmente en tres categorías:

- *tierra:* los recursos naturales, renovables y no renovables, que aporta la naturaleza a los procesos productivos.
- *trabajo:* es el tiempo que dedican los hombres a la producción.
- *capital:* constituyen los bienes duraderos que produce una economía para producir otros bienes.

Algunos ejemplos de factores productivos son:

- Tierra: Asociado a los recursos naturales, como las aguas, dulces o marinas, apropiadas para el cultivo de recursos acuícolas; las tierras apropiadas para el cultivo; los árboles; el ganado; las frutas; hortalizas; las semillas; cobre; petróleo; etc.

- Capital: En el ámbito de la agricultura se pueden nombrar los tractores, los sistemas de regadío, grúas horquillas, camiones, frigoríficos, etc. En la acuicultura, se encuentran las balsas jaulas, los alimentadores automáticos, las embarcaciones, motores, entre otros.

- Trabajo: Asociado al trabajo del hombre, todo el personal que trabaja en una fábrica o planta procesadora, en una constructora, en un esta-

blecimiento de educación, considerando los diferentes niveles de calificaciones.

Los autores Le Roy y Meiners (1998) definen “recursos” como los insumos o factores utilizados en la producción de las cosas que deseamos y plantean las siguientes categorías de recursos:

- Recursos naturales: considerando la tierra como recurso genérico y sus depósitos minerales, considerando el clima, la topografía y la fertilidad (no obstante no olvidar que el planeta está constituido en un setenta por ciento de agua y que en el mar, lagos y ríos se desarrollan actividades económicas como la pesca, el cultivo de recursos acuícolas, actividades portuarias, transporte, turismo, etc.).

- Recursos humanos: el trabajo o la contribución productiva de la mano de obra, realizada por los individuos al trabajar y consideran, además, en esta categoría el factor empresarial.

- Recursos de capital: las máquinas, construcciones y herramientas que permiten producir las cosas que deseamos.

1.3.2. La Frontera de Posibilidades de Producción.

Las sociedades no pueden tener todo lo que desean. Los países deben decidir cuántos recursos limitados van a destinar a la producción de bienes económicos.

Una economía debe decidir qué producir, en términos de bienes económicos, como por ejemplo:

La sociedad va a privilegiar la producción de mayor cantidad de pan y mantequilla que salmones y rollizos de madera o más puentes y túneles o más establecimientos educacionales que aviones y embarcaciones.

La sociedad tiene que elegir y la opción elegida es la que proporciona el mayor beneficio o, de otra forma: entre varias alternativas, se opta por aquella que, dado un determinado beneficio, se asocia al menor costo.

Una vez elegida una opción y al descartar otra, se llega al concepto de alternativa sacrificada o costo alternativo o costo de oportunidad.

Las diferentes Posibilidades de Producción de una sociedad reflejan el problema de la sociedad en términos que, existiendo un máximo de recursos para producir dos tipos de bienes, se tienen alternativas de producción o un menú de posibilidades de producción de la sociedad.

Una alternativa es producir sólo un tipo de bien, un alimento (pan), utilizando el 100% de los recursos en este bien o bien producir sólo el otro bien, vestuario (vestidos), utilizando el mismo 100% de los recursos disponibles; en estas alternativas se sacrifica la producción de un bien por otro bien. En la tabla Nº1, se señala un ejemplo en que la sociedad opta por producir diferentes mezclas de los dos tipos de bienes.

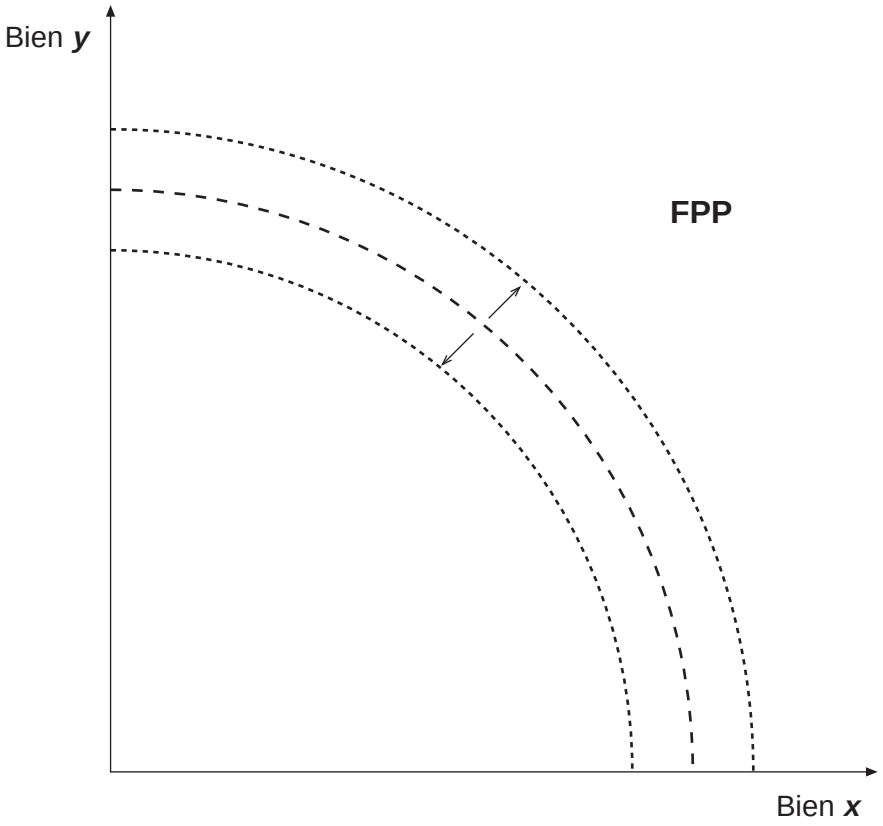
TABLA Nº 1:
Tabla de Posibilidades de Producción.

Posibilidades	Alimento (toneladas)	Vestuario (miles de vestidos)
A	0	1,8
B	1	1,7
C	2	1,4
D	3	0,9
E	4	0

En este ejemplo la sociedad cuenta con un determinado recurso, pueden ser horas hombre (HH), para producir pan o producir camisas. La sociedad determinará si dedica las HH a producir sólo pan (alimento) o solo camisas (vestidos). Analice el ejemplo y determinará que, si utiliza las HH en hacer sólo pan, se lograrán 4 toneladas; en cambio, si se utilizan las HH en confeccionar vestidos, se tendrá una producción de 1.800 unidades. La sociedad puede decidir que una cantidad de horas se utilice en hacer pan y otras horas en hacer camisas; sin embargo, tiene un límite de recursos productivos o factores.

La curva *Frontera de Posibilidades de Producción* o FPP muestra las cantidades máximas de producción que puede obtener una economía, dados los conocimientos tecnológicos y la cantidad de factores existentes. La FPP representa el menú de posibilidades de producción de una sociedad.

FIGURA Nº 1:
Curva Frontera de Posibilidades de Producción y Desplazamiento de la Curva de Frontera de Posibilidades de Producción.



El Crecimiento Económico o un cambio tecnológico permite desplazar la FPP hacia la derecha, en estas condiciones un país puede aumentar el consumo de los bienes representados en la FPP; la eficiencia productiva significa que la economía se encuentra en la curva FPP y también esta gráfica permite determinar ineficiencia, asociado a recursos desempleados, cuando la economía se encuentra por debajo de la curva de la FPP. La figura Nº 1 muestra una curva de Frontera de Posibilidades de Producción, la curva inferior corresponde a una situación de depresión económica y la curva exterior representa un crecimiento de la economía.

a) Eficiencia Productiva

Existe eficiencia productiva cuando la sociedad no puede aumentar la producción de un bien sin reducir la de otro. Se denomina economía eficiente a aquella que se encuentra en su frontera de posibilidades de producción.

La FPP muestra un hecho importante respecto a la eficiencia productiva, producir una mayor cantidad de un bien implica inevitablemente sacrificar otros. En el ejemplo dado significa que, cuando la sociedad decide hacer más alimento, como el pan, necesariamente debe sacrificar hacer vestuario, como camisas.

La sustitución es ley de vida en una economía de pleno empleo y la FPP representa el menú de opciones de la sociedad.

b) Recursos Desempleados e Ineficiencia

Cuando hay recursos desempleados, la economía no se encuentra en la FPP sino en algún punto situado bajo ella (trabajadores desempleados, fábricas ociosas, tierras cultivables sin producir, etc.)

En los ciclos económicos de una sociedad se detectan ascensos y descensos de la producción real, considerando un promedio asociado a cierta regularidad de la economía en un periodo de varios años. En estos descensos de la producción existe una fuente de ineficiencia en las depresiones económicas, en las que se registra un importante número de trabajadores desempleados asociado a una capacidad instalada de las fábricas o empresas ociosas.

La Frontera de Posibilidades de Producción permite analizar cualquier situación relacionada con la elección de bienes que una sociedad desea producir.

Por ejemplo, cuantos más recursos utilice el Estado para construir bienes públicos como caminos, puentes, túneles, menos quedará para producir bienes privados como viviendas, alimentos, vestuario. Por otra parte cuando una sociedad determina consumir más hoy, menor será su producción de bienes de capital.

Sólo el crecimiento económico puede lograr que una sociedad pueda contar con un aumento de factores productivos o una mejora importante de los conocimientos tecnológicos permite a un país producir una cantidad mayor de bienes y servicios.

c) El Concepto de Costo de Oportunidad

Las personas se enfrentan frecuentemente en su vida a situaciones que los obligan a tomar decisiones: justamente ante la existencia de recursos escasos, se debe pensar cómo vamos a gastar nuestros limitados recursos (rentas, salarios) o nuestro propio tiempo.

A modo de ejemplo, si una persona cuenta con determinados ahorros, podrá decidir si los gasta en un viaje de vacaciones o renovar su vehículo, o quizás en perfeccionarse a través de un curso de posgrado. En cada una de estas situaciones debemos considerar cuánto cuesta la decisión, en términos de lo que renunciamos.

En la vida, cuando una persona elige una cosa significa que renunció a otra. De igual forma, una sociedad enfrenta la misma situación. Así el costo de oportunidad de una decisión es el valor del bien o servicio al que se renuncia, el que se sacrificó.

4. Los Sistemas Económicos

Para resolver los problemas económicos, una sociedad presenta una forma de organización social, que permite la coordinación entre individuos. En el mundo, las actividades económicas se encuentran organizadas de tal forma que es posible distinguir sistemas bajo los cuales una sociedad busca resolver el problema económico.

4.1. Economía Autoritaria o Centralizada

Es aquella en la que el gobierno toma todas las decisiones relacionadas con la producción y la distribución. El Estado es dueño de la mayor parte de los medios de producción (la tierra y el capital); también posee y

dirige las operaciones de las empresas en la mayoría de las industrias, es el patrón de la mayoría de los trabajadores. Responde las principales cuestiones económicas, qué, cómo y para quién producir, a través de la propiedad de los recursos y de su poder para imponer sus decisiones. En este sistema no se reconoce la propiedad privada de los medios de producción, éstos son controlados por el Estado y los agentes económicos deben ajustar sus conductas a los planes trazados por la autoridad. Ejemplos de economía autoritaria son China y Cuba.

4.2. Economía de Mercado

Es aquella en que los individuos y las empresas privadas toman las principales decisiones relacionadas con la producción y el consumo. Es un sistema económico basado en la propiedad privada de los medios de producción y en la gestión empresarial libre y autónoma del control estatal, donde la asignación de los recursos productivos se realiza en forma descentralizada, obedeciendo a las decisiones de miles de agentes económicos que actúan guiados por su propio interés.

Un sistema de precios, de mercados, de beneficios y pérdidas, de incentivos y desincentivos, determina el qué, cómo y para quién producir. En una economía de mercado no existe ningún individuo u organización responsable de la producción, el consumo, la distribución y la fijación de precio.

En un sistema de mercado todo tiene un precio, que es el valor del bien expresado en dinero.

Son los precios los que transmiten señales a los productores y a los consumidores, con relación a si se requiere una mayor o menor cantidad de bienes y servicios.

No obstante el Estado fija ciertas leyes y normas que regulan los límites de acción de los agentes económicos privados, regulaciones que no son discriminatorias y a las cuales todos deben someterse.

4.3. Economía Mixta

Ninguna Sociedad responde perfectamente a estas categorías extremas, por lo cuál sólo existen las economías mixtas, en las que hay elemen-

tos de ambos sistemas, asumiendo el Estado un rol regulador, con incentivos y desincentivos fiscales. Los individuos y las empresas privadas tienen un papel importante en las decisiones de producción y el consumo. Gran parte de los países aplican un sistema de economía mixta.

4.4. Sistema *'laissez faire'*

Corresponde a una doctrina económica basada en la proposición de que el funcionamiento de la economía debe dejarse al libre juego de la oferta y la demanda, evitando la intervención del Estado o de cualquier autoridad. Según esta doctrina, los individuos actuando independientemente y guiados por sus propios intereses encontrarán las mejores formas de organización económica para maximizar la riqueza, no sólo la riqueza individual sino la de toda la sociedad. Muchos gobiernos adoptaron este enfoque a mediados del siglo XIX, pero, ya hacia fines de ese siglo, se detecta el aumento de la participación del Estado en Norteamérica y Europa.

5. El Sistema de Mercado

A partir de la existencia de los sistemas económicos, y reconociendo que la mayor parte de los países aplican un sistema de economía de mercado o un sistema económico mixto, donde el mercado tiene un papel relevante en las decisiones orientadas a resolver los problemas económicos de la sociedad, se utiliza el sistema de mercado como la forma de organización social en que la sociedad coordinará las actividades de los individuos.

Los individuos intercambian bienes, servicios y factores en una transacción en que se distinguen dos agentes económicos: los consumidores y los productores.

Los consumidores demandan aquello que necesitan, ofreciendo entregar a cambio alguna cantidad de los recursos que poseen. Los productores, a su vez ofrecen lo que precisamente necesitan los consumidores. Este proceso de intercambio, da lugar a un mercado.

5.1. ¿Qué es un Mercado?

Un mercado es un mecanismo por medio del cual los compradores y los vendedores de un bien o servicio determinan conjuntamente el precio de intercambio y su cantidad.

También se entiende como el conjunto de transacciones que se realizan entre los compradores y vendedores de un bien y servicio o es el punto de encuentro entre los agentes económicos que actúan como oferentes y demandantes de bienes y servicios. El mercado se define con relación a las fuerzas de la oferta y la demanda, constituyéndose en el mecanismo básico de asignación de recursos de las economías descentralizadas.

En el sistema de mercado, los recursos tienden a fluir hacia donde se obtienen los mayores beneficios posibles y son los precios los que actúan como señales que determinan hacia donde fluirán los recursos.

5.2. ¿Cómo resuelve el Mercado los tres Problemas Económicos?

- *¿Qué producir?*

La respuesta a ¿qué producir en una sociedad? está determinado por las decisiones de compra de los consumidores. Samuelson y Nordhaus (1999) asocian la compra de bienes y servicios que efectúan las personas, a la entrega de señales de necesidades de bienes y servicios, dadas a través de votos monetarios (dinero).

Las empresas son los agentes económicos que producen los bienes y servicios, éstos se producen porque la sociedad tiene necesidad de consumirlos o adquirirlos, pero para las empresas, no basta con saber que las personas tienen necesidades por determinados productos, adicionalmente se debe considerar que su operación está orientada por el deseo de maximizar los beneficios, en la mayoría de los casos: maximizar los Ingresos Netos (utilidad).

Los Ingresos Netos corresponden a las Ventas Totales menos los Costos Totales.

Luego, se producen bienes y servicios orientados a satisfacer las necesidades de los consumidores, las personas, las familias y las empresas, en cuya producción las empresas obtienen beneficios.

- *¿Cómo se produce?*

En un sistema de mercado, la sociedad responde el cómo producir, dado por la competencia entre los diferentes productores del bien o servicio.

Las empresas deben maximizar los beneficios, lo cual no pueden hacer por la vía del precio, porque un mercado se asocia a competencia entre muchos productores, luego deben producir siendo eficientes. Las empresas, deben entonces operar, reduciendo lo más posible los costos, adoptando los métodos de producción (tecnología) más eficientes.

- *¿Para quién producir?*

Los bienes y servicios se producen para las personas, las familias y las empresas que los demandan y la posibilidad de que los consumidores puedan adquirirlos tiene relación con sus rentas. A su vez, las rentas tienen relación con la oferta y la demanda en los mercados de factores de producción. Es en ellos donde se determinan los salarios, las rentas de la tierra, los tipos de interés y los beneficios, que se denominan los precios de los factores.

La distribución de la renta entre la población es determinada por las cantidades de factores (personas-hora, hectáreas de tierra cultivable, hectáreas de fondo de mar cultivable, etc.) poseídos y por sus precios (salarios, rentas de la tierra, etc.)

- *¿Quién gobierna el mercado?*

En un sistema de mercado se generan beneficios y pérdidas, para inducir a las empresas a producir eficientemente los bienes que se desean.

Las decisiones de las empresas relativas a los costos y a la oferta contribuyen a determinar, junto con la demanda de los consumidores, lo que se produce.

Una economía de mercado se sustenta en la participación de numerosos agentes económicos, muchos productores y muchos consumidores, de esta forma ninguno tiene influencia en el sistema ni en la determinación de los precios ni en las cantidades de los bienes que se producirán.

En una economía de mercado, el capital generalmente es de propiedad privada y la renta que genera va a parar a los individuos.

Los derechos de propiedad permiten a los dueños de bienes de capital, utilizarlos, intercambiarlos o explotarlos. Los derechos de propiedad se hacen respetar por medio del marco jurídico.

6. Una Simplificación del Funcionamiento Económico

Los conceptos expuestos precedentemente, más otros que se incorporarán más adelante, permiten introducirse en la descripción del funcionamiento del sistema económico. Desde ya debe señalarse que explicar el funcionamiento de la economía es complejo por las múltiples relaciones que se dan entre las instituciones y las personas, las infinitas formas de transacciones y los numerosos productos que se transan en los mercados (Massad *et al,* 1983).

6.1. Los Agentes Económicos

En un sistema económico se distingue la participación de los agentes económicos, que son los protagonistas del funcionamiento del sistema, los que toman decisiones económicas y desarrollan actividades económicas. La tipología típica de los agentes económicos es la que se distingue entre economías domésticas o familiares, las empresas y el sector público.

En general se entenderá como agente económico a toda persona, natural o jurídica, privada o institución de gobierno que participa como productor de bienes y servicios, comercializador, consumidor de bienes finales o intermedios. En síntesis, todas las personas son agentes económicos, tanto los productores de bienes y servicios, las empresas, el sector público, y todas las familias, personas, que actúan como consumidoras (comprado-

ras) de los bienes o servicios. Cada una de ellas juega un papel relevante en un sistema económico, el que se explica a continuación.

Las economías domésticas corresponden a los agentes privados básicos y son los individuos, las familias, agrupaciones de distintos tipos como las deportivas, culturales, benéficas, sociales, religiosas etc. Las economías domésticas son importantes por ofrecer sus recursos, tierra, el trabajo y el capital, en los mercados de factores productivos y por el consumo que realizan, al comprar los bienes y servicios que producen las empresas.

Las economías domésticas son propietarias de todos los factores de producción, en forma directa o indirecta (a través de los títulos de propiedad, las acciones de una sociedad).

Los hombres tienen una característica importante y necesaria para el sistema económico y es su capacidad de trabajo, a través de la cual pueden organizar y ejecutar la producción de bienes y servicios. Las actividades productivas de una sociedad se desarrollan a través de las empresas.

Las empresas emplean (compran) diferentes recursos, los factores productivos tierra (recursos naturales), trabajo y capital, que en un proceso de transformación, logran generar los bienes y servicios, que venden en un mercado, guiados por un objetivo: maximizar sus beneficios.

El sector público, o Gobierno, tiene funciones importantes en la economía, adquiere factores productivos, es proveedor de bienes y servicios públicos, actúa como regulador, corrector y estabilizador del sistema económico.

Estas tres categorías de agentes económicos: las familias, las empresas y el gobierno, interactúan con otras economías, otros países y con otros flujos de ingresos. Luego se debe agregar otro importante agente: el exterior. En esta categoría se consideran los empresarios, los consumidores y los gobiernos de los otros países, que toman decisiones de adquirir o no nuestros productos (exportaciones), vendernos o no bienes y servicios de su producción (importaciones) o de otorgarnos o no préstamos.

6.2. El Funcionamiento de la Economía

El sistema de precios es el mecanismo de coordinación de las actividades de una economía de mercado.

El precio determinado en el mercado equilibra las cantidades demandadas y ofrecidas y proporciona información a los consumidores y productores del bien.

Una baja en el precio de un bien les indica a los consumidores que consideren la posibilidad de consumir más de este bien y menos de otros.

Al mismo tiempo, la baja en el precio afectará en forma negativa a los productores del bien. A los más eficientes, es decir, a quienes manteniendo la calidad tienen menores costos, les significará sólo una reducción en sus utilidades. A los más ineficientes, les significará incurrir en pérdida: en casos extremos, el cierre.

La operación del sistema de precios:

1º Las preferencias de las personas determinan el tipo de bienes y servicios que han de producirse y sus cantidades.

2º Los recursos se destinan a una determinada actividad, según los mayores ingresos que esperan percibir sus dueños en dicha actividad.

3º Los bienes se distribuyen entre los individuos de acuerdo a sus preferencias y a su capacidad de pagar los precios de dichos bienes.

4º Cuando se produce un exceso de demanda o de oferta en un mercado, el sistema tiende a eliminarlo mediante ajustes en el precio.

5º El ahorro (lo realizan las familias) y la inversión (la realizan las empresas) necesarios para el crecimiento económico también dependen del régimen de precios (incentivan o desincentivan).

6.3. El Flujo Circular de la Economía

Relaciones entre familias y empresas:

La familia es un agente que toma decisiones en el terreno del consumo y el ahorro.

Los individuos necesitan bienes y servicios que deben ser producidos mediante la utilización de recursos o factores de producción.

El papel de las empresas es tomar decisiones de producción y empleo de factores de producción, contratar los recursos necesarios, los factores, que ofrecen las familias, para la producción de cada bien, para combinarlos de manera de hacer posible dicha producción.

Las empresas entregarán los bienes y servicios a las familias a cambio de un precio, que les permita pagar sus gastos y obtener utilidades.

El ingreso que reciben los individuos o las familias, en pago de sus factores, se gasta en la compra de bienes y servicios, generando ingresos para las empresas.

El supuesto es que toda la producción se vende, que las personas dedican todo su ingreso al consumo y las empresas, todos los recursos a la producción.

Todas estas transacciones constituyen dos tipos de flujos: los *flujos reales* (productos que salen de las empresas a las familias y los servicios de los factores que las familias prestan a las empresas) y los *flujos monetarios* (pagos monetarios asociados al producto y servicios de los factores que se han transado).

En este tipo de transacciones están considerados los bienes denominados finales, no los intermedios, definido por la intención de uso del bien.

6.4. El Papel del Gobierno

Como cualquier empresa, el gobierno necesita contratar distintos tipos de recursos, entre los que se destaca el trabajo.

Además de contratar factores, el gobierno demanda distintos bienes producidos por las empresas, vehículos, combustibles, mobiliario, alimentos, medicamentos para hospitales, materiales, etc.

Por lo tanto, el gobierno debe realizar pagos a empresas o individuos para obtener los bienes y servicios que necesita.

¿De dónde obtiene el gobierno los ingresos que requiere?

Los gobiernos tradicionalmente no han vendido los bienes y servicios que producen, sino que los distribuyen entre los individuos del país, libre de un cobro directo.

Para poder financiar sus actividades, su producción, la entrega de bienes y servicios que conforman el *Gasto Público,* los gobiernos recurren al cobro de *Impuestos.*

Estas actividades representarán beneficios para las familias: caminos, puentes, hospitales, educación, justicia, entre otros.

La actividad económica del gobierno tiene incidencia en el producto: sus empresas y reparticiones adicionarán más bienes y servicios a la economía, pero también es un demandante de bienes y servicios, participando en el flujo de gasto del producto.

También el gobierno influye en los ingresos que se generan en la actividad económica, porque además de pagar por los servicios del trabajo que utiliza en sus empresas y en sus oficinas, amortiza créditos, paga intereses sobre el capital, pero sus ingresos más importantes provienen de los impuestos.

6.5. El Sector Externo

Una economía también tiene relaciones con el resto del mundo, con otras economías. Esto debe ser considerado en el flujo producto-ingreso. El exterior provee de bienes a través de la importación. Esto es una adición a la producción interna del país, que los agentes económicos respectivos deberán pagar al sector externo. Asimismo una parte de la producción interna es vendida al exterior, a través de la exportación. Esta será pagada por los consumidores externos, así las relaciones económicas internacionales tienen in-

cidencia sobre la producción disponible de la economía del país, aumentándola por la vía de las importaciones o disminuyéndolas por las exportaciones.

6.6. El Mercado Financiero

Los individuos, luego de recibir ingresos por la venta de sus recursos, factores, pueden decidir dedicarlo tanto al consumo (adquisición de bienes y servicios) como al ahorro.

Si los individuos están dispuestos a ahorrar, la sociedad puede dedicar recursos a la producción de nuevos bienes de capital, ahorrar es el sacrificio del consumo actual, se abstienen de consumir hoy, difieren el consumo para algún momento en el futuro.

El aumento del stock de capital (cantidad total de capital) ayuda a la economía a crecer más a prisa, desplazando la Frontera de Posibilidades de la Producción hacia fuera o a la derecha de la posición original de la curva.

Las empresas pueden decidir destinar recursos no sólo a la producción, sino también a la creación de capacidad productiva adicional, a la expansión de sus propios medios de producción, es decir a la inversión. En términos simples, las familias que ahorran estarán dispuestas a entregar estos fondos a cambio de una recompensa: entregan sus ahorros a cambio de un precio, la tasa de interés. Así existe una *oferta de fondos financieros.*

A su vez, las empresas necesitan financiar su inversión. En parte pueden utilizar los fondos provenientes de su propia operación. Además pueden conseguir fondos, para lo cual estarán dispuestos a pagar un determinado precio.

Por lo tanto existe una *demanda de fondos financieros.*

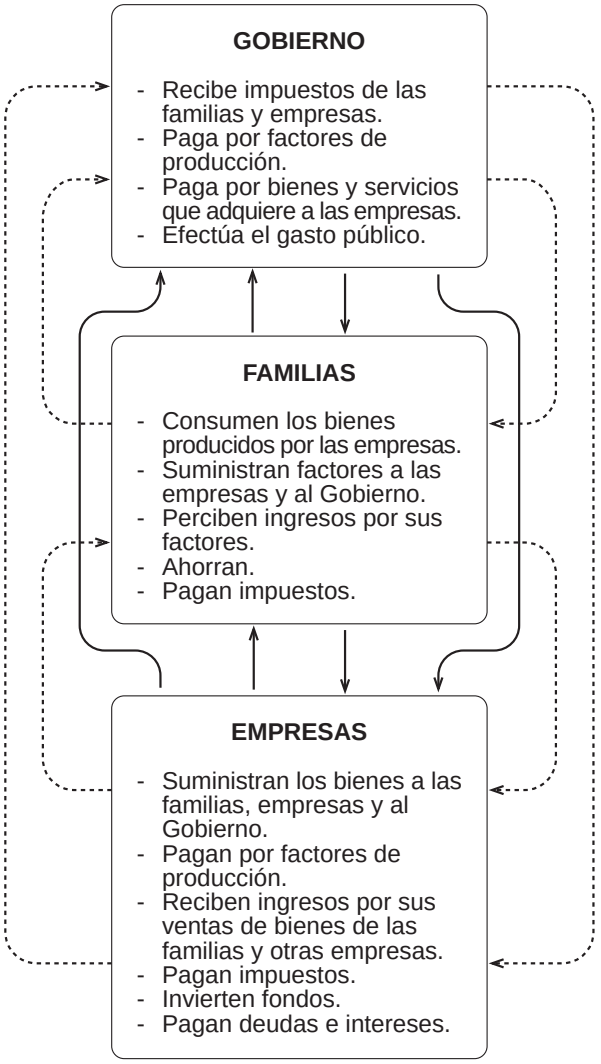
El sistema financiero facilita la transformación de recursos de ahorro en inversión o creación de capacidad productiva adicional.

El proceso de ahorro-inversión permite, además, que la economía crezca por medio del aumento de la capacidad productiva. El mercado financiero cumple un papel importante en este proceso, tanto en la captación de recursos, su concentración para posibilitar el financiamiento de los proyectos de inversión, como en canalizar los recursos hacia los agentes que requieren concretar inversiones.

El proceso de ahorro-inversión es de vital importancia para la economía, es el medio esencial a través del cual la capacidad productiva de un país crece, siendo capaz de generar más producción y, por la tanto, mayor bienestar.

A continuación se presenta un esquema simplificado para facilitar la comprensión del funcionamiento de la economía, donde se señala el intercambio de los flujos monetarios y los flujos reales entre los agentes económicos (no se consideró el sector externo).

FIGURA Nº 2:
Esquema Simplificado del Funcionamiento de la Economía



→ Flujos reales (productos y factores) ⇢ Flujos monetarios ($)

7. El Comercio, el Dinero y el Capital en la Economía de Mercado

El sistema de mercado moderno se caracteriza por la especialización y un alto grado de división del trabajo, por lo que necesita de un grupo de mercados donde se compren y vendan los bienes producidos. ¿Qué permite la transferencia de bienes o el intercambio?

Es la existencia del dinero lo que permite el intercambio (indirecto) de un bien por dinero y este dinero, a su vez, se cambia por otros bienes.

Es el dinero lo que permite diferenciar entre un vendedor y un comprador, para esto se puede pensar en el trueque. A modo de ejemplo se puede señalar el caso de un agricultor que produce un producto agrícola: papas, las que cambia por leche, que produce un ganadero. En estos casos no es posible diferenciar quién actúa como comprador o vendedor, adicionalmente el trueque requiere de la doble coincidencia de necesidades (alguien que produce papas requiera leche, y alguien que produce leche requiera papas), el encuentro entre las partes (en este caso el agricultor y el ganadero), y la indivisibilidad de algunos bienes, inconvenientes que no presenta el dinero.

7.1. El Comercio

Se planteó en los capítulos precedentes que el sistema de mercado permite responder las preguntas básicas de economía. En este capítulo importa responder ¿Qué y cómo producir? Una forma eficiente de satisfacer las necesidades de las personas es el intercambio, lo que fomenta la especialización y la alta división del trabajo. El intercambio se asocia al comercio.

Las economías avanzadas se caracterizan por presentar una compleja red de comercio, entre los individuos y los países, que dependen de:

- El elevado grado de especialización: cuando los individuos concentran sus esfuerzos en una determinada serie de tareas.
- La división del trabajo: dividir la producción en una serie de pequeños pasos o tareas especializadas.

Las economías modernas utilizan abundantemente el dinero. El flujo monetario es la savia del sistema. El dinero constituye el patrón que sirve para medir el valor económico de las cosas y para financiar el comercio. Es un medio de pago.

7.2. El Capital

Por otra parte las economías avanzadas del mundo (Estados Unidos, Japón, Alemania) se caracterizan por el uso de modernas tecnologías industriales que se basan en la utilización de enormes cantidades de capital (maquinarias, equipos, embarcaciones, camiones, fábricas, sistemas computacionales, etc.) que son los factores de producción o un factor producido, un producto de la economía que permite generar riqueza al sustentar otras actividades productivas.

Un ejemplo simple que permite entender el concepto de capital como un factor producido es pensar en un astillero de la VIII región que fabrica embarcaciones de acero. La operación de la empresa es producir barcos y utiliza una serie de recursos productivos para lograr este objetivo.

Una vez terminado el bien, se vende no para un consumo inmediato como puede ser un par de zapatillas, sino para ser utilizado como factor en otro proceso productivo.

Un pequeño empresario de la V región cuenta con recursos propios para iniciar un negocio de pesca de bacalao, suponer que cuenta con las autorizaciones de pesca, registros correspondientes etc. y decide invertir en un barco de acero completamente equipado.

Adquiere el barco y lo utiliza en la operación de pesca de bacalao, actividad que requiere de una combinación de factores asociados al barco, como trabajo, combustible, carnada, para finalmente obtener la producción de bacalao, que será vendida a una planta procesadora de pescado.

7.3. El Dinero

Se ha señalado que las economías modernas utilizan abundantemente el dinero, el que permite el intercambio de los bienes entre las personas y los países. El dinero constituye el patrón que sirve para medir el valor eco-

nómico de las cosas y para financiar el comercio. Es un medio de pago de aceptación generalizada en la compra de bienes y servicios.

a) Las Funciones del Dinero

El dinero cumple las siguientes funciones:

1) *medio de cambio:* se utiliza para comprar bienes y servicios.
2) *unidad de cuenta:* permite contar con una medida o patrón homogéneo para expresar el valor o los precios de todos los bienes.
3) *depósito de valor:* es una forma de mantener riqueza.

El dinero no es un depósito de valor perfecto, ya que su poder adquisitivo puede cambiar, afectado por la inflación.

La inflacion significa que el poder adquisitivo del dinero desciende, es decir, por cada dólar o cada peso, se puede comprar menos bienes.

Para definir el dinero se debería empezar observando aquello que es efectivamente utilizado en la compra de bienes y servicios:

Las monedas y los billetes, conocidos como efectivo, que se utilizan en muchas transacciones, sin embargo, la mayoría de los pagos se realizan mediante cheques.

Cuando una persona extiende un cheque es una orden a su banco o caja para que efectúe un pago con cargo a su cuenta. Otros pagos se realizan con cheques viajeros.

En la definicion de dinero no se menciona la tarjeta de crédito. Hay dos razones para ello:

- la gente no paga mediante tarjetas de crédito, simplemente difiere el pago en semanas o meses.
- la gente posee efectivo y depósitos a la vista.

En economía el concepto más básico e importante del dinero se representa a través del símbolo M1.

M1=dinero efectivo+depósito a la vista

M1 representa los elementos que se utilizan actualmente para hacer transacciones, es decir para comprar y vender cosas; está conformado por las monedas y los billetes existentes fuera de los Bancos, más el dinero existente en las cuentas corrientes.

Cuando se calcula la cantidad de dinero que existe en una economía, el efectivo y los depósitos se contabilizan sólo cuando están en manos del público. Es decir, cuando lo poseen las personas y las instituciones no bancarias, como las empresas manufactureras.

Las tenencias del gobierno, del Banco Central (Reserva Federal en EE.UU.) y de las entidades de depósito (banca comercial) se excluyen de la cantidad de dinero.

La razón es que éstas son las instituciones que crean el dinero.

En economía existe un concepto más amplio de dinero definido como M2, que considera los elementos incluidos en M1 más los depósitos a plazo; es un concepto que puede simplificarse, señalando que no es dinero para transacciones, no puede utilizarse como medio de pago de compras de bienes, pero en determinado plazo puede convertirse en efectivo.

M2=M1+Depósitos a plazo

b) El Origen de los Bancos

Resulta interesante, a propósito de dinero, contar la historia sobre el origen de los Bancos.

La historia de los precursores de los bancos se encuentra en los orfebres medievales. Los orfebres trabajaban y modelaban los metales preciosos. Luego asumieron otra función: el almacenamiento seguro de los tesoros, a través de un recibo de almacenamiento.

También se depositaban monedas de oro, en este caso no era esencial la devolución exacta. Tras algunos años de experiencia manteniendo oro para depositantes muy diversos, el orfebre observó algo interesante:

Aunque estaba obligado a devolver el oro a sus depositantes a requerimiento de éstos, en ningún caso tuvo que reintegrarlo todo a la vez en el curso normal de los acontecimientos.

Había retiros y depósitos de oro, había un flujo de oro de salida y un flujo de entrada. Si bien había alguna fluctuación en las tenencias totales de oro, una cantidad importante permanecía en depósito en todo momento.

Por tanto el orfebre empezaría a conceder préstamos, de forma de obtener un interés. Empezó con cautela, manteniendo una cantidad relativamente alta de oro en custodia.

El orfebre fue más allá del almacenamiento, entró en el negocio bancario de las reservas parciales. A medida que los orfebres se afianzaron en el negocio bancario, probaron con el mantenimiento de reservas de oro cada vez en partes más pequeñas de sus pasivos en depósitos. A veces sólo tenían el 20% en reservas e incluso tal vez menos.

La incorporación a una banca de reserva parcial permitía a los orfebres prosperar, pero afrontaban dos importantes riesgos en su nueva empresa bancaria:

1) Sus préstamos podrían perderse (los deudores podrían ser incapaces de hacer frente a su deuda).
2) Una avalancha de personas sobre el banco para retirar sus fondos. No necesariamente va a existir un flujo razonablemente estable de depósitos y retiros (giros).

Los bancos comerciales son los descendientes directos de los orfebres, y éstos construyeron las bases para el desarrollo de los bancos (Wonnacott y Wonnacott, 1999).

c) Los Bancos

Los bancos son instituciones que realizan la labor de intermediación financiera, recibiendo dinero de los agentes económicos, correspondiente a los depósitos, para darlos en préstamos a otros agente económicos (créditos). La operación de los bancos está definida y regulada por ley.

Los bancos ejecutan las dos funciones del orfebre banquero: aceptan depósitos (captación) y hacen préstamos a las personas y a las empresas (colocación).

A diferencia de los orfebres y de los primeros bancos, los bancos modernos no mantienen oro como reserva.

Los bancos mantienen dos tipos de reservas líquidas:

- Depósitos en el Banco Central
- Efectivo

Los bancos están obligados por ley a mantener reservas líquidas iguales a ciertos porcentajes de sus depósitos, conocido como encaje legal.

El encaje legal es un concepto importante utilizado en el lenguaje bancario, conocido como aquella fracción del total de los depósitos recibidos por los bancos comerciales e instituciones financieras que son mantenidos como reservas en caja, con el fin de responder a los retiros de dinero que realicen los depositantes o cualquier contingencia imprevista.

Las reservas de encaje no pueden ser prestadas a terceras personas. El encaje es distinto para los diferentes tipos de depósito: *más alto en depósitos a la vista que en depósitos a plazo.*

• Cuestionario de autoevaluación

I. Complete las siguientes aseveraciones:

1) Una de las dos ideas claves en que se sustenta la economía es que los bienes son escasos; por lo tanto, la segunda idea, que se deriva de lo anterior, es que la sociedad _____ _____.
En otras palabras, a un sistema económico le compete utilizar eficientemente los bienes escasos.

2) La economía es el estudio de _____ _____.

3) Los tres problemas de la organización económica, que corresponden a la razón de ser de la economía, se pueden resumir en tres preguntas clásicas. Ellas son _____ , _____ y _____.
4) Agentes económicos son _____ las personas. Por ejemplo, _____ , _____ , _____ y _____.
5) El agua potable es un bien _____. El aire es un bien _____. La harina para producir pan es un bien _____. La margarina es un bien _____.
6) Los factores productivos o de producción pueden clasificarse en tres categorías, a saber: _____, _____ y _____.
7) Los Bancos Comerciales son los descendientes directos de los _____.
8) Los Bancos ejecutan dos funciones del orfebre banquero: aceptar _____ y hacer _____ a las personas y a las empresas.
9) Los Bancos mantienen dos tipos de reservas líquidas, a saber _____ y además _____.
10) El encaje es más alto en depósitos a _____ que en depósitos a _____.
11) La «savia» del sistema de las economías modernas es _____.

II. Responda las siguientes preguntas en su cuaderno de trabajo, en forma completa:

1) ¿De qué depende en las economías avanzadas que presentan una compleja red de comercio, entre los países y los individuos?
2) ¿Cuáles son tres funciones del dinero?
3) ¿Cuáles son los recursos de los Bancos y qué funciones realizan?
4) ¿Qué diferencias existen entre los Bancos modernos y los orfebres o primeros bancos?

III. Anote en su cuaderno de trabajo, las respuestas a las preguntas siguientes:

1) Explique, en detalle, el concepto más básico e importante del dinero, que se representa a través del símbolo M1.
2) Explique el concepto más amplio de dinero que se representa por M2.

3) Un concepto importante utilizado en el lenguaje bancario es el correspondiente a Encaje. Describa sus características.
4) Cite tres ejemplos que representan al capital.

IV. Ideas Complementarias de frases

A continuación usted encontrará dos columnas: A y B. La columna A contiene frases incompletas cuyas ideas complementarias aparecen en la columna B. Por lo tanto, coloque el número correspondiente de la columna A en el paréntesis que aparece al lado de la letra minúscula que indica la segunda parte de la frase inconclusa, de la columna B.

COLUMNA A	COLUMNA B
1) Gracias al crecimiento económico se puede lograr que una sociedad	( ) a) el precio de intercambio y su cantidad.
2) Una mejora importante de los conocimientos tecnológicos.	( ) b) para que crezca más de prisa.
3) El costo de oportunidad de una decisión	( ) c) cuente con un aumento de factores productivos
4) El aumento de stock de capital ayuda a la economía	( ) d) el qué, cómo y para quién producir.
5) En la economía de mercado los individuos y las empresas privadas toman las principales decisiones relacionadas con	( ) e) es el valor del bien o servicio al que se renuncia.
6) Un sistema de precios, de mercados, de beneficios y pérdidas, de incentivos determina	( ) f) la producción y el consumo
7) Un mercado es un mecanismo por medio del cual los compradores y los vendedores de un bien o servicio determinaron conjuntamente.	( ) g) permite a un país producir una cantidad mayor de bienes y servicios.
8) La demanda de los consumidores está asociada a	( ) h) la oferta de bienes de las empresas.

V. Responda las siguientes preguntas en forma completa en su cuaderno de trabajo.

1) Explique los conceptos de “opción elegida” y “alternativa sacrificada”
2) ¿Qué representa la curva Frontera de Posibilidades de Producción?
3) ¿Qué países poseen economía autoritaria o centralizada?
4) ¿A qué corresponde el sistema “economía de mercado”
5) ¿Cómo resuelve el mercado los siguientes tres problemas económicos?: ¿qué producir?, ¿cómo se produce?, ¿para quién producir?

- **RESPUESTAS A LOS EJERCICIOS:**

I.

1) ... debe utilizarlos en forma eficiente, frente a las múltiples necesidades de las personas.
2) ... la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas (bienes y servicios) y distribuirlas entre los diferentes individuos.
3) ... ¿Qué producir?, ¿Cómo se producen los bienes? y ¿Para quién se producen los bienes?
4) ... todas... el dueño de una empresa, los comerciantes, las empresas y los consumidores.
5) económico
   gratuito o libre
   intermedio
   inferior
6) tierra
   trabajo
   capital
7) orfebres
8) depósitos y préstamos
9) depósitos en el Banco Central; dinero en efectivo
10) la vista, plazo o ahorro
11) el dinero

II. Por favor, remítase al texto donde aparece el tema correspondiente para revisar su respuesta.

III. Por favor, remítase al texto donde aparece el tema correspondiente para revisar su respuesta.

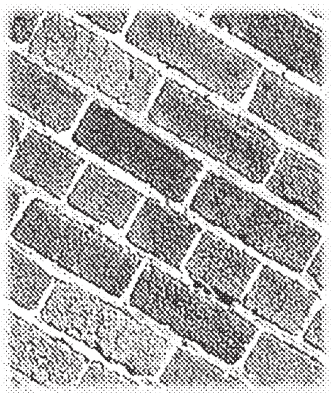
IV. Ideas Complementarias de frases

COLUMNA A	COLUMNA B
	(7) a
	(4) b
	(1) c
	(6) d
	(3) e
	(5) f
	(2) g
	(8) h

V. Por favor, remítase al texto donde aparece el tema correspondiente para revisar su respuesta.

Unidad de Aprendizaje Nº 2

«EL MERCADO, LA DEMANDA, LA OFERTA Y EL EQUILIBRIO»



Objetivos Específicos

1) Identificar y comprender cómo operan los tipos de mercados.
2) Interpretar los conceptos de curva de demanda.
3) Diferenciar los conceptos de cambio en la demanda y cambio en la cantidad demandada y asociarlos con las variables que influyen en estos cambios.
4) Explicar cómo actúan las empresas con relación a la ley de oferta del mercado.
5) Diferenciar los cambios en la oferta con los cambios en la cantidad de la oferta y asociarlos con las variables que influyen en estos cambios.
6) Explicar el funcionamiento del equilibrio del mercado.
7) Determinar el punto de equilibrio.
8) Describir cómo el mercado orienta el racionamiento basado en los precios.
9) Establecer y comprender la elasticidad precio de la demanda, y de la oferta.

• El Mercado y la Toma de Decisiones Económicas

El enfrentamiento de vendedores o compradores de un determinado bien o servicio determinará cual será el precio de transacción de éstos, siempre que se trate de un mercado que funcione sin limitaciones o intervenciones.

Con esto se quiere decir que se presentan diferentes estructuras de mercado, que se explicarán antes de entrar a la materia de cómo funciona la economía de mercado en un sistema de competencia perfecta, es decir cómo el precio de los bienes se establece a través del libre juego de la oferta y la demanda.

1. El Mercado de Competencia Perfecta

El mercado de competencia perfecta se asocia a la competencia que se produce entre un gran número de productores o vendedores. La competencia es un pilar básico de la economía de mercado. Los clientes de una empresa pueden elegir entre el producto que ofrece ésta, pero también pueden elegir entre lo que ofrecen las otras empresas del rubro. Lo productores o vendedores del bien buscan ganarse el favor de los clientes, es decir, que éstos adquieran su producto; esto evita que las empresas actúen discrecionalmente en la determinación del precio.

El mercado de competencia perfecta requiere que se cumplan las siguientes condiciones:

- Existencia de un elevado número de compradores y vendedores en el mercado.
- El producto es homogéneo, por lo que para los compradores es indiferente comprarle a cualquier productor o empresa.
- Los consumidores y los productores tienen pleno conocimiento de las condiciones de operación del mercado.
- La libre entrada y salida del mercado, de las empresas, en respuesta a incentivos pecuniarios.

Estas condiciones no son fáciles de cumplir, pero el modelo de competencia perfecta es aplicable a muchos mercados o bien muchos mercados se aproximan a este modelo, el cual es especialmente útil en los países abiertos al comercio internacional.

Un empresario competitivo actúa tomando el precio de mercado como un dato, que condiciona su comportamiento, debiendo adaptarse a las condiciones del mercado. Este empresario enfrenta una curva de demanda individual completamente elástica (horizontal), lo que significa que puede vender lo que desee al precio de mercado.

2. El Monopolio

El concepto de monopolio se asocia a un mercado imperfectamente competitivo, lo cual significa que los agentes productivos tienen capacidad para influir en el mercado, estableciendo el precio del producto. El monopolio se refiere a una actividad productiva en la que existe un único oferente, y en la que no hay posibilidad de entrada a otros competidores.

Un productor tiene poder de monopolio si puede incrementar el precio del producto, reduciendo la producción. En este caso, la empresa enfrenta una curva de demanda igual a la del mercado.

3. El Oligopolio

Se entiende como oligopolio al mercado en que la mayor parte de las ventas se concentra en una pocas empresas productoras, las cuales pueden influir en el precio del producto. Este tipo de mercado se caracteriza por una relación de interdependencia entre las empresas, obliga a cada una de ellas a estar pendiente de las actuaciones de las demás, lo que genera un ambiente de incertidumbre, frente al cual las empresas pueden decidir llegar a acuerdos en el precio y competir a base de publicidad o pueden llegar a establecer un “cartel”. El “cartel” es un pacto o acuerdo entre empresas (secreto o no), a través del cual se fijan precios y cuotas de mercado. Un ejemplo de “cartel” corresponde al de los productores de petróleo. No obstante, una organización gremial de una industria determinada, puede actuar como un “cartel”.

El caso extremo de oligopolio corresponde al duopolio, un mercado donde se distinguen dos productores de un bien.

En un mercado también es posible distinguir situaciones en que hay un reducido número de demandantes, como por ejemplo el monopsonio, un solo comprador, o un oligopsonio, unos pocos compradores. En estos casos, estos agentes tienen la capacidad de influir en el precio.

4. Los Elementos Básicos de la Demanda y Oferta

4.1. Leyes de la Oferta y la Demanda

El sistema de mercado, ya expuesto anteriormente, es un sistema económico que descansa en el funcionamiento del mercado; es éste el que responde las tres preguntas básicas que se formulan en todo sistema económico:

¿Qué producir?, ¿Cómo producir? y ¿Para quién se produce?

Se responde a través del funcionamiento del mercado, dejando que opere el libre juego de las leyes de la oferta y de la demanda. La interacción de la oferta y la demanda determina los precios, que son las grandes señales que guían la asignación de los recursos escasos de la sociedad.

El precio de un bien se define como su relación de cambio por dinero, esto es, el número de unidades monetarias que se necesitan para obtener a cambio una unidad de un bien.

Los precios de mercado son las señales que permiten que los productores tengan información, actuando como un incentivo o un desincentivo a la producción.

A su vez, se determina que existe una clara relación entre precio de mercado de un bien y la cantidad demandada del mismo.

Esta relación entre el precio y la cantidad comprada se denomina función de demanda o curva de demanda, que muestra la cantidad del bien o del servicio que los compradores están dispuestos a adquirir a cada precio.

4.2. Ley de demanda decreciente

Cuando sube el precio de un bien y se mantiene todo lo demás constante, *ceteris paribus*, los compradores tienden a comprar menos. Cuando baja y todo lo demás se mantiene constante, la cantidad demandada aumenta.

Ceteris paribus, corresponde a la expresión latina “todo lo demás constante”, significa que los factores que influyen en la cantidad demandada u ofrecida no cambian, excepto el precio.

¿Por qué la demanda se comporta de esta forma?

1) Por el efecto-sustitución. Cuando sube el precio del bien, lo sustituimos por otros semejantes.

   Ejemplo: si sube el precio de la carne de vacuno, se sustituirá por pollo, pavo, cerdo o pescado; si sube el precio de la mantequilla se sustituirá por margarina.

2) Por el efecto-renta, que entra en juego, porque cuando sube un precio, somos algo más pobres que antes.

   Ejemplo. Si se duplican los precios de los combustibles, tenemos menos renta real, por lo que es natural que se reduzca el consumo de bencina, gas licuado, bencina y de otros bienes.

La base de la demanda está en los gustos y las necesidades de los individuos.

La curva de demanda de mercado representa las cantidades demandadas por todos los consumidores a los distintos precios, es decir, corresponde a la suma de las cantidades demandadas por cada uno de los consumidores a cada uno de los precios, y presenta una pendiente negativa.

La tabla siguiente muestra la demanda de un bien, a distintos precios:

TABLA Nº 2: Tabla de Demanda

Cantidad (Q)	Precio (P)
25	0
22	1
19	2
16	3
13	4
10	5

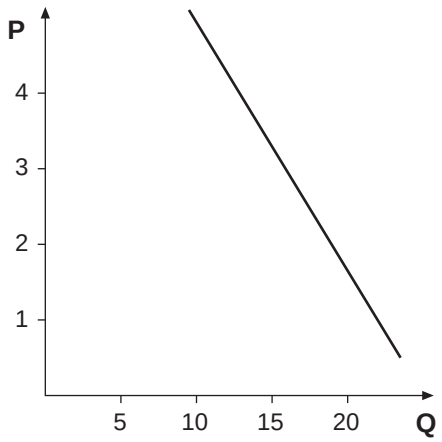
Los datos de la tabla Nº 2 responde a la siguiente función:

$$Qx = 25 - 3Px$$

Esta función plantea que la cantidad demandada de un bien (Qx), dependerá de un valor constante, 25, menos tres veces el precio del bien (Px). A partir de esta relación se construye la tabla de demanda, asignándole valores a **P**.

La curva de demanda tiene pendiente negativa, como lo muestra la figura Nº 3, es decir, a mayor precio los consumidores del bien, disminuyen sus compras, demandan menor cantidad del bien.

FIGURA Nº 3: Curva de Demanda



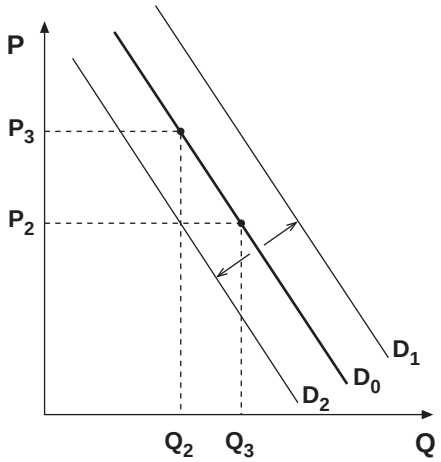
4.3. Cambios en la Demanda y cambios en la Cantidad Demandada

Al construir la curva de demanda de un producto, que relaciona las cantidades consumidas a distintos precios, se establece como supuesto que el resto de las variables permanecen constantes; así se analizan los cambios en las cantidades demandadas al variar el precio del producto. En este último caso, el análisis se centra en el movimiento que ocurre en la curva.

El cambio que sufra alguna de las variables que se mantenían constantes provocará un traslado en la curva de demanda, de esta forma se

habla de un cambio en la demanda del bien. Estas variables corresponden a precio de bienes sustitutos, el ingreso, los gustos, las modas, las expectativas de las personas etc.

FIGURA Nº 4:
Cambios de Demanda y Cambios en la Cantidad Demandada



Existen distintos elementos por los cuales los consumidores desean comprar una cantidad determinada de un bien, incluyendo su precio.

Los elementos que influyen en la cantidad que se demanda a un determinado precio y que se mantienen constante, para efectos de analizar los cambios en las cantidades demandadas ante un cambio en el precio, son:

→ RENTA MEDIA CONSUMIDORES
cuando aumenta su renta tiende a comprar más de casi todo.
→ DIMENSIONES DEL MERCADO
tamaño de la población.
→ PRECIOS DE BIENES AFINES
y la cantidad existente.
→ GUSTOS Y PREFERENCIAS
representan una variedad de factores culturales e históricos.
→ ELEMENTOS ESPECIALES
lluvia, nieve, expectativas sobre la situación económica.

La demanda varía incesantemente, conforme va evolucionando la vida económica.

4.4. La Oferta del Mercado

La oferta de un mercado se refiere a los términos en los que las empresas producen y venden sus productos. Las empresas adquieren, combinan y transforman factores productivos con el objeto de producir bienes y servicios. Estas empresas compran los recursos productivos a las familias o a otras empresas.

La empresas reciben ingresos por la venta de sus productos, pagan sus costos constituidos por el pago de los distintos recursos productivos, factores, que utilizan y reciben finalmente una diferencia que corresponde al beneficio de su operación. El empresario busca maximizar el beneficio, que corresponden a las utilidades de la empresa, que se originan de la diferencia entre ingresos y costos.

Si la empresa busca beneficios máximos, debe comparar siempre los ingresos derivados de la venta de su producto con los costos de su operación. Así, para ver si conviene producir o no una unidad, debe comparar el ingreso que le reporta la venta de esa unidad (precio), con el costo esperado de producirla (costo marginal).

La función y la curva de la oferta de un bien es la relación entre su precio (P) de mercado y la cantidad (Q) que los productores están dispuestos a producir y vender, manteniéndose todas las demás variables constantes, es decir, *ceteris paribus.*

La relación entre ambas variables es positiva, es decir, al aumentar el precio aumenta la cantidad del bien que están dispuestos a ofrecer los productores. La razón es que un mayor precio incentivará al productor a ofrecer más unidades del bien y a ese mayor precio podrán incorporarse a la producción nuevos productores a quienes antes no les convenía producir al precio más bajo.

Si el precio de un bien baja, sólo pueden seguir produciendo aquellos que son capaces de cubrir sus costos a ese precio, es decir, los más eficientes. El resto de los productores no podrá hacerlo.

En el caso de la curva de oferta de un bien, la pendiente es positiva, porque la relación de precio y cantidad es directamente proporcional: a mayor precio, más cantidad del bien están dispuestos a ofrecer los productores. Esto está asociado a la “Ley de los rendimientos decrecientes”, recordar que aumentos de producción, requieren mayor uso de factores de producción, por ejemplo mano de obra, y que este mayor uso va rindiendo en forma decreciente (ver concepto y ejemplos en unidad anterior).

La siguiente tabla muestra las cantidades ofertadas de un bien a distintos precios.

TABLA Nº 3: Tabla de Oferta

Precio (P)	Cantidad (Q)
1	15
2	25
3	35
4	45
5	55

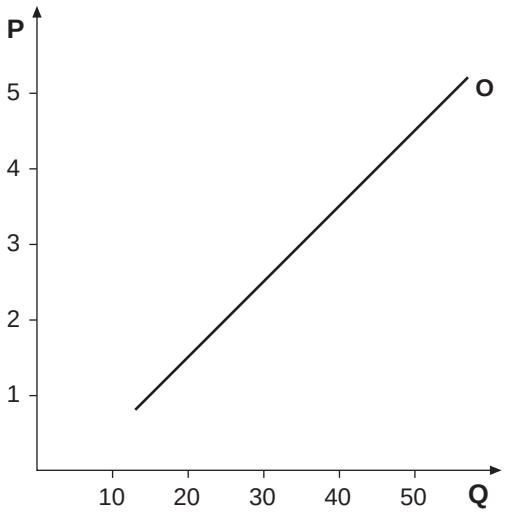
La función de la oferta de este bien es:

$$Qx = 5 + 10\ Px$$

En este caso , la función de oferta plantea que la cantidad de un bien ofrecido es a partir de una constante, 5, más diez veces su precio. A partir de esta función se construye la tabla de oferta, asignando valores a **P**.

La curva de oferta presenta una pendiente positiva, como lo muestra la figura Nº4, porque a mayor precio, mayor cantidad del bien se ofrece al mercado.

FIGURA Nº 5: Curva de Oferta



Si la sociedad desea más de un bien, habrá que añadir cantidades adicionales de factores, como el trabajo y otros recursos.

Cada nuevo trabajador produce una cantidad adicional cada vez menor de producto y, por lo tanto, tendrá que subir el precio necesario para generar la producción adicional.

Los elementos que influyen en la oferta de los productores de un bien son:

→ Costo de producción, que refleja los Precios de los factores.
→ Avances tecnológicos (cambios que reducen cantidad de factores necesarios para obtener la misma cantidad de producción)
→ Precio de los bienes afines o sustitutivos de la producción (bienes que pueden sustituirse facilmente unos por otros en el proceso de producción: tipos de modelos de autos, camiones)
→ Políticas de Gobierno (medio ambiente, salud, impuestos, comercio internacional)
→ Elementos Especiales (clima para la agricultura, servicios de turismo)

La oferta del mercado corresponde a la suma de las cantidades que cada uno de los productores desea ofrecer a cada precio.

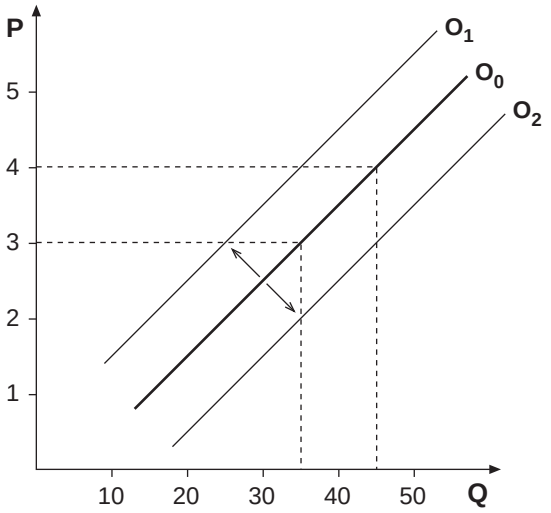
4.5. Cambios de la Oferta y Cambios en la Cantidad de la Oferta

La oferta sufre cambio o un desplazamiento de la curva cuando varía cualquier elemento que influye en la oferta de los productores del bien (costos de producción, precios de bienes afines, etc.), salvo el precio del bien.

Por ejemplo, la introducción de sistemas informáticos en el diseño y la fabricación de muchos bienes que ahorran costos y reducen el trabajo para fabricar. En este caso se habla de un aumento de la oferta.

La oferta aumenta o disminuye cuando aumenta o disminuye la cantidad ofrecida de cada uno de los precios de mercado, esto se refleja en un movimiento ascendente o descendente de la curva (Figura Nº 6).

FIGURA Nº 6: Cambios en la Oferta



5. El Equilibrio de Mercado

Los mercados están resolviendo constantemente los problemas del qué, el cómo y para quién producir, equilibrando todas las fuerzas que influyen en la economía.

Al equilibrar todas las fuerzas que influyen en la economía, encuentran el equilibrio de la oferta y la demanda (equilibrio de los diferentes compradores y vendedores).

Gráficamente, el equilibrio en el mercado corresponde al punto en que se cruzan las curvas de demanda y oferta, es decir, al precio en que la cantidad demandada por los consumidores es igual a la cantidad ofrecida por los productores.

Algebraicamente corresponde a igualar la función de la demanda del bien con la función de la oferta del bien.

Ejemplo:

En una determinada región del país, se registra la siguiente demanda por un bien, suponer que corresponde a manzanas, en la condición *ceteris paribus.*

TABLA Nº 4: Demanda de Manzanas

Precio ($/kg)	Cantidad demandada (kg)
400	1500
350	1750
300	1800
250	2000
200	2200

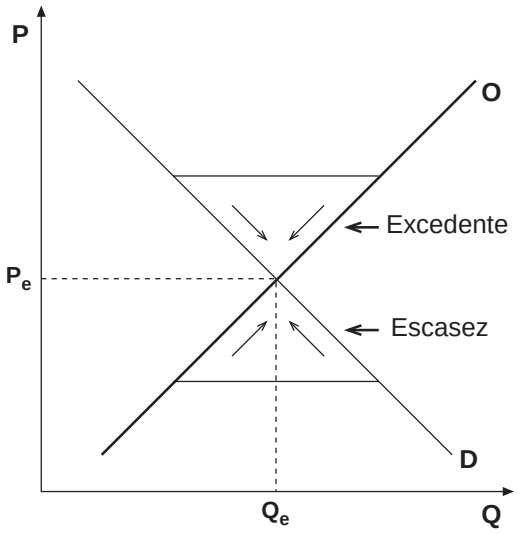
Los productores de las manzanas están dispuestos a ofrecer su producto de acuerdo a la siguiente tabla de oferta:

TABLA Nº 5: Oferta de Manzanas

Precio ($/kg)	Cantidad ofrecida (kg)
400	2600
350	2400
300	2200
250	2000
200	1800

El equilibrio del mercado se encuentra en un precio de $ 250/kg. En este punto no se produce ni escasez o un exceso de demanda ni excedente o un exceso de oferta.

Figura Nº 7: Equilibrio de Oferta y Demanda



Cuando un bien tiene un precio que está sobre el punto de equilibrio: los oferentes desean vender más de lo que desean comprar los demandantes y esto da como resultado un excedente de la cantidad ofrecida sobre la demandada.

Cuando el bien tiene un precio que está bajo el punto de equilibrio, se produce un exceso en la cantidad demandada sobre la ofrecida, lo que se denomina escasez.

En ambos casos, la competencia entre los oferentes (excedente), y demandantes (escasez) tienden a variar el precio y llevarlo al punto de equilibrio.

En el punto de equilibrio de la oferta y la demanda no hay escasez ni excedentes.

Cuando varían los elementos que subyacen a la demanda (por ejemplo renta) o la oferta (por ejemplo costos de producción), éstas se desplazan y se altera el equilibrio del mercado del precio y la cantidad.

5.1. El Racionamiento Basado en los Precios

Un recuento de lo que logra el mecanismo del mercado: Determinando los precios y las cantidades de equilibrio de todos los factores y los productos, el mercado asigna o raciona los bienes escasos de la sociedad a los diversos usos posibles.

El mercado, a través del juego de la oferta y la demanda, orienta la asignación de los bienes escasos.

Los bajos precios de un bien desincentivan su producción, dado que a esos precios algunos productores no obtienen beneficios atractivos, para otros pueden significar pérdidas. Al contrario, un precio alto incentiva una producción mayor de un bien, porque permite aumentar los beneficios de los productores.

¿Qué bienes se producen?

La respuesta la dan las señales de los precios del mercado.

Ejemplo: Los elevados precios de la harina de pescado estimulan su producción, a través de un mayor esfuerzo de pesca sobre los recursos pelágicos.

Mientras que los bajos precios hará que la producción ofrecida sea menor, de esta forma algunos barcos paralizarán sus actividades de pesca.

¿Para quién son los bienes?

Para satisfacer las necesidades más imperiosas, si están respaldadas por dinero, de acuerdo al nivel de renta de los consumidores.

¿Cómo se producen los bienes?

Utilizando la tecnología más eficiente, es decir, la que permite operar con el costo de producción más bajo posible.

6. Elasticidad Precio de la Demanda

Las variaciones en el precio afectan las cantidades demandadas de un bien, sin embargo no todos los bienes responden de la misma forma ante una variación del precio. El concepto elasticidad precio de la demanda permite medir la sensibilidad de un bien frente al precio, es decir, cuánto responde, cuánto varía la cantidad demandada de un bien frente a un cambio en el precio.

La elasticidad precio de la demanda se define como el cambio porcentual en la cantidad demandada, dividido por el cambio porcentual en el precio del bien.

Su fórmula es la siguiente:

Elasticidad precio demanda= -(Delta Q/(Q1+Q2)/2) / (Delta P/(P1+P2/2))=
Ed = -(Delta Q/Delta P) x (P1+P2)/(Q1+Q2)

Si la elasticidad precio de la demanda tiene como resultado uno, se dice que la elasticidad precio de la demanda es unitaria. Es decir frente a un cambio porcentual en el precio, se obtiene igual cambio porcentual en la cantidad demandada.

→ **Ed = 1**

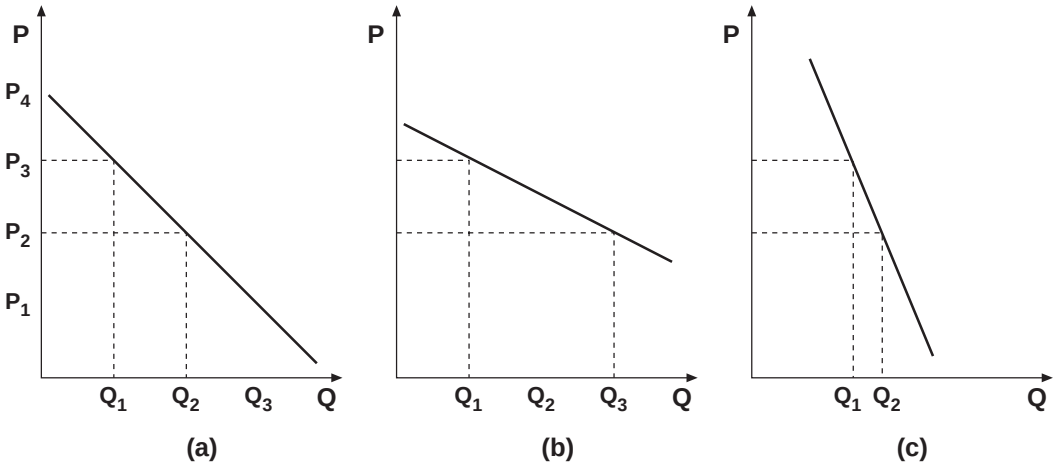
Un bien presenta una demanda elástica, si un pequeño cambio en el precio genera una alteración importante en la cantidad demandada. En este caso la relación será mayor que 1.

→ **Ed > 1**

Un bien presenta una demanda inelástica, si frente a un cambio en el precio hay una alteración proporcionalmente menor en la cantidad demandada. En este caso la relación es menor que 1.

→ **Ed < 1**

FIGURA Nº 8: Gráficos de Elasticidad de Demanda



(a) Elasticidad precio demanda unitaria = 1
(b) Elasticidad precio demanda elástica > 1
(c) Elasticidad precio demanda inelástica < 1

Del ejemplo de la demanda de la tabla Nº5, determinar la elasticidad precio del bien cuando el precio sube de $1 a $2:

Ed = -(19-22)/(2-1) x (1+2)/(19+22)
Ed = - (-3/1) x (3/41)
Ed = 9/41
Ed = 0,2195 = 0,2

Luego, frente a un alza del precio de $1 a $2, la elasticidad precio de la demanda es inelástica, es menor que 1.

Los bienes que presentan sustitutos, presentan demandas elásticas, como por ejemplo la carne de vacuno, la mantequilla, el mobiliario, etc.

Los bienes que no presentan sustitutos como sal, café, bencina, un viaje de negocios, presentan demandas inelásticas.

En general las cosas esenciales, como los alimentos, tienen demandas inelásticas y los artículos no necesarios o de lujo presentan demandas más elásticas.

Existen casos de bienes que presentan demandas absolutamente inelásticas, es decir, los consumidores adquieren la misma cantidad del bien, independientemente de los cambios en el precio. En este caso se encuentran los bienes o productos que son absolutamente necesarios para las personas, como por ejemplo un medicamente para un tratamiento de una enfermedad específica.

El otro caso de demanda especial corresponde a la perfectamente elástica, los consumidores están dispuestos a comprar el bien a un solo precio.Para cualquier otro precio superior, el consumo es cero.

7. Elasticidad Precio de la Oferta

La elasticidad precio de la oferta, describe la sensibilidad de los vendedores ante un cambio de precio. Existe una relación directa entre los cambios en la cantidad ofrecida de un bien y los cambios en su precio. Si el precio sube, la cantidad ofrecida aumenta y, si el precio baja, la cantidad ofrecida disminuye.

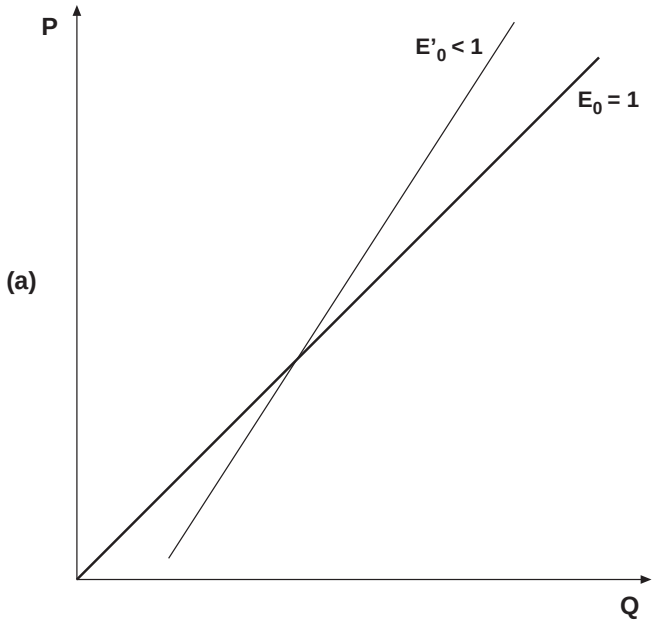
La elasticidad de la oferta se utiliza para medir la sensibilidad de los cambios en las cantidades ofrecidas de un bien respecto a los cambios en el precio del mismo.

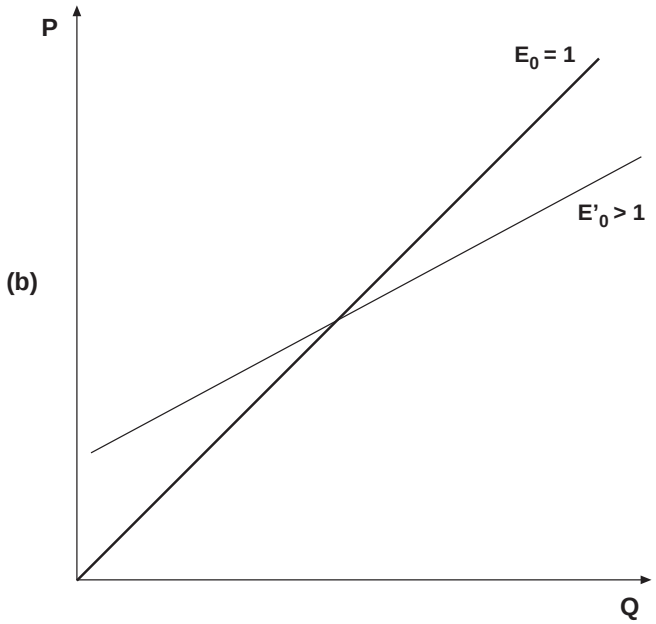
La elasticidad precio de la oferta se define como el cambio porcentual en la cantidad ofrecida de un bien dividido por el cambio porcentual en el precio del bien. La fórmula para determinar la elasticidad precio de la oferta es la siguiente:

Elasticidad precio oferta= (Delta Q/(Q1+Q2)2)/ (Delta P/(P1+P2)/2) =
Eo = (Delta Q/Delta P) x (P1+P2)/(Q1+Q2)

La elasticidad de la oferta mide como responden los mercados a los cambios de la Economía, cuanto más elástica sea la oferta, más fácil resultará aumentar la producción ante el aumento del precio. Luego la elasticidad de la oferta depende de la capacidad de reacción de los productores ante alteraciones en el precio.

FIGURA Nº 9: La Elasticidad de la Oferta





(a) E_0 = Elasticidad precio de la oferta unitaria = 1
E'_0 = Elasticidad precio de la oferta inelástica < 1

(b) E_0 = Elasticidad precio de la oferta unitaria = 1
E'_0 = Elasticidad precio de la oferta elástica > 1

7.1. Factores que determinan la Elasticidad de la Oferta

La facilidad con que se puede incrementar la producción de la industria está relacionada con la facilidad de encontrar factores a los precios vigentes en el mercado; es posible aumentar fácilmente la producción sin apenas elevar el precio.

El período de tiempo influye en el tipo de elasticidad de la oferta. Las empresas pueden no ser capaces de aumentar cantidad de trabajo, materias primas y capital en un breve período de tiempo tras la subida de un precio, por lo que la oferta puede ser muy inelástica. A más largo plazo, las empresas pueden contratar más trabajadores, construir nuevas fábricas y ampliar su capacidad, la elasticidad de la oferta en tal caso es mayor. Luego, para una empresa no es fácil aumentar la producción, depende de las características del proceso productivo, la tecnología empleada y los factores asociados al aumento de la producción y el plazo de tiempo involucrado en la decisión.

A mayor plazo de ajuste en los factores que determinan la producción, mayor es la elasticidad de la oferta y menor el aumento del precio.

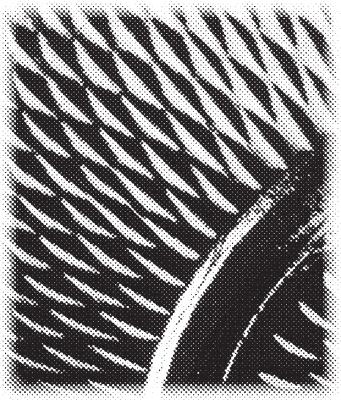
• Cuestionario de autoevaluación

Responda las siguientes preguntas en forma completa en su cuaderno de trabajo.

1) ¿A qué relación se le denomina “curva de demanda”?
2) ¿Cuándo los compradores tienden a comprar menos? (*Cet.par.)*
3) ¿Qué efecto tienen los bienes sustitutos en la demanda de un bien?
4) Escriba tres factores que influyen en la oferta.
5) ¿A qué suma de cantidades corresponde la oferta del mercado?
6) ¿Cuándo la oferta sufre cambio o un desplazamiento en la curva?
7) ¿A qué corresponde -gráficamente- el equilibrio en el mercado?
8) ¿Cuándo se produce un excedente en el mercado?
9) ¿Cuándo se produce un exceso en el mercado?
10) ¿Qué permite medir el concepto elasticidad precio de la demanda?
11) ¿Cuándo un bien presenta una demanda elástica?
12) ¿Qué tipo de bienes presentan demandas inelásticas?

Unidad de Aprendizaje Nº 3

«LA EMPRESA Y LA PRODUCCIÓN»



Objetivos Específicos

1) Reconocer el papel de la empresa en una economía de mercado.
2) Identificar las formas de organización de las empresas
3) Determinar la relación entre la combinación de factores productivos y un nivel de producción de la empresa.
4) Conocer la ley de rendimientos decrecientes
5) Conocer los conceptos de economías y deseconomías de escala.
6) Identificar y determinar los conceptos de costos asociados a la operación de una empresa.
7) Identificar y determinar los niveles de producción que generan beneficios, pérdidas y equilibrios en una empresa.
8) Conocer las decisiones que enfrenta una empresa.

En esta unidad se entregan antecedentes que confirman la importancia de la empresa en el sistema económico de mercado, así como los conceptos que permiten explicar las decisiones de producción de una organización productiva.

1. La empresa

La empresa es un agente económico que utiliza insumos o factores productivos y los transforma en bienes y servicios. Es una organización que tiene objetivos definidos, como el lucro, el bien común o la beneficencia y para cuya consecución utiliza factores productivos, los transforma y obtiene productos, que pueden ser bienes y servicios.

1.1. La Organización de la Empresa.

Las empresas existen por muchas razones, pero una de las más importantes corresponde a explotar las economías de la producción en serie, obtener recursos (fondos) y organizar el proceso de producción.

La producción se organiza en empresas, porque la búsqueda de eficiencia generalmente obliga a producir en gran escala, a reunir un elevado volumen de recursos externos y a gestionar y supervisar atentamente las actividades diarias.

Las empresas desarrollan sus operaciones a partir de una tecnología dada, que determina la cantidad y combinación de factores productivos utilizables, adoptando una forma jurídica que le permite desarrollar una gestión orientada a cumplir con los objetivos de la organización.

Existen tres formas de organización de las empresas:

- la empresa de propiedad individual
- la sociedad colectiva
- la sociedad anónima

Las grandes empresas son casi exclusivamente sociedades anónimas. No obstante el mayor número de empresas, tanto en países como Estados Unidos o en Chile, son de carácter individual. Para este efecto, considerar la existencia de las empresas denominadas PYMES, pequeñas y medianas empresas, incluso se habla de la categoría microempresa, que se asocia a empresas pequeñas desde el punto de vista del número de trabajadores y de las ventas anuales, cuya propiedad responde en la mayoría de los casos al de tipo individual.

La importancia de las PYMES radica en su aporte a la generación de empleo.

2. Tipos de Empresas

a) Las Empresas de Propiedad Individual y Sociedad Colectiva

Una de las características más importantes de la propiedad individual es que es flexible y sencilla, el propietario no tiene que consultar con nadie, decide la compra de materiales, contrata, asume pagos de facturas, etc. Los beneficios obtenidos pertenecen al propietario, sin tener que compartirlos con nadie, excepto con el Estado, que recauda su participación en forma de impuestos sobre la renta personal del propietario.

Existen límites a las actividades que una persona puede emprender. Hay tipos de empresas que se pueden manejar individualmente, pero en la medida que crecen, que se requiere mayor capital, mayores controles, conviene pasar a una sociedad colectiva.

Una sociedad colectiva o empresa de propiedad colectiva corresponde a aquella cuyos propietarios son un número reducido de personas, donde cada socio aporta algo de trabajo y parte del financiamiento. A cambio, cada socio recibe una parte convenida de los beneficios y soporta asimismo un impacto de las pérdidas, de acuerdo a su participación.

- **Limitaciones**

- *Propiedad individual y sociedades colectivas:*

1) Un propietario individual tiene responsabilidad ilimitada ante todas las deudas de la empresa. Tiene que responder con sus activos personales, si fuese necesario, por tener que pagar a los acreedores, así una propiedad (casa, terreno) se puede rematar para pagar las deudas a un banco.

   En una sociedad colectiva normal, los socios tienen responsabilidad ilimitada. Pueden perder sus activos personales, en caso de deudas o crisis financiera.

   Más aún, una sociedad colectiva conlleva una forma particular de riesgo, cada socio es responsable de las obligaciones contraídas por los otros socios. Uno deberá responder de las deudas cuando los otros socios sean incapaces de responder de su parte de obligaciones en la sociedad.

2) Existe un problema de continuidad. Cuando un propietario individual muere, la empresa también puede morir, a menos que algún heredero asuma la continuidad del negocio.

   La continuidad es más compleja en una sociedad colectiva. Cada vez que muere un socio, la sociedad original automáticamente termina y debe formarse una nueva.

Es necesario, además, cuando se admite un nuevo socio, un nuevo acuerdo de todos los socios, lo que obliga a la modificación de los estatutos por escritura social.

3) Existe un problema de financiamiento del crecimiento. Un propietario individual o una sociedad colectiva tienen distintas fuentes de financiamiento: la riqueza personal del el o los propietarios; los beneficios obtenidos por la empresa, que pueden ser reinvertidos en la compra de nuevos equipos o edificios; las hipotecas sobre la propiedad y los préstamos de los bancos, amigos o familiares.

Pero puede ser muy difícil obtener el dinero necesario para la expansión de la empresa.

En las empresas colectivas o de propiedad colectiva de responsabilidad limitada, se caracterizan porque sus socios responden hasta el monto del valor de sus aportes comprometidos para efectos de la formación y operación de la sociedad.

Existen empresas denominadas sociedad de responsabilidad limitada, que se caracterizan porque sus socios responden hasta el monto del valor de sus aportes comprometidos.

b) La Sociedad Anónima

En una sociedad anónima, el capital está dividido en partes llamadas acciones. La principal característica de este tipo de organización es que queda limitada la responsabilidad de los propietarios, al monto de sus acciones. En consecuencia, todo lo que pueden perder es lo que han invertido en acciones.

Cuando un inversor compra acciones de una empresa, adquiere de este modo, una propiedad parcial de la empresa sin enfrentarse al peligro de la responsabilidad ilimitada.

En otras palabras, si la empresa va a la quiebra y es incapaz de pagar sus deudas, los propietarios no pierden más que el valor que pagaron por sus acciones y no sus propiedades personales.

Otra de las características de la sociedad anónima es que permite la obtención de importantes fondos o recursos financieros, lo cual posibilita efectuar inversiones, por lo que la empresa puede crecer rápidamente.

Si una sociedad anónima quebrara, los acreedores tendrían una menor protección legal, ya que no pueden reclamar las propiedades personales de los propietarios, aunque sí los activos de la sociedad.

Con relación a la continuidad, la sociedad anónima ofrece ventajas, dado que se crea como una persona jurídica, por lo que en caso de muerte de un accionista, la sociedad sobrevive y las acciones se trasladan a sus herederos.

Los socios pueden vender sus acciones a quien quiera comprarlas, sin necesidad de reorganizar la sociedad.

- *Desventaja de la Sociedad Anónima:*

Los beneficios de las sociedades anónimas se ven gravados dos veces, si se pagan a los accionistas en forma de dividendos. Una sociedad anónima, al obtener beneficios, debe pagar impuesto por las utilidades obtenidas.

Adicionalmente, cuando reparte los beneficios en la forma de dividendos a los accionistas, éstos deben incluir dichos dividendos como parte de su renta personal y pagar impuesto sobre la renta.

3. La Producción

Las empresas son agentes económicos que asumen el papel de producir los bienes y servicios necesitados por las personas, familias y empresas de una sociedad. Para lo cual transforman los factores de producción (tierra, capital y trabajo), recursos limitados, utilizando un proceso productivo asociado a una determinada tecnología. Las empresas deben adquirir los factores de producción a precios de mercado. El precio de los factores se reflejan en los costos de producción de la empresa. Algunos ejemplos de factores de producción utilizados por las empresas son:

- semillas, fertilizantes, alimentos, aditivos, materias primas etc.
- embarcaciones motorizadas, equipos de cubierta, de navegación, de detección de recursos, redes de pesca etc.
- vehículos como camionetas, camiones, tractores, grúas horquillas, etc..
- combustibles, electricidad, gas, agua, otros servicios.
- ingenieros, técnicos, personal administrativo, trabajadores de distintas especialidades.
- computadoras, impresoras, papel, tinta para impresoras, diskettes etc.

Los costos de una empresa son importantes, porque influyen en el nivel de producción. Un exhaustivo estudio de los costos de producción permiten entender las decisiones de oferta de las empresas.

Las curvas de costo tienen su fundamento en la tecnología de producción que utiliza la empresa; ésta determina la cantidad y combinación de factores que va a utilizar para lograr un determinado nivel de producción y los precios que paga la empresa por los factores productivos.

La esencia de la relación entre los costos y la producción que la empresa debe elegir se sustenta en la combinación de factores asociada al menor costo posible. Por lo tanto, una empresa orientada a la obtención de beneficio siempre tratará de elegir las cantidades de trabajo, capital, tierra y materias primas que le permitan producir al menor costo posible. La relación entre la combinación de factores productivos y un nivel de producción dado, se conoce como la función de producción.

3.1. La Función de Producción

Una función de producción representa la relación entre los factores y los productos correspondientes a una situación dada de tecnologia. Los cambios de tecnologías, como la invención de nuevos productos, mejora de productos o modificación de los procesos de producción de bienes y servicios se denomina cambio tecnológico.

El cambio tecnológico permite obtener un mayor volumen de producción con la misma cantidad o una menor cantidad de factores, es decir, contribuye a mejorar la productividad. Un cambio tecnológico modifica la función de producción.

Ejemplos:

- La introduccion de nuevas semillas híbridas ha aumentado la productividad en el cultivo de maíz más de un 25% en una década.
- La miniaturizacion y el grabado con láser permiten almacenar con las mismas cantidades de capital y trabajo, 100 veces más de información en la memoria de los computadores que hace 20 años atrás.
- La agricultura en Chile presenta aumentos de productividad por la incorporación de tecnología, es así que la cantidad de trabajadores por hectárea cultivada registra una importante disminución en las últimas décadas.
- La pesca artesanal basada sólo en el uso de embarcación a remo y horas de pesca del pescador, registró un aumento de productividad al incorporarse el motor fuera de borda.
- La introducción de la fundición continua de acero ha aumentado la producción en un 20%.

4. Productividad o Producto marginal

Otro elemento que influye en la operación de un productor y por ende en los costos de producción, es el que dice relación con el efecto del aumento de uno de los factores y su efecto en el nivel de producción.

Los productos marginales se refieren a la respuesta de la producción al aumento de un único factor, cuando todos los demás se mantienen constante.

Ejemplo:

Incrementando el trabajo y manteniendo constante la tierra, se obtiene un aumento de la producción de bienes en cantidades cada vez menores, hasta dejar de crecer. Para este ejemplo, considerar a un pequeño agricultor que opera una hectárea de una parcela, en la producción de flores finas y logra los siguientes resultados por temporada.

TABLA Nº 6: Producto Marginal y Producto Medio

Número de trabajadores	Producción (Nº ramos de flores)	Producto marginal (Nº ramos de flores)	Producto medio (Nº ramos de flores)
0	0		
1	100	100	100
2	220	120	110
3	350	130	117
4	475	125	119
5	570	95	114
6	650	80	108
7	710	60	101

El producto marginal es el efecto en la producción de un bien ante un aumento de un factor (trabajo), es decir, del ejemplo dado corresponde a 100 (100-0), cuando se incorpora un trabajador, a 120 (220-120) cuando se incorpora el segundo trabajador, y así para cada caso, se observa el comportamiento en la producción ante el aumento del factor trabajo.

El producto medio corresponde a la producción total dividido por el número de trabajadores, es decir, a la producción obtenida por trabajador. El producto medio tiene un comportamiento similar al producto marginal.

Este comportamiento del producto, plantea que los costos de producción registran una evolución de acuerdo al nivel de producción del productor, ya sea un agricultor, un acuicultor o un fabricante de camisas.

4.1. Ley de Rendimientos Decrecientes

Esta ley, empírica, se puede formular así: a medida que aumenta la cantidad de los factores variables empleados en la producción tras permanecer constante la cantidad empleada de los otros factores, la productividad de los factores variables primero será creciente, llegando a un punto máximo, para posteriormente comenzar a disminuir.

Esto se refleja en la curva de oferta de las empresas que producen un bien o un servicio, siendo la pendiente de la curva positiva.

Los resultados que se observan en el ejemplo del cultivador de flores, responden a la ley de los rendimientos decrecientes: con la incorporación sucesiva de un factor (trabajo) a la producción de flores finas, en una hectárea de tierra (factor tierra constante) se obtienen aumentos en la producción, pero a ritmos que son crecientes en la primera etapa, para luego disminuir sucesivamente.

De acuerdo, a esta ley, la productividad marginal del trabajo, al igual que la de cualquier otro factor, decrece hasta hacerse nula e incluso negativa con relación a la producción total

4.2. Consideraciones del Plazo en las Decisiones de Producción

En economía, los conceptos de corto o largo plazo se asocian a la existencia de factores productivos y lo que marca la diferencia entre uno y otro es la existencia de factores fijos.

Las modificaciones de producción de una empresa se pueden efectuar alterando la cantidad de los factores productivos utilizados. En el largo plazo, las empresas pueden alterar la cantidad de todos los factores, tanto los denominados variables como los fijos. En cambio, en el corto plazo, la empresa sólo puede modificar los factores variables.

4.3. Rendimientos de Escala

A una empresa le interesa conocer cómo afecta a la producción un aumento de todos los factores.

Esto está relacionado con los rendimientos de escala, es decir, el tamaño de la empresa, asociado a una capacidad instalada, medido por su producción, es decir, la influencia del aumento de escala de todos los factores en la cantidad producida. Los rendimientos de escala reflejan la sensibilidad del producto total cuando se aumentan proporcionalmente todos los factores.

Los rendimientos de escala se refieren a la relación tecnológica entre cambios proporcionales en todos los factores y el cambio resultante del nivel de producción, es decir, los rendimientos a escala se refieren a los cambios de orden tecnológico que tiene lugar dentro de una empresa.

a) Rendimiento Constante de Escala

Se dice que existe un rendimiento constante de escala cuando una Variación de todos los factores genera un aumento igualmente grande de la producción. Ejemplo: si duplico los factores, duplico la producción.

b) Rendimientos Decrecientes de Escala

Se dice que existe un rendimiento decreciente de escala cuando un aumento equilibrado de todos los factores genera un incremento proporcionalmente menor en la producción total.

Ejemplo: si un agricultor aumenta un 50% los factores productivos y la producción sólo aumenta un 40%.

c) Rendimientos Crecientes de Escala

Se dice que existe un rendimiento creciente de escala cuando un aumento de todos los factores provoca proporcionalmente un aumento mayor en la producción. Por ejemplo, un ingeniero que está realizando los planos de una pequeña fábrica de productos químicos observa que, ante un aumento del 10% de los factores productivos, la producción total aumenta más de un 10%.

Cuando se logra una producción proporcionalmente mayor de la producción ante un aumento de todos los factores productivos, se dice que se alcanza una economía de escala. En caso contrario, se asocia a una deseconomía de escala.

5. La Empresa y los Costos

Las empresas buscan operar en forma eficiente, es decir, producir los bienes y servicios al menor costo posible y de esta forma participar en el mercado. La eficiencia se procura a través de una elección óptima de factores, en cantidad y precio y utilizando innovación tecnológica, lo que les permite ofrecer sus bienes y servicios a precios competitivos. Para maximizar

el beneficio, la utilidad, deben lograr que la diferencia entre los ingresos y los costos de producción sea lo más elevada posible.

Se entiende como beneficio o utilidad de la empresa la diferencia entre los ingresos y el costo total de producción.

Beneficio o utilidad= Ingresos- Costo Total

Los ingresos están dados por las ventas totales de la empresa:

Ingresos ($) = Precio ($) x Cantidad (Q)

Ejemplo:

Si un productor de paños de cocina vende anualmente 2.500 unidades a $800, ¿Cuál es el ingreso del productor?

Ingreso = PxQ = 2.500 x $800 = $2.000.000

Los ingresos del productor de paños de cocina son $2.000.000. No obstante con estos datos no se puede saber si el negocio le genera beneficios o utilidades. Necesariamente debemos conocer los costos de operación del productor, es decir, cuánto le cuesta producir los paños de cocina. Para esto se deben conocer los factores que utiliza y el precio que paga por éstos (horas hombre de trabajador, géneros, hilos, electricidad, etc.).

Los costos son importantes en economía, porque las empresas deben decidir la cantidad que van a producir y vender de un bien, lo que depende de su precio y de su costo. El costo es el precio que paga el productor por los factores que utiliza en su operación.

Debe considerarse que cada peso adicional de costo, reduce los beneficios de productor.

Entre los costos, se distinguen:

- Los Costo Fijos: reflejan el costo de los factores fijos de la empresa, a corto plazo son independientes del nivel de la producción,están conformados por conceptos como el pago contractual de arrendamiento de los edificios y el equipo, los intereses pagados por las deudas, los sueldos de los trabajadores fijos, energía etc.

Los costos fijos deben pagarse, incluso aunque la empresa no produzca, y no cambian, aunque varíe la producción.

- Los Costos Variables: corresponden al costo de los factores variables, los que varían y dependen del nivel de la producción, es decir, un aumento de la producción incide en el aumento de este tipo de factores. En estos costos se consideran las materias primas, los trabajadores, el combustible, la electricidad, agua, semillas, fertilizantes, aditivos, etc.

- Los Costos totales: corresponden a la sumatoria de los costos fijos y los costos variables.

COSTO TOTAL = COSTO FIJO + COSTO VARIABLE

Ejercicio.

Un agricultor arrienda 10 Hás. (100.000 m^2) de tierra y contrata mano de obra agrícola para producir el producto alfa. La tierra le cuesta por período anual $0,5 por m^2 y el trabajo $1000/hora-trabajador, utilizando métodos agrícolas actualizados, puede producir de acuerdo con la función de producción que muestra la tabla Nº 7.

En éste, la tierra es un costo fijo, porque existe un contrato de 10 años, el trabajo es un costo variable.

TABLA Nº 7: Costos de Producción

Produción (toneladas producto alfa)	Tierra (Hás.)	Trabajo (Hrs.)	Renta Tierra ($)	Salario del Trabajo ($/Hra.)	Costo Total ($)
0	10	0	50.000	0	50.000
1	10	5,0	50.000	5.000	55.000
2	10	9,8	50.000	9.800	59.800
3	10	14,4	50.000	14.400	64.400
4	10	18,9	50.000	18.900	68.900
5	10	23,8	50.000	23.800	73.800
6	10	29,0	50.000	29.000	79.800
7	10	36,8	50.000	36.800	86.800
8	10	44,8	50.000	44.800	94.800
9	10	53,8	50.000	53.800	103.800
10	10	63,8	50.000	63.800	113.800

- *El Costo Marginal*

En el análisis de costos de producción, no basta conocer los costos fijos y variables; es importante para el productor determinar el costo marginal, que corresponde al costo adicional de producir una unidad adicional.

En el ejemplo se puede ver el costo marginal de producir una unidad adicional, una tonelada más, por ejemplo producir desde 4 a 5 toneladas, tiene un costo marginal dado por el costo total de producir cinco (5) toneladas menos el costo total de producir cuatro (4) toneladas.

TABLA Nº 8: Costo Marginal

Produción (toneladas producto alfa)	Costo Total ($)	Costo Marginal ($)
0	50.000	
1	55.000	5.000
2	59.800	4.800
3	64.400	4.600
4	68.900	4.500
5	73.800	4.900
6	79.800	6.000
7	86.800	7.000
8	94.800	8.000
9	103.800	9.000
10	113.800	10.000

El costo marginal responde a la ley de rendimientos decrecientes, recordar al productor de flores, que aumentó el factor trabajo y logró aumentos en la producción, pero a través del cálculo del producto marginal se determinó que lo obtenía a ritmos decrecientes. Cada vez que aumentó el factor trabajo, tuvo que pagar el precio de mercado de este factor y este precio se refleja en los costos.

A partir de ciertos niveles de producción, el costo marginal disminuye cuando se aumenta la producción, asociado a que la adición de una unidad de factor trabajo genera un mayor nivel de producción (por trabajador); posteriormente la adición del factor trabajo responde a rendimientos decrecientes, es decir, el nivel de producción logrado con un trabajador más es sucesivamente menor. En esta etapa de la producción, el costo marginal aumenta.

- *Los Costos Medios*

Los costos medios reflejan los costo por unidad de producción. En este concepto se distinguen:

1) El costo medio o unitario: es el costo total dividido por el número de unidades producidas.

   costo medio=costo total producción/producción
   Cme=CT/q

2) El costo fijo medio: es el costo fijo total dividido por el nivel de producción.

   costo fijo medio=costo fijo producción/producción
   CFme=CF/q

3) El costo variable medio: es igual al costo variable dividido por el nivel de producción.

   costo variable medio= costo variable /producción
   CVme=CV/q

También se cumple:

Cme=CVme +CFme = CT/ q

TABLA Nº 9: Costos de la Empresa

Producción	Costo fijo	Costo Variable	Costo Total	Costo Marginal	Costo medio	Costo fijo medio	Costo variable medio
Q	**CF**	**CV**	**CT**	**CM**	**Cme**	**CFMe**	**CVMe**
0	550	0	550		Infi	Infi	Infi
1	550	30	580	30	580,0	550,0	30,0
2	550	55	605	25	302,5	275,0	27,5
3	550	75	625	20	208,3	183,3	25,0
4	550	105	655	30	163,8	137,5	26,3
5	550	155	705	50	141,0	110,0	31,0
6	550	225	775	70	129,2	91,7	37,5
7	550	315	865	90	123,6	78,6	45,0
8	550	425	975	110	121,9	68,8	53,1

Esta tabla permite, a partir de los costos fijos y variables, determinar los costos totales, el costo marginal y los costos medios. Adicionalmente un productor puede analizar el precio al que debe vender, conociendo sus costos de producción.

Ejercicio:

Si el productor vende 8 unidades de un bien, de acuerdo a los datos de la tabla. ¿ A qué precio debe vender para estar en el punto de equilibrio?

El punto de equilibrio del productor se logra cuando sus ingresos se igualan a sus costos totales:

Ingresos= Costos Totales

Datos: **Q = 8**
CT = $ 975

Luego: **Ingresos= Precio (P) x Cantidad (Q)**
y en el punto de equilibrio de la empresa P x Q = CT
P x Q = $ 975
P = $ 975/ 8 = $ 121,9

El precio de equilibrio equivale al costo medio o costo unitario.

6. Las Decisiones de la Empresa

En este punto se confirma la importancia de los costos de la empresa para la toma de decisiones de producción, así como mantener en operación o cerrar la empresa.

6.1. La elasticidad de la demanda y su efecto en el ingreso

En este punto se relacionará el concepto elasticidad precio de la demanda con los ingresos y se determinará el efecto de la elasticidad en los ingresos del productor del bien.

Ejemplo:

Los productores de lechuga del valle central enfrentan un buen año de producción, dado por las buenas condiciones climáticas. Esperan una producción 30 % superior al año pasado, cuando vendieron 500.000 unidades a $ 200 la unidad.

Luego los ingresos del año pasado fueron de:

500.000 x $200 = $100.000.000

Si se estima que la producción de este año será de 650.000 unidades, y que esto significa que el precio bajará a $130. Determine los ingresos de los productores de lechuga de este año.

Los ingresos de este año serán:

650.000 x $130 = $84.500.000

En este caso la demanda de lechugas presenta una elasticidad precio inelástica, es decir, un aumento o baja del precio influye proporcionalmente en menor forma en las cantidades demandadas por los consumidores. Las lechugas no son un alimento necesario para los consumidores y, por otra parte, no se pueden almacenar ni congelar.

Paradojalmente se dice que el buen tiempo es malo para los agricultores y también lo es para los pescadores. En estos casos los produc-

tores pueden recibir menos ingresos de una gran cosecha que de una pequeña.

Frente a estas situaciones, los productores deben manejar con antelación información completa del mercado, el clima, importación y exportación de los productos, entre otros aspectos, con el objeto de tomar decisiones acertadas que les permita no registrar pérdidas en sus negocios o bien minimizarlas. Idealmente en estos casos es conveniente desarrollar una producción lo más diversificada posible, en especial, si se es un pequeño productor o bien formar una sociedad colectiva de pequeños productores para enfrentar en mejores condiciones los vaivenes del mercado, adicionalmente deben estudiar alternativas que les permita mantener su negocio, como por ejemplo: no producir sólo lechugas, producir productos muy especiales, como los hidropónicos, o bien optar por la producción orgánica, habilitar una planta de productos agrícolas congelados o comprarse un camión y vender en forma directa en el mercado de la ciudad, etc.

6.2. La Decisión de Cierre de la Empresa

Los antecedentes entregados hasta ahora, respecto de la empresa, permiten señalar, a partir de la teoría elemental de la oferta, que la función de oferta indica la cantidad del bien que está dispuesta a producir y vender una empresa, según los precios de mercado.

La empresa busca maximizar el beneficio que obtiene en la producción del bien, es decir:

Utilidad o beneficio = Ingresos Totales – Costos Totales

Se debe considerar que el aumento de la producción en una unidad sólo incrementará las utilidades si el ingreso adicional generado por la venta de una unidad adicional, es mayor que el costo de producir esa unidad. Adicionalmente, en el caso de empresas competitivas, enfrentan una curva de demanda horizontal

Recordar que las empresas en un mercado perfectamente competitivo no influyen en el mercado, pueden alterar su nivel de producción y ventas

sin alterar significativamente el precio; estas empresas asumen el precio de mercado, por lo que el precio logrado por la venta no depende de la cantidad producida. Por esto, el ingreso adicional generado por la venta de una unidad adicional siempre será igual al precio.

Se debe recordar que el costo adicional de producir una unidad más está dado por el costo marginal.

En el caso de empresas perfectamente competitivas, el nivel de producción que maximiza la utilidad o el nivel óptimo de producción, se da cuando el precio es igual al costo marginal, es decir, cuando se cumple:

P = CM

Se debe considerar, además, que el Precio es igual al Ingreso por unidad de producción y el costo variable medio es igual al costo variable por unidad de producción, significa que una empresa debe producir si:

Precio es superior al Costo Variable Medio

→ **P > CVMe**

Si el precio es menor que el costo variable medio, la empresa debe cerrar o deberá analizar su situación, a fin de que su sistema de producción opere en forma más eficiente, como, por ejemplo, incorporar materias primas de menor costo o mejorar o desarrollar nuevos productos o mejorar la productividad.

Recordar que las variaciones de los costos fijos no afectan las cantidades ofrecidas a corto plazo, pues los costos fijos no inciden sobre el costo marginal ni sobre el costo variable medio.

Ejemplo:

Una oficina que ofrece servicio de fotocopiado, orientado principalmente a alumnos de la Universidad, tiene en temporada baja (verano) ingresos

mensuales de $ 200.000 y el costo variable mensual de tener abierto el servicio es de $ 100.000.

El costo fijo mensual del centro de fotocopiado es de $ 150.000.

Se tiene la siguiente situación:

A la oficina de fotocopiado le resulta conveniente abrir, pues con los ingresos esperados, aunque incurre en pérdidas como lo indican los siguientes cálculos, se logra perder menos:

Beneficio o Pérdida = Ingreso Total – Costo Total
Costo Total = Costo Fijo + Costo Variable

Los datos son:

Ingresos: $ 200.000
Costos totales: $ 100.000 (CV) + $ 150.000 (CF)= $ 250.000

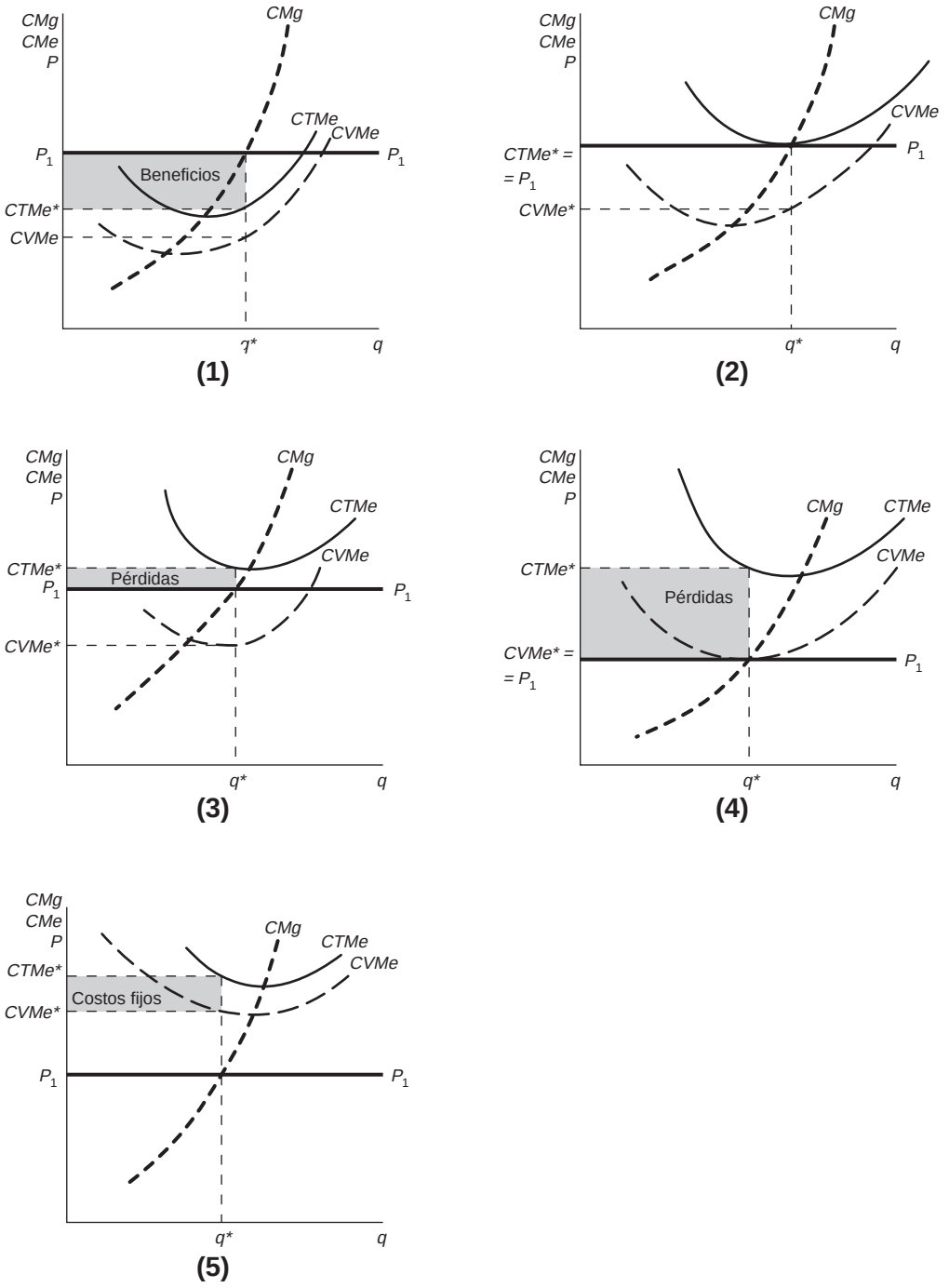
Luego se determina el beneficio o pérdida:

Ingreso total – Costo total = $ 200.000 - $ 250.000 = - $ 50.000 (Pérdida)

No obstante, si la oficina de fotocopiado cierra, debe enfrentar el pago del costo fijo de $ 150.000 (Pérdida)

Por lo tanto, bajo esas condiciones de ingresos, el servicio debe operar. En el caso de que los ingresos fuesen de $ 100.000, al negocio le conviene mantenerse en operación, ya que en este nivel de ingresos, el centro pierde lo mismo que si cerrara. Con menores ingresos las pérdidas son mayores, por lo que es recomendable cerrar.

FIGURA Nº 9:
Curvas de Costos de la Empresa
y la Decisión de Producción a Corto Plazo



En resumen, se puede señalar que la producción de la empresa está directamente relacionada con sus costos de producción, considerando el corto plazo. La empresa produce la cantidad en la que su costo marginal es igual al precio, siempre que este precio sea superior al costo variable medio. En las curvas expuestas en la figura número 9 se puede determinar los casos en que la empresa opera a pérdidas o con utilidades.

En el caso (1) la empresa alcanza importantes utilidades, lo que se determina con el precio **P1,** el costo marginal y costo variable medio, y **Q.** En el caso (2) la empresa sólo obtiene utilidades contables, beneficio nulo; en el caso (3) la empresa tiene pérdidas, dado que el precio de mercado es menor que el costo total medio, pero le conviene operar dado que las pérdidas son inferiores a las que obtendría si cerrara, dado que el precio es superior al costo variable medio. En el caso de la empresa que presenta el caso (4), a pesar que la empresa registra pérdidas, le conviene aún seguir operando, porque el precio de mercado es igual al costo variable medio. En el último caso (5) la empresa obtiene pérdidas, le conviene cerrar, de esta forma reduce las pérdidas.

• Cuestionario de autoevaluación

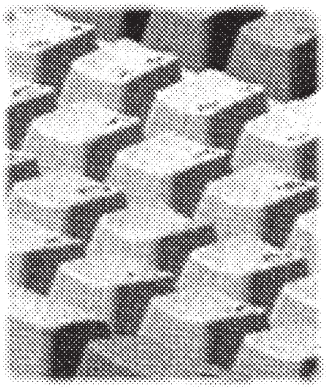
Responda las siguientes preguntas en forma completa en su cuaderno de trabajo.

1) ¿Cuáles son las tres formas de organización de las empresas?
2) Escriba una limitación de las empresas de propiedad individual.
3) ¿Cuál es la principal ventaja de una sociedad anónima?
4) ¿Qué plantea la ley de rendimientos decrecientes?
5) Explique cuando una empresa logra economías de escala.
6) ¿Cuándo se dice que existe un rendimiento constante de escala?
7) ¿Cuándo se produce un rendimiento decreciente de escala?
8) ¿Cuándo es posible decir que existe un rendimiento creciente de escala?
9) Entregue un ejemplo de costo fijo y otro de costo variable.
10) Explique cuando una empresa tiene beneficios, pérdidas o equilibrio en el corto plazo, utilizando los conceptos de precio, costo marginal y costo variable medio.

Una vez que haya terminado de responder las preguntas anteriores, por favor, remítase al texto donde aparece el tema correspondiente para revisar sus respuestas.

Unidad de Aprendizaje Nº 4

«EL PAPEL ECONÓMICO DEL ESTADO Y CONCEPTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL»



Objetivos Específicos

1) Identificar las fallas del mercado: externalidades y bienes públicos.
2) Reconocer diversos papeles del Estado en respuesta a fallas del Mercado.
3) Establecer tres grandes funciones económicas del Estado en una economía de mercado.
4) Definir los conceptos de microeconomía y macroeconomía.
5) Describir los indicadores utilizados para evaluar los resultados macroeconómicos de un país.
6) Conocer los objetivos e instrumentos de política macroeconómica.
7) Reconocer el concepto de Producto Nacional Bruto como indicador de crecimiento del país.
8) Identificar las razones y los resultados del comercio internacional.
9) Conocer los conceptos básicos de comercio exterior.

1. El papel económico del Estado

Todas las economías de mercado tienen imperfecciones que producen males como una contaminación excesiva, desempleo y los extremos de la riqueza y la pobreza. En las economías modernas, el Estado asume una variedad casi infinita de papeles en respuesta de las fallas del mercado. En este punto, se explicará el concepto de fallas de mercado, para entender en mejor forma el papel económico del Estado, en materias como:

- La Defensa Nacional
- El Orden Interno
- Los diferentes Servicios Públicos
- Los Proyectos socialmente útiles
- La Regulación de algunos sectores económicos
- La Subvención a algunos sectores económicos.
- Grava a los ciudadanos.

1.1. Las Fallas del Mercado

En términos generales se dice que el mercado competitivo lleva a la eficiencia, pero no siempre es así; en una unidad anterior ya se expuso la existencia de otras estructuras de mercado que no se asocian a la eficiencia, como por ejemplo el monopolio y el oligopolio, donde el productor puede influir en el precio, muy especialmente en el caso del monopolio.

Si no existe competencia en el mercado de bienes y servicios, se dice que hay ineficiencia, porque no existe una asignación óptima de recursos.

Un mecanismo de mercado no necesariamente asegura un resultado eficiente y esto se debe a que no se dan las condiciones que requiere el mercado para lograr eficiencia. Entre las condiciones está la necesidad de existencia de mercado para todos los bienes, derechos de propiedad bien definidos, ausencia de poder de influencia sobre el mercado y la inexistencia de externalidades.

En el caso que algunas de estas condiciones no se cumplan, se dice que existen limitaciones o fallas del mercado.

Las organizaciones de mercado calificadas como de competencia imperfecta, como el monopolio, y la existencia de externalidades y de bienes públicos, se conocen como fallas del mercado.

El monopolio fue explicado anteriormente, por lo que se centrará la información en las externalidades y los bienes públicos.

1.1.1. Externalidades

Las empresas o los individuos pueden generar efectos positivos o negativos en la producción o en el consumo de un bien, es decir, pueden imponer *costos o beneficios* a otros, fuera del mercado. En estos caso se trata de efectos externos, buenos o malos para las personas y para la sociedad.

En el caso de externalidades negativas, que generan un *costo externo* (malo para la sociedad), se puede nombrar la contaminación del medio ambiente. Las amenazas ambientales que enfrenta el mundo, son cada vez más preocupantes, como, por ejemplo, el aire contaminado de las grandes ciudades, los residuos industriales vertidos en ríos, lagos y mar, en este

último caso, el mar se ha convertido en depósito final de todo residuo orgánico o inorgánico originado por el hombre, en cantidades tales que afectan la vida acuática. Otros ejemplos de actividades contaminantes son las plantas de celulosa, fundiciones y refinerías de minerales, elaboradoras de harina de pescado, curtiembres, etc.

Otro caso de externalidad es el consumo de ciertos bienes que finalmente pueden ocasionar daño a la salud de las personas, ejemplos: las bebidas alcohólicas, el tabaco, ciertas drogas.

En estos casos, el Estado puede desincentivar la realización de actividades contaminantes, a través de impuestos o estableciendo regulaciones o normas. En otros puede prohibir, como es el caso de la producción y comercialización de drogas y estimulantes.

Otras externalidades son la que presentan un *efecto externo positivo* (bueno para la sociedad),como por ejemplo el caso de la vacunación de las personas contra enfermedades infectocontagiosas: la persona que recibe la vacuna recibe un beneficio, pero se dice que hay un beneficio externo, porque otros también se benefician, al asegurarse de que la persona tratada no contagia.

1.1.2. Los Bienes Públicos

El bien público es un ejemplo extremo de externalidad positiva. Una definición sencilla de un bien público es cualquier cosa que nos proporcione el Estado y que no puede asumir el libre mercado o, en otras palabras, el sector privado (Wonnacott y Wonnacott, 1999).

El ejemplo típico de bien público es el servicio de iluminación de un faro, esta luz proporciona un importante servicio a las embarcaciones que transitan por determinados lugares del mundo, pero este resplandor no puede ser proporcionado por un mercado libre. Así, este servicio es suministrado por el Estado. ¿Por qué un servicio tan esencial como el servicio de iluminación de un faro no puede ser suministrado por el sistema de libre mercado? ¿Por qué ocurre lo mismo con la defensa y orden interior del país, los jueces y el personal del sistema judicial y la defensa nacional?

En estos ejemplos se dice que el libre mercado falla y falla en los *efectos externos*. El sector privado no está dispuesto a construir faros, re-

presas o asumir la defensa nacional de un país, porque los beneficios internos son relativamente pequeños en comparación con el gran costo de construir el faro, la represa u otro bien público.

La mayoría de los beneficios serían externos: la luz del faro beneficia a todas las tripulaciones de las embarcaciones que se guían por ésta, la represa beneficia a todos los agricultores de un valle, etc. En otras palabras, el empresario no construiría el faro o la represa, porque el beneficio que otorgan estos bienes tiene la característica de ser inexcluible, es decir, no se puede excluir a los otros del beneficio. En estos casos, el Estado asume la ejecución de estas obras y, una vez que el Estado asume la construcción del faro o de la represa, el beneficio de cada tripulante o agricultor es el mismo que recibiría si cada uno hubiese asumido la inversión.

Se dice además que los bienes públicos proporcionan un beneficio inagotable, porque cuando una persona se beneficia, no disminuye la utilidad o beneficio de los otros.

Luego, se entenderá como bienes públicos aquellos que proporcionan un beneficio inexcluible, están disponibles para todas las personas de la sociedad, independiente de quien pague; además este beneficio es inagotable porque cuando una persona utiliza el bien público, la cantidad de beneficio que proporciona a otras personas no disminuye.

1.1.3. Funciones del Estado en una Economía de Mercado

El Estado desempeña tres grandes funciones económicas en un sistema de mercado:

1) Corrige fallas del mercado como el monopolio, la contaminación, a fin de fomentar la eficiencia.
2) Asume los programas públicos destinados a fomentar la equidad, se vale de los impuestos y del gasto para redistribuir la renta en favor de determinados grupos.
3) Fomenta el crecimiento y la estabilidad macroeconómica, reduce el desempleo y la inflación y promueve el crecimiento económico, para lo cual el Estado recurre a los impuestos, el gasto y la regulación monetaria.

1.2. Los Impuestos

Para que el Estado desarrolle sus funciones, debe conseguir los ingresos necesarios para pagar sus bienes públicos y financiar sus programas de redistribución de la renta. Estos ingresos proceden de los:

- impuestos sobre la renta de la personas y de las sociedades.
- impuestos sobre los salarios, sobre las ventas de bienes de consumo.

Los Impuestos se parecen a cualquier otro precio, en este caso es el precio que pagamos por los bienes públicos. Pero la gran diferencia es que no son voluntarios.

Los impuestos son pagos obligatorios que las personas y las empresas realizan al Gobierno, son transferencias desde el sector privado al sector público.

El Estado tiene un papel económico importante, porque a través de los impuestos redistribuye la renta, financia el gasto público y corrige las externalidades y fallas del mercado

Se puede deducir entonces que los mercados no producen necesariamente una distribución de la renta socialmente justa o equitativa. Una economía de mercado puede producir unos niveles de desigualdad de la renta y del consumo inaceptablemente elevados, por lo que el Estado debe asumir un papel económico y socialmente importante.

1.3. Las Políticas de Conducción Económica de un País

1.3.1. Conceptos y Objetivos Macroeconómicos

El gobierno requiere evaluar los resultados económicos del país, para lo cual cuenta con variables macroeconómicas que son claves en determinar el éxito de la conducción de un país.

Las variables relevantes en la evaluación económica de un país son el producto nacional bruto (PNB), el empleo, la inflación y las exportaciones netas.

La macroeconomía es una importante rama de la economía que permite a una nación influir en sus resultados económicos, para lo cual debe elegir cuidadosamente la política que aplicará en la conducción económica.

La política macroeconómica procura conseguir la estabilización y el crecimiento de la economía, para lo cual debe considerarse la política fiscal (relativa a impuestos y al gasto) y la política monetaria (que afecta a los tipos de interés y las condiciones crediticias).

Se entiende como macroeconomía el estudio del comportamiento de la economía en su conjunto, examina el nivel global de producción, del empleo, los precios y el comercio exterior.

Recordar que la microeconomía estudia el comportamiento de componentes como las industrias, las empresas, las economías domésticas, los mercados perfecta e imperfectamente competitivos, mercados de factores y de productos. En general la microeconomía trata las relaciones detalladas entre los diferentes sectores productivos y grupos de la economía.

Los principales objetivos e instrumentos de la política macroeconómica corresponden a:

a) Nivel de Producción

Un indicador de éxito económico de un país, es su capacidad para suministrar un elevado nivel de producción y servicios económicos a su poblacion. El indicador de producción de una economía es el Producto Nacional Bruto o PNB.

El producto nacional bruto mide el valor de mercado de todos los bienes y servicios que produce un país durante un año.

El PNB puede medirse en precios corrientes, en cuyo caso se habla de un PNB nominal, o en un conjunto de precios constantes (ejemplo: en base al año 1982), en este caso se habla de un PNB real.

A través de la evolución del PNB se pueden determinar los ciclos económicos, donde se reflejan los períodos de expansión y contracción económica de un país.

b) Nivel Elevado de Empleo y Bajo Desempleo

Otro gran objetivo de la política macroeconómica es lograr un alto nivel de empleo, lo que está asociado a un bajo desempleo. Las personas desean encontrar fácilmente un buen trabajo y bien remunerado.

c) Precios Estables con Libres Mercados

Este objetivo macroeconómico busca garantizar que el país presente precios estables con libres mercados. La sociedad prefiere precios estables, lo que significa que los precios ni suben ni bajan rápidamente. Los precios son el patrón con que se miden los valores económicos.

Una gran variación de precios lleva a una distorsión de contratos y de operación económica, a inestabilidad. Cuando se habla de estabilidad de precios con libres mercados, se procura la eficiente asignación de recursos a través de las fuerzas del mercado de la oferta y la demanda, que determinan precios y cantidades de bienes.

La forma más frecuente de medir el nivel global de precios es el indice de precios del consumidor (IPC).

El IPC mide el costo de una canasta fija de bienes (por ejemplo alimentos, alojamiento, ropa, asistencia medica) adquiridos por el consumidor urbano representativo.

Un IPC puede reflejar inflación, que es la tasa de crecimiento del nivel de precios. También puede reflejar deflación, es decir, una tasa de crecimiento del nivel de precios negativa.

Una situación extrema de precios corresponde a la hiperinflación, en la que el nivel de precios alcanza el mil por ciento o más. En una situación como ésta, que varios países del continente han sufrido, las personas se empobrecen, la moneda no vale nada y las personas inclusive vuelven al trueque (en el país se registraron situaciones de trueque en la década de 1970, por ejemplo las personas estaban dispuestas a cambiar dos automóviles muy demandados en la época por un departamento en la playa; actualmente nadie aceptaría este cambio).

d) Política Económica de Comercio Exterior adecuada

Este objetivo tiene gran importancia, debido a que hoy en día todos los paises estan más unidos por el comercio y las finanzas internacionales. Son economías abiertas, es decir, importan y exportan bienes y servicios, piden y otorgan préstamos a extranjeros (países e instituciones), se transfiere tecnología, etc.

Esta política busca un tipo de cambio estable y que las exportaciones equilibren las importaciones.

Los tipos de cambios representan el precio de su propia moneda con respecto a los demás.

Un país exporta bienes y servicios, como por ejemplo cobre, harina de pescado, aviones, armas, fruta, flores, vinos, salmones, por los que recibe un valor; e importa otros como automóviles, computadores, videos, cámaras de video y fotográficas, zapatos, licores, por los que pagamos un valor.

La diferencia entre el valor monetario de las exportaciones y el de las importaciones se denomina exportaciones netas. Esta diferencia puede generar un déficit, si las importaciones son mayores que las exportaciones, o un superávit si las exportaciones son mayores que las importaciones. El país busca mantener un equilibrio entre las exportaciones y las importaciones.

1.4. Objetivos e Instrumentos de Política Macroeconómica

- Para lograr el objetivo de elevar el nivel y tasa crecimiento de la producción, un país debe utilizar los siguientes instrumentos:

a) Política Fiscal

A través del control del gasto público y una política adecuada de impuestos (eficiencia en la recaudación, evitar la evasión tributaria).

- Para lograr el objetivo de un elevado nivel de empleo y bajo desempleo, se debe considerar los siguientes instrumentos:

b) Política Monetaria

A través del control de oferta monetaria que influye en los tipos de interés

- Para lograr el objetivo de estabilidad en el nivel de precios con libertad de mercados, se debe considerar los siguientes instrumentos:

c) Política Económica Exterior

Política comercial y la intervención en tipo de cambio

- El objetivo de equilibrio exterior, que busca el equilibrio entre las exportaciones e importaciones, y la estabilidad del tipo de cambio, debe considerar los siguientes instrumentos:

d) Política de Rentas

De las directrices voluntarias de precios y salarios a controles obligatorios.

1.5. El Concepto de Producto Nacional Bruto

El Producto Nacional Bruto o PNB mide el valor de la producción de un país respecto de los precios de mercado en un período determinado de la producción. Es una medida del flujo total de bienes y servicios generados por una economía mediante la utilización de factores productivos de propiedad de residentes en el país, aunque dichos factores estén fuera del territorio nacional. Se excluyen las transferencias entre factores, además de los bienes intermedios, pues ya están incluidos en los bienes y servicios finales.

Lo que determina que un producto sea un bien final o no, es la intención de su uso, y no sus características físicas. Ejemplos de bienes finales: zapatos, filete de salmón congelado, combustible como bencina o petróleo comprada por los consumidores (automovilistas). Ejemplo de bienes intermedios: trigo usado para la elaboración de pan, chips incluidos en televisores, cobre utilizado en la fabricación de alambres y ductos, y cuando una estación de servicio, un agricultor o un transportista compra combustible.

En las cuentas públicas, la contabilización del producto nacional de los productos finales se clasifican en 4 categorías:

1) Gastos de Consumo Privado (C)

En esta clasificación se cuentan los bienes duraderos, como autos; bienes perecederos como alimentos, y los servicios como médicos, peluquería.

2) Gastos Públicos en Bienes y Servicios (G)

En esta clasificación se incluyen los gastos en carreteras, en equipamiento militar, en servicios de educación o justicia. Se excluyen las transferencias. Las transferencias son pagos que efectúa el Estado a los individuos sin recibir bien o servicio a cambio (pensiones de vejez, invalidez).

3) Inversión Privada (IP)

En esta clasificación se incluyen las plantas y equipos, construcción de viviendas, variación de inventarios de existencias (incrementos no consumidos, trigo, acero o disminución de cosechas)

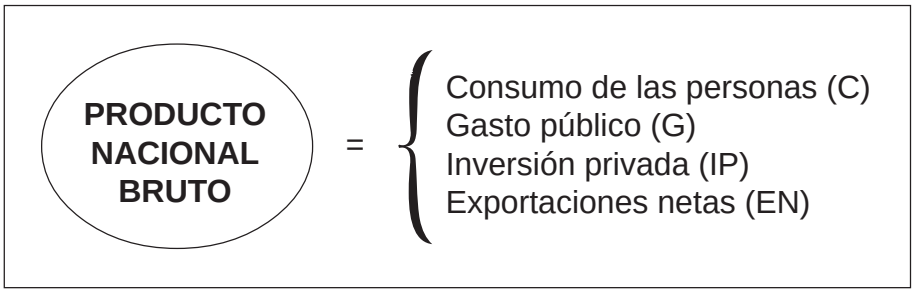
Se debe considerar que para los economistas inversión siempre significa formación de capital real, es decir, aumento de los bienes en existencia o producción de nuevas fábricas, viviendas o herramientas, pero para el lego significa compra de acciones o abrir una cuenta de ahorro (esto sólo significa que varía la composición de los activos financieros).

4) Exportaciones Netas (EN)

Las exportaciones netas corresponden a las exportaciones menos las importaciones:

EN= Exportaciones-Importaciones

RESUMIENDO: **PNB=C+G+IP+ (EX-IMP)**



1.5.1. Otros Conceptos

a) Valor agregado

El valor agregado es un concepto utilizado en la medición de la actividad económica de un país, evita la doble contabilización, dado que en el cálculo del Producto Nacional Bruto -PNB- se incluyen solamente los bienes finales y no los intermedio que se utilizan para producirlos y de esta forma se registran una sola vez los salarios, los intereses, los alquileres y los beneficios.

En la siguiente tabla se muestra un ejemplo.

TABLA Nº 9: Determinación del Valor Agregado

Etapa de Producción	Valor Ventas ($)	Costo Producto ($)	Valor Agregado ($)
Trigo	0,30	0,00	0,30
Harina	0,65	0,30	0,35
Pan	1,25	0,65	0,60
Total	**2,20**	**0,95**	**1,25**

La suma de todos los valores agregados en la ultima columna, es igual al valor final del producto. Al calcular el producto nacional se tendrá en cuenta sólo el valor final de $1,25.

Por lo tanto, se puede señalar que Valor Agregado:

Es la diferencia entre el valor de la producción de una empresa y el costo de los productos intermedios comprados a sus proveedores externos.

b) Los Índices de Precios y la Inflación

Un índice de precios es un indicador del nivel medio de precios. La inflación permite determinar la subida general de precios.

La tasa de inflación es aquella tasa que indica la variación del nivel general de precios.

$$\text{Tasa de Inflación (año t)} = \frac{[\text{nivel precios (año t)} - \text{nivel precios (año t} - 1)] \times 100}{\text{nivel de precios (año t} - 1)}$$

Lo contrario de la inflación es la deflación, que se produce cuando el índice general de precios desciende.

Generalmente las deflaciones prolongadas durante algunos años se asocian a períodos de depresión. En el caso de hiperinflación, se asocia a niveles de inflación muy elevadas (Por ejemplo 500 ó 1000%).

6. El Comercio Internacional

El comercio entre países ha alcanzado un nivel elevado, lo que está influenciado por los acuerdos comerciales (UE, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la Cooperación Económica Asia-Pacífico, APEC, MERCOSUR etc), que contribuyen a aumentar el intercambio de los países, al disminuir o casi eliminar las trabas que impiden las exportaciones e importaciones entre países.

Hoy en día, ya no sólo se intercambian los bienes entre países, sino que se observa otro fenómeno cada vez más frecuente y es que los países se instalan con sus inversiones fuera de sus fronteras o bien conforman alianzas entre empresas de distintos países para enfrentar la producción de bienes y servicios o la venta de franquicias como Mc Donald´s o Pizza Hut, lo cual significa la instalación de una empresa con todo su conocimiento en producción y servicio en gran parte de los países del mundo (Alemania, Rusia, China, Chile, etc.).

Las empresas que comercializan los computadores a nivel mundial, ofrecen un producto que, detrás de una marca, ofrece un equipo conforma-

do por piezas fabricadas en distintos países. Algunos grandes productores de automóviles europeos no sólo tienen plantas en sus países, sino que en Brasil, México o en países de Asia.

Productos como Coca-Cola, Adidas, Xerox, IBM, Compaq y otros de las mismas compañías, se venden en casi todos los países del mundo.

Los países como Chile no están ajenos a estas experiencias, ya que no sólo cuentan con inversiones en el país, sino que hoy se observa una gran tienda nacional presente en Argentina o supermercados, fábricas de harina y conserva de pescado y fábrica de pastas en Perú. Adicionalmente, una diversidad de productos elaborados en Chile llegan a distintos países de Europa, Asia y América.

En general, se habla de una economía globalizada cuando los niveles de intercambio y de inversiones del comercio mundial no tienen límites fronterizos, al no existir trabas al intercambio entre países y a la ejecución de inversiones extranjeras, apoyado por los tratados de libre comercio. De esta forma se liberaliza el comercio entre países y las empresas desarrollan mercados externos, además de los domésticos. Lo anterior permite comprender el creciente nivel alcanzado por el comercio internacional en el mundo.

6.1. Las Razones Económicas del Comercio Internacional

La especialización y el comercio incrementan la producción y la eficiencia en un país. La especialización ha contribuido a la eficiencia de la producción, así cuando los trabajadores se especializan, logran producir más. Esta especialización determina la existencia del intercambio, el comercio.

Entre los beneficios del comercio está el aumento de la competencia y el aumento en la disponibilidad de los productos. En un país pueden existir monopolios u oligopolios, pero las importaciones de bienes de otros países generará competencia y, por otro lado, una importación de bienes permitirá además contar con productos que en el país no se producen o son escasos. En Chile, por ejemplo se importan palmitos, té, atún o plátanos.

Pero uno de los aspectos importantes del comercio corresponde a la contribución de una producción más eficiente, produciéndose economías de escala. Se registra una economía de escala cuando, ante un aumento de todos los factores, se logra una producción proporcionalmente superior.

Adicionalmente debe señalarse que la gran ventaja del comercio es la ventaja comparativa. La idea de la ventaja comparativa fue desarrollada por el economista inglés David Ricardo, en el siglo XIX. La idea es que los países se dediquen a la producción de bienes donde presenten ventajas con relación a otros países. Se dice que un país presenta una ventaja comparativa en un bien, cuando lo produce a un menor costo de producción (costo de oportunidad más bajo) que otro país.

En Chile se han logrado ventajas comparativas en la producción del salmón o en los vinos; Arabia Saudita lo ha logrado con el petróleo; Estados Unidos, con los aviones; Argentina con la carne de vacuno; etc. La ventaja comparativa depende de los recursos con que cuente el país: una gran dotación de tierras, mar, lagos y ríos productivos, la capacitación profesional y la tecnología.

El desafío de un país como el nuestro es lograr la habilidad de generar consumidores globales para nuestra producción.

6.2. Los Resultados del Comercio Internacional

El comercio genera en términos globales, mayor eficiencia, no obstante no todos se ven beneficiados, dado que generalmente se registra un aumento de los precios de los bienes que se exportan y una baja de los precios en los productos que se importan. Ejemplos: la exportación de paltas a otros países elevará su precio en el país, favoreciendo a los productores, pero no a los consumidores. Por otro lado, la importación de la carne desde Argentina y Uruguay, favorecerá a nuestros consumidores, al contribuir a una baja en el precio, pero afectará a nuestros productores.

Estos efectos influyen en los productores, porque siempre procurarán tener un proceso más eficiente de producción, incorporando tecnología y reduciendo los costos, lo que genera como resultado productos con precios competitivos.

No obstante, debe señalarse que no todos los bienes son susceptibles de comercializar en el nivel internacional (bienes transables). En este sentido se puede nombrar una categoría de producto que para ser usado internamente, tiene que ser producido en el país. Estos bienes se denominan no transables.

Por ejemplo, una categoría corresponde a los bienes cuyo costo de transporte es muy elevado con relación a su precio, y la otra categoría son servicios que deben estar en el lugar para satisfacer la demanda, como el caso del transporte de pasajeros.

Finalmente debe considerarse que las ventajas comparativas no pueden ser consideradas como constantes, sino que son susceptibles de cambios en la medida que las condiciones económicas de un país se alteran. La educación, la capacitación, la investigación y la tecnología contribuyen al desarrollo de ventajas comparativas en un país.

Otro aspecto que se debe considerar en el comercio internacional es la política de relaciones exteriores de los países. Puede que a los países les sea conveniente comerciar bienes, pero por razones políticas no se concreta el intercambio, detectándose el establecimiento de barreras a la entrada de productos importados (interés en proteger industrias por presiones políticas o por importancia social o estratégica).

6.3. Conceptos Básicos del Comercio Exterior

La adquisición de productos en otros países por personas o empresas establecidas en Chile se denomina *importación* y los bienes adquiridos por importación son productos importados.

La adquisición de los productos que las personas y empresas establecidas en Chile venden a otros países se denomina *exportación* y los bienes vendidos en la exportación se les conoce como productos exportados.

En términos generales, el flujo de bienes que representan las importaciones y exportaciones se denomina *comercio exterior*.

Las transacciones entre dos países se realiza en unidades monetarias que sean aceptadas por ambos. La moneda que se utiliza en las transacciones internacionales se denomina *divisa*.

La creación, adquisición o ampliación de una empresa en Chile por parte de extranjeros se conoce como *inversión extranjera*.

Otro concepto usualmente conocido, se refiere a *deuda externa*, que corresponde a lo que el país debe al exterior por préstamos otorgados por bancos, instituciones internacionales y empresas de otros países.

Con relación a la divisa, es importante el *tipo de cambio o paridad cambiaria*, que corresponde a la relación entre la unidad monetaria de un país con la de otro. En Chile se expresa como la cantidad de pesos por dólar o pesos por marco alemán o peseta, etc.

En general las transacciones se efectúan en dólares de EE.UU.

Es importante conocer para qué se necesitan los dólares en el país:

- para importar bienes y servicios de otro país, pagar deudas y los intereses de un préstamo externo, invertir en otro país, incrementar las reservas en dólares del país (Banco Central).

Los dólares que se utilizan en estas transacciones provienen de las siguientes operaciones:

- exportaciones de bienes, exportaciones de servicios a extranjeros (turismo), inversiones de extranjeros en Chile, préstamos de otros países otorgados a los agentes económicos residentes en el país, depósitos de extranjeros en bancos del país, disminución de las reservas o uso de los dólares que guarda el Banco Central.

• Cuestionario de autoevaluación

I. A continuación usted encontrará dos columnas: A y B. La columna A contiene frases incompletas cuyas ideas complementarias aparecen en la columna B. Para responder, usted debe colocar el número correspondiente de la columna A, en el paréntesis que aparece al lado de la letra minúscula que corresponde a la segunda parte de la frase inconclusa escrita en la columna B.

COLUMNA A	COLUMNA B
1) En respuesta a fallas del mercado, el Estado asume una variedad de papeles, entre las cuales cabe mencionar.	( ) a) un comercio mundial muy desarrollado.
2) Las fallas del mercado corresponde a:	( ) b) las externalidades y los bienes públicos.
3) La economía global se asocia a:	( ) c) Corrige fallas como el monopolio. Fomenta la equidad en la redistribución de la renta. Fomenta el crecimiento y estabilidad macroeconómica mediante impuestos, el gasto y la regulación monetaria.
4) Los impuestos son:	( ) d) son la diferencia entre exportaciones e importaciones.
5) Las exportaciones netas:	( ) e) son como cualquier precio, pero con obligación de pago.
6) Dentro del Rol del Gobierno:	( ) f) Los Proyectos socialmente útiles, el Orden Interno, la Subvención a algunos sectores económicos.
7) La microeconomía estudia el comportamiento de componentes como:	( ) g) El costo de una canasta fija de bienes adquiridos por el consumidor urbano.
8) El índice de precios (IPC) mide:	( ) h) Las industrias, las familias, los mercados de factores y de productos.

II. Responda las siguientes preguntas en su cuaderno de trabajo, en forma completa:

1) ¿En qué forma el Estado consigue los ingresos necesarios para cancelar sus bienes públicos y financiar sus programas de redistribución de la renta?
2) Elabore una crítica de las ideas expuestas en el texto sobre el Rol del Gobierno en la administración de recursos. Refiérase al Gasto Público.
3) Defina macroeconomía y microeconomía.
4) ¿Qué objetivos (resultados) fija el país con relación a los siguientes indicadores?
a) Nivel de producción
b) Precios estables con libres mercados.
7) Interpretar el significado de “valor agregado” y su ejemplificación en una Tabla de Valores.
5) Establecer la relación entre los Indices de Precios y las consecuencias de sus variaciones (inflación o deflación).
6) Explique la importancia del comercio exterior para un país, señalando las ventajas y desventajas de las exportaciones e importaciones para los productores y los consumidores.

- **RESPUESTAS A EJERCICIOS**

COLUMNA A	COLUMNA B
	(3) a
	(2) b
	(6) c
	(5) d
	(4) e
	(1) f
	(8) g
	(7) h

Por favor, remítase al texto donde aparece el tema correspondiente para revisar su respuesta.

GLOSARIO

ACTIVO: Propiedad física o derecho intangible que tiene valor económico. Ejemplos importantes son las plantas, el equipo, la tierra, las patentes, los derechos (en pesca y minería) y los instrumentos financieros como el dinero o los bonos.

AHORRO PERSONAL: Parte de la renta de las personas que no se consume, en otras palabras, diferencia entre la renta disponible y el consumo.

ANÁLISIS DE EQUILIBRIO PARCIAL: Análisis que se concentra en el efecto de los cambios de un mercado, manteniéndose todo lo demás constante (por ejemplo no teniendo en cuenta las variaciones de la renta en el caso de la demanda, o el precio de los factores en el caso de la oferta).

ARANCEL: Impuesto que grava cada unidad de una mercancía importada por un país.

ASIGNACIÓN DE LOS RECURSOS: La manera en que una economía distribuye sus recursos (sus factores de producción) entre los posibles usos para producir un determinado conjunto de bienes finales.

AVAL: Garantía que otorga un tercero, en un crédito o préstamo, otorgado a una persona, por el que asume el compromiso de pago de esa persona, en caso de incumplimiento.

BALANZA COMERCIAL: La parte de la balanza de pagos de un país que se refiero a las importaciones o las exportaciones de mercancías, incluidos artículos como los productos alimenticios, los bienes de capital y los automóviles.

BALANZA DE PAGOS INTERNACIONALES: Registro sistemático de todas las transacciones de un país con el resto del mundo en un período dado. Comprende las compras y ventas de bienes y servicios, las donaciones, las transacciones del Estado y los movimientos de capitales.

BANCO CENTRAL: Organismo establecido por el Estado responsable del control de la oferta monetaria del país, de las condiciones crediticias y de la supervisión del sistema financiero, especialmente de los bancos comerciales y otras instituciones depositarias.

BANCO COMERCIAL: Intermediario financiero cuyo principal rasgo distintivo es que acepta depósitos a la vista. Todas las instituciones financieras que tienen depósitos de ahorro y a la vista se denominan instituciones depositarias.

BARRERA COMERCIAL: Cualquiera de los mecanismos proteccionistas que utilizan los países para reducir los incentivos para importar. Los aranceles son los más visibles, pero en los últimos años las medidas más tradicionales han sido sustituidas por barreras no arancelarias (BNA), como una onerosa reglamentación.

BARRERAS A LA ENTRADA: Factores que impiden la entrada en un mercado y que por lo tanto, reducen la cantidad de competencia o el número de productores de una industria. Ejemplos importantes son las barreras legales, la regulación y diferenciación de los productos.

BENEFICIO: 1) En términos contables, ingreso total menos costos que pueden atribuirse propiamente a los bienes vendidos (véase Cuenta de resultados). 2) En la teoría económica, diferencia entre los ingresos derivados de las ventas y el costo total de oportunidad de los recursos utilizados para producir los bienes.

BIEN ECONÓMICO: Bien que es escaso en relación con la cantidad total que se desea. Por lo tanto, debe racionarse, normalmente cobrando un precio positivo.

BIEN FINAL: Bien que se produce para su uso final y no para venderlo para producir otro bien (compárese con Bienes intermedios).

BIEN INFERIOR: Bien cuyo consumo disminuye conforme aumenta la renta.

BIEN PÚBLICO: Mercancía cuyos beneficios se reparten de una manera indivisible entre toda la comunidad, independientemente de que determinadas personas deseen o no consumirla. Por ejemplo, una medida de salud pública que erradique la viruela protege a todos y no sólo a los que pagan las vacunas. Contrástese con bienes privados, como el

pan, que si son consumidos por una persona, no puede ser consumido por ninguna otra.

BIENES INDEPENDIENTES: Bienes cuyas demandas son relativamente independientes. Más concretamente, los bienes A y B son independientes cuando una variación del precio del bien A no influye en la cantidad demandada del bien B, manteniéndose constante todo lo demás.

BIENES INTERMEDIOS: Bienes que han sufrido alguna transformación, pero que todavía no han alcanzado la fase en que se convierten en bienes finales. Así el acero y el hilo de algodón son bienes intermedios.

BIENES LIBRES: Bienes que no son bienes económicos. Como el aire o el agua del mar. Existen en cantidades suficientes, por lo que no es necesario racionarlos entre aquellos que desean utilizarlos. Por lo tanto, su precio de mercado es cero.

BOLSA DE VALORES: Mercado Organizado en el que se negocian acciones ordinarias. En Estados Unidos, la mayor es la bolsa de valores de Nueva York, en la que cotizan las mayores empresas norteamericanas.

BONO: Certificado portador de interés emitido por el Estado o por una sociedad anónima, que promete pagar un interés y devolver una suma de dinero (el principal) en una fecha especificada del futuro.

CAMBIO TECNOLÓGICO: Cambio del proceso de producción o introducción de nuevos productos que permiten obtener un nivel de producción mayor o mejor con la misma cantidad de factores.

CANTIDAD DEMANDADA: Véase Variación de la demanda frente variación de la cantidad demandada.

CANTIDAD OFRECIDA: Véase Variación de la oferta frente a la cantidad ofrecida.

CAPITAL (BIENES DE CAPITAL, EQUIPO DE CAPITAL): 1) En la teoría económica, uno de los tres factores productivos (tierra. trabajo y Capital) consiste en los bienes duraderos producidos que se utilizan a su vez en la producción. 2) En la contabilidad y las finanzas, capital significa la cantidad total de dinero aportada por los accionistas de una

sociedad anónima, a cambio de lo cual reciben una parte de las acciones de la compañía.

CAPITAL HUMANO: Cantidad de conocimientos técnicos y calificaciones que posee la población trabajadora de un país, procedente de las inversiones en educación formal y en formación en el trabajo

CAPITALISMO: Sistema económico en el cual la mayor parte de la propiedad (la tierra y el capital) es de propiedad privada. En este tipo de economía, los mercados privados son los principales instrumentos utilizados para asignar los recursos y generar rentas.

CARTEL: Organización de empresas independientes que producen artículos similares y que trabajan juntas para elevar los precios y la producción.

CETERIS PARIBUS: Expresión latina que significa "todo lo demás, constante". En el análisis de oferta y demanda se efectúa el supuesto *ceteris paribus*, en el sentido que todos los factores que inciden en la demanda y oferta se mantienen constantes, para analizar el efecto precio sobre las cantidades demandadas y ofertadas.

CICLOS ECONÓMICOS: Fluctuaciones de la producción, la renta y el empleo nacional total, que suelen durar entre 2 y 10 años y que se caracterizan por la expansión o la contracción simultánea de muchos sectores de la economía. En la macroeconomía moderna, se dice que hay ciclos económicos cuando el PIB efectivo aumenta en relación con el potencial. Movimientos ascendentes y descendentes de la producción real en torno a un promedio regular durante un periodo de años. Un ciclo presenta recesión, depresión, expansión y auge.

COMPETENCIA IMPERFECTA: Se refiere a los mercados en los que no existe competencia perfecta, porque al menos un vendedor (o un comprador) es suficientemente grande para influir en el precio de mercado y, por lo tanto, tiene una curva de demanda (o de oferta) de pendiente negativa. La competencia imperfecta se refiere a cualquier tipo de imperfección: el monopolio puro, el oligopolio o la competencia monopolística.

COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA: Estructura del mercado en la que hay muchos vendedores que ofrecen bienes que son sustitutivos cerca-

nos, pero no perfectos. En ese tipo de mercado, cada empresa puede influir en cierta medida en el precio de su producto.

COMPETENCIA PERFECTA: Se refiere a los mercados en los que ninguna empresa o consumidor es suficientemente grande para influir en el precio de mercado. Esta situación se da cuando 1) el número de vendedores y compradores es muy grande y 2) los productos ofrecidos por los vendedores son homogéneos (o no pueden distinguirse). En esas condiciones, cada empresa tiene una curva dc demanda horizontal (o perfectamente elástica).

COMPETIDOR IMPERFECTO: Toda empresa que compre o venda un bien en una cantidad suficientemente grande para influir en su precio.

CONSORCIO: Gran sociedad anónima que produce y vende diversos bienes no relacionados entre sí (por ejemplo, algunas compañías de tabaco han entrado en áreas como las bebidas alcohólicas, el alquiler de automóviles y la producción cinematográfica).

CONSUMO: En macroeconomía, gasto total realizado por los individuos o por el país en bienes de consumo en un período dado. Estrictamente hablando, el consumo sólo debe aplicarse a aquellos bienes totalmente utilizados, disfrutados o «agotados» en ese período. En la práctica, los gastos de consumo incluyen todos los bienes de consumo comprados, muchos de los cuales duran un período mucho más largo: por ejemplo, los muebles, la ropa y los automóviles.

CONTABILIDAD NACIONAL: Conjunto de cuentas que miden el gasto, la renta y la producción de todo el país correspondiente a un trimestre o año dado.

CORTO PLAZO: Período en el que no pueden ajustarse totalmente todos los factores. En microeconomía el stock de capital y otros factores «fijos» no pueden ajustarse y la entrada no es libre a corto plazo, En macroeconomía, los precios, los convenios colectivos, los tipos impositivos y las expectativas no pueden ajustarse totalmente a corto plazo.

COSTO DE OPORTUNIDAD: Valor del siguiente mejor uso (u oportunidad) de un bien económico, o sea, valor de la alternativa sacrificada.

COSTO FIJO: Costo en que incurriría una empresa si su producción fuera cero y en el período en cuestión. El costo fijo total está formado por costos contractuales individuales como los intereses, las cuotas de amortización de créditos y las dietas de los consejeros.

COSTO FIJO MEDIO: Costo fijo dividido por el número de unidades producidas.

COSTO MARGINAL: Costo adicional (o aumento del costo total) necesario para producir una unidad adicional de producción (o sea, la reducción dcl costo total derivada de la producción de una unidad menos).

COSTO MEDIO: Costo total (véase Costo total) dividido por el número de unidades producidas.

COSTO TOTAL: Costo total mínimo que puede alcanzarse, dado un determinado nivel de tecnología y un conjunto de precios de los factores. Los costos totales a corto plazo consideran dados la planta existente y otros costos fijos. El costo total a largo plazo es el costo en que se incurriría si la empresa tuviera una total flexibilidad con respecto a todos los factores y las decisiones.

COSTO VARIABLE: Costo que varía con el nivel de producción, como los costos de las materias primas, el trabajo y el combustible. Los costos variables son iguales al costo total menos el costo fijo.

COSTO VARIABLE MEDIO: Costo variable total (véase Costo variable) dividido por el número de unidades producidas.

CRECIMIENTO ECONÓMICO: Aumento de la producción total de un país con el paso del tiempo. Normalmente, se mide como la tasa anual de incremento del PIB real de un país (o PIB potencial real).

CRÉDITO: 1) En la teoría monetaria, utilización de los fondos de otra persona a cambio de la promesa de devolverlos (normalmente con intereses) en una fecha posterior. Los principales ejemplos son los préstanos a corto plazo de un banco, los créditos extendidos por los proveedores y el papel comercial. 2) En la contabilidad de la balanza de pagos, partida como las exportaciones que genera divisas a un país.

CUENTA CORRIENTE: Véase Balanza comercial.

CUENTA DE RESULTADOS: Registro contable de una empresa correspondiente a un período de tiempo determinado (generalmente un año) que muestra las ventas o ingresos obtenidos durante ese período, todos los costos que pueden atribuirse propiamente a los bienes vendidos y el beneficio (renta neta) que queda después de deducir dichos costos. Llamada también Cuenta de pérdidas y ganancias.

CUENTAS CORRIENTES (O DINERO BANCARIO): Depósito en un banco comercial contra el que pueden extenderse cheques y que es, por lo tanto, dinero para transacciones (o M1). También se llaman depósitos a la vista. Las cuentas corrientes constituyen el mayor componente de M1.

CUOTA DE MERCADO: Proporción de la producción de un sector correspondiente a una empresa o a un grupo de empresas.

CURVA DE DEMANDA: Curva que muestra la cantidad de un bien que los compradores adquieren a cada uno de los precios, manteniendo todo lo demás constante. Normalmente, la curva de demanda muestra el precio en el eje de ordenadas o de las Y, y la cantidad demandada en el eje de abscisas o de las X. Véase también Variación de la demanda frente a variación de la cantidad demandada.

CURVA DE OFERTA (O TABLA DE OFERTA): Curva que muestra la cantidad de un bien que los oferentes desean vender en un mercado dado a cada uno de los precios manteniéndose todo lo demás constante.

DÉBITO: 1) Término contable que significa un aumento del activo o una disminución del pasivo. 2) En la contabilidad de la balanza de pagos, un débito es una partida como las importaciones que reduce la cantidad de divisas de un país.

DÉFICIT PRESUPUESTARIO: En el caso del Estado, diferencia entre los gastos totales y los ingresos totales, no incluyéndose en los ingresos los préstamos pedidos Esta diferencia (el déficit) se financia generalmente mediante préstamos.

DEFLACIÓN: Descenso del nivel general dc precios.

DEFLACTAR (los datos económicos): Convertir las variables nominales o monetarias en «reales» Esto se realiza dividiendo las variables monetarias por un índice de precios.

DEMANDA DE DINERO: Término sumario utilizado por los economistas para explicar por qué los individuos y las empresas tienen saldos monetarios. Las principales razones para tener dinero son 1) demanda de dinero para transacciones, lo que significa que el público necesita dinero para hacer compras y 2) demanda como activo, relacionada con el deseo de tener un activo muy líquido y exento de riesgo.

DEMANDA DE ELASTICIDAD UNITARIA: Situación entre la demanda elástica con respecto al precio y la inelástica con respecto al precio, en la que la elasticidad-precio es exactamente igual a 1 en valor absoluto-Véase también Elasticidad-precio de la demanda.

DEMANDA DECRECIENTE, LEY DE LA,: Regla según la cual cuando baja el precio de una mercancía, los consumidores compran una mayor cantidad de ese bien manteniéndose todo lo demás constante.

DEMANDA ELASTICA CON RESPECTO AL PRECIO (o demanda elástica): Situación en la que la elasticidad-precio de la demanda es superior a 1 en valor absoluto. Significa que la variación porcentual de la cantidad demandada es mayor que la variación porcentual del precio. Una demanda elástica implica, además, que el ingreso total (el precio multiplicado por la cantidad) aumenta cuando baja el precio debido a que el aumento de la cantidad demandada es muy grande (contrástese con Demanda inelástica con respecto al precio).

DEMANDA INELÁSTICA CON RESPECTO AL PRECIO (o demanda inelástica): Situación en la que la elasticidad-precio de la demanda es menor que 1 en valor absoluto. En este caso, cuando baja el precio, disminuye el ingreso total y cuando sube el precio, aumenta el ingreso total. La demanda perfectamente inelástica significa que no varía la cantidad demandada cuando el precio sube o baja (contrástese con Demanda elástica con respecto al precio y demanda de elasticidad unitaria).

DEPÓSITO A PLAZO: Fondos, mantenidos en un banco, que tienen un plazo mínimo de retirada. Está incluido en el dinero en un sentido amplio (M2), pero no en M1 porque no se acepta como medio de pago.

DEPRECIACIÓN (de un activo): Reducción del valor de un activo. Tanto en la contabilidad de las empresas como en la nacional, la depreciación es la estimación en dinero del grado en que se ha «agotado» o gastado el capital en el período de que se trate. También se denomina Consumo de capital fijo.

DEPRESIÓN: Período prolongado caracterizado por un elevado desempleo, un bajo nivel de producción y de inversión, pérdida de confianza de las empresas, descenso de los precios y quiebras generales dc empresas. Un caso más leve es la recesión, que tiene muchos de los rasgos de la depresión, pero en menor medida; actualmente, se define exactamente como cl período en el que el PIB real disminuye al menos durante dos trimestres consecutivos.

DERECHOS DE PROPIEDAD: Los derechos de propiedad definen la capacidad de los individuos o de las empresas para poseer, comprar, vender y utilizar los bienes de capital y otras propiedades en las economías de mercado.

DESEMPLEADOS: Personas que no están ocupadas pero que están buscando trabajo activamente o esperando a volver a trabajar.

DESEMPLEO: Parte de la fuerza de trabajo que estando en condiciones de trabajar no se encuentra ocupada en actividades productoras de bienes y servicios. Incluye a las personas cesantes y a las que buscan trabajo por primera vez.

DESINFLACIÓN: Proceso por el que se reduce una elevada tasa de inflación. Así, por ejemplo, la profunda recesión de 1980-1983 provocó una gran desinflación en ese período.

DEUDA NACIONAL: Véase Deuda pública.

DEUDA PÚBLICA: Total de obligaciones del Estado en forma de bonos y préstamos a más corto plazo. La deuda en manos del público excluye los bonos en manos de organismos cuasi-gubernamentales como es el Banco Central.

DEVALUACIÓN: Disminución del precio oficial de la moneda de un país expresada en las monedas de otros o en oro. Así, cuando en 1971 bajó el precio oficial del dólar con respecto al oro, se devaluó el dólar.

Lo contrario de una devaluación es una revaluación, que se produce cuando un país eleva su tipo de cambio oficial en relación con otras monedas.

DINERO: Medio de pago o de cambio. Para los componentes del dinero en una economía desarrollada. véase Oferta monetaria.

DINERO EN SENTIDO AMPLIO: Indicador de la oferta monetaria (también conocido como M_2) que comprende el dinero para transacciones (o M_1), así como las cuentas de ahorro de los bancos y los activos similares que son sustitutivos muy cercanos del dinero para transacciones.

DINERO PARA TRANSACCIONES: Indicador de la oferta monetaria (conocido también como M_1) formado por los instrumentos monetarios que se utilizan de hecho para realizar transacciones, a saber, el efectivo y las cuentas corrientes.

DIVISAS: Monedas (u otros instrumentos financieros) de diferentes países que permiten a un país pagar lo que debe a otro.

DIVISIÓN DEL TRABAJO: Método de organización de la producción mediante el cual cada trabajador se especializa en una parte del proceso productivo. La especialización del trabajo genera una mayor producción total debido a que el trabajo puede tener mas calificaciones en una determinada tarea y a que puede introducirse maquinaria especializada para realizar mis cuidadosamente determinadas subtareas.

DUOPOLIO: Estructura de mercado en la que sólo hay dos vendedores (compárese con Oligopolio).

ECONOMÍA ABIERTA: Economía que participa en el comercio internacional de bienes y servicios (es decir, importa y exporta) con otros países. Por el contrario, una economía cerrada es aquella que no importa ni exporta.

ECONOMIA AUTORITARIA: Modo de organización económica en el que las funciones económicas clave -el qué, el cómo y el para quién- son desempeñadas principalmente por el Estado. También se denomina a veces «economía planificada centralmente.

ECONOMÍA DE MERCADO: Una economía en la que las cuestiones del qué, el cómo y el para quién, que se refieren a la asignación de los recursos son determinadas principalmente por la oferta y la demanda en los mercados. En este tipo de organización económica, las empresas, motivadas por el deseo de maximizar los beneficios, compran factores y producen y venden los productos. Los hogares, con sus rentas de los factores, acuden a los mercados y determinan la demanda de las mercancías. La interrelación de la oferta de las empresas y las demandas de los hogares determinan los precios y las cantidades de bienes.

ECONOMÍA MIXTA: Tipo dominante de organización económica en los países no comunistas. Las economías mixtas se basan principalmente en el sistema de precios para su organización económica pero utilizan toda una variedad de intervenciones dcl Estado (como los impuestos, el gasto y la regulación) para hacer frente a la inestabilidad macroeconómica y a los fallos del mercado.

ECONOMÍA NORMATIVA FRENTE A ECONOMÍA POSITIVA: La economía normativa considera “lo que debería ser”, los juicios de valor o los objetivos de la política económica. En cambio, la economía positiva es el análisis de los hechos y la conducta “cómo son las cosas”

ECONOMÍA SUMERGIDA: Actividad económica no declarada. Comprende todas las actividades legales no declaradas a fisco (como las ventas callejeras o los servicios intercambiados entre amigos) y las actividades ilegales (como el tráfico de drogas, el juego y la prostitución)

ECONOMÍAS DE ESCALA: Aumentos de la productividad o disminuciones del costo medio de producción, derivados del aumento de todos los factores de producción en la misma proporción.

EFECTIVO: Monedas y dinero-papel.

EFICIENCIA: Ausencia de despilfarro o utilización de los recursos económicos que reporta el máximo nivel de satisfacción posible con los factores y la tecnología dados.

ELASTICIDAD: Término utilizado frecuentemente para indicar la sensibilidad de una variable frente a las variaciones de otra. Así la elasticidad de X con respecto a Y significa la variación porcentual de X por cada variación porcentual de uno por ciento de Y.

ELASTICIDAD – PRECIO DE LA DEMANDA: Medida del grado en que la cantidad demandada responde a una variación del precio. El coeficiente de elasticidad (elasticidad – precio de la demanda = Ed) es la variación porcentual de la cantidad demandada dividida por la variación porcentual del precio.

ELASTICIDAD-PRECIO DE LA OFERTA: Conceptualmente similar a la elasticidad-precio de la demanda, salvo en que se mide la sensibilidad de la oferta ante una variación del precio. Más concretamente, la elasticidad-precio dc la oferta mide la variación de la cantidad ofrecida dividida por la variación porcentual del precio. Las elasticidades de la oferta son útiles sobre todo en la competencia perfecta.

EMPRESA: Unidad de producción privada básica en una economía. Contrata trabajo y compra otros factores con cl fin de hacer y vender mercancías.

ESCASEZ: Característica distintiva de un bien económico, surge de la interrelación entre las necesidades humanas y los recursos disponibles para satisfacerlas. Es el mercado el que determina cuales recursos son escasos, por cuanto es allí donde se manifiestan las necesidades.

ESCUELA DE ECONOMÍA DE CHICAGO: Grupo de economistas (entre los cuales se encuentra Milton Friedman) que creen que los mercados competitivos libres de la intervención del Estado contribuyen a que el funcionamiento de la economía sea más eficiente.

ESPECULADOR: Persona dedicada a la especulación, es decir, que compra (o vende) una mercancía o un activo financiero con el objetivo de beneficiarse de su venta (o compra) posterior, a un precio más alto, o más bajo

EXPORTACIONES: Bienes o servicios que se producen en un país y se venden en otro. Comprenden el comercio de mercancías (como los automóviles) y de servicios (como el transporte) y los intereses sobre los préstamos y las inversiones. Las importaciones son simplemente flujos en el sentido contrario: entran en el país.

EXPORTACIONES NETAS: En la contabilidad nacional, valor de las exportaciones de bienes y servicios menos el valor de las importaciones.

EXTERNALIDADES: Actividades que afectan a otros para mejor o peor sin que éstos paguen por ellas o sean compensados. Existen externalidades cuando los costos o los beneficios privados no son iguales a los costos o los beneficios sociales. Los dos tipos más importantes son las economías externas y las deseconomías externas.

FACTORES DE PRODUCCIÓN: 1) Factores productivos como el trabajo, la tierra y el capital; recursos necesarios para producir bienes y servicios, 2) Factores que son mercancías o servicios utilizados por las empresas en sus procesos de producción.

FALLO DEL MERCADO: Imperfección de un sistema de precios que impide que se asignen eficientemente los recursos. Ejemplos importantes son las externalidades y la competencia imperfecta.

FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN: Relación (o función matemática) que especifica la cantidad máxima de producción que puede obtenerse con una determinada cantidad de factores productivos, dado el nivel de tecnología. Se aplica a la empresa o como una función de producción agregada a la economía en su conjunto.

GANANCIAS DE CAPITAL: Aumento de valor de un activo de capital, como la tierra o las acciones ordinarias. Es la diferencia entre el precio de venta del activo y el de compra.

GRAVAMEN: Carga u obligación impuesta, que pesa sobre alguien, sobre un inmueble o un caudal.

IMPUESTO SOBRE EL VALOR O AGREGADO (O IVA): Impuesto aplicado a una empresa en porcentaje de su valor añadido (18%).

IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS: Impuesto aplicado a la renta que reciben los individuos, bien en forma dc sueldos y salarios o bien en forma de renta procedente de la propiedad, como los alquileres, los dividendos o los intereses. En general el impuesto sobre la renta de las personas está graduado, lo que significa que las personas que tienen una renta más alta pagan más impuestos que las que tienen una renta más baja.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS SOCIEDADES: Impuesto gravado sobre la renta neta anual de las sociedades anónimas.

IMPUESTOS DIRECTOS: Son aquellos que se imponen directamente a individuos o a empresas, como los impuestos sobre la renta, los ingresos derivados del trabajo y los beneficios. Los impuestos directos contrastan con los impuestos indirectos que se imponen sobre los bienes y los servicios y, por lo tanto, sólo indirectamente sobre los individuos y comprenden los impuestos sobre las ventas y los impuestos sobre la propiedad, el alcohol, las importaciones y la gasolina.

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (IPC): Numero índice que muestra cómo ha variado el precio medio de una cesta de bienes durante un periodo de tiempo. Para calcular la media, los precios de los diferentes bienes se ponderan generalmente según su importancia económica (por ejemplo según su participación en los gastos totales de consumo en el índice de precios de consumo.

INDICE DE PRECIOS AL POR MAYOR: El índice de precios de los bienes vendidos al por mayor (como el acero, el trigo o el petróleo).

INDICE DE PRECIOS DE CONSUMO (IPC): Índice de precios que mide el costo de una cesta fija de bienes dc consumo en la que el peso asignado a cada mercancía es la proporción de gastos que realizaron los consumidores urbanos en ella, en un período de tiempo dado (año.

INDUSTRIA: Grupo de empresas que producen bienes similares o idénticos, como por ejemplo calzado, lácteos, vestuario.

INFLACIÓN (TASA DE INFLACIÓN): La tasa de inflación es el aumento porcentual del nivel general de precios. La hiperinflación es una inflación cuya tasa es extraordinariamente elevada (por ejemplo, 1.000, 1 millón o incluso 1.000 millones por ciento al año. La inflación galopante es una tasa de 50, 100 o 200% por ciento anual. La inflación moderada es un aumento del nivel de precios que no distorsiona gravemente los precios relativos o las rentas.

INGRESO DEL PRODUCTO MARGINAL (IPM de un factor): Es igual al ingreso marginal multiplicado por el producto marginal. Es el ingreso adicional que se obtendría si la empresa comprara 1 unidad adicional de un factor, la pusiera a trabajar y vendiera el producto adicional obtenido.

INGRESO MARGINAL (IM): Ingreso adicional que obtendría una empresa si vendiera 1 unidad adicional de producción. En condiciones de competencia perfecta, es menor que el precio debido a que para vender la unidad adicional, el precio debe disminuir en todas las unidades vendidas anteriormente.

INGRESO MEDIO: Ingreso total dividido por el número total de unidades vendidas, es decir, ingreso por unidad. El ingreso medio generalmente es igual al precio.

INGRESO TOTAL: Precio multiplicado por cantidad, o sea, ventas totales.

INNOVACIÓN: Término asociado especialmente a los siguientes significados: 1) la introducción en el mercado de un producto nuevo y significativamente diferente, 2) la introducción de una nueva técnica de producción 3) la apertura de un nuevo mercado (contrástese con invención).

INTEGRACIÓN VERTICAL FRENTE A INTEGRACIÓN HORIZONTAL: La integración vertical es la combinación en una única empresa de dos o más fases diferentes de este proceso (por ejemplo, el mineral de hierro con barras de acero, el mineral de cobre en una refinería, fundición, y la elaboración de un subproducto). La integración horizontal es la combinación en una única empresa de unidades diferentes que operan en la misma fase de producción.

INTERÉS: Rendimiento pagado a los que prestan dinero.

INTERMEDIARIO FINANCIERO: Institución que recibe fondos de los ahorrantes y los presta a los prestatarios. Comprende las instituciones de depósito, como los bancos comerciales y las cajas de ahorros, y las que no tienen depósitos (como los fondos de inversión en el mercado de dinero, las sociedades de corretaje, las compañías de seguros o los fondos de pensiones.

INTERVENCIÓN: Actividad en la cual el gobierno compra o vende su moneda en el mercado de divisas para influir en su tipo de cambio.

INVERSIÓN: 1) Actividad económica por la que se renuncia al consumo de hoy con la idea de aumentar la producción en el futuro. Comprende el capital tangible, como las viviendas, y las inversiones intangibles, como

la educación, la salud. 2) En términos financieros, la inversión tiene un significado totalmente distinto; se refiere a la compra de un título, como una acción o un bono.

LAISSEZ-FAIRE (dejar hacer): Idea en que el Estado debe interferir lo menos posible en la actividad económica y dejar las decisiones al mercado. Tal como es expresada por economistas clásicos como Adam Smith, sostiene que el papel del Estado debe limitarse a mantener el orden público, la defensa nacional y suministrar ciertos bienes públicos que las empresas no suministrarían (por ejemplo, la salud pública)

LARGO PLAZO: Término utilizado para referirse al período en el que puede realizarse un ajuste total a los cambios. En microeconomía, representa el tiempo durante el cual pueden entrar o salir empresas de una industria o puede reponerse el stock de capital. En macroeconomía, se utiliza frecuentemente para referirse al período durante el cual todos las precios, los convenios colectivos, los tipos impositivos y las expectativas pueden adaptarse totalmente.

LEGISLACIÓN ANTIMONOPOLIO: Leyes que prohiben el monopolio, las restricciones del comercio y la colusión entre las empresas para elevar los precios o impedir la competencia.

LIBRE COMERCIO: Política mediante la cual el Estado no interviene en el comercio entre los países mediante aranceles u otros instrumentos.

MACROECONOMÍA: Análisis que se refiere a la conducta de la en su conjunto con respecto a la producción, la renta, el nivel de precios, el comercio exterior, el desempleo y otras variables económicas agregadas (contrástese con Macroeconomía.

MANO INVISIBLE: Concepto introducido par Adam Smith en 1776 para describir la paradoja de la economía de mercado basada en el *laissez-faire*. Según esta doctrina, al actuar cada participante en beneficio propio, el sistema de mercado funciona en beneficio de todos, como si una mano invisible estuviera dirigiendo todo el proceso.

MERCADO: Mecanismo en el que los compradores y los vendedores determinan conjuntamente los precios y las cantidades de las mercancías. Algunos (como la bolsa de valores o un mercado callejero) se encuentran en lugares físicos; otros se realizan a través del teléfono o de

computadoras, y hoy en día se observa que algunos se organizan en Internet.

MERCADO DE DINERO: Término que se refiere al conjunto de instituciones que gestionan la compra o la venta de instrumentos de crédito a corto plazo como letras del Tesoro y papel comercial.

MERCADO DE DIVISAS: Mercado en el que se negocian monedas de diferentes países.

MICROECONOMÍA: Análisis que se ocupa del comportamiento de elementos individuales de una economía, como la determinación del precio de un único producto o el comportamiento de un único consumidor o empresa.

MODELO: Marco formal para representar los rasgos básicos de un sistema complejo por medio de unas cuantas relaciones fundamentales. Los modelos adoptan la forma de gráficos, ecuaciones matemáticas y programas informáticos.

MONOPOLIO: Estructura del mercado en la que solamente empresa ofrece un bien determinado.

MONOPSONIO: Mercado en el que sólo hay un comprador.

OFERTA DE TRABAJO: Número de trabajadores (o número de horas de trabajo) de que dispone una economía. Los principales determinantes de la oferta de trabajo son la población, los salarios reales y las tradiciones sociales.

OFERTA MONETARIA: La oferta monetaria (M_1) definida en un sentido estricto, está formada por las monedas, el papel-moneda, más todos los depósitos a la vista. La oferta monetaria (M2), definida en un sentido amplio, incluye todos los componentes de M1 más algunos activos líquidos o cuasi-dinero: los depósitos de ahorro, los fondos de inversión en el mercado de dinero, etc.

OLIGOPOLIO: Situación de competencia imperfecta en la que una industria está dominada por un pequeño número de oferentes.

PERÍODO MOMENTÁNEO: Período de tiempo que es tan corto que la producción es fija.

PLENO EMPLEO: Históricamente, era el nivel de empleo en el que no existía desempleo involuntario (o éste era mínimo). Actualmente, los economistas se basan en el concepto de menor tasa sostenible de desempleo para indica el máximo nivel de empleo que puede mantenerse a largo plazo. En general, se habla de pleno empleo cuando las tasas de desempleo son del orden de un 4%.

POBLACIÓN ACTIVA: Aquella parte de la población total del país que pertenece a la fuerza de trabajo y que interviene activamente en la actividad productiva. También se habla de fuerza de trabajo. En Chile está constituida por todas las personas entre 14 y 65 años de edad. En las estadísticas oficiales de Estados Unidos, población de 16 años o más que esta ocupada o desempleada.

POLÍTICA DE RENTAS: Política gubernamental que intenta restringir directamente las variaciones de los salarios y de los precios con el fin de reducir la inflación. Va desde las directrices voluntarias de precios y salarios hasta el control legal directo de los salarios, los sueldos y los precios.

POLÍTICA FISCAL: Programa del gobierno con respecto a la compra de bienes y servicios y el gasto en transferencias y 2) la cantidad y tipo de impuestos.

POLÍTICA MONETARIA: Objetivos del Banco Central en su control del dinero, de los tipos de interés y de las condiciones crediticias. Los instrumentos de la política monetaria son principalmente las operaciones del mercado abierto, los requisitos de reservas y la tasa de descuento**.**

POLÍTICA MONETARIA DURA: Política del Banco Central consistente en restringir o reducir la oferta monetaria y elevar los tipos de interés. Esta política desacelera el crecimiento del PIB real, reduce la tasa de inflación o eleva el tipo de cambio del país.

POLÍTICA MONETARIA SUAVE: Política del Banco Central consistente en elevar la oferta monetaria con el fin de reducir los tipos de interés. Su objetivo es aumentar la inversión y de esa forma aumentar el PIB.

PRESUPUESTO: Cuenta, generalmente anual, de los gastos planeados y los ingresos esperados. En el caso del Estado, los ingresos son la recaudación impositiva.

PRODUCTIVIDAD: Término que se refiere al cociente entre la producción y los factores (la producción total dividida por la cantidad de trabajo es la Productividad del trabajo). La productividad aumenta si la misma cantidad de factores genera la misma cantidad de producción. La productividad del trabajo aumenta como consecuencia de una mejora de la tecnología, de las calificaciones del trabajo o de la intensificación del capital.

PRODUCTO (O PRODUCCIÓN) TOTAL: Cantidad total de una mercancía producida medida en unidades físicas como toneladas de filete de salmón congelado, quintales de trigo, toneladas de acero o número de cortes de pelo.

PRODUCTO INTERNO BRUTO NOMINAL (PIB NOMINAL): Valor a los precios actuales de mercado de la producción final total realizada dentro de un país durante un año dado, se excluyen las transferencias y todos los bienes y servicios intermedios, por estar incluidos en los bienes y servicios finales.

PRODUCTO INTERNO BRUTO REAL (PIB REAL): PIB nominal corregido para tener en cuenta la inflación, es decir, PIB real- PIB nominal dividido por el deflactor del PIB.

PRODUCTO MARGINAL (PM): Producción adicional resultante de una unidad adicional de un factor específico, trabajo por ejemplo, cuando todos los demás se mantienen constantes, llamado también a veces producto marginal físico.

PRODUCTO MEDIO: Producto total dividido por la cantidad de uno de los factores. Así por ejemplo, el producto medio del trabajo es el producto total dividido por la cantidad de trabajo.

PRODUCTO NACIONAL BRUTO NOMINAL (PNB NOMINAL): Valor a los precios actuales de mercado de todos los bienes y servicios finales producidos durante un año por los factores propiedad de un país. Se excluye las transferencias entre factores, además de los bienes intermedios, por estar incluidos en los bienes y servicios finales.

PRODUCTO NACIONAL BRUTO REAL (PNB Real): PNB nominal corregido para tener en cuenta la inflación, es decir, PNB real = PNB nominal dividido por el deflactor del PNB.

PRODUCTOS: Son los distintos bienes o servicios que se consumen o se utilizan para producir.

PROTECCIONISMO: Toda política adoptada por un país para proteger las industrias nacionales de la competencia procedente de las importaciones (sobre todo mediante un arancel o impuesto sobre las importaciones).

RECESIÓN: Disminución del PGB real durante dos o más trimestres sucesivos.

RECURSOS RENOVABLES: Recursos naturales, como los peces, moluscos, bosques, ganado, cuyos servicios se reponen periódicamente y que si se gestionan debidamente pueden prestar útiles servicios indefinidamente.

RECURSOS NO RENOVABLES: Recursos naturales, como el petróleo, cobre, cuya oferta es esencialmente fija y que no tienen capacidad para regenerarse.

REGULACIÓN: Leyes o normas gubernamentales destinadas a controlar el comportamiento de las empresas. Los principales tipos son la regulación económica (que afecta a los precios, a la entrada o al servicio de una única industria como el servicio telefónico) y la regulación social (que intenta corregir las externalidades existentes en algunos sectores, como la contaminación del aire o el agua.

RENDIMIENTO: Lo mismo que tipo de interés o tasa de rendimiento de un activo.

RENDIMIENTOS DECRECIENTES, LEY DE LOS: Ley de producción según la cual la producción adicional derivada de aumentos sucesivos de un factor acaba disminuyendo cuando se mantienen constantes otros factores. Técnicamente, equivale a decir que el producto marginal del factor variable disminuye pasado un determinado punto.

RENDIMIENTOS DE ESCALA: Tasa a la que aumenta la producción cuando se incrementan proporcionalmente todos los factores. Por ejemplo, si se duplican todos los factores y la producción se duplica exactamente, se dice que a) ese proceso muestra rendimientos constantes de escala. Sin embargo, si la producción crece menos de un 100 por ciento cuando se duplican todos los factores, b) el proceso muestra rendimientos decrecientes de escala; si se duplica con creces, c) el proceso muestra rendimientos crecientes de escala.

RENTA: Flujo de salarios, intereses, dividendos y otros ingresos que recibe una persona o un país durante un período de tiempo (normalmente un año.

RENTA DISPONIBLE (RD): En términos generales, remuneración después de impuestos, es decir, aquella parte de la renta nacional total de que disponen los hogares para consumo o ahorro. Más concretamente, es igual al PGB, menos todos los impuestos, el ahorro de las empresas y la depreciación más el gasto público y otras transferencias y el pago de intereses de la deuda pública.

RENTA PERSONAL: Indicador de la renta antes de que se deduzcan los impuestos. Más concretamente, es igual a la renta personal disponible menos los impuestos netos.

RESERVAS BANCARIAS: Proporción de los depósitos que los bancos apartan en forma de efectivo en la caja fuerte a de depósitos no portadores de intereses en el Banco Central.

RESERVAS INTERNACIONALES: Todos los países tienen al menos, algunas reservas en forma de oro, monedas de otros países y derechos especiales de giro. Las reservas internacionales sirven de “dinero internacional” que puede utilizarse cuando un país tiene dificultades de balanza de pagos. Si estuviera dispuesto a permitir que su tipo de cambio fluctuara libremente, necesitaría unas reservas mínimas.

RESPONSABILIDAD LIMITADA: Limitación de la pérdida del dueño de una empresa a la cantidad de capital que ha aportado a la misma. A diferencia de los propietarios de empresas de propiedad colectiva y de propiedad individual, que generalmente tienen una responsabilidad ilimitada por las deudas que ésta contraiga.

RIESGO: En economía financiera, se refiere a la variabilidad de los rendimientos de una inversión.

RIQUEZA: Valor neto de las partidas tangibles y financieras que posee un país o una persona en un momento del tiempo. Es igual a todo el activo menos el pasivo.

SEGURO: Sistema mediante el cual los individuos pueden reducir su riesgo de experimentar grandes pérdidas, repartiéndolas entre un gran número de personas.

SISTEMA DE LA RESERVA FEDERAL: Banco Central de Estados Unidos.

SISTEMA DE TIPOS DE CAMBIO: Conjunto de normas, mecanismos e instituciones con los que los países efectúan los pagos entre sí.

SOCIALISMO: Sistema económico basado en la propiedad estatal de los medios de producción, y en el que las decisiones de los agentes individuales debe ajustarse total o parcialmente a los planes elaborados por las autoridades económicas. En este sistema, el mercado es sustituido por la toma de decisiones centralizadas en base a planes que en alguna medida son obligatorias para todos los agentes económicos.

SOCIEDAD ANÓNIMA: Organización empresarial predominante en las economías capitalistas modernas. Es una empresa cuya propiedad pertenece a individuos u a otras sociedades anónimas. Tiene los mismos derechos para comprar, vender y hacer contratos que una persona. Es jurídicamente independiente de sus propietarios y tiene una responsabilidad limitada.

SOCIEDAD COLECTIVA: Forma de organización empresarial en la que los socios se comprometen a responder ilimitada y solidariamente y con los mismos derechos y obligaciones en las operaciones realizadas a nombre de la sociedad. Por tanto, no tiene responsabilidad limitada.

SUBVENCIÓN: Pago del Estado a una empresa u hogar que suministra o consume una mercancía. Por ejemplo, el Estado suele subvencionar los alimentos pagando una parte de los gastos alimentarios de los hogares de renta baja.

SUPERÁVIT PRESUPUESTARIO: Diferencia entre los ingresos del Estado y el gasto público, a favor del Estado; lo contrario es déficit presupuestario.

TASA DE DESCUENTO: 1) Tipo de interés cargado por un Banco Central sobre cualquier préstamo que realice a un banco comercial 2) Tasa utilizada para calcular el valor actual de un activo.

TASA DE DESEMPLEO: Porcentaje de la población que está desempleada.

TIPO DE CAMBIO: El tipo o precio al que se intercambia la moneda de un país por la de otro. Un país tiene un tipo de cambio fijo si fija su moneda a un tipo de cambio dado y constante y está dispuesto a defenderlo. Los tipos de cambio que son determinados por la oferta y la demanda del mercado se denominan tipos de cambio flexibles.

TIPO DE INTERÉS: Precio pagado por el dinero prestado durante un período de tiempo que normalmente se expresa en porcentaje anual del principal. Así, si el tipo de interés es de un 10 por ciento anual, se pagarían $100 por un préstamo de $1.000 a un año.

TÍTULOS: Término usado para referirse a una amplia variedad de activos financieros, como las acciones, los bonos, las opciones y los pagarés, concretamente el documento utilizado para establecer la propiedad de los activos.

TRANSFERENCIAS DEL ESTADO: Pago efectuado por el Estado a una persona cambio del cual ésta no presta ningún servicio corriente. Ejemplos son las prestaciones de la Seguridad Social, los seguros de desempleo.

TRUEQUE: Intercambio directo de un bien por otro sin utilizar el dinero como medio de cambio.

UNIÓN MONETARIA: Mecanismo mediante el cual varios países adoptan una moneda común como unidad de cuenta y medio de cambio. Ejemplo, el Euro en la Unión Europea.

USURA: Cobrar un tipo de interés superior al máximo legal permitido sobre los préstamos.

UTILIDAD (también utilidad total): Satisfacción total que reporta el consumo de bienes y servicios. Debe distinguirse de la utilidad marginal, que es la utilidad adicional que reporta el consumo de una unidad adicional de la mercancía.

VARIABLE: Magnitud que puede definirse y medirse. Entre las variables importantes en economía se encuentran los precios, las cantidades, los tipos de interés, los tipos de cambio, etc.

VENTAJA ABSOLUTA (EN EL COMERCIO INTERNACIONAL): La capacidad del país A para producir una mercancía más eficientemente (es decir, una mayor producción por unidad de factor) que el país B. La posesión de una ventaja absoluta no significa necesariamente que A pueda exportar con éxito esta mercancía a B. Éste también puede tener una ventaja comparativa.

VENTAJA COMPARATIVA (EN EL COMERCIO INTERNACIONAL): La ley de la ventaja comparativa establece que un país debe especializase en la producción y la exportación de las mercancías que puede producir con un costo relativamente más bajo y debe importar aquellas otras en las que es un productor de costos relativamente elevados. Así pues, es la ventaja comparativa la que debe dictar y decidir los patrones de comercio.

BIBLIOGRAFÍA

ARTHUR ANDERSEN y LANGTON CLARCKE. (1999). *Invertir en Chile*.

CORTÉS, H., HOLUIGUE,A.e IGLESIAS, A.(1984). *Economía: Principios y Problemas.* Instituto de Economía, Pontificia Universidad Católica de Chile.

LARROULET, C. y MOCHÓN, F. (2000). *Economía*. Editorial Mc Graw-Hill.

LEROY MILLER, R. y MEINERS, R. (1998). *Microeconomía*. Editorial Mc Graw-Hill

LEYES Nº 18.046 y 3.918. *Leyes sobre Sociedades Anónimas y de Responsabilidad Limitada.*

MASSAD, C., LAVADOS, H. y RIVEROS, L. (1983). *Nociones de Economía*. Departamento de Economía, Universidad de Chile. Editorial Universitaria.

SALVATORE, D.y DIULIO, A. (1983). *Principios de Economía*. Editorial McGraw-Hill.

SAMUELSON, P. y NORDHAUS, W. (2000) *Economía*. Editorial McGraw-Hill.

Términos Económicos de Uso Habitual. (1988). Editorial Universitaria.

WONNACOTT , P. y WONNACOTT, R. (1999). *Economía*. Editorial McGraw-Hill.

ANEXOS

ANEXO 1:
COMO INICIAR SU PROPIO NEGOCIO

(Albert, Kenneth. México, Mc Graw Hill, 1993, pp. 123-133)

- **ESTRATEGIAS DE COMIENZO**

Supongamos que ha decidido comenzar un negocio y sabe qué tipo de negocio le gustaría tener y manejar. Se ha asegurado y confía que éste es el tipo adecuado que prosperará en el futuro y que usted disfrutará.

De modo que está listo para empezar. ¿Qué hace entonces? Bueno, ¿qué otra cosa podría hacer? Dedicarse a todo lo que ello implica. Firma la concesión para un negocio y asiste a clases en una escuela de negocios, mientras quien le da a usted la concesión le busca una buena ubicación para la misma. O tal vez, busque un negocio que pueda comprar. Va a empezar desde cero, entonces busca y renta un local, compra el equipo y los materiales necesarios y contrata personal. A estas acciones sigue el correspondiente anuncio que, con gozo hace, a sus amigos y compañeros de trabajo: “¡adivinen qué! Voy a poner mi propio negocio”. Su carta de renuncia al empleo provoca una serie de felicitaciones, apretones de mano y fiestas de despedida. Luego, al fin, un lunes por la mañana usted abre la puerta, coloca el anuncio de “Abierto, ¡Bienvenidos!” y entonces se da cuenta que ya lo ha hecho. ¡Ya comenzó su propio negocio!

Esta es la forma en que todos lo imaginamos y en la que muchas personas comienzan. Pero esto difícilmente es la única manera o la mejor para muchos de nosotros. Este sistema es tan alejado de lo ideal, que con frecuencia es la causa que más contribuye al fracaso. En realidad hay muchas formas o estrategias para iniciar un negocio pequeño. Estas estrategias básicas se presentan y destacan en este capítulo. Considere cada una cuidadosamente y luego decida cuál o qué combinación de ellas es la más correcta para su situación y su tipo de negocio.

- **LA ESTRATEGIA DE ESTAR "PROTEGIDO" POR UNA EMPRESA GRANDE**

¿Ha considerado diferentes concesiones de negocios y ha decidido que no son las adecuadas para usted? Quiere una independencia y una libertad totales para manejar su negocio en la forma que desea. Y, sin embargo, siente temor de comenzar solo ese negocio. Su cónyuge teme que usted pueda perder decenas de miles de dólares realizando ese sueño del negocio propio. Después de todo, usted no tiene experiencia directa en la distribución y venta de equipos para deporte, manejar un hotel campestre o en cualquier negocio en el que se decida a entrar. Considere esta estrategia si ése es su caso. Inicialmente compre una concesión de negocios de precio no muy elevado, pero que sea redituable, en el campo que ha elegido, o en uno relacionado directamente con él. Esto le permitirá aprender de los expertos en ese negocio. De esta manera obtendrá capacitación, guía y consejo útil en todas las áreas relacionadas con el manejo de un pequeño negocio. Ganará dinero y aprenderá al mismo tiempo. Después de varios años, tendrá algunas de las siguientes opciones:

- Quedarse con esa concesión, ampliarla o comprar otra. Ha descubierto que manejar una concesión no es tan limitante, después de todo, y le gusta hacerlo.
- Quedarse con la concesión que tiene, pero contratando un gerente para que se la maneje. Ese negocio se ha convertido en una buena fuente de ingresos y una inversión.
- Vender su concesión y utilizar su experiencia y su capital para establecer el negocio con el que desde el principio ha soñado.

Muchas personas de negocios suponen erróneamente que el negocio que ha escogido va a ser permanente. Eso no es cierto, en especial en el ambiente dinámico de los negocios de hoy. Usted puede y quizás debe hacerlo así, efectuar la transición de empleado a dueño en forma progresiva. Tener una concesión de negocios le da la oportunidad de hacerlo de esta manera.

- **LA ESTRATEGIA DE "COMENZAR ALGO"**

Supongamos que sus planes para comenzar un negocio se han visto obstaculizados por uno o varios de los siguientes inconvenientes:

- Capital inadecuado
- Problemas familiares de importancia (p.ej. un divorcio en proceso).
- Tener sólo unos pocos años por delante para obtener una pensión.
- Falta total de experiencia en los negocios.
- Un cónyuge que antepone la seguridad o la posición social de un empleo a su necesidad personal de realización y logro.
- Un impedimento físico o una enfermedad. Temor al fracaso.
- Incapacidad para decidirse por un negocio que le atraiga.
- El hábito de estar siempre posponiendo todo.

Mi consejo para estos casos es que usted utilice la estrategia de comenzar “algo”. Ese “algo” puede ser muy variado, pero debe ser algo que:

- Usted pueda manejar desde su casa.
- Requiera poco capital de inversión.
- Pueda manejar en su tiempo libre.
- Sea congruente con el espacio físico con que cuenta en su casa.

No se preocupe por la naturaleza de ese negocio. No es necesario que esté relacionado con el tipo de negocio que desea tener en el futuro. El hecho de que concuerde podría ser conveniente, pero no es imprescindible.

No se preocupe demasiado acerca de la ganancia potencial que pueda tener ese negocio, el cual hemos clasificado como “algo para comenzar”. Como en la mayor parte de los negocios que no ocupan todo su tiempo, el trabajo es considerable y las ganancias limitadas. Simplemente acepte este hecho.

El propósito de este tipo de comienzo no es hacer mucho dinero; ni llevarlo directamente a un negocio en que sí lo logre. Su propósito real es hacer que usted comience ahora. Ese negocio es algo que le dará confianza, si la necesita. O experiencia, si siente que eso es lo que le falta. Constituye simplemente un comienzo.

En realidad existen cientos de negocios entre los cuales escoger con las características de “algo para comenzar”. Algunos de los que vienen a mi mente son:

- Reparación de techos
- Ventas tipo garaje
- Servicio de mecanografía

- Servicio de guardería para niños
- Reparación de equipo de pescar
- Venta de leña
- Restauración de antigüedades
- Artesanías

Tan pronto como usted piense en un negocio que le permitirá iniciarse, decídase a empezarlo. Estará arriesgando poco, aparte de tiempo y esfuerzo y podría ser éste, como dice la canción, el comienzo de “algo grande”.

- **LA ESTRATEGIA DE DESARROLLAR UN NEGOCIO GRADUALMENTE**

Otra estrategia de comienzo, relacionada con la estrategia de empezar “algo” pero distinta a ésta, es la de desarrollar un negocio en etapas. Desde este punto de vista, usted comienza un negocio que espera sea un gran éxito en el futuro, pero lo hace en pequeña escala y sin correr riesgo. Algunos aspectos deseables de esta estrategia incluyen:

- Que sólo ocupe parte de su tiempo de trabajo
- Que le permita mantener su empleo actual
- Mantener los gastos de organización al mínimo posible

Digamos, por ejemplo, que le gustaría ser dueño de una tienda de bicicletas y manejarla usted mismo. El método clásico sería comprar un taller similar en operación, renunciar a su empleo y rápidamente comenzar su negocio. De otra manera, podría alquilar un local que dé a la calle, comprar equipo y mercancía, contratar ayudantes, renunciar a su empleo y también iniciar rápidamente su negocio. Sin embargo, cualquiera de los dos métodos puede ser peligroso. Usted estaría arriesgando decenas de miles de dólares y dejando la seguridad de su empleo.

¿Por qué no comenzar en cambio a edificar su negocio lentamente? Comience con un taller de reparación de bicicletas en su propio garaje o sótano. Únase a algunos clubes de aficionados a las bicicletas. Tal vez pueda luego agregar la distribución y venta de accesorios a aficionados y otros talleres como otra etapa del crecimiento de su negocio.

Existe una pareja en Texas que puso en práctica la estrategia de edificar su negocio en etapas. En aquel momento ella trabajaba en una oficina,

y él era estudiante universitario. El negocio que eligieron fue vender pasteles de fruta por correo. En el primer año vendieron solamente 200 pasteles por un total bruto de 800 dólares. Pero comenzaron a incrementar su negocio en cada temporada de Navidad. Pronto llegaron a vender 900 pasteles en la temporada de mayor venta. Siete años después de comenzar, dejaron su casa y se instalaron en un local de 6300 m2, con equipos especiales para hornear y efectuar envíos. Hoy, veinte años después de haber comenzado, sus ventas son de más de 72.500 kilos por año. Sus ventas brutas ascienden a más de 400.000 dólares. Eso es lo que se puede lograr con esta estrategia de desarrollo progresivo. Un punto que deseo destacar es que esta estrategia puede y debe ser usada conjuntamente con las otras estrategias de comienzo que se exponen en este capítulo. Toda vez que sea posible, será siempre mejor comenzar en pequeña escala, mantener su empleo actual y hacer crecer su negocio lentamente.

- **LA ESTRATEGIA DE PRIMERO APRENDER A VENDER**

La esencia del éxito de un negocio pequeño son sus ventas. El tema se desarrolla en forma completa en el último capítulo de este libro. La estrategia de seguir su primera experiencia en ventas sugiere que desde el momento en que vender constituye un factor tan importante, usted debe aprender esto antes de trabajar por su cuenta y luego tratar de desarrollar el negocio en la mayor medida posible alrededor de esa habilidad de vender.

Existen varias maneras de proceder para desarrollar sus habilidades para la venta y todas dependen de la experiencia directa. No puede usted volverse experto en ventas en un salón de clases. Si esto fuera posible, entonces la cantidad de estudiantes recién graduados que se dedican a vender bienes raíces y seguros no sería tan grande. La mejor y más directa manera de adquirir experiencia en ventas, es obteniendo un trabajo de vendedor que ocupe todo su tiempo de trabajo. Esta opción tiene, por supuesto, sus inconvenientes. Requiere que usted deje su empleo actual e implica también que su edad, experiencia anterior y su educación sean los adecuados para que usted pueda ocupar una vacante en el área de ventas. Pero si usted conoce el tipo de negocio en el que quiere instalarse y puede adquirir experiencia directa en él o en otro negocio relacionado, simplemente comience.

Una segunda manera de aprovechar lo que se aprendió en ventas es mantener su empleo actual y tomar un segundo empleo en ventas de tiem-

po parcial. La idea consiste en llevar a un nivel de igualdad, tanto como sea posible, su necesidad de habilidad en ventas y el tipo de experiencia de ventas que se puede conseguir en varias posiciones de tiempo parcial. Por ejemplo, si a usted le interesa ser dueño de un negocio de ventas al detalle, trabajar una noche a la semana o durante el fin de semana en un trabajo de ventas de un tipo similar de tienda sería perfecto. Otras posiciones de ventas de tiempo parcial podrían ser aplicables a sus necesidades y éstas podrían incluir:

- Ventas directas de cosméticos (p.ej. Avon)
- Ventas de bienes raíces
- Trabajar como mayorista, instalando productos farmacéuticos y cosméticos en los estantes y exhibidores de las tiendas.

Esta opción de distribuidor mayorista que sirve a las tiendas necesita alguna explicación. Este tipo de trabajo es una técnica especializada de mercadeo. Las personas que llevan a cabo este trabajo montan estantes de exhibición en los puntos de venta al detalle, colocan allí la mercadería y luego periódicamente controlan las cantidades y vuelven a llenar los estantes. Las ventas generadas por este sistema se comparten con los propietarios de las tiendas de acuerdo a varias fórmulas. Estos puestos para distribuir a comisión pueden obtenerse para diferentes productos desde caramelos y dulces hasta medias de mujer. Las compañías que tienen rutas disponibles de este tipo se pueden encontrar en las exhibiciones regionales de pequeños negocios. Los vendedores al detalle también serán capaces de darle los nombres de las compañías que utilizan estos procedimientos. El reto más importante en este tipo de ventas es persuadir al detallista sobre los beneficios de tener un tipo de estantes de exhibición en su tienda.

- **LA ESTRATEGIA DE CONOCER MUY BIEN EL NEGOCIO ANTES DE COMENZAR**

Esta estrategia es una extensión de la que hemos visto y que se apega a la primera experiencia de ventas. Sugiere que si usted va a comenzar un tipo especial de negocio, podría ser una buena idea conocer primero el negocio. La manera obvia de llevarlo a cabo es obtener un trabajo de tiempo completo o de tiempo parcial en el tipo de negocio elegido, como lo haría para adquirir experiencia en ventas.

No es necesario que esto lleve años de trabajo. Podría obtenerse la experiencia necesaria en pocas semanas. Una señora en Nueva Jersey hizo exactamente eso. Quería comenzar un servicio doméstico de limpieza de casas confiable y de alta calidad. Para poder conocer el negocio la primera cosa que ella hizo fue obtener un trabajo de limpieza de casas. No fue tan difícil. De hecho, el servicio que la contrató ni siquiera la entrevistó a fondo. Después de una semana de trabajo realizando tareas que le tomaban desde medio día a día y medio, trabajando en tres casas, sintió que ya sabía cómo es ser un limpiador doméstico.

Luego trató de conocer el otro lado del negocio. Se puso en contacto con tres compañías de servicio doméstico diciéndoles que era una ama de casa que requería de un trabajador doméstico para que viniera a su casa una vez a la semana. Preguntó los servicios que ofrecían, los precios, etc. La falta de profesionalismo de estos negocios la asombró. Entonces supo que un servicio doméstico tendría éxito. Contrató a una limpiadora doméstica de cada compañía de servicios para poder conocer mejor las técnicas y el personal de sus competidores potenciales.

Ahora se sintió lista para comenzar el negocio. Consiguió nombres y direcciones de una lista de registros de votantes para utilizar en su campaña de promoción de barrios habitados por familias de buena posición económica de su ciudad. Esta promoción por correo ofrecía trabajadores domésticos de excelente calidad y una garantía que incluía la devolución del dinero. El teléfono no paró de sonar desde entonces. Su servicio doméstico emplea ahora más de 350 trabajadores y sus ventas son de más de $300.000.- al año.

- **LA ESTRATEGIA DE SER AYUDADO POR EL CONYUGE**

Esta estrategia es una proyección de la vieja historia de la señora que ayuda al marido durante su época de estudios, trabajando mientras él estudia. Exceptuando que comúnmente, en la sociedad de hoy el CONYUGE trabaja para brindar su apoyo en cualquiera de las dos maneras: la mujer trabaja para ayudar a su marido durante su iniciación en los negocios o el trabajo del esposo ayuda a hacer posible la entrada de la señora en los negocios.

La primera ventaja de este enfoque es obvia. Provee una entrada fija que puede por lo menos pagar las necesidades básicas como la comida y la

casa. Esta entrada constante elimina mucho de la presión que siente el cónyuge que está comenzando un nuevo negocio. De esta manera, la persona que así se inicia puede tomar decisiones a largo plazo respecto a lo que es mejor para el negocio, más lo que se necesita para mantener la casa.

La estrategia de la ayuda del cónyuge funciona solamente cuando existe una total cooperación y comprensión por ambas partes. No es necesario decir que esta estrategia no debería ser utilizada cuando la relación de la pareja es inestable. Las presiones financieras y las demandas de tiempo de un nuevo negocio podrían ser suficientes para destruir cualquier relación que no tenga una base sólida.

- **LA ESTRATEGIA DE AHORRAR Y ESTUDIAR**

Como recordará del capítulo anterior, la falta de capital adecuado es una de las principales causas de fracaso de los nuevos negocios. Por lo tanto, si no tiene el capital necesario y no puede obtenerlo, debe posponer la iniciación del negocio e implantar un programa de ahorro mensual, en su lugar.

Mientras corre el tiempo que se necesita para acumular un capital adecuado, usted puede llevar a cabo otras tareas constructivas. Por ejemplo, puede:

- Tomar un curso nocturno de contaduría, mercadotecnias, etc.
- Leer por lo menos un libro cada dos semanas que puedan contribuir a su conocimiento básico de los negocios.
- Estudiar a sus competidores futuros por medio de:
- Análisis de su publicidad en los periódicos.
- Visitas a las tiendas tres veces a la semana para observar el movimiento de mercancías, las promociones, etc.
- Suscribirse a las revistas y diarios del ramo.
- Conversar con los proveedores, aprendiendo de ellos, así como de los contadores, banqueros, abogados y clientes.

Aprender todo esto hará que usted tenga mejor desempeño cuando llegue el momento de tener dinero suficiente y también logrará algo más. Ayudará a mantener vivas sus esperanzas y sus sueños y, por tanto, su programa de ahorro. Sin las actividades de aprendizaje podría fácilmente

perder de vista cuánto realmente necesita su propio negocio. Esto puede llevarle a no hacer alguno de los depósitos regulares en su cuenta para el futuro negocio. Peor aún, podría llevarle a olvidarse de su sueño y a gastar el dinero que ha ahorrado en un viaje o en otras cosas frívolas.

ANEXO 2:
FORMAS LEGALES DE ENTIDADES EMPRESARIALES EN CHILE

(Arthur Andersen y Langton Clarke, *Invertir en Chile*, 1999)

Dentro del marco de la ley chilena, las entidades empresariales pueden optar entre varias formas legales. La selección de una de ellas conlleva diferentes consecuencias,en particular de tipo legal y tributario. Por lo tanto, la decisión correcta requiere de un análisis de todos los elementos involucrados.

En términos generales, en Chile se puede efectuar negocios por medio de la participación del inversionista extranjero en una sociedad de responsabilidad limitada, que es la forma más común, en una sociedad anónima o en una agencia chilena (branch).

Cabe hacer notar que, de conformidad con la ley, las sociedades de responsabilidad limitada, al igual que las sociedades anónimas, son entidades legales separadas y distintas de sus propietarios y están capacitadas para actuar independientemente en asuntos relacionados con sus objetivos contenidos en los estatutos correspondientes.

Es preciso destacar que, con algunas excepciones, no existen limitaciones al tipo de negocios que puede llevar a cabo un inversionista extranjero y no hay restricciones en cuanto a la propiedad de empresas nacionales.

- **SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**

- *Formación*

Una sociedad de responsabilidad limitada se conforma por medio de un contrato notarial celebrado por los socios. Los estatutos forman parte del contrato. Un extracto del contrato debe ser publicado en el Diario Oficial y registrado en el Registro de Comercio.

La sociedad debe tener un mínimo de dos socios y un máximo de cincuenta y puede ser constituida en aproximadamente veinte días.

Las actividades, tales como bancaria o seguros, no pueden ser realizadas por este tipo de sociedad.

- *Control*

Una sociedad de responsabilidad limitada no está sometida a controles específicos por parte de instituciones gubernamentales.

- *Responsabilidad*

Sus miembros limitan su responsabilidad al monto de sus aportes de capital, a menos que se haya especificado una mayor responsabilidad en el contrato.

- *Capital*

La ley no requiere una cantidad mínima de capital. La fecha de pago del capital debe ser estipulada en el contrato.

Los socios pueden acordar libremente aumentos de capital, ya sea por medio de la capitalización de utilidades retenidas u otras reservas, o de aportes adicionales de capital en efectivo o en bienes físicos, para lo cual se requiere el acuerdo de todos los socios.

Las reducciones de capital también pueden ser libremente acordadas, pero requieren la notificación previa al Servicio de Impuestos Internos.

- *Gestión de la empresa*

Existe libertad para determinar el sistema de gestión de la empresa, la que puede radicarse en uno o varios socios o en un tercero, pudiendo autorizar su ejercicio a través de delegados. Si el contrato nada dice, cada socio está legalmente autorizado para asumir la gerencia.

- *Retiro de utilidades*

El retiro de utilidades responde solamente a las limitaciones o procedimientos estipulados en el contrato.

- *Estados financieros*

Las sociedades de responsabilidad limitada no tienen obligación legal de emitir, presentar o publicar estados financieros, tan sólo deben proporcionar una información minima para fines tributarios, la cual es calificada de secreta. Sin perjuicio de ello, el Código de Comercio requiere que los individuos o sociedades que realizan actividades calificadas como actos de comercio, lleven libros contables.

- *Cambio de socios*

Las sociedades de responsabilidad limitada están basadas en consideraciones de tipo personal más que de capital, por lo que un cambio en la persona de los socios requiere de una modificación de los estatutos, a la cual deben concurrir con acuerdo de todos los socios.

- *Disolución*

La sociedad se disuelve o termina por acuerdo de todos los socios o por la ocurrencia de alguna causal prevista en los estatutos o en la ley, como es el caso de la adquisición, por una sola persona o compañía, de todos los derechos sociales.

- **SOCIEDAD ANÓNIMA**

Las sociedades anónimas se dividen en dos categorías básicas, sociedades anónimas abiertas y sociedades anónimas cerradas.

Se definen como sociedades anónimas abiertas aquéllas cuyas acciones se transan en la Bolsa de Valores o aquéllas conformadas por 500 o más accionistas o aquellas en las cuales al menos 10% de las acciones pertenecen a un mínimo de 100 accionistas, excluyendo aquellos que individualmente poseen un porcentaje mayor.

Sociedades anónimas cerradas son aquellas en las que no se cumple ninguna de las condiciones indicadas anteriormente. Si es expresamente acordado en los estatutos, las sociedades anónimas cerradas pueden regirse por las mismas disposiciones que las abiertas.

El objetivo de la ley es someter a las sociedades anónimas abiertas a una reglamentación y control bastante más riguroso que en el caso de las sociedades anónimas cerradas.

- *Constitución*

Como regla general, las sociedades anónimas se constituyen por un contrato contenido en escritura pública, un extracto del cual debe ser publicado en el Diario Oficial y registrado en el Registro de Comercio. La escritura pública corresponde a los estatutos de la sociedad.

En ciertos casos como en el de seguros, bancos u otras actividades especiales establecidas por la ley, también se requiere la autorización de formación emitida por una Oficina de Gobierno. El certificado de autorización debe ser publicado y registrado junto con el extracto del contrato.

- *Control*

Las sociedades anónimas abiertas están sometidas al control de una Oficina Gubernamental denominada Superintendencia de Valores y

Seguros (SVS). Aquéllas involucradas en actividades bancarias u otras actividades especiales están sujetas al control de agencias especiales.

- *Responsabilidad*

La responsabilidad de los accionistas está limitada al valor de sus acciones.

- *Capital*

El capital inicial debe quedar totalmente suscrito y pagado en un plazo máximo de tres años. En caso contrario el capital se reduce al monto efectivamente suscrito y pagado y cuyo valor aparece en los estatutos.

Cabe hacer notar que para ciertas actividades tales como las bancarias, financieras, seguros y otras similares, existen disposiciones especiales sobre el mínimo de capital requerido y su forma de pago.

- *Acciones*

El capital se divide en acciones nominativas de igual valor, aunque pueden emitirse acciones con ciertas y determinadas preferencias, respetando la regla de igualdad de valor al interior de la serie preferente. El valor puede ser nominal o no.

- *Gestión de la empresa*

La gestión de la empresa es conducida por un Directorio elegido por la Junta de Accionistas. Este Directorio está formado por un mínimo de tres directores, en el caso de las sociedades anónimas cerradas, y cinco en el caso de las sociedades anónimas abiertas, y su Presidente lo es también de la sociedad.

El Directorio puede ser revocado por la Junta de Accionistas. Las decisiones del Directorio se adoptan por medio de discusión y votación.

La ley no establece que los directores sean accionistas. No existe restricción en cuanto a la nacionalidad de los directores.

El Directorio debe nombrar un jefe ejecutivo con el título de Gerente, que está a cargo de implementar las decisiones del Directorio y que es el

representante legal de la sociedad. En este Gerente descansa la responsabilidad de la gestión de la empresa. En las sociedades anónimas cerradas el Gerente no puede ser Presidente del Directorio, y en las sociedades anónimas abiertas tampoco Director.

- *Distribución de utilidades*

Las sociedades anónimas abiertas deben distribuir dividendos en efectivo equivalentes al menos al 30% de las utilidades netas de cada período, a menos que se acuerde lo contrario en la Junta Ordinaria de Accionistas. Las sociedades anónimas cerradas son libres de incluir en sus estatutos cualquier disposición que estimen conveniente con respecto a la distribución de dividendos.

Si no existen pérdidas acumuladas, el Directorio puede distribuir dividendos provisorios o parciales durante el año, a cuenta de las ganancias del período. Si estas distribuciones excedieran las utilidades anuales, los directores son personalmente responsables por la distribución de dividendos provisorios o parciales.

Los estatutos pueden fijar otras causas de disolución de la sociedad.

- *Divisiones, fusiones y adquisiciones de sociedades anónimas*

La división o fusión de una sociedad anónima es factible de concretar, lo que requiere de una decisión adoptada por una mayoría de dos tercios de la Junta de Accionistas.

También es posible que una sociedad anónima adquiera todas las acciones de otra sociedad anónima. Como resultado de tal adquisición, la última queda automáticamente disuelta y sus activos y pasivos se incorporan a la primera.

- *Derechos minoritarios*

En caso de fusión, emisión de acciones preferentes u otras decisiones establecidas por la ley, los accionistas minoritarios pueden retirarse de la sociedad, recibiendo un reembolso equivalente al valor de sus acciones.

- **AGENCIA**

Constitución de la Agencia en Chile

Una sociedad anónima extranjera puede constituir agencia en Chile, para lo cual debe nombrar un representante (agente) en el país, el que deberá registrar ante un notario público los estatutos de la sociedad, los documentos que prueben su constitución legal, un certificado de vigencia y un poder general para el agente en Chile.

Además, el agente, debidamente autorizado, debe exponer por medio de escritura pública cierta información básica sobre la agencia y declarar, entre otros aspectos, que los bienes sociales están sujetos a las leyes chilenas con el objeto de respaldar las obligaciones de la agencia en Chile; que la sociedad mantendrá en Chile, con el mismo propósito, bienes fácilmente realizables; y la cantidad, fechas y forma en la que el capital será internado al país.

El extracto de los documentos mencionados anteriormente debe ser registrado en el Registro de Comercio y publicado en el Diario Oficial.

- *Responsabilidad*

Las sociedades anónimas extranjeras son enteramente responsables de las actividades de sus agencias en Chile. En consecuencia, su responsabilidad puede no estar limitada solamente al capital asignado a la agencia.

- *Capital*

No hay un límite a la cantidad de capital requerida.

- *Utilidades*

No existe un límite a los retiros de utilidades, siempre que los respectivos impuestos hayan sido debidamente pagados.

- *Estados financieros*

Los estados financieros de la agencia deben ser publicados anualmente en un diario local.