

UDS

ANTOLOGÍA

FUNDAMENTOS DE ECONOMÍA

ADMINISTRACION Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS

2°.

Enero - Abril

Marco Estratégico de Referencia

ANTECEDENTES HISTORICOS

Nuestra Universidad tiene sus antecedentes de formación en el año de 1979 con el inicio de actividades de la normal de educadoras “Edgar Robledo Santiago”, que en su momento marcó un nuevo rumbo para la educación de Comitán y del estado de Chiapas. Nuestra escuela fue fundada por el Profesor de Primaria Manuel Albores Salazar con la idea de traer Educación a Comitán, ya que esto representaba una forma de apoyar a muchas familias de la región para que siguieran estudiando.

En el año 1984 inicia actividades el CBTiS Moctezuma Ilhuicamina, que fue el primer bachillerato tecnológico particular del estado de Chiapas, manteniendo con esto la visión en grande de traer Educación a nuestro municipio, esta institución fue creada para que la gente que trabajaba por la mañana tuviera la opción de estudiar por la tarde.

La Maestra Martha Ruth Alcázar Mellanes es la madre de los tres integrantes de la familia Albores Alcázar que se fueron integrando poco a poco a la escuela formada por su padre, el Profesor Manuel Albores Salazar; Víctor Manuel Albores Alcázar en septiembre de 1996 como chofer de transporte escolar, Karla Fabiola Albores Alcázar se integró como Profesora en 1998, Martha Patricia Albores Alcázar en el departamento de finanzas en 1999.

En el año 2002, Víctor Manuel Albores Alcázar formó el Grupo Educativo Albores Alcázar S. C. para darle un nuevo rumbo y sentido empresarial al negocio familiar y en el año 2004 funda la Universidad Del Sureste.

La formación de nuestra Universidad se da principalmente porque en Comitán y en toda la región no existía una verdadera oferta Educativa, por lo que se veía urgente la creación de una institución de Educación superior, pero que estuviera a la altura de las exigencias de los jóvenes que tenían intención de seguir estudiando o de los profesionistas para seguir preparándose a través de estudios de posgrado.

Nuestra Universidad inició sus actividades el 18 de agosto del 2004 en las instalaciones de la 4ª avenida oriente sur no. 24, con la licenciatura en Puericultura, contando con dos grupos de cuarenta alumnos cada uno. En el año 2005 nos trasladamos a nuestras propias instalaciones en la carretera Comitán – Tzitol km. 57 donde actualmente se encuentra el campus Comitán y el Corporativo UDS, este último, es el encargado de estandarizar y controlar todos los procesos operativos y Educativos de los diferentes Campus, Sedes y Centros de Enlace Educativo, así como de crear los diferentes planes estratégicos de expansión de la marca a nivel nacional e internacional.

Nuestra Universidad inició sus actividades el 18 de agosto del 2004 en las instalaciones de la 4ª avenida oriente sur no. 24, con la licenciatura en Puericultura, contando con dos grupos de cuarenta alumnos cada uno. En el año 2005 nos trasladamos a nuestras propias instalaciones en la carretera Comitán – Tzitol km. 57 donde actualmente se encuentra el campus Comitán y el corporativo UDS, este último, es el encargado de estandarizar y controlar todos los procesos operativos y educativos de los diferentes campus, así como de crear los diferentes planes estratégicos de expansión de la marca.

MISIÓN

Satisfacer la necesidad de Educación que promueva el espíritu emprendedor, aplicando altos estándares de calidad Académica, que propicien el desarrollo de nuestros alumnos, Profesores, colaboradores y la sociedad, a través de la incorporación de tecnologías en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

VISIÓN

Ser la mejor oferta académica en cada región de influencia, y a través de nuestra Plataforma Virtual tener una cobertura Global, con un crecimiento sostenible y las ofertas académicas innovadoras con pertinencia para la sociedad.

VALORES

- Disciplina
- Honestidad
- Equidad
- Libertad

ESCUDO



El escudo de la UDS, está constituido por tres líneas curvas que nacen de izquierda a derecha formando los escalones al éxito. En la parte superior está situado un cuadro motivo de la abstracción de la forma de un libro abierto.

ESLOGAN

“Mi Universidad”

ALBORES



Es nuestra mascota, un Jaguar. Su piel es negra y se distingue por ser líder, trabaja en equipo y obtiene lo que desea. El ímpetu, extremo valor y fortaleza son los rasgos que distinguen.

Fundamentos de economía

Objetivo de la materia:

Que es estudiante al finalizar el curso sea capaz de distinguir los principales términos y problemas que aborda la economía, tanto desde la perspectiva macroeconómica como microeconómica para posibilitar el entendimiento descriptivo de una realidad económica determinada, local, estatal, nacional e internacional, en su estructura y su funcionamiento.

INDICE

UNIDAD I. Conceptos económicos fundamentales.....	9
I.1. Definición e historia de la economía	9
I.2. La economía como ciencia	12
I.3. El método de estudio de la economía	13
I.4. Ramas de la economía	15
I.5. Los agentes económicos.....	16
I.6. Economía y otras disciplinas	18
I.7. El problema económico fundamental	19
I.8. Los diez principios de la economía.....	20
I.9. Teorías, leyes y modelos económicos.....	28
I.10. Los sectores de la economía y los sectores económicos	33
I.11. Principales corrientes del pensamiento económico.....	36
I.12. Los sistemas económicos (Tipos de economías)	37
 UNIDAD II. El mercado. Oferta y demanda.....	 40
2.1. Concepto de mercado	40
2.2. Tipos de mercados	40
2.3. El funcionamiento de los mercados y la asignación de recursos	42
2.4. El precio de mercado	44

2.5. Uso y manejo de gráficas en economía	45
2.6. Oferta.....	47
2.7. Demanda.....	50
2.8. Ley de la oferta y la demanda	53
2.9. Equilibrio del mercado.....	54
2.10. Elasticidades	56
2.11. Población y mercado de trabajo	59

UNIDAD III. La economía en la empresa..... 63

3.1. Concepto y objetivos de la empresa	63
3.2. La empresa y el empresario.....	65
3.3. Tipología de empresas	68
3.4. La economía de la empresa	70
3.5. Función del economista de empresa	71
3.6. Medición en la economía de la empresa.....	72
3.7. La actividad productiva en la empresa. Producción, distribución, circulación y consumo.....	75
3.8. Los factores de la producción	77
3.9. Los costos de producción	81
3.10. Beneficios económicos frente a beneficios contables	82
3.11. El equilibrio en la empresa	84
3.12. Ley de rendimientos decrecientes	86
3.13. Productividad en la empresa	87
3.14. Las empresas en mercados competitivos.....	90
3.15. Exigencias de la globalización a la economía de la empresa	93

UNIDAD IV. La visión macroeconómica de la economía 96

4.1. La intervención del Estado en la Economía.....	96
4.2. La política económica	97
4.2.1. Instrumentos de uso directo	98
4.2.1.1. Política fiscal.....	98
4.2.1.2. Política monetaria	101
4.2.2. Instrumentos de uso indirecto	101

4.2.2.1. Políticas: Salarial, agraria, agrícola, industrial y comercial	101
4.3. Oferta y demanda agregadas.....	103
4.4. Dinero y Bancos	104
4.5. Empleo, desempleo y subempleo	109
4.6. La inflación y el INPC	111
4.7. La contabilidad nacional	113
4.8. La balanza de pagos.....	115
4.9. La dinámica económica. Crecimiento y desarrollo	116
4.10. El comercio internacional y los bloques comerciales	118
4.11. La economía hoy	122
Bibliografía	123
Videos	124

UNIDAD I. Conceptos económicos fundamentales

I.1. Definición e historia de la economía

En nuestra vida cotidiana, en la vida en familia, con los compañeros de escuela, no es común reflexionar acerca de la economía; es más, al mencionarla, nos imaginamos algo muy elevado, etéreo, alejado de nuestra realidad. Sin embargo, en las noticias, en Internet, en el periódico, hemos escuchado términos como: desempleo, crisis, globalización, inflación, mercado, acuerdos internacionales, todos ellos relacionados con hechos económicos.

Desde el punto de vista etimológico, la palabra economía proviene de la combinación de otras dos palabras griegas: oikos = casa y nomos = administración.

La economía se relaciona con las actividades diarias del hogar, y de su administración; tarea que parece simple, pero que implica distribución de tiempos, asignación de recursos, ejecución y delegación de responsabilidades y tareas. Existen en la literatura, muchas definiciones de la palabra Economía, cada una de ellas responde a una corriente de pensamiento, a un momento histórico o a una tendencia de pensamiento. Con sus diferencias, todas en común, resaltan la importancia de proyectar los conocimientos económicos hacia la realidad del contexto, para contribuir así, a la satisfacción de necesidades y a la solución de problemas que afectan a los individuos, y a la sociedad en su conjunto.

La economía es la ciencia que se ocupa del estudio sistemático de las actitudes humanas orientadas a administrar los recursos, que son escasos, con el objetivo de producir bienes y servicios y distribuirlos de forma tal que se satisfagan las necesidades de los individuos, las que son ilimitadas.

Desde el punto de vista del individuo la economía se concentra en el estudio de la asignación de sus recursos escasos de forma de obtener la satisfacción máxima de sus preferencias. Asimismo, desde el punto de vista de la sociedad el interés se centra en cómo obtener el máximo nivel de bienestar dados los recursos disponibles. Por tanto, el objeto de la economía es el estudio del comportamiento de los individuos y las organizaciones que estos conforman, como las empresas, las familias, el Estado, etc.

Como en el caso de los individuos, la decisión fundamental a la que se enfrentan estas organizaciones es también entre los deseos casi ilimitados de sus integrantes por bienes y servicios y los recursos limitados con que se cuenta para satisfacerlos. Por ello, también se podría definir la economía como el estudio de la decisión de la sociedad sobre qué producir, cómo producir y para quién producir.

La economía nació en 1776, con la publicación del libro *La riqueza de las naciones* de Adam Smith, desde entonces se han desarrollado muchas teorías útiles; pero sigue la búsqueda de respuestas para muchos problemas económicos.

La administración de los recursos de la sociedad es importante porque los recursos son escasos. Escasez, significa que la sociedad tiene recursos limitados y, por tanto, no puede producir todos los bienes y servicios que las personas desearían tener. De la misma manera que un miembro de la casa no puede tener todo lo que quiere, la sociedad no puede proporcionar a todos sus miembros el máximo nivel de vida al que cada uno aspira. La economía es el estudio de cómo la sociedad administra sus recursos que son escasos. En la mayoría de las sociedades los recursos no son asignados por un dictador omnipotente, sino que se distribuyen por medio de las acciones conjuntas de millones de hogares y empresas. Es por esto que los economistas estudian la manera en que las personas toman sus decisiones, cuánto trabajan, qué compran, cuánto ahorran y en qué invierten sus ahorros. Los economistas también estudian la manera en que las personas se interrelacionan. Examinan, por ejemplo, cómo una multitud de compradores y vendedores de un bien determinado, deciden a qué precio se vende y en qué cantidad. Finalmente, los economistas también analizan las fuerzas y las tendencias que afectan a la economía en su conjunto, incluyendo el crecimiento del ingreso promedio, la porción de la población que no encuentra trabajo y la tasa a la que se incrementan los precios.

Empezando el siglo XXI, tenemos muchos otros elementos para definir la economía: la globalización, la era digital, el comercio electrónico, el poder económico de China, la fortaleza del Euro y la devaluación del dólar. También, desde el punto de vista social, hay otros conceptos que considerar: los movimientos sociales, la búsqueda de la equidad en las oportunidades, la multiculturalidad al alcance de todos, la conservación del medio ambiente.

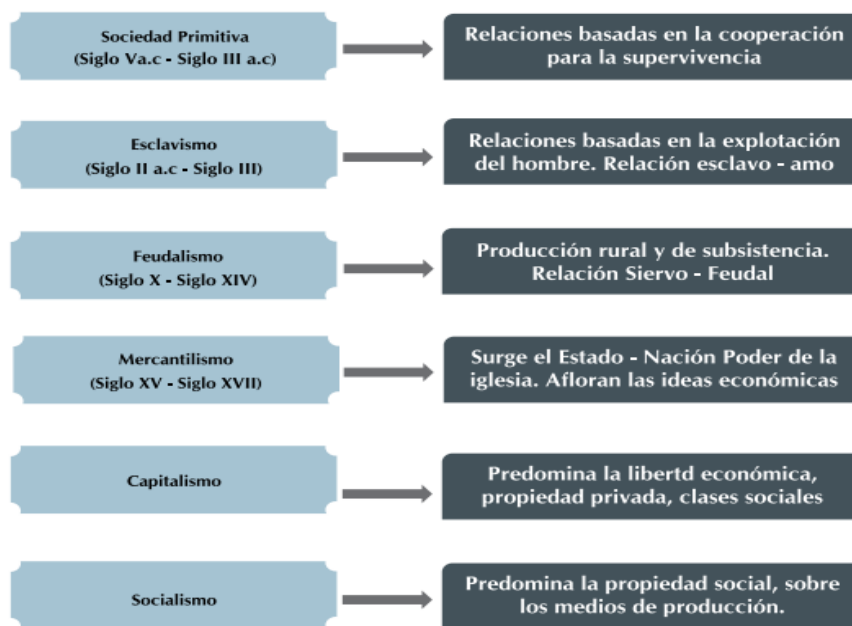
Históricamente, la sociedad se ha organizado de diferentes maneras, para sobrevivir y para unir fuerzas que les permitan cumplir con sus objetivos y metas económicas. Es lo que se denomina

Modos de Producción. Se identifican en la historia económica, diferentes Modos de Producción, entre ellos:

- ⇒ **La sociedad primitiva.** Es el primer modo de producción identificado en la humanidad. Se basaba en unas relaciones colectivas de producción (medios, propiedad, distribución de productos), y en la cooperación; no había interés económico para obtener excedentes; sólo se apoyaban para sobrevivir y protegerse de la fuerza de la naturaleza.
- ⇒ **El esclavismo.** Surge ya como un modo de producción basado en la explotación del hombre llamado esclavo, cuya propiedad y vida pertenecía a otro hombre: amo o esclavista. El esclavo era considerado otro medio de producción, sin ningún derecho. El régimen esclavista se aplicaba básicamente en los latifundios, y su más alto desarrollo se alcanzó en la antigua Grecia y en Roma.
- ⇒ **El feudalismo.** Época comprendida entre el siglo X y el XIII; surge como otro modo de producción o Feudo, caracterizado por la producción eminentemente rural y de subsistencia. La tierra era cultivada por los llamados Siervos, quienes entregaban parte de la producción al señor feudal, por el arriendo, concesión, o aparcería de la tierra. Generalmente, eran pequeños feudos, cuyos propietarios eran nobles o reyes en su feudo. Durante muchos años las ciudades pierden fuerza en la actividad económica. Pero, ya a finales del siglo XII, las tierras se vuelven improductivas y las relaciones de producción cambian, hay hambrunas y escasean los alimentos. La decadencia del feudalismo se produce en el siglo XV.
- ⇒ **El mercantilismo.** Surge en el siglo XVI; aquí afloraron las ideas económicas y toma fuerza el comercio, así como la formación del llamado Estado-Nación, y el capital (representado en metales preciosos), acompañado de acumulación de riqueza. La iglesia tenía un gran poder, que fue perdiendo en el siglo XVIII, en el cual se disminuye también el predominio del mercantilismo. En este siglo surgen corrientes de pensamiento, que llegan como ciencias económicas (la fisiocracia y otros economistas clásicos como Adam Smith con su libro “la Riqueza de las naciones”).
- ⇒ **El capitalismo.** Surge en el siglo XVIII, con la denominada “burguesía”; en este modo de producción predomina la libertad económica, y la propiedad privada de los medios de producción. Se intercambian bienes y/o servicios, y se produce la división del trabajo. La libertad económica, permite el juego de la oferta y la demanda, entre productores y

consumidores. Las principales características del capitalismo son: el dominio de la propiedad privada sobre los medios de producción, la relación costo-beneficio, la movilidad social y la formación de clases sociales (en función del capital).

- **El socialismo.** Surge como reacción al capitalismo y a la propiedad privada; predomina la propiedad social o colectiva sobre los medios de producción y la distribución; además se identifica la proletarización de los trabajadores, dada por el capitalismo industrial. Uno de los más importantes representantes de este modo de producción, es Carlos Marx, quien propone un sistema económico y político con bases en la planificación de la producción, para lograr el bien general. Su mayor apogeo se da a comienzos del siglo XX, con el bloque comunista de Europa, la Unión Soviética y otros estados de Asia. Como resultado de este movimiento, después de la segunda guerra mundial, se produce un enfrentamiento político, llamado la Guerra fría. Este modo de producción terminó con la desintegración de la Unión de la República Socialista Soviética (URSS).



Cronología de los modos de producción económica.

1.2. La economía como ciencia

Se dice que la economía es la más vieja de las artes y la más joven de las ciencias. Desde los albores de la humanidad las personas se han enfrentado al problema fundamental de la escasez de recursos en comparación a sus necesidades y, por tanto, han tenido que tomar decisiones económicas, dando prioridad a unos bienes sobre otros. Sin embargo, como ciencia, la economía

no nació hasta el siglo XVIII de la mano de Adam Smith, primer autor que estudió la actividad económica aplicando el método científico.

La Economía es una ciencia social porque se ocupa del estudio de los seres humanos, su naturaleza, sus actividades, sus instituciones y su comportamiento. En contraposición, las ciencias naturales se ocupan del estudio del mundo físico. Esta diferencia en su objeto de estudio tiene importantes consecuencias en la metodología de ambos tipos de ciencia: Las ciencias sociales tienen serias dificultades para la experimentación, dada la imposibilidad, en muchas ocasiones, de reproducir un fenómeno social concreto. El ser humano y sus relaciones sociales es complejo, variable y difícil de estudiar, y en ocasiones impredecible en su comportamiento. Las ciencias naturales, sin embargo, pueden llevar a cabo experimentos controlando las condiciones del fenómeno estudiado en un laboratorio. Esta es la razón por la que a las primeras se les denomina también ciencias "no experimentales" y a las segundas "experimentales".

Los seres humanos, y los economistas también, están influidos por sus circunstancias personales, sociales y culturales, por lo que es difícil ser objetivo y liberarse de los prejuicios. En el caso de la Economía existe una dificultad adicional, que surge como consecuencia de la propia naturaleza de su objeto de estudio a escala social: la distribución de los recursos escasos en la sociedad, terreno abonado para el conflicto de intereses sociales, que se traduce en un fuerte componente ideológico de la ciencia económica. De hecho, inicialmente se le llamó Economía Política, pasando más tarde a denominarse Economía o Teoría Económica, eliminando el importante componente político.

La aplicación del método científico a las ciencias sociales, en particular a la Economía, no garantiza un resultado objetivo y único, sino diferentes teorías que son el producto de las ideas preconcebidas y las posiciones políticas de los distintos investigadores. No es de extrañar, por tanto, que, ante un mismo problema económico, se alcen diversas voces reclamando medidas diferentes, y a veces contrarias, para su resolución.

1.3. El método de estudio de la economía

Los economistas usan la ciencia del análisis económico para formular teorías o modelos que ayuden a explicar cómo la elección económica se toma y cómo funciona la economía. Una teoría económica, o modelo económico, es una simplificación de la realidad económica que se usa para hacer predicciones acerca del mundo real. Una teoría o modelo capta los elementos más importantes del

problema en estudio. Una teoría puede representarse verbal, gráfica o matemáticamente.

Para estudiar un problema económico, “los economistas emplean un proceso de investigación teórico llamado método científico que consiste en cuatro pasos:

Paso uno. Consiste en identificar y definir las variables principales relevantes al problema económico en consideración. Una variable es una medida, como el precio o la cantidad que puede tomar diferentes posibles valores. La variable en estudio es el elemento principal de la teoría así que debe elegirse con cuidado.

Paso dos. Aquí se especifican los supuestos bajo los cuales la teoría se va a aplicar. Los supuestos establecen el marco de referencia de la teoría. Una de las categorías principales de los supuestos es el supuesto de que otras cosas permanecen constantes; en latín el supuesto es *ceteris paribus*. La idea es identificar las variables de interés, para después enfocarse exclusivamente en la relación entre ellas, suponiendo que nada más de importancia cambiará; en otras palabras, que otros aspectos permanecerán constantes.

También se hacen supuestos acerca del comportamiento del individuo; esto se llama supuesto de comportamiento. Tal vez el supuesto del comportamiento fundamental es el auto-interés racional. Como ya se mencionó suponemos que quien toma las decisiones individuales racionalmente persigue su interés propio y toma decisiones en consecuencia. La racionalidad implica que cada consumidor compra los productos que espera maximicen su nivel de satisfacción. La racionalidad también implica que cada empresa que ofrece sus productos maximice sus ganancias. A esta clase de supuestos se le llaman supuestos de comportamiento porque especifican cómo se espera que actúen los actores económicos.

Paso Tres. El tercer paso es la formulación de la hipótesis, que es la teoría de cómo las variables principales se interrelacionan. El propósito de esta teoría como cualquier otra, es hacer predicciones acerca del mundo real.

Paso cuatro. Se prueba la validez de la teoría confrontando sus predicciones con las evidencias. Para probar una teoría, en este paso se debe enfocar la atención sobre las variables de estudio, mientras que al mismo tiempo cuidadosamente se controlen otros efectos. La prueba nos conducirá ya sea a rechazar la teoría por incongruente con las evidencias, o a continuar usando la teoría hasta que surja otra que haga mejores predicciones.

I.4. Ramas de la economía

El campo de estudio de la economía se divide en dos ramas principales: micro y macroeconomía. A la primera corresponde el estudio de las elecciones entre recursos escasos, hechas por los individuos y las empresas. Estudia el comportamiento de los sectores económicos individuales. También estudia temas tales como la determinación de los precios de los bienes y servicios producidos en una economía. Algunos ejemplos de preguntas que trata de resolver esta rama de la economía son: ¿cómo afecta el uso de robots en el costo de fabricación de los autos?, ¿cómo evitar el alza en los precios del maíz?, ¿cómo afecta a los fabricantes de zapatos la eliminación de aranceles

a la importación de este tipo de mercancía?, ¿cómo evitar el monopolio en las telecomunicaciones?

Por otro lado, la macroeconomía se ocupa del comportamiento de la economía como un todo: de las expansiones y de las recesiones, de la producción total de bienes y servicios de la economía y su crecimiento, de las tasas de inflación y desempleo, de la balanza de pagos y los tipos de cambio" (Dornbusch, 2005: 4). Algunos ejemplos de preguntas del ámbito de la macroeconomía son: ¿el incremento de impuestos favorecerá la producción total?, ¿por qué disminuye la producción de bienes y servicios de un país?, ¿cómo puede salir un país de la recesión? El desarrollo de la macroeconomía prácticamente es una respuesta a la crisis mundial de la economía capitalista conocida como la Gran Depresión. Desde los inicios de la ciencia económica, en el siglo XVIII, para los economistas de esa época, Adam Smith y David Ricardo, entre otros, postulaban que los mercados había que dejarlos en libertad pues se ajustaban solos ya que eran regulados por una "mano invisible", la conducta de cada uno de los agentes económicos (consumidores y empresarios) que busca su propio bienestar y produce una organización social que eleva al máximo el bienestar de la sociedad en conjunto. Según Adam Smith todos los individuos (que buscan su propio bienestar) son impulsados, como por una "mano invisible", hacia un comportamiento que beneficia al conjunto de la sociedad. A los autores que impulsaron esta corriente de pensamiento se les conoce como liberales. Con el tiempo se demostró que lo anterior solamente funciona cuando todos los agentes son pequeños; pero cuando esto no es así, los agentes más grandes imponen un juego económico en el que ellos ganan lo que pierden las unidades más pequeñas.

A raíz de la crisis de 1929 se desarrolló la teoría keynesiana que postula la necesidad de la intervención estatal para mejorar el funcionamiento de la economía de mercado, de ahí que desde esa época hasta 1980 era común que los estados intervinieran directamente en la economía,

regulando un campo de actividades muy amplio que va, por ejemplo, desde el nivel de la tasa de interés, hasta la propiedad de un sinnúmero de empresas, pasando por ser el responsable directo de la política social (educación, salud, vivienda).

Lo anterior dio lugar a un desarrollo de la macroeconomía orientado a destacar la necesidad de la intervención del Estado en la economía para lograr estabilidad. Dicha intervención se hace mediante instrumentos de política económica.

En la actualidad, los instrumentos con los que puede intervenir el Estado directamente en la economía son la política fiscal y la monetaria. La primera se refiere al manejo de los ingresos públicos, del presupuesto de egresos y de la deuda pública. La segunda se refiere a la cantidad de dinero en circulación y el nivel de las tasas de interés, básicamente.

La microeconomía es aquella rama de la economía que estudia el comportamiento de los agentes económicos, así como sus interrelaciones. Una preocupación de la microeconomía es el estudio de la manera en que los agentes económicos asignan recursos escasos a los múltiples usos posibles. Por ejemplo, a la microeconomía le interesa cómo fue afectado el comercio minorista con la instalación del hipermercado Géant. Asimismo, es preocupación evaluar como esta instalación afectó los precios de los productos en ese mercado.

La macroeconomía se ocupa del estudio del funcionamiento de la economía en su conjunto. Por lo tanto, la macroeconomía se ocupa del análisis del comportamiento global de la economía, tomando como ámbito de referencia una región o un país. Incorpora una perspectiva de conjunto acerca de por qué suceden los fenómenos económicos con el fin de definir qué debe hacerse para resolver los problemas económicos.

1.5. Los agentes económicos

Los protagonistas de las actividades económicas somos todos los ciudadanos, y en cuanto participantes de la vida económica, se nos denomina agentes económicos. La Economía estudia el comportamiento de los agentes económicos suponiendo que siguen el principio económico de racionalidad. Esto quiere decir que tienen un objetivo claro y toman decisiones que los acerquen a ese objetivo, con la limitación de los recursos que tienen disponibles.

Según el papel que juegan en la actividad económica dentro de nuestro sistema, los agentes se agrupan en tres categorías: economías domésticas o familias, empresas y sector público. Esta clasificación se realiza suponiendo una economía cerrada, es decir, sin relaciones con el exterior.

Economías domésticas o familias

Están formadas por personas solas o agrupaciones familiares y constituyen la unidad básica de consumo. Persiguen obtener la máxima satisfacción posible mediante el consumo de bienes y servicios, teniendo en cuenta su presupuesto limitado y sus preferencias o gustos. También son las propietarias de la mayor parte de los recursos o factores productivos que las empresas necesitan para llevar a cabo la fabricación de bienes y servicios.

Empresas

La empresa es la unidad básica de producción, debido a que su papel principal es la fabricación de bienes y servicios con el objetivo de conseguir el máximo beneficio posible, dadas sus limitaciones presupuestarias y tecnológicas. Para desarrollar esta actividad deben disponer de recursos o factores productivos que contratan y compran a las economías domésticas. Tradicionalmente se han considerado tres factores productivos:

1. Tierra, comprende los recursos naturales y las materias primas,
2. Trabajo humano, tanto físico como intelectual, y
3. Capital, físico (maquinaria, instalaciones, etc.) y financiero (dinero, créditos, etc.).

Actualmente se suele añadir un cuarto factor, la capacidad organizativa para coordinar eficientemente los tres anteriores.

Sector público

Comprende todas las administraciones públicas: el estado, las comunidades autónomas, las diputaciones y los ayuntamientos. Desempeña un importante papel en la vida económica, que abarca varias funciones: Regular la actividad económica, estableciendo el marco legal en el que actúan los agentes, dotar a la sociedad de las infraestructuras necesarias para que la actividad económica se realice en buenas condiciones: carreteras y calles, puertos y aeropuertos, canalizaciones de agua y gas, alumbrado, etc., proporcionar bienes y servicios de carácter público (por ejemplo, la justicia) o considerados prioritarios (como la sanidad o la educación), redistribuir

la renta para paliar las grandes desigualdades existentes. Para ello se sirve de la política fiscal: parte de los impuestos recaudados a los que más tienen, los dedica a proteger a los más necesitados (subsidios de desempleo, salario mínimo, etc.). Es propietario de una parte de los factores productivos: recursos naturales y materias primas y capital. Su objetivo es lograr el máximo bienestar económico de la sociedad utilizando los ingresos limitados de que dispone. Incluye todos los niveles de la administración pública (local (municipal, estatal y federal) y los organismos y empresas de propiedad pública. En la siguiente tabla se resumen las funciones de cada agente económico, sus objetivos y sus limitaciones:

Agente económico	Funciones	Objetivos	Limitaciones
Economías domésticas	Consumo	Máxima satisfacción	Renta y preferencias
Empresas	Producción	Máximo beneficio	Presupuesto financiero y tecnología
Sector público	Regulación Suministro de bienes públicos y básicos Redistribución	Máximo bienestar económico colectivo	Ingresos públicos

1.6. Economía y otras disciplinas

La economía está interrelacionada con otras ciencias sociales como son la sociología, la antropología y la política; con ciencias exactas como matemáticas y estadística. Así como con ciencias naturales, tal es el caso de la biología (Boumans y Davis, 2010). Un instrumento fundamental para el análisis económico es la estadística. Por ejemplo, para estudiar el desarrollo económico en un país, es necesario conocer las cifras correspondientes del producto interno bruto, desempleo, inflación, tasa de crecimiento de la población, índice de marginación, distribución del ingreso y otros. Desde luego, las teorías elaboradas deberán ser comprobadas empíricamente, para lo cual se requiere tanto de las estadísticas como de las matemáticas. También son importantes las ciencias naturales para comprender ciertos hechos económicos, como es el caso de la biología, que aporta elementos para incrementar la productividad del campo, mejorando la calidad del terreno, semillas y fertilizantes, entre otros.

Así pues, todas estas ciencias ayudan a explicar ciertos fenómenos de naturaleza económica. Un ejemplo clásico de cómo se relaciona la economía con otras ciencias sociales es el citado por Samuelson (2006: 6). El autor indica que en India hay una gran cantidad de vacas, que bien podrían ser utilizadas para complementar una dieta insuficiente. Sin embargo, al estudiar el desarrollo económico de este país tendrá que tenerse en cuenta que las vacas son sagradas, hecho que es

explicado por la sociología de la religión. Otro ejemplo es el ambulante que no ha podido ser erradicado de las grandes ciudades dado el problema sociológico y político que acarrearía, "la esencia conceptual de la economía política es que la economía tiene tanto impacto en la política como la política en la economía" (Wiesner, 2010: 28). Esta combinación de saberes la expresó el economista J. M. Keynes de la siguiente manera:

El economista debe poseer una rara combinación de dotes. Debe ser, de algún modo, matemático, historiador, estadista y filósofo. Debe dominar el lenguaje científico y expresarse y hacerse entender en el vulgar. Ha de ser simultáneamente desinteresado y utilitario; tan fuera de la realidad como un artista y a veces tan apegado a la tierra como el político.



J.M. Keynes

1.7. El problema económico fundamental

El problema económico trata de responder a las *tres preguntas básicas*:

¿Qué Producir? El qué producir depende de varios aspectos, pero fundamentalmente de los deseos, preferencias y alternativas de cada sociedad, vinculados con los recursos con que cuenta la sociedad para producir. Los recursos son:

- **Recursos naturales.** Son los que nos brinda la naturaleza para ser transformados y que en economía se conocen también como materia prima.
- **Recursos humanos.** Son los trabajadores que, utilizando los recursos naturales, los trabajan transformándolos en bienes materiales o económicos.
- **Recursos materiales.** Son los bienes económicos resultado de la transformación de los recursos naturales y el trabajo incorporado en ellos, en un proceso de producción. Estos son los bienes que estudia la economía.
- **Recursos financieros.** Es la cantidad monetaria que se obtiene por la venta o transacción de los bienes materiales, en el proceso de la distribución.

¿Cómo producir? El cómo producir nos enfrenta a las diferentes fronteras de posibilidades tecnológicas para producir los bienes y servicios que utilizamos, es decir si nuestros procesos económicos utilizan más fuerza de trabajo o maquinaria y equipo etc.

¿Para quién producir? ¿Quién recibirá los bienes que se produzcan?, atiende al proceso de la distribución de los bienes que debe tomar en cuenta la relación entre quienes producen los bienes y quienes los demandan, determinando el comportamiento y los mercados que existen en el sistema económico.

La forma como se resuelven estas tres preguntas básicas distingue a los diferentes sistemas económicos: las economías de mando, de libre mercado, de organización mixta, etc. El sistema productivo atiende fundamentalmente a la creación de bienes y servicios durante un proceso de producción que realiza con la combinación de los diferentes factores productivos que intervienen en él. Atendiendo a la forma en que se produce, es decir las alternativas tecnológicas de producción y determinando la forma en que se combinan los recursos que intervienen en el proceso de la producción (los factores de la producción).

1.8. Los diez principios de la economía

El estudio de la economía tiene múltiples facetas, pero se encuentra unificado por varias ideas fundamentales. Los Diez principios de la economía ofrecen una visión panorámica del objeto de estudio de la Economía.

Principio 1: Las personas enfrentan disyuntivas

Quizá haya escuchado el dicho que asegura: “No se puede hablar y silbar al mismo tiempo”. Este dicho es muy cierto y resume la primera lección sobre toma de decisiones, ya que para obtener lo que queremos, en general tenemos que renunciar a algo que también nos gusta. Tomar decisiones significa elegir entre dos objetivos. Pensemos en un estudiante que debe decidir cómo distribuir su recurso más valioso, es decir, su tiempo. El estudiante puede pasar todo su tiempo estudiando economía, psicología o dividiéndolo entre estas dos materias. Por cada hora que el estudiante destine a estudiar una materia, automáticamente dejará de estudiar la otra materia durante ese tiempo. Por cada hora que pase estudiando, automáticamente dejará de dedicar dicha hora a tomar una siesta, pasear en bicicleta, ver la televisión o trabajar medio tiempo para así tener algo de dinero extra. Ahora piense en los padres que deciden cómo gastar el ingreso familiar. Pueden comprar ropa, comida o salir de vacaciones; pueden también ahorrar una parte de su ingreso para

cuando se jubilen; o bien, para pagar la educación de sus hijos. Cuando los padres deciden gastar un dólar en uno de estos bienes, automáticamente tienen un dólar menos para gastar en otra cosa.

Principio 2: El costo de una cosa es aquello a lo que se renuncia para obtenerla

Debido a que al tomar decisiones los individuos enfrentan disyuntivas, es necesario comparar los costos y los beneficios de los diferentes cursos de acción que pueden tomar. Sin embargo, en muchos casos el costo de una acción no es tan evidente como podría parecer al principio. Considere, por ejemplo, la decisión de asistir a la universidad. El beneficio será el enriquecimiento intelectual y tener mejores oportunidades de trabajo, pero ¿cuáles serán los costos? Para responder a esta pregunta quizá estemos tentados a incluir cuestiones como el dinero que se gastará, los libros, el alojamiento y la manutención. Sin embargo, este total no representa realmente aquello a lo que renunciamos cuando decidimos estudiar un año de universidad. Hay dos problemas con este cálculo: el primero es que incluye cosas que no son realmente los costos de estudiar en la universidad, ya que aun cuando usted abandonara los estudios, de cualquier manera, necesitaría gastar en alojamiento y comida, los cuales son costos de ir a la universidad sólo en la medida en que son más caros en la universidad que en otros lugares. Segundo, este cálculo ignora el costo más alto de asistir a la universidad: el tiempo. Cuando uno decide pasar un año asistiendo a clases, leyendo libros de texto y escribiendo trabajos, ese año no puede dedicarse a trabajar. Para la mayoría de los estudiantes el costo más alto de asistir a la universidad es dejar de ganar el dinero que generarían si trabajaran. El costo de oportunidad de una cosa es aquello a lo que renunciamos para conseguirla. Cuando tomamos una decisión, como la de estudiar en la universidad, debemos estar conscientes de los costos de oportunidad que acompañan cada una de nuestras posibles opciones. Por ejemplo, los deportistas colegiales que tienen la posibilidad de ganar millones si abandonan los estudios y se dedican profesionalmente al deporte, por lo general están muy conscientes de que para ellos el costo de oportunidad de estudiar en la universidad es muy alto. No es de extrañar que a menudo lleguen a la conclusión de que el beneficio de asistir a la universidad no vale la pena el costo.

Principio 3: Las personas racionales piensan en términos marginales

Los economistas generalmente suponen que los individuos son racionales. Una persona racional, dadas las oportunidades, sistemática y deliberadamente hace todo lo posible por lograr sus objetivos. Al estudiar economía, usted encontrará empresas que deciden cuántos trabajadores contratarán y cuánto producirán y venderán con objeto de maximizar sus beneficios. También

encontrará personas que deciden cuánto tiempo deben trabajar y qué bienes y servicios deben adquirir con su ingreso, con el fin de lograr la mayor satisfacción posible. Las personas racionales saben que las decisiones en la vida raras veces se traducen en elegir entre lo blanco y lo negro y, generalmente, existen muchos matices de grises. A la hora de la cena, por ejemplo, no tenemos que elegir entre ayunar o comer en exceso, más bien la decisión consiste en si debemos o no comer más puré de papa. Asimismo, cuando estamos en época de exámenes, no necesitamos elegir entre no estudiar o estudiar las 24 horas del día, sino entre dedicar una hora más al estudio o a ver televisión. Los economistas utilizan el término cambio marginal para describir los pequeños ajustes que realizamos a un plan que ya existía. Es importante resaltar que aquí margen significa “borde”, y por eso los cambios marginales son aquellos que realizamos en el borde de lo que hacemos.

Las personas racionales a menudo toman decisiones comparando los beneficios marginales y los costos marginales. La utilidad marginal es el beneficio que obtenemos por el consumo de una unidad adicional de un bien o servicio. La utilidad marginal (UM) se refiere al concepto de “adicional” o “extra”. Así, se trata de la utilidad que se agrega o añade cuando consumimos una unidad más de un bien o servicio. A su vez, el costo marginal es aquel incremento del costo total resultante del consumo o producción de una unidad adicional de un bien.

Principio 4: Las personas responden a los incentivos

Un incentivo es algo que induce a las personas a actuar y puede ser una recompensa o un castigo. Las personas racionales responden a los incentivos debido a que toman sus decisiones comparando los costos y los beneficios. Usted verá cómo los incentivos desempeñan un rol primordial en el estudio de la economía. Un economista llegó incluso a decir que la economía puede resumirse en la siguiente frase: “Las personas responden a los incentivos, lo demás es irrelevante”. Los incentivos son fundamentales cuando se analiza cómo funcionan los mercados. Por ejemplo, cuando el precio de las manzanas aumenta, las personas deciden consumir menos manzanas; a su vez, el productor decide contratar a más personas, con la finalidad de cultivar más manzanas.

En suma, un precio de mercado más alto incentiva a los compradores a consumir menos y a los productores a producir más. Como después se verá, la influencia de los precios en el comportamiento de los consumidores y los productores es de vital importancia para determinar cómo distribuye una economía de mercado los recursos escasos.

Los primeros cuatro principios analizan la manera en que las personas toman sus decisiones. Muchas de las decisiones que tomamos durante nuestra vida nos afectan, pero también a quienes nos rodean. Los siguientes tres principios se refieren a la manera en que los individuos interactúan.

Principio 5: El comercio puede mejorar el bienestar de todos

Probablemente usted haya escuchado en las noticias que en la economía mundial Japón es el competidor de Estados Unidos. Esto de alguna manera es cierto porque las empresas estadounidenses y las japonesas producen bienes parecidos; Ford y Toyota compiten por los mismos clientes en el mercado automotriz, y Apple y Sony lo hacen en el mercado de reproductores de música digital. Sin embargo, es fácil dejarse engañar cuando se piensa en la competencia entre países.

El comercio entre dos naciones no es como una competencia deportiva en la que uno gana y otro pierde. Por el contrario, el comercio entre dos países puede mejorar el bienestar de las naciones participantes. Para entender por qué sucede esto, piense en cómo es que el comercio afecta a las familias. Cuando un miembro de nuestra familia busca trabajo está compitiendo con miembros de otras familias que también lo buscan; del mismo modo las familias compiten entre sí cuando van de compras, ya que cada una quiere comprar las mejores mercancías a los mejores precios. Por tanto, podemos decir que en la economía cada familia compete con las demás. Sin embargo, y a pesar de esta competencia, el bienestar de una familia no mejoraría si se aislara del resto, porque si lo hiciera tendría que cultivar sus propios alimentos, elaborar ropa y construir su casa.

Así, resulta evidente que las familias ganan mucho al comerciar unas con otras, ya que este intercambio promueve la especialización. El comercio permite a cada persona especializarse en las actividades que mejor realiza, ya sea cultivar el campo, coser o construir casas. El comerciar permite a las personas comprar una mayor variedad de bienes y servicios a un menor precio. Los países, como las familias, se benefician del comercio entre sí, ya que les permite especializarse en lo que hacen mejor, y disfrutar así de una mayor variedad de bienes y servicios. Los japoneses, franceses, egipcios y brasileños son tanto nuestros socios como nuestros competidores en la economía mundial.

Principio 6: Los mercados normalmente son un buen mecanismo para organizar la actividad económica

La caída del comunismo en la Unión Soviética y en la Europa del Este durante la década de 1980 es, probablemente, el cambio más importante que ha ocurrido en el mundo en los últimos 50 años. Los países comunistas se basaron en la premisa de que el gobierno era el más indicado para asignar los recursos escasos de la economía. Por medio de una planificación central, se decidía qué bienes y servicios debían producirse, en qué cantidad, quién los produciría y debería consumirlos. La planificación central se basaba en la teoría que el gobierno era el único capaz de organizar la actividad económica, de tal manera que se promoviera el bienestar económico del país. La mayoría de los países que alguna vez tuvo una economía de manera centralizada ha abandonado ese sistema y está tratando de desarrollar una economía de mercado. En una economía de mercado, las decisiones que antes se tomaban de manera centralizada son sustituidas por las decisiones de millones de empresas y familias. Las empresas son las responsables de decidir a quién contratar y qué fabricar. Las familias, por su parte, deciden dónde trabajar y qué desean comprar con su ingreso. Las empresas y las familias interactúan en el mercado, en donde los precios y el interés personal orientan sus decisiones. A primera vista, el éxito de las economías de mercado es desconcertante. En una economía de mercado, o libre mercado, nadie está pendiente del bienestar económico de la sociedad en su conjunto.

En el libre mercado coexisten muchos compradores y vendedores de diversos bienes y servicios, y todos ellos buscan, principalmente, su bienestar propio. Sin embargo, y a pesar de que la toma de decisiones se encuentra descentralizada, y de que los tomadores de decisiones buscan su bienestar propio, las economías de mercado han demostrado que son capaces de organizar exitosamente la actividad económica para promover el bienestar general.

En 1776, Adam Smith, en su libro titulado *Una investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*, hizo la observación más famosa de toda la economía; es decir, afirmó que las familias y las empresas interactúan en los mercados como si fueran guiados por una “mano invisible” que los lleva a obtener los resultados deseables del mercado. Uno de los objetivos de este libro es entender cómo es que funciona la magia de la mano invisible. A medida que usted estudie economía aprenderá que los precios son un instrumento del que se sirve la mano invisible para dirigir la actividad económica.

En cualquier mercado, los compradores consideran el precio cuando determinan cuánto comprarán o demandarán de ese bien; del mismo modo, los vendedores examinan el precio cuando deciden lo que van a vender u ofrecer. Como resultado de estas decisiones de compradores y vendedores, los precios de mercado reflejan tanto el valor del bien en la sociedad

como el costo que para la sociedad representa producirlo. La gran aportación de Smith fue que los precios se ajustan para guiar a cada uno de los compradores y vendedores a obtener resultados que, en muchos casos, maximizan el bienestar de la sociedad. Las ideas de Smith tienen un importante corolario: cuando el gobierno impide que los precios se ajusten naturalmente a la oferta y la demanda, impide también que la habilidad de la mano invisible funcione para coordinar las decisiones de millones de hogares y empresas. Este corolario también explica por qué los impuestos afectan negativamente la asignación de los recursos y distorsionan los precios y, por ende, las decisiones de los hogares y las empresas. Por medio del corolario también se explica el gran daño que causan medidas como el control de los precios del alquiler, ya que controlan directamente los precios. También se explica el fracaso del comunismo. No hay que olvidar que en los países comunistas los precios no los determinaba el mercado, sino que eran fijados gracias a una planificación central. Los planificadores carecían de la información necesaria acerca de los consumidores, sus gustos y los costos de los productores, variables que en un libre mercado son reflejadas a través de los precios. Las economías centralizadas fallaron porque trataron de manejar la economía con una mano atada a la espalda: la mano invisible del mercado.

Principio 7: El gobierno puede mejorar algunas veces los resultados del mercado

Si la mano invisible del mercado es tan valiosa, ¿para qué necesitamos del gobierno? Uno de los propósitos del estudio de la economía es redefinir la visión de usted con respecto al adecuado papel y al ámbito correcto de la política gubernamental.

Una de las razones por las cuales necesitamos al gobierno es porque la magia de la mano invisible de la economía sólo funciona cuando aquél hace valer las reglas y mantiene las instituciones que son clave para el libre mercado, pero, más importante aún es el hecho de que las economías de mercado necesitan instituciones que hagan valer los derechos de propiedad de las personas para que éstas puedan ejercer propiedad y control sobre los recursos escasos. Un campesino no cultivará alimentos si cree que le robarán su cosecha; de igual manera, un restaurante no ofrecerá comidas a menos que haya algo que le asegure que los clientes pagarán antes de irse; una empresa de entretenimiento no producirá DVD si un número importante de clientes potenciales dejan de pagar su producto porque prefieren las copias piratas de los discos.

En suma, todos dependemos de la policía y el sistema de justicia que el gobierno proporciona, ya que estas instituciones hacen que los derechos sobre las cosas que producimos se respeten, y la mano invisible confía en nuestra capacidad de hacer respetar nuestros derechos. Pero existe otra razón por la que necesitamos al gobierno. La mano invisible es muy poderosa, pero no

omnipotente. Promover la eficiencia y la equidad son las dos grandes razones por las cuales el gobierno debe intervenir en la economía para cambiar la manera en que las personas asignarían los recursos. Es decir, la mayoría de las medidas económicas aspira a agrandar el pastel económico o a cambiar la manera en que se reparte.

La economía está conformada por todas estas decisiones e interacciones de los individuos. Los últimos tres principios se refieren a cómo funciona la economía en su conjunto.

Principio 8: El nivel de vida de un país depende de la capacidad que tenga para producir bienes y servicios

La diferencia en el nivel de vida que existe entre los distintos países del mundo es de llamar la atención. En 2008, por ejemplo, el estadounidense promedio tenía un ingreso anual de aproximadamente 47 000 dólares, mientras que el mexicano promedio recibía cerca de 10 000 y el nigeriano promedio ganaba sólo 1400. Como es de esperar, esta variación tan grande en el ingreso promedio se refleja en diferentes indicadores del nivel de vida.

Los ciudadanos de los países con mayor ingreso tienen más televisores, más automóviles, mejor alimentación, mejor sistema de salud y esperanza de vida mayor que los ciudadanos de los países con un menor ingreso. A lo largo del tiempo, los cambios en el nivel de vida son también muy importantes. En Estados Unidos el ingreso ha crecido históricamente a un ritmo de 2% anual (después de hacer los ajustes por los cambios en el costo de vida). A esta tasa, el ingreso promedio se duplica cada 35 años y a lo largo del siglo pasado se multiplicó aproximadamente ocho veces. ¿Cómo se explican estas grandes diferencias entre los niveles de vida de los diferentes países y las distintas épocas? La respuesta es sorprendentemente simple. Casi todas las variaciones de los niveles de vida pueden atribuirse a las diferencias existentes entre los niveles de productividad de los países; esto es, la cantidad de bienes y servicios producidos por cada unidad de trabajo.

En los países donde los trabajadores son capaces de producir una gran cantidad de bienes y servicios por unidad de tiempo, la mayoría de las personas disfruta de un alto nivel de vida. Al mismo tiempo, en los países donde los trabajadores son menos productivos la mayoría de la población lleva una existencia más precaria. Asimismo, la tasa de crecimiento de la productividad de un país determina la tasa de crecimiento del ingreso promedio. La relación fundamental entre productividad y nivel de vida es simple, pero sus consecuencias son de gran trascendencia.

Principio 9: Cuando el gobierno imprime demasiado dinero los precios se incrementan

En enero de 1921, un periódico en Alemania costaba 30 centavos de marco. Menos de dos años después, en noviembre de 1922, el mismo periódico tenía un precio de 70 000 000 de marcos y todos los precios de la economía alemana aumentaron al mismo ritmo. Este fenómeno es uno de los ejemplos históricos más relevantes de inflación, que es un incremento en el nivel general de los precios en la economía. Aun cuando en Estados Unidos nunca se ha experimentado una inflación tan grande como la que se vivió en Alemania en la década de 1920, la inflación ha sido un problema en algunas épocas. En la década de 1970, por ejemplo, cuando el nivel generalizado de los precios aumentó a más del doble, el entonces presidente de Estados Unidos, Gerald Ford, denominó a la inflación “el enemigo público número uno”. Por el contrario, la inflación en la primera década del siglo xxi ha sido cercana a 2.5% por año, lo que significa que a este ritmo los precios necesitarían 30 años para duplicarse.

Debido a que una alta tasa de inflación impone varios costos a la sociedad, mantener la inflación a un nivel bajo es uno de los objetivos de los diseñadores de las políticas económicas de los diferentes países del mundo. ¿Qué provoca la inflación? En la mayoría de los casos en que la inflación es alta y se mantiene alta por un tiempo, el culpable es un aumento en la cantidad de dinero en circulación. Cuando un gobierno emite grandes cantidades de dinero, el valor de éste disminuye. Por ejemplo, a principios de 1920, en Alemania, cuando los precios se triplicaban en promedio cada mes, la cantidad de dinero que el gobierno emitía también se triplicaba mensualmente. En Estados Unidos, aun cuando la historia económica de ese país es menos dramática, la conclusión es la misma: la alta tasa de inflación experimentada en la década de 1970 se relacionó con un rápido aumento en la cantidad de dinero en circulación y, del mismo modo, la baja inflación en años recientes está asociada con un lento crecimiento de la cantidad de dinero.

Principio 10: La sociedad enfrenta a corto plazo una disyuntiva entre inflación y desempleo

Aun cuando a largo plazo el principal efecto de un incremento en la cantidad de dinero es el incremento de los precios, a corto plazo su efecto es más complejo y controversial. La mayoría de los economistas describe los efectos a corto plazo de un incremento de dinero de la siguiente manera:

- En la economía, un incremento en la cantidad de dinero estimula el nivel total de gasto y, por ende, estimula también la demanda de bienes y servicios.

- Con el tiempo, un incremento en la demanda puede ocasionar que las empresas incrementen sus precios, pero antes de que esto suceda, este incremento en la demanda estimula a las empresas para que produzcan más bienes y contraten más trabajadores.
- Un incremento en el número de trabajadores contratados reduce el desempleo.

Este tipo de razonamiento lleva a la economía, a corto plazo, a enfrentar una disyuntiva entre inflación y desempleo. Aunque algunos economistas todavía cuestionan estas ideas, la mayoría acepta que, a corto plazo, la sociedad enfrenta una disyuntiva entre inflación y desempleo. Esto significa que, en un periodo de uno o dos años, varias de las políticas económicas influyen en la inflación y el desempleo en sentidos contrarios. Independientemente de que los niveles de inflación y desempleo sean altos, como en Estados Unidos a principios de la década de 1980, bajos, como a finales de la década de 1990, o algo intermedio, las autoridades económicas enfrentan esta disyuntiva.

A corto plazo, la disyuntiva entre desempleo e inflación desempeña un papel clave en el análisis del ciclo económico, el cual consiste en fluctuaciones irregulares y en gran medida impredecibles de la actividad económica, medida ésta por la producción de bienes y servicios, o por el número de personas empleadas. A corto plazo, los diseñadores de políticas económicas pueden explotar esta disyuntiva utilizando diversos instrumentos. Pueden cambiar, por ejemplo, la cantidad que gasta el gobierno, el monto de los impuestos, la cantidad de dinero que se imprime; en fin, que dichas autoridades pueden influir en la demanda global de bienes y servicios. Los cambios en la demanda, a su vez, influyen en la combinación de inflación y desempleo que la economía experimenta a corto plazo. Debido a que estos instrumentos de política económica son muy poderosos en potencia, la manera en que los diseñadores de las políticas económicas deben usarlos para controlar la economía, si acaso deben usarlos, es tema de incontables debates.

1.9. Teorías, leyes y modelos económicos

Antiguamente se creía que era posible llegar a conocer la verdad de las cosas mediante procesos de razonamiento lógico. Se llama deducción a un proceso exclusivamente mental que partiendo de unas premisas o informaciones iniciales conduce a unas conclusiones. Durante muchos siglos los filósofos intentaron encontrar reglas formales que garantizaran que un proceso deductivo conducía a la verdad.

Actualmente los filósofos del conocimiento niegan que sea posible que la verdad de una afirmación quede garantizada por la forma en la que ha sido deducida. Pero tampoco se acepta actualmente que el empirismo garantice la verdad. Se llama empirismo al método de conocer la verdad basado en la experiencia, en los hechos, en la historia. Los teóricos del conocimiento han diseñado unos esquemas que supuestamente describen los procesos que sigue el científico en su trabajo. El punto de partida es la realidad, los hechos económicos tal como se producen en la sociedad humana. El científico los recoge, los mide y, mediante un proceso lógico que se conoce con el nombre de inducción, establece unas hipótesis. A partir de ellas, mediante un proceso deductivo, propone unas leyes o teorías explicativas que permiten predecir sucesos reales. La contrastación de esas predicciones con la realidad confirmará la validez de las hipótesis y teorías o establecerá la necesidad de su modificación. Ejemplo. Recogida de datos: Un científico realiza una encuesta entre la población de un país en la que pregunta por los ingresos mensuales que obtienen las familias y el porcentaje de esos ingresos que se ha ahorrado. Establecimiento de hipótesis: A la vista de los datos el científico supone que la gente ahorra más cuanto mayores son sus ingresos. Deducción de leyes: El científico propone una fórmula matemática como función de ahorro creciente y predice el aumento que se producirá en el ahorro de todo el país como consecuencia del crecimiento anual de la renta. Contrastación: Al año siguiente, realizará de nuevo la encuesta para ver si los nuevos datos, tras el aumento de las rentas del país, se ajustan a sus previsiones.

Los datos económicos suelen presentarse de dos formas: como series temporales, magnitudes que cambian de valor con el paso del tiempo, o como datos de corte transversal, en los que se muestran los valores que adoptan las magnitudes en un momento preciso del tiempo en distintos lugares o en distintos grupos sociales. En las series temporales se utilizan frecuentemente los números índice que se elaboran tomando el valor adoptado en un año determinado como base, y mostrando los siguientes en relación a éste. La recogida de datos económicos requiere la utilización de métodos matemáticos muy avanzados. Habitualmente se utilizan muestras aleatorias cuyos resultados son tratados y contrastados reiteradas veces. Los técnicos estadísticos y econométricos son profesionales que dedican su vida a ese trabajo y a refinar continuamente sus métodos. Los datos recogidos servirán para adoptar decisiones importantes en materia de política económica por lo que requieren el mayor esmero. En ocasiones se acusa a los datos oficiales sobre inflación o paro de estar manipulados por intereses políticos. Alguna razón existe para ello ya que el político puede encontrar que algunos datos son electoralmente inconvenientes, pero le resultará mucho más fácil y práctico tergiversar su interpretación, dar explicaciones favorables, que modificarlos. Y cuando existe manipulación de los datos, consiste generalmente en un "fine tuning", en pequeñas modificaciones, quizá tan sólo en retrasar el impacto de alguna medida para

que no aparezca reflejado en los índices hasta el mes o año siguiente. La lectura de esos datos y el conocimiento general de la realidad puede sugerir al investigador de la economía alguna hipótesis explicativa de las razones por las que los datos ofrecen esa determinada magnitud o sucesión. Esas hipótesis son las que permiten organizar los datos y dan lugar a la formulación de teorías, leyes y modelos.

Las leyes expresan las regularidades encontradas en las series de datos. Las teorías son una forma de organizar las hipotéticas leyes y facilitan la comprensión del funcionamiento de la economía. Los modelos, finalmente, son artefactos intelectuales basados en las teorías que permiten realizar estimaciones de los efectos que se pueden seguir de cambios en algunos datos reales.

Los modelos son muy utilizados por la ciencia económica. Están basados en unos supuestos que simplifican la realidad y formados generalmente por ecuaciones matemáticas que relacionan distintas variables. Se llaman variables exógenas aquellas cuyos valores deben ser tomados de la realidad y variables endógenas aquellas cuyo valor es deducido al operar con las ecuaciones del modelo. Un modelo tiene las mismas funciones que el prototipo mecánico de una máquina. El prototipo de un coche, por ejemplo, puede que carezca de partes muy importantes, que no tenga motor ni asientos, si lo que se trata es de probar en un túnel de viento la resistencia de la carrocería.

Los modelos económicos son también una representación muy simplificada de la realidad en la que no están incluidos hechos que en la práctica serán muy significativos. Una de las críticas más frecuentes a la ciencia económica es que sus resultados se obtienen a partir de modelos tan simplificados que no se parecen en nada a la realidad. Para justificar la conveniencia de los modelos la economista británica Joan Robinson afirmó que de nada nos serviría el plano de una ciudad si estuviera a escala 1-1, si tuviera dibujada cada señal de tráfico a tamaño natural. Ejemplo: un modelo que representase el comportamiento del consumidor relacionaría unas variables exógenas tales como la renta del sujeto y los precios de los productos; las ecuaciones se basarían en hipótesis y supuestos tales como la racionalidad del sujeto y su objetivo egoísta de obtener la máxima satisfacción al consumir; las variables endógenas, los resultados del modelo, serían las cantidades de bienes adquiridas.

El modelo del flujo circular

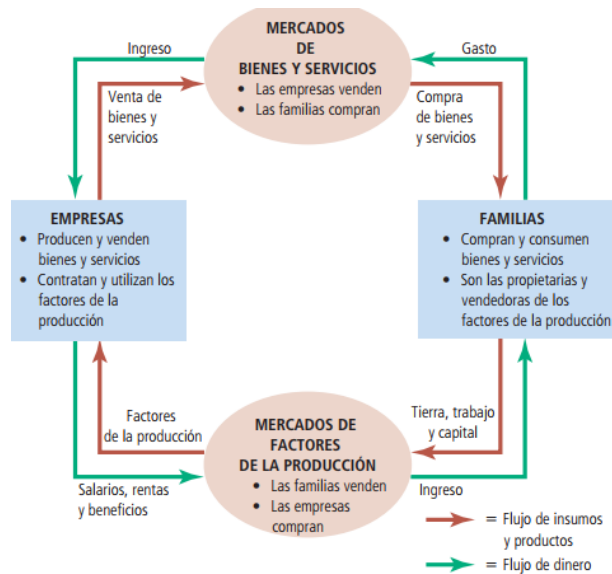
La economía está formada por millones de personas que realizan diferentes actividades, como comprar, vender, trabajar, contratar y producir, etc. A fin de entender cómo funciona la

economía, debemos encontrar algún modo de simplificar nuestro pensamiento acerca de estas actividades. En otras palabras, necesitamos un modelo que, en términos generales, explique cómo se organiza la economía y la manera en que los diferentes actores interactúan.

El modelo denominado diagrama de flujo circular se simplifica e incluye únicamente dos tipos de tomadores de decisiones: las empresas y las familias. Las empresas producen bienes y servicios utilizando insumos como trabajo, tierra y capital (máquinas o edificios). A estos insumos se les denomina factores de la producción.

Las familias son las propietarias de estos factores y consumen todos los bienes y servicios que las empresas producen. Las familias y las empresas interactúan en dos tipos de mercados, el mercado de bienes y servicios, en donde las familias son los compradores y las empresas los vendedores, y donde las familias compran lo que las empresas producen. El otro mercado es el de los factores de la producción, y en éste las familias son las vendedoras y las empresas las compradoras. Las familias proveen los insumos que las empresas necesitan para producir bienes y servicios.

El diagrama de flujo circular representa una forma simple de organizar las transacciones económicas que ocurren en la economía entre las empresas y las familias. El diagrama de flujo circular tiene dos circuitos diferentes, pero relacionados entre sí. El circuito interior representa el flujo entre los insumos o factores y los productos. En estos mercados de factores de la producción las familias venden el uso de su trabajo, tierra y capital a las empresas, las cuales utilizan estos factores para producir bienes y servicios que son vendidos a las familias en el mercado de bienes y servicios. El conjunto exterior del diagrama representa el flujo de dinero en la economía. Las familias gastan dinero con el fin de comprar bienes y servicios a las empresas, las cuales destinan parte de este ingreso para pagar por factores de producción, como los sueldos de sus trabajadores. El dinero restante es lo que queda como ganancia para los propietarios de las empresas, quienes forman parte de las familias.



El flujo circular

Este diagrama es un esquema que representa cómo está organizada la economía. Las decisiones las toman las familias y las empresas, las cuales interactúan en los mercados de bienes y servicios, en donde las familias son las compradoras y las empresas las vendedoras. Familias y empresas también interactúan en los mercados de los factores de la producción; en éstos las empresas son las compradoras y las familias las vendedoras. En el conjunto exterior las flechas señalan el flujo de circulación del dinero, y en el interior señalan el flujo de insumos y productos.

Las teorías, leyes y modelos permiten realizar predicciones económicas susceptibles de ser contrastadas con la realidad. Las predicciones económicas son probabilísticas y no deterministas. Esto quiere decir que un modelo económico no puede predecir con exactitud cuál será el consumo de un individuo determinado, pero sí puede prever el comportamiento de grandes agregados de consumidores estableciendo unos márgenes entre los que estará comprendido y estimando la probabilidad de que esa predicción se cumpla. Ejemplo: no se puede saber las decisiones que tomará Fulano de Tal si el precio de la mantequilla aumenta en un 10%, pero sí se puede predecir que el consumo de margarina aumentará entre un 17% y un 23% con una probabilidad del 98,7%. El proceso global, inducción-deducción-contrastación, tal como se ha descrito, merecería los calificativos de limpio, puro, transparente, claro... incluso podría parecer sencillo. Desgraciadamente (o afortunadamente) los científicos no son tan asépticos. Los científicos son seres humanos, no robots; tienen intereses propios, sentimientos, ideas e ideologías políticas, de las que no pueden desprenderse como el que se quita una chaqueta cuando se ponen a trabajar. Los prejuicios, las ideas previas existentes en la mente del investigador que estudia la sociedad humana, influyen inevitablemente en cada una de las etapas del proceso. Ya en el momento de elegir el tema que se va a estudiar influirá el contexto social y la ideología del individuo.

La realidad está formada de innumerables hechos y no hay un criterio "aséptico" sobre qué hechos hay que seleccionar. El proceso de medición, de valoración de los datos también recibe una fuerte influencia de los juicios de valor preexistentes. Todo el círculo está por tanto viciado desde el principio. Y no se puede esperar que la contrastación redima ese pecado original ya que,

al requerir de nuevo recogida y valoración de datos, consiste en demasiadas ocasiones en la búsqueda de justificaciones.

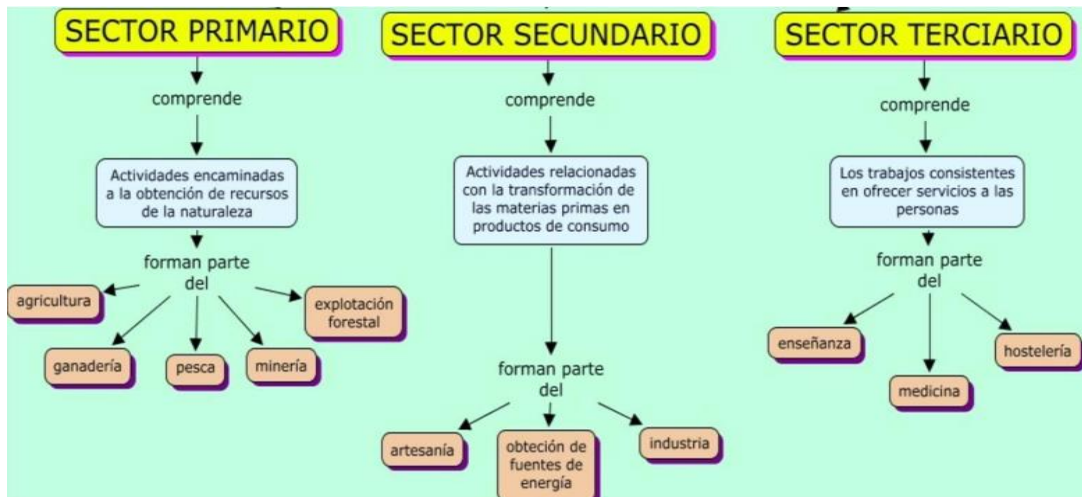
Así se puede entender la pervivencia durante decenios de escuelas de pensamiento enfrentadas que proponen soluciones opuestas a los mismos problemas. Pero eso no quiere decir que todas las propuestas y teorías económicas deban ser tratadas con el mismo rasero. El economista o científico social honesto partirá de un reconocimiento de sus propias ideas y limitaciones. Después, si se esfuerza en disminuir en lo posible la influencia de su ideología sobre su trabajo, podrá alcanzar resultados válidos, es decir, utilizables por otros.

Quizá la mejor medida de la calidad de un trabajo científico es el número y la diversidad ideológica de los sucesores que utilizan sus resultados. John Neville Keynes propuso distinguir entre Economía positiva y normativa. La Economía positiva es la que trata simplemente de conocer y describir la realidad tal como es. La Economía normativa, en cambio, propone la dirección en que debe modificarse la realidad y los medios para intervenir sobre ella. Para muchas generaciones de economistas la actitud ideal ha sido la positivista; hacer afirmaciones del tipo "se debe ..." manchaba la imagen aséptica del buen economista. Pero actualmente se aceptan dos reservas ante esa actitud. Por una parte, que tras cualquier formulación de tipo positivo se encuentra inevitablemente una proposición normativa, que, como hemos visto arriba, la pura descripción de la realidad estará manchada desde el principio por el color del cristal con que se mire. Por otra parte, hay que aceptar que el objetivo del conocimiento de la sociedad es operar sobre ella. No se trata sólo de conocer la realidad sino de transformarla.

La mayor limpieza en la actividad del economista estará, no en el infructuoso intento de evitar la influencia ideológica, sino en reconocerla y proclamarla.

1.10. Los sectores de la economía y los sectores económicos

Aunque estos dos conceptos tienden a ser utilizados indistintamente, tienen una connotación que los hace diferentes. En primer lugar, la economía la conforman tres sectores:



El sector primario

Está constituido por la agricultura, el sector pecuario y el minero. Comprende las siguientes actividades:

- **Agricultura:** producción de diversos cultivos y especies vegetales.
- **Pesca:** relacionada con el aprovechamiento económico de especies que habitan los ríos y mares.
- La **ganadería:** comprende la cría y producción de animales.
- La **silvicultura:** comprende un conjunto de actividades orientadas al cultivo y conservación de bosques y selvas naturales.
- La **minería:** relacionada con la utilización de los recursos minerales del suelo y del subsuelo, incluyendo los hidrocarburos.

El sector secundario

Se basa en la producción de bienes, o la transformación de los mismos, que pueden ser de origen vegetal, animal o mineral (llamados materias primas), los cuales, mediante un proceso industrial, dan como resultado, un producto nuevo.

En estos dos sectores, sólo se producen y utilizan bienes físicos o tangibles, razón por la cual se le denominan bienes productivos. Ejemplos de estos productos están los alimentos, las bebidas, los textiles, las confecciones, el papel, los bienes metalmecánicos, entre muchos otros.

El sector terciario

Se refiere a todas las actividades, que no producen mercancías o bienes tangibles, pero que son necesarias para el normal funcionamiento de la economía. Entre estas actividades está el comercio, los restaurantes, los hoteles, el transporte, los servicios financieros, las comunicaciones, los servicios de educación, los servicios profesionales, las actividades del Gobierno, entre otras. Aunque este sector se considera no productivo, porque no produce bienes tangibles, sí contribuyen a la generación de empleo y a la formación del producto e ingresos nacionales.

Estos tres sectores son los que define la teoría económica, como **sectores de la economía**; sin embargo, cuando en las actividades laborales cotidianas, hacemos alusión a las actividades económicas, nos referimos más a su especialización, y se les denomina **sectores económicos**, entre ellos están:

1. **Sector agropecuario**: Corresponde a las actividades relacionadas con el sector primario.
2. **Sector de servicios**: Se refiere al sector terciario o de servicios.
3. **Sector industrial**: Relacionado con todas las actividades de la producción industrial. Cuando se utilizan materias primas del sector primario, se llama sector agroindustrial.
4. **Sector de transporte**: Se incluye dentro del sector terciario. Sus principales actividades están relacionadas con el transporte de carga, transporte de servicio público, transporte terrestre, aéreo, marítimo, entre otros.
5. **Sector comercial**: También hace parte del sector terciario de la economía. Es el sector que demanda más mano de obra, no tan especializada como la de los otros dos sectores.
6. **Sector financiero**: Comprende las organizaciones que tienen que ver con actividades bancarias y financieras, aseguradoras, fondos de pensiones y cesantías, fiduciarias, etc.
7. **Sector de la construcción**: Incluye todas las empresas y las organizaciones relacionadas con la construcción, y los servicios profesionales de los arquitectos e ingenieros, así como con las empresas que producen materiales para este importante sector de la economía.
8. **Sector minero y energético**: Incluye en él, todas las empresas que tienen que ver con la actividad minera y energética. Entre éstas se incluyen: actividades extractivas de carbón, esmeraldas, gas y petróleo; empresas generadoras de energía; entre otras.
9. **Sector solidario**: Comprende las actividades de las cooperativas, las cajas de compensación familiar y las empresas solidarias prestadoras de servicios de salud, entre otras.

10. Sector de comunicaciones: En este sector se incluyen todas las empresas y organizaciones relacionadas con los medios de comunicación como (telefonía fija y celular, empresas de publicidad, periódicos, editoriales, etc.).

1.1.1. Principales corrientes del pensamiento económico

En un recorrido por la historia económica encontramos varias corrientes de pensamiento, las cuales en su mayoría han sido revaluadas por otros pensadores; entre ellas están: Desde la antigua Grecia (año 384 a.C.), Aristóteles, afirmaba que la economía es la ciencia que se ocupa de la manera en que se administran unos recursos, o el empleo de los recursos existentes, con el fin de satisfacer las necesidades que tienen las personas y los grupos humanos.

La **fisiocracia**: Escuela de pensamiento del Siglo XVIII. Predica la poca intervención del Estado, y la existencia de leyes naturales que aseguran el buen funcionamiento del sistema económico; por tanto, no es necesaria la intervención del gobierno. Esta corriente es famosa por su expresión francesa Laissez Faire o gobierno de la naturaleza: leyes humanas en armonía con la naturaleza. Su fundador fue Francois Quesnay.

La **Economía Clásica** surge con el libro La riqueza de las Naciones, de Adam Smith, considerado el primer libro moderno de la economía. Defiende los conceptos de libre empresa, libre competencia y libre comercio, como aspectos que hacen crecer naturalmente la economía. En forma de metáfora, señalaba que la mano invisible, similar al Laissez Faire de los Fisiócratas, es la que regula un orden natural, y que funciona mejor mientras menos se perturbara con intervenciones de otras fuerzas.

David Ricardo fue un economista del siglo XVII, pionero de la macroeconomía moderna, con sus ventajas competitivas, y la ley de los rendimientos decrecientes. Fue uno de los fundadores de la llamada Teoría Cuantitativa del Dinero, y los conceptos de formación de los precios y la distribución de beneficios.

Thomas Malthus pertenece también a la corriente clásica. Tuvo gran influencia en el desarrollo de las teorías sobre Economía Política y Demografía.

El **socialismo**, con su representante Carlos Marx, afirmaba que la economía es la ciencia que estudia las relaciones sociales de producción. Esta definición dio lugar a otra corriente de pensamiento económico, que se le conoce como la economía política. Es así como otro de sus

pensadores, Federico Engels, señala: “La economía política es la ciencia que estudia las leyes que rigen la producción, la distribución, la circulación y el consumo de los bienes materiales que satisfacen necesidades humanas.

El **enfoque sistémico** (de mediados del siglo XX), tiene una perspectiva más holística, más integradora; sostiene que la economía es el medio de comunicación en el cual se forman los sistemas económicos, entendidos como sistemas sociales, en donde los elementos se pueden explicar en su relación con otro elemento. En consonancia con el socialismo, este enfoque propone la intervención del Estado para la intervención de la economía.

La **economía Keynesiana**, se basa en las ideas de John Maynard Keynes; sostenía que el nivel general de la actividad económica, está determinado por el nivel general de gasto. Señala que el gobierno debe influir en la actividad económica, en los gastos de consumo y de inversión, a través de las tasas de interés y de las políticas de impuesto. Sus postulados están recopilados en su libro *Teoría General sobre el empleo, el interés y el dinero*, publicado en 1936.

Corrientes más contemporáneas, como la subjetiva, del pensador Lionel Robbins (1898-1984), sostiene que: “La economía es la ciencia que se encarga del estudio de la satisfacción de las necesidades humanas, mediante bienes que, siendo escasos, tienen usos alternativos entre los cuales hay que optar”. Estos economistas, antes de formular sus teorías, comienzan observando la realidad, se hacen preguntas, y se plantean problemas. Sin embargo, una observación no ofrece los suficientes criterios para responder a los interrogantes; la observación la complementan con un análisis económico, y de allí presentan una teoría, o conjunto de proposiciones estructuradas de tal manera que se puedan comprender algunos hechos económicos.

Estas teorías, generan algunas deducciones o predicciones, de lo que ocurrirá en la realidad.

De acuerdo con las circunstancias, estas teorías, pueden ser aceptadas o refutadas, en la medida en que puedan ser probadas o verificadas en la realidad.

1.12. Los sistemas económicos (Tipos de economías)

Un sistema económico es el conjunto de relaciones básicas, técnicas e institucionales que caracterizan la organización económica de una sociedad. Estas relaciones condicionan las decisiones fundamentales que se toman en toda sociedad: ¿qué producir?, ¿cómo producir?, ¿para quién?

- i. ¿Qué producir?, o sea qué bienes y servicios producir en la economía y en qué cantidad.
- ii. ¿Cómo producir?, qué insumos utilizar en la producción de los bienes y servicios, quiénes se ocupan del proceso, qué tipo de tecnología se utiliza, etc.
- iii. ¿Para quién?, o sea cómo se distribuyen los bienes y servicios.

Determina la asignación de los recursos escasos a diferentes usos y a diferentes agentes, cumpliendo los precios un importante rol en dicha asignación. El Estado puede asumir diferentes roles con respecto a la asignación de los recursos, lo que determina diferentes tipos de sistemas económicos, a saber: de mercado libre, centralizado y mixto. El sistema mixto es el único que se observa en la realidad; los sistemas de mercado libre y centralizado son concepciones teóricas extremas. Por su parte, la opción por un sistema u otro es fruto del desarrollo histórico y político de las sociedades.

El sistema de mercado libre

En el sistema de mercado libre son los agentes económicos privados, familias y empresas, los que toman decisiones respecto a la asignación de recursos. El Estado no interviene, si bien determina el marco jurídico en que dichas relaciones toman lugar. Dichos agentes se supone que toman decisiones impulsados por la búsqueda de su máximo bienestar, el cual redundaría en el bienestar de la economía en su conjunto, concebida como el agregado de dichos individuos. La idea anterior surge con Adam Smith, quien sostiene que los individuos, que buscan su interés personal en una economía de mercado, se ven llevados por una mano invisible a tomar decisiones que redundan en el bienestar de todos.

En una economía de mercado libre los precios son el mecanismo a través del cual se responden las tres preguntas planteadas. El libre juego de los oferentes y demandantes es un elemento clave de un sistema de este tipo. De esa forma se determina un precio al cual las cantidades ofrecidas de bienes y servicios son iguales a las cantidades demandadas.

El sistema centralizado

Un sistema centralizado se caracteriza por que la propiedad de los medios de producción es estatal y las decisiones de asignación de los recursos se concentran en un organismo de planificación central de carácter estatal. Las decisiones de asignación de los recursos se toman sin que participen ni los precios ni el mercado. En un sistema de este tipo es el Estado el que responde a las preguntas planteadas, asigna los recursos a los diferentes agentes productivos, determina cómo realizar la producción y define cómo distribuir dicha producción entre los consumidores estableciendo la cantidad que debe recibir cada uno.

El sistema mixto

La mayoría de las economías se pueden definir como de sistema mixto, en el cual el Estado colabora con la iniciativa privada realizando actividades como proveer ciertos bienes y servicios, establecer impuestos, subsidios, etc. Uruguay se encuentra dentro de este tipo de economías. A pesar de que la participación del Estado se ha reducido en la última década, como en muchas otras economías de América Latina, su rol sigue siendo muy relevante. El grado de participación del Estado en la economía es un punto de controversia entre economistas, políticos, sociólogos y otros estudiosos del tema.

Existen situaciones que se considera que exigen la intervención del Estado, por ejemplo, la producción de determinados bienes que contaminan el medio ambiente, ya que en estos casos los mercados no asignan eficientemente los recursos, en tanto los precios de mercado no incorporan los costos sociales que su producción tiene asociada.

UNIDAD II. El mercado. Oferta y demanda

2.1. Concepto de mercado

Comúnmente, la palabra mercado significa el lugar donde se compra y venden bienes como frutas, carnes, lácteos. Sin embargo, en economía el significado es más amplio ya que se refiere a cualquier

acuerdo para que compradores y vendedores de una mercancía determinada hagan negocios entre sí (estando en condiciones de fijar el precio). En los mercados interactúan compradores (demandantes) y vendedores (oferentes). Hay mercados de bienes, como los autos; mercado de servicios, como la enseñanza. Hay diversos tipos de mercados; por ejemplo, de divisas, donde se compran y venden monedas de diferentes países; mercado de valores financieros, donde se venden acciones; de trabajo, donde se contrata mano de obra; mercado negro, donde se realizan transacciones ilegales, ya que se comercia con mercancías prohibidas las cuales lo mismo pueden ser droga, que armas o divisas. En este último caso, habrá mercado negro siempre que haya control de cambios y la demanda sea mayor que la oferta. El mercado puede ser un lugar específico en donde se reúnen vendedores y compradores, como en el caso de los mercados de productos agrícolas; o bien, pueden ser grupos de gente dispersos por todo el mundo, pero están relacionados a través de internet, el teléfono o el fax, como es el caso del comercio electrónico.

2.2. Tipos de mercados

Es necesario tener en cuenta que hay diversos tipos de mercados. En uno de los extremos estarían

los mercados donde hay mucha competencia, por lo que la obtención de beneficios sería difícil y en el otro extremo, no hay competencia por lo que la obtención de beneficios es fácil. Básicamente se identifican cuatro tipos de mercado:

- **Competencia perfecta.** En este tipo de mercados hay muchas empresas, que venden productos idénticos y también hay muchos compradores. En un mercado competitivo cada uno de los agentes económicos es tan pequeño en relación con el mercado total, que no puede ejercer una influencia perceptible sobre el precio. Además, no hay restricciones para que entren nuevas empresas. Lo que supone que las empresas nuevas puedan ingresar a una industria y salir de ella sin gran dificultad. Si se requieren patentes o derechos de propiedad, la entrada no es libre. También los consumidores, los productores y los dueños de los recursos deben poseer un conocimiento perfecto del

mercado. Si los consumidores no conocen todos los precios, pueden comprar más caro de lo necesario. Entonces no habrá precio uniforme. De igual modo, si los trabajadores desconocen los salarios que se ofrecen, es posible que no vendan sus servicios al mejor postor. Por último, los productores deben conocer sus costos y precios para poder determinar el nivel de producción más conveniente.

- **Competencia monopolística.** Este tipo de mercado se "caracteriza por la posibilidad de las empresas de diferenciar los productos" (Blanco. Luis, 1999: 202). No hay un tipo homogéneo de automóvil, ni tampoco de jabón, televisores, tiendas de comestibles u hoteles. Todos los productores tratan de diferenciar su producto para que sea único. Hay muchas formas de diferenciar los productos, algunas de ellas auténticas y otras totalmente ficticias. Cuando la diferenciación es auténtica, usualmente se pueden catalogar las diferencias en términos de composición química, servicios que ofrecen los vendedores, potencia, costo de los insumos, etc. Resulta artificial la diferenciación del producto cuando se basa en la publicidad, las diferencias en los materiales que se emplean en el empaque, diferencias de diseño y otras semejantes. De cualquier manera, cuando los productos están diferenciados cada uno de ellos es único, y su productor tiene algún grado de poder monopolístico que puede explotar. Pero usualmente este poder es muy limitado, porque otros productores pueden vender un bien muy parecido. Precisamente esta diferenciación del producto da a la empresa un poder monopolístico. Por ejemplo, en el mercado de pastas dentífricas, Colgate, Crest y Sensodyne, cada una tiene su propia versión del dentífrico perfecto. Cada una produce pastas que no son necesariamente diferentes, pero los consumidores sí las perciben como tales. Además, en esta estructura de mercado no hay barreras a la entrada de nuevas empresas y hay un cierto control de la empresa sobre el precio.

- **Oligopolio.** Se dice que hay oligopolio cuando se tiene más de un vendedor en el mercado, pero no en tal cantidad que la contribución de cada uno de ellos se vuelva imperceptible. Cuando sólo hay dos vendedores en el mercado se da el caso del duopolio. En los mercados oligopólicos las empresas son interdependientes; las políticas de una de ellas afectan a las otras en forma directa y perceptible, por ello la competencia no puede ser impersonal. En este tipo de mercados solamente compite un pequeño número de empresas. El producto puede ser idéntico o diferenciado, hay algunas barreras para la entrada de nuevas empresas y las que están establecidas ejercen un control sobre el

precio. Por ejemplo, el transporte aéreo internacional, las compañías telefónicas o las televisoras. Esta estructura de mercado tiende a incrementarse en la actualidad.

- **Monopolio.** Se da el monopolio puro cuando sólo hay un vendedor en un mercado bien definido. Únicamente hay una empresa que produce un bien o servicio que no tiene sustitutos cercanos. Lo opuesto a la competencia perfecta, que es la forma máxima de competencia, sucede en el monopolio donde no hay competencia y, por lo tanto, las empresas obtienen grandes ganancias.

¿Pero cómo puede surgir un monopolio? Hay muchos factores que pueden originarlo. Uno de los fundamentos más importantes del monopolio es el control de las fuentes de materias primas. Suponga que se requiere el insumo X para producir el bien Y. Si una persona tiene el control exclusivo o la propiedad de X, podrá establecer fácilmente un monopolio sobre Y, negándose a vender X a cualquier competidor potencial. Otro origen de los monopolios son las patentes que otorgan el derecho exclusivo de producir ciertos bienes, o de producir un bien por medio de un proceso específico. También favorece el establecimiento de monopolios el costo de tener una planta de producción eficiente, en relación con el tamaño del mercado. Para algunos autores este tipo de monopolio se considera "natural" ya que el resultado natural de las fuerzas del mercado es el desarrollo de una organización monopolista.

La monopolización de un mercado garantiza a la empresa individual un beneficio económico a largo plazo mayor que el que podría obtener en el caso de que hubiera un 2 o más empresas rivales en el mercado.

2.3. El funcionamiento de los mercados y la asignación de recursos

En el mercado concurren millones de consumidores o demandantes y otros tantos oferentes o productores. El mercado, a través del mecanismo de precios, permite coordinar todas las decisiones de los actores implicados en el proceso de intercambio. Por ejemplo, si en la actualidad todo el mundo quisiera vivir en el centro de las grandes ciudades, esto provocaría un gran crecimiento de los precios de los pisos en aquellas zonas, al mismo tiempo que caería en picado el precio de las viviendas en el ámbito rural.

Gracias al sistema de precios no hará falta que ninguna autoridad decida quién viviría en la ciudad y quién no. Al abaratare las casas en el campo, pues pocos quieren vivir allí, muchos agentes

económicos variarán su decisión y preferirán quedarse en el campo, compensándose de esta manera los excesos de demanda y de oferta.

El mercado, básicamente, funciona en virtud de la relación que exista entre la oferta y la demanda, es decir, el precio de los productos y servicios, está determinado por la oferta que los diversos proveedores realizan y cuál es la demanda, por parte de los consumidores, de dichos bienes y servicios, concluyéndose que a menor demanda hay más oferta y a mayor demanda hay menor oferta.

Los mercados aseguran la asignación eficiente de los recursos con la información que transmiten los precios. Por ejemplo, un agricultor puede cultivar trigo, maíz o avena. Conoce el coste de la producción y la producción de la tierra, pero desconoce el precio del producto. La incertidumbre sobre el precio depende de factores como las condiciones climáticas, y de la oferta y demanda futuras. El agricultor puede consultar los futuros de trigo, maíz y avena y, dado que conoce sus costes, determinar el cultivo más rentable. Así mismo puede usar los mercados de futuros para asegurarse un precio mínimo para su cosecha antes de sembrar.

La bolsa transmite, con sus cotizaciones, cuánto valen las acciones de una empresa bajo la dirección actual. Supongamos que las acciones de A se cotizan a un precio y que hay una sociedad B capaz de usar los activos de A más eficientemente. En este caso, B puede adquirir A, destinando sus activos a un uso más productivo. Si no hubiese bolsas, sería difícil para B saber si los activos de A no se están usando de modo más eficiente y aunque B lo supiera, tal vez no pudiera adquirir A, ya que no cotizan en el mercado. De esta forma, el mercado de valores permite un uso más eficiente de los activos y corrige una mala gestión.

Cuando una empresa anuncia un plan, como el lanzamiento de un nuevo proyecto o la compra de otra empresa, su cotización reaccionara positiva o negativamente. Los directivos pueden observar la reacción de las cotizaciones y conocer "la opinión" del mercado de los planes propuestos. Si la reacción es negativa, la dirección puede revisar sus cálculos y reconsiderar su decisión. Así, el mercado ayuda a la dirección a disponer de una segunda opinión sobre sus decisiones. Además, como las cotizaciones reflejan el valor de los activos con la actual dirección, el mercado indica lo bien o mal que lo está haciendo el equipo de dirección, contribuyendo de esta forma a evaluar su rendimiento.

Los bancos también desempeñan importantes funciones, ya que además de poner en contacto a los inversores con los ahorradores, ejercen una función de control de las empresas. Si la

financiación proviene de un accionariado disperso, ninguno de los accionistas por si solo tiene un incentivo para dedicar recursos a asegurarse de que la dirección actúa en defensa de sus intereses. Por el contrario, cuando un banco presta a una empresa, tiene el incentivo para actuar como único agente controlador.

2.4. El precio de mercado

La base para hacer el intercambio de bienes y servicios en cualquier mercado es el precio. Cuando el intercambio se hace sin utilizar el dinero, se denomina trueque, sistema utilizado en la antigüedad; sin embargo, al diversificarse la producción de bienes y servicios, apareció una mercancía que sirve de equivalente a todas las demás, la moneda. Con lo que se facilitó el intercambio. El precio es una relación por medio de la cual se intercambia un bien por otro. Esto es lo que permite la equivalencia entre el dinero y cualquier mercancía.

Es importante distinguir entre los precios nominal o monetario y el relativo. La cantidad de dinero que se paga para obtener una mercancía se llama precio nominal, por ejemplo, el litro de leche cuesta 16 unidades monetarias (UM), un litro de vino 32 UM. El precio relativo es la proporción de un precio en relación con otro, por ejemplo, el precio de un litro de leche se puede expresar en términos de cualquier otro bien, si fuera del vino, el precio de un litro de leche sería la mitad del precio de un litro de vino. Uno de los problemas fundamentales de la microeconomía es explicar por qué los bienes y los factores de producción tienen un precio o como también se le llama, valor de cambio. La respuesta es porque son útiles y además son escasos con relación a los requerimientos de las personas (Pérez, 2000). Por ejemplo, la carne difícilmente será escasa en una sociedad de vegetarianos, pues independientemente de la cantidad que haya, como no es útil para nadie, no será demandada y, por lo tanto, jamás será escasa y ni precio tendrá.

Como se observa, la escasez es relativa, ya que depende del nivel de demanda de dicho bien. La pregunta sería ¿por qué los bienes que necesitamos son escasos? y la respuesta es porque los factores con los que se producen son escasos, es decir, los factores de la producción: tierra, trabajo, capital y tecnología son limitados y se requieren de todos o algunos, según el caso, para producir cualquier bien o servicio. Tampoco tienen precio los bienes que son útiles, pero que no son escasos, o sea, que son bienes libres como el aire. En este caso, a pesar de su utilidad el aire no tiene precio debido a que no es escaso. Por un lado, la utilidad de un bien o servicio hace que sea demandado por los compradores y, por el otro, dado que ese bien o servicio no existe en

cantidades ilimitadas deberá ser producido por los vendedores (oferentes). Éstos son los bienes económicos, cuyo precio se determina tanto por la demanda como por la oferta.

2.5. Uso y manejo de gráficas en economía

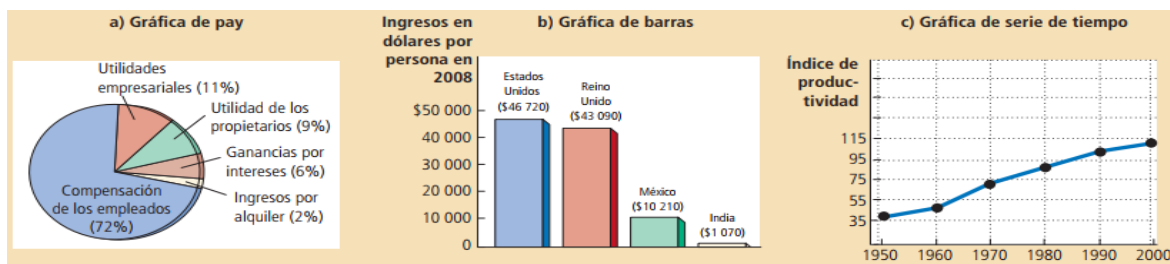
Muchos de los conceptos estudiados por los economistas pueden expresarse con cifras, tal es el caso de la cantidad vendida de plátanos o del costo de producirlos. En términos generales, las variables económicas están relacionadas unas con otras y cuando, por ejemplo, el precio de los plátanos aumenta, las personas los compran menos. Una forma de expresar estas relaciones es por medio de las gráficas. Una gráfica es una fotografía que muestra cómo las variables se relacionan, y una fotografía puede valer mil palabras. En un plano nos representa la realidad sobre diferentes temas económicos, por ejemplo: la relación entre el precio y la cantidad demandada, la relación entre el precio y la cantidad ofrecida, el nivel de desempleo, las estadísticas etc. Las gráficas tienen dos propósitos.

En primera instancia, y cuando se está desarrollando teoría económica, permiten expresar visualmente las ideas, lo que las aclara más que si se presentaran por escrito o por medio de ecuaciones. En segundo lugar, cuando se analizan datos económicos, las gráficas son una forma muy eficaz de encontrar e interpretar patrones. Independientemente de que se trabaje con teoría o con datos, las gráficas son lentes que nos permiten ver el bosque en vez de una cantidad de árboles. Del mismo modo que podemos expresar un pensamiento con distintas palabras, las gráficas permiten expresar la información numérica de modos distintos. Un buen escritor sabe elegir sus palabras de modo que su argumento sea claro, su descripción placentera o bien dramática. Del mismo modo un economista efectivo escogerá el tipo de gráfica que mejor ilustre lo que quiere decir.

Gráficas de una sola variable

La siguiente figura presenta tres gráficas muy comunes. La gráfica de pay o circular a) ilustra cómo se divide el ingreso total de Estados Unidos entre las diferentes fuentes de ingreso, como salarios, utilidades empresariales, etc. Una porción del pay representa la parte del total que corresponde a cada fuente. La gráfica de barras b) compara el ingreso de cuatro países. La altura de cada barra representa el ingreso promedio de cada uno de los cuatro países. La gráfica de series de tiempo en el panel c) traza el aumento de la productividad del sector empresarial de Estados Unidos en el

tiempo. La altura de la línea muestra la producción por hora en cada uno de los diferentes años. Usted quizá ha visto gráficas similares en revistas y periódicos.

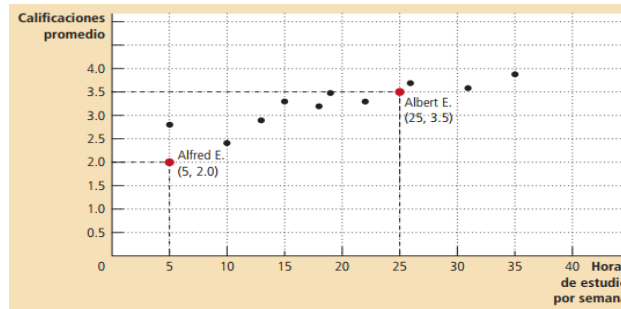


Gráficas con dos variables: el sistema de coordenadas

Aun cuando las tres gráficas pequeñas que se presentan en la figura anterior son útiles cuando una variable cambia en el tiempo, la información que pueden proporcionarnos es limitada, ya que solamente incluyen una variable. Por lo general, lo que preocupa a los economistas es la relación entre variables y, por tanto, necesitan presentar dos variables en una sola gráfica, lo cual es posible gracias al sistema de coordenadas. Estos pares ordenados pueden graficarse en una cuadrícula bidimensional. El primer número del par ordenado es la coordenada x e indica la localización horizontal del punto. El segundo número o coordenada y presenta la localización vertical del punto. El punto en que la coordenada y y la coordenada x se unen es cero y se conoce como origen. Las dos coordenadas del par ordenado indican dónde se localizan los puntos en relación con el origen, es decir, x unidades a la derecha del origen y y unidades arriba del origen. La siguiente figura presenta las calificaciones y el tiempo de estudio de Albert E., Alfred E. y otros estudiantes.

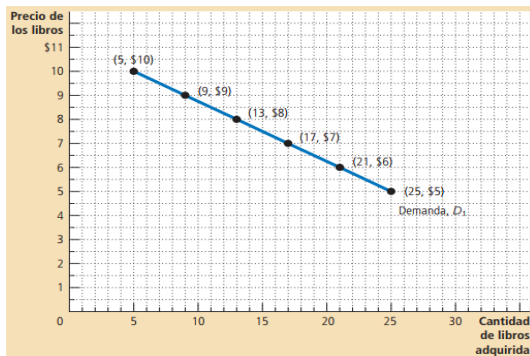
A este tipo de gráfica se le denomina diagrama de dispersión porque muestra la distribución de puntos dispersos. Al observar la gráfica notamos que los puntos que están más hacia la derecha y que indican mayor tiempo de estudio tienen una tendencia a estar más altos, lo cual indica una mejor calificación.

Debido a que el tiempo de estudio y la calificación obtenida se mueven siempre en la misma dirección, decimos que estas dos variables tienen una correlación positiva. En contraste, si la gráfica presentara el tiempo pasado en fiestas y las calificaciones, quizás encontraríamos que a mayor tiempo destinado a las fiestas menor calificación, es decir, que las variables se mueven en dirección opuesta, o lo que es lo mismo, tienen una correlación negativa. En suma, con el sistema de coordenadas es fácil ver la relación que existe entre dos variables.



Las curvas en el sistema de coordenadas

En general, los estudiantes que más se esfuerzan tienden a obtener calificaciones más altas, pero hay otros factores que también influyen en la calificación que un alumno obtiene, como la preparación previa al examen, el talento que se tiene, si se pone o no atención durante la clase e inclusive intervienen factores como el hecho de que haya desayunado o no. Un diagrama de dispersión como el que se observa en la figura anterior no busca aislar el efecto que el estudio produce en las calificaciones de la influencia de otras variables. Sin embargo, es frecuente que los economistas prefieran observar cómo una variable afecta a otra, manteniendo todo lo demás constante. Al examinar una de las gráficas más importantes en la economía, es decir, la curva de la demanda, veremos cómo es que esto se logra. Esta curva representa la influencia que el precio de un bien tiene sobre la cantidad que los consumidores quieren comprar de ese mismo bien.



Curva de la demanda
 La línea D_1 representa cómo es que la cantidad de libros que Ema compra depende del precio de los mismos, cuando su ingreso no cambia. Debido a que el precio y la cantidad demandada se relacionan negativamente, la curva de la demanda tiene pendiente negativa.

2.6. Oferta

La oferta se define como el monto que los productores están dispuestos a vender en el mercado durante un periodo dado a un precio específico, "está constituida por todas las mercancías producidas o que se encuentran en el mercado, que pueden ser bienes o servicios y son ofrecidas al consumidor por los productores y distribuidores en los diversos mercados y a los distintos precios".

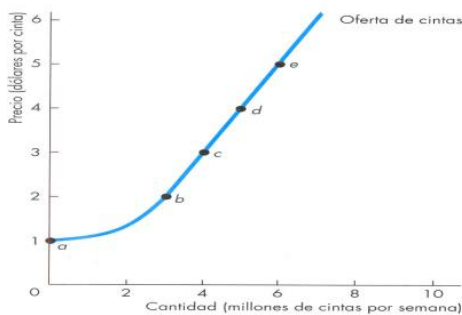
Al igual que la cantidad demandada, la cantidad ofrecida se mide en función de la cantidad por unidad de tiempo. Por ejemplo, una fábrica produce una tonelada de papel al día, siete por semana o 365 por año. Pero ¿cuál es el factor principal que determina los precios de oferta? Independientemente del bien que se trate, el principal determinante del precio es el costo de producirlos. La ley de la oferta se refiere al efecto que produce un cambio del precio en la cantidad ofrecida de un bien.

La ley de la oferta establece una relación positiva entre el precio y la magnitud de la cantidad ofrecida.



La ley de la oferta establece que, si el precio de un bien o servicio aumenta, la cantidad de ese bien o servicio que los productores están dispuestos o pueden vender durante un tiempo determinado aumentará. Si disminuye el precio de un bien o servicio la cantidad ofrecida también. En este caso hay una relación directa entre el precio y la cantidad ofrecida. La oferta se ilustra mediante la tabla y la curva de oferta. Mientras que cantidad ofrecida se refiere al punto de la curva de oferta donde se establece la cantidad que están dispuestos a vender los productores a un precio determinado.

La tabla de la oferta es una lista de precios y la correspondiente cantidad ofrecida de un determinado bien o servicio. O lo que es lo mismo, para un precio dado, nos indica la cantidad que los productores planean vender. Cuando el precio aumenta, la cantidad ofrecida por el productor también se incrementa. En los extremos, habrá precios tan altos que los productores tratarán de vender toda su mercancía, y a precios tan bajos que preferirán quedarse con ella. Para dibujar la curva de la oferta, se representa en el eje de las x la cantidad ofertada y en el eje de las y el precio.



La curva de oferta y la tabla de oferta

	Precio (dólares por cinta)	Cantidad (millones de cintas por semana)
a	1	0
b	2	3
c	3	4
d	4	5
e	5	6

La combinación de precio y cantidad dada, corresponde a los puntos sobre la curva de la oferta, la cual tendrá una pendiente positiva, esto significa que la cantidad que un productor está dispuesto y puede ofrecer aumenta cuando el precio también se incrementa.

Si la sociedad demanda más cantidades de un bien tendrá que pagar más por ellas: porque será necesario atraer factores de producción que tenían otros usos y, por lo tanto, es posible que estos factores sean menos eficientes o más caros o ambas cosas; y el resultado será que el costo por unidad de producción aumentará. De esta manera cualquier productor estará dispuesto y podrá producir más, únicamente si el precio aumenta lo suficiente para cubrir el costo marginal creciente. De igual manera, si el precio cae, habrá oferentes que se retirarán del mercado y otros que reducirán su producción, lo cual provoca que la oferta global sea menor. La cantidad que las empresas planean vender de un bien o servicio particular depende de muchos factores. Entre los más importantes están:

1. **Precio de los factores de la producción.** Los precios de los factores utilizados para producir un bien ejercen una influencia importante sobre la oferta de este mismo bien. Por ejemplo, un aumento de los precios del trabajo y del equipo de capital usado para producir cintas aumenta el costo de producción de las mismas, así que la oferta de este producto disminuye.
2. **Precio de los bienes relacionados.** Los precios de los bienes relacionados pueden influir en la oferta de un bien. Por ejemplo, si una línea de montaje de automóviles puede producir ya sea automóviles deportivos o austeros, la cantidad de austeros que se produzca dependerá del precio de los autos deportivos y la cantidad producida de los autos deportivos dependerá del precio de los austeros. Estos dos bienes son sustituidos en la producción. Un aumento del precio de un sustituto en la producción hace bajar la
3. **Oferta de un bien.** Los bienes pueden ser también complementos en la producción. Los complementos en la producción surgen cuando dos cosas necesariamente se producen juntas. Por ejemplo, la extracción de los químicos del carbón produce coque, alquitrán de carbón y nylon. Un aumento del precio de cualquiera de estos subproductos del carbón aumenta la oferta de los otros subproductos.
4. **Los precios futuros esperados.** Si se espera que suba el precio de un bien, conviene vender menos del bien hoy y más en el futuro, cuando su precio sea más alto. De manera similar, si se espera que el precio baje, conviene aumentar la oferta actual y vender menos después, cuando se espera que el precio sea más bajo. Así, con todo lo demás constante,

cuanto más alto sea el precio futuro esperado de un bien, menor será la oferta actual del mismo.

- 5. **La cantidad de oferentes.** Con lo demás constante, cuanto mayor sea el número de empresas que ofrecen un bien, mayor será la oferta del bien.
- 6. **Tecnología.** El uso de nuevas tecnologías que permitan a los productores utilizar menos factores de la producción bajará los costos de ésta y aumentara la oferta. Por ejemplo, el desarrollo de una tecnología nueva para la producción de cintas por parte de una empresa como Sony, Minnesota, Mining and Manufacturing (3M) ha bajado el costo de producción de cintas y ha aumentado su oferta.

2.7. Demanda

Es la cantidad de bienes y servicios que un consumidor o los consumidores están dispuestos a comprar a un determinado precio en un tiempo dado. Para que una persona demande un bien o servicio es porque le resulta útil, es decir, le sirve para satisfacer alguna necesidad, pero además puede pagarlo. En múltiples ocasiones las personas desean poseer algo "si no fuera tan costoso". Algunos quisieran tener una casa, pero no tienen el dinero para comprarla. Por lo tanto, sólo la demanda de los que pueden pagarla afecta el precio de las casas. Para poder cuantificar la demanda se requiere también una dimensión temporal. Esto es, la cantidad demandada por una persona que toma una taza de leche diario, sería una taza por día, siete por semana o 365 tazas por año.

¿Qué relación hay entre la cantidad demandada y el precio de un bien o servicio? La respuesta nos la ofrece la ley de la demanda: *ceteris paribus* (si los demás factores permanecen constantes) cuando

el precio de un bien o servicio aumenta, la cantidad de ese bien o servicio que las personas están dispuestas o pueden comprar durante un periodo particular de tiempo disminuye. Viceversa, si disminuye el precio de un bien o servicio la cantidad demandada aumentará.

La ley de la demanda establece que la cantidad demandada varía inversamente con el precio.



Desde luego, en los límites habrá un precio tan alto que nadie comprará y también habrá un precio tan bajo que todos los demandantes comprarán grandes cantidades del bien en cuestión. La

ley de la demanda define una relación inversa entre el precio de un bien y la cantidad demandada. Ahora bien, ¿por qué un precio más alto provoca una reducción en la cantidad demandada? La explicación se encuentra en el efecto sustitución y en el efecto ingreso.

Efecto sustitución

Cuando aumenta el precio de un bien su precio relativo se eleva, de tal forma que el consumidor tiene que reorganizar sus compras de acuerdo con los nuevos precios relativos, y así quizás algunos

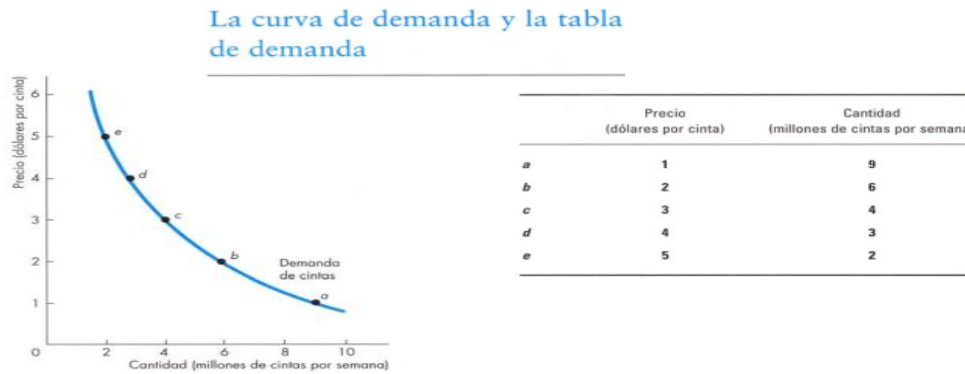
bienes y servicios deje de comprarlos y sustituya los bienes relativamente encarecidos por los más o menos abaratados. Como resultado obvio, algunas personas preferirán comprar menores unidades del bien cuyo precio ha subido, y usar sus limitados ingresos para comprar otro bien que lo sustituya, que necesite o quiera más que aquel cuyo precio aumentó. *Esta tendencia es llamada efecto sustitución.* Por ejemplo, si sube el precio de la carne de res algunos consumidores la comprarán, pero otros utilizarán carne de otros animales como pollo o puerco y otros eliminarán la carne de su dieta y la sustituirán por tortillas, frijol o algún otro producto de su preferencia.

Efecto ingreso

Cuando el precio de un bien aumenta y el ingreso permanece constante, los consumidores tienen que saber elegir para escoger lo que más les conviene para satisfacer sus necesidades (Vargas, 2006). Así, cuando las personas enfrentan el incremento en el precio de un bien y no cambia su ingreso, disminuye el poder de compra de sus ingresos por lo que tienen que comprar menos de algunos bienes, aunque no precisamente del que subió. Para ejemplificar el efecto sustitución y el efecto ingreso, piense en las consecuencias de un aumento en el precio de una botella de leche. Diversos bienes pueden sustituir la leche, por ejemplo, jugo de frutas y café. Imagine que inicialmente la botella de leche se vende a 10 UM y después sube a 20. Debido a este aumento de precio, algunos sustituirán la leche por jugo de frutas o café (efecto sustitución). Por otro lado, dado que esta situación provoca que el poder adquisitivo del ingreso se reduzca, puede ser que las personas compren menos leche (efecto ingreso). La cantidad demandada de leche disminuye por estas dos razones.

Juntos, el efecto sustitución y el efecto ingreso, determinarán que la cantidad demandada de un bien o servicio particular caerá tanto como el precio suba y subirá tanto como el precio caiga, considerando todo lo demás constante.

La curva de demanda es una gráfica de la tabla de la demanda (tabla que muestra la cantidad demandada a cualquier precio dado). La cantidad demandada se representa en el eje de las X y el precio sobre el eje de las Y. También muestra una tendencia hacia abajo de izquierda a derecha. Esto es así porque señala una relación inversa entre el precio y la cantidad que una persona desea y puede comprar.



Hay diversos factores que provocan cambios en la demanda:

Factores que producen cambios en la demanda

- Precios de bienes sustitutos
- Precios de bienes complementarios
- Precios esperados en el futuro
- Ingreso de los consumidores

1. **Precios de bienes sustitutos.** Un sustituto es un bien que puede utilizarse en lugar de otro. Por ejemplo, una torta es sustituto de una hamburguesa. Si sube el precio de la torta, la gente comprará menos tortas y más hamburguesas lo que causará un incremento en la demanda de hamburguesas.
2. **Precios de bienes complementarios.** Se refiere a un bien que se utiliza en conjunto con otro. Por ejemplo, la hamburguesa y las papas fritas. Si el precio de la hamburguesa baja, se incrementará su demanda y de las papas fritas.
3. **Precios esperados en el futuro.** Cuando hay expectativas de que el precio de un bien se incrementará y es posible almacenarlo, la gente comprará más del bien ahora, antes de que suba su precio, lo que causará un incremento de la demanda actual del bien. Por ejemplo, una huelga en los ingenios azucareros, podría provocar un incremento en el precio del azúcar, por lo que los consumidores almacenarán azúcar antes de que suba su precio, con lo que incrementarán su demanda actual del endulzante y disminuirá su demanda futura.

4. **El ingreso de los consumidores.** Si el ingreso aumenta los consumidores comprarán más de los bienes normales (son aquellos cuya demanda se incrementa conforme sube el ingreso). Un incremento en el ingreso también influye en la demanda de los bienes inferiores (son aquellos cuya demanda baja conforme aumenta el ingreso). Por ejemplo, si suben los ingresos, la demanda de viajes aéreos sube (bien normal) y la de viajes en autobús al mismo destino baja (bien inferior).

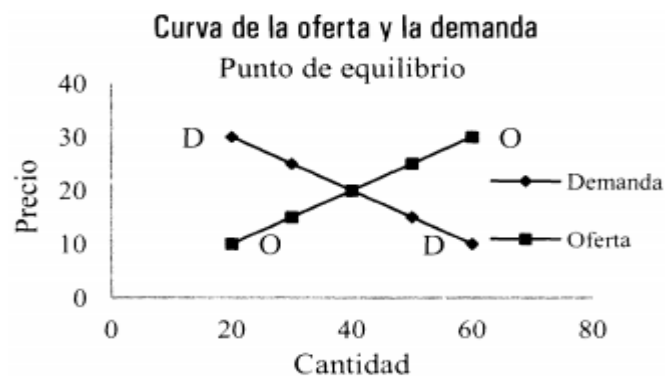
2.8. Ley de la oferta y la demanda

Al vender, es esencial conocer la economía de mercado y entender la curva de demanda y oferta para determinar el precio de los productos. Y al consumir, entender estos conceptos ayuda a tomar mejores decisiones de consumo y tener consciencia sobre los movimientos del mercado, en lugar de molestarnos por los cambios en los precios. La ley de la oferta y la demanda fue creada por Antoine Augustin Cournot, y popularizada por Alfred Marshall; esta es un principio económico que explica una variedad de procesos macro y microeconómicos. Entre ellos, la cantidad de oferta que se hace sobre un producto determinado y el precio al que se venderá, el cual dependerá de la cantidad de un mismo producto que los compradores están dispuestos a comprar, y lo que los vendedores quieren fabricar. En otras palabras, si la oferta es mayor que la demanda los precios tienden a bajar, en caso contrario, cuando la oferta no cubre la demanda, los precios van a subir. Esto hará que, en muchos casos, los consumidores tengan dificultades para comprar productos a precios altos, por lo que buscarán productos de precios menores que cubran sus necesidades. La ley de la Oferta dice que entre más alto sea el precio actual en el mercado, más se producirá y venderá, de igual forma, al disminuir el precio, menor será la producción, creando una relación inversamente proporcional. La oferta se determina según el precio (alto o bajo) y el costo de producción del bien (capital, materia prima, salarios, impuestos). A su vez, la ley de la Demanda dice que, al aumentar el precio de un bien, el consumidor tiende a comprar menos cantidad, mientras que, al disminuir el precio, el consumidor tiende a adquirir más.

Cambios en Oferta y Demanda		Cantidad de equilibrio	Precio de equilibrio
↑ Demanda	↑ Oferta	↑ q_e	? p_e
↓ Demanda	↓ Oferta	↓ q_e	? p_e
↑ Demanda	↓ Oferta	? q_e	↑ p_e
↓ Demanda	↑ Oferta	? q_e	↓ p_e

2.9. Equilibrio del mercado

La teoría económica estudia los mercados a través de un modelo que integra los tres elementos que conforman el mercado de un bien determinado: la demanda de los consumidores, la oferta de las empresas y el precio del bien o servicio. El mercado se equilibra cuando los deseos de los oferentes y de los demandantes coinciden en las cantidades que quieren comercializar para un precio determinado. Es el punto donde las dos curvas se intersectan, es decir, donde la cantidad ofrecida iguala a la cantidad demandada. Esta intersección es el punto de equilibrio. El punto de intersección es el precio de equilibrio, el único precio al cual la cantidad demandada y la cantidad ofrecida es la misma. El precio de equilibrio es aquel en el que los demandantes desean adquirir exactamente la cantidad que los oferentes desean vender. Siempre que el precio sea mayor al precio de equilibrio, se presenta una diferencia entre la oferta y la demanda del bien. En este caso la cantidad demandada es menor a la cantidad ofrecida; por el contrario, cuando el precio está por abajo del precio de equilibrio, la cantidad demandada es mayor que la cantidad ofrecida.



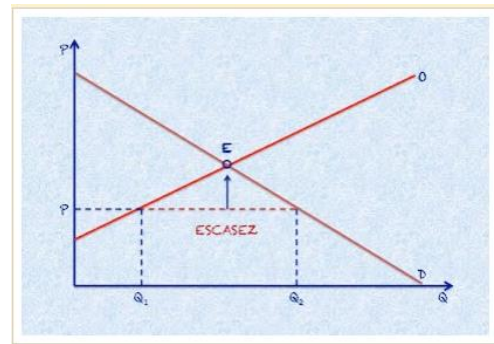
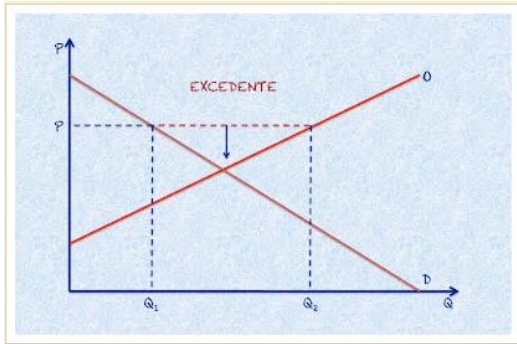
El precio de equilibrio cambia únicamente cuando la demanda o la oferta se modifica, esto es, cuando los determinantes de la demanda o de la oferta cambian. Por ejemplo, cuando se incrementa la renta promedio de los consumidores seguramente incrementará el consumo de todos los bienes, por lo que la curva de la demanda se desplazará hacia la derecha, por el contrario, si disminuye la renta promedio de los compradores, la demanda de la mayoría de los productos será menor, el desplazamiento de la curva será hacia la izquierda. Si hay un aumento del consumo, la curva de la demanda se desplazará hacia la derecha.

El precio y la cantidad de equilibrio también pueden ser alterados por un cambio en la oferta. Uno de los factores que suelen producir estos cambios es el avance tecnológico, que permite un incremento en la producción y, por lo tanto, de la oferta. Si el precio de algunos recursos, como los tecnológicos o el incremento en la productividad, las expectativas de los productores, la

cantidad de productores o el precio de los productos sustitutos cambian, la oferta también lo hará. Ahora bien, ¿qué factores determinan cuáles y cuántos bienes y servicios se ofrecerán? Son varios, incluyen el precio de los recursos necesarios para producir determinado bien; las expectativas de los productores, el número de productores en el mercado, y los precios de bienes y servicios relacionados. Si hay algún cambio en uno de ellos, automáticamente los habrá también en la tabla y curva de la oferta. Supongamos que por una sequía disminuye la producción de leche, la consecuencia será un incremento tanto en el precio de este producto como de sus derivados (mantequilla, crema y quesos).

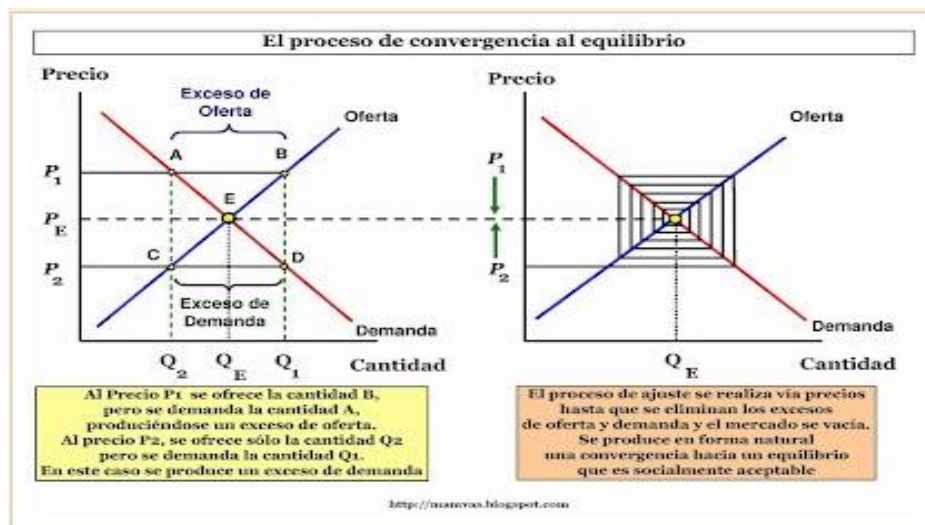
¿Y si el precio en el mercado no es el de equilibrio? Por ejemplo, puede ocurrir que el precio sea superior al de equilibrio, como en la gráfica. En ese caso el precio vigente en el mercado no iguala la demanda y la oferta: las empresas están dispuestas a vender Q_2 , mientras que los consumidores quieren comprar Q_1 , una cantidad menor que la oferta. Ésta es una situación de desequilibrio en la que sobra una cantidad de bienes en el mercado al precio P , es decir, hay un excedente ($Q_2 - Q_1$) o exceso de oferta ($O > D$; $Q_2 > Q_1$).

Ahora bien, el desequilibrio no interesa a las empresas productoras del bien, ya que no pueden vender toda la cantidad que quisieran. Por ello, comenzarán a bajar el precio y a reducir la cantidad de producto, de manera que más consumidores se animen a comprar. Y seguirán bajándolo hasta que se alcance el precio de equilibrio y se consiga vaciar el mercado, igualando la oferta con la demanda. En el ejemplo anterior del mercado de tomate, si el precio es \$20 kg, los consumidores sólo están dispuestos a comprar, por ejemplo, 1,500 kg diarios, mientras que a los agricultores les gustaría vender 2,500 Kg a ese precio. Hay un excedente, por tanto, de 1.000 kg cada día. ¿Cómo deshacerse de esta cantidad sobrante? Los vendedores prueban con un precio más bajo, \$15 kg y observan que aumentan las ventas hasta 1,750 kg, pero aún les sobran 500 kg. Las reducciones de precio continuarán hasta llegar al equilibrio, a un precio de \$10 kg y se encuentren la oferta y la demanda. Cuando el precio de mercado es inferior al de equilibrio se produce una situación contraria a la anterior, con un desequilibrio que provoca escasez: el bajo precio atrae a los consumidores, que demandan una cantidad (Q_2) superior a la que las empresas están dispuestas a vender (Q_1), es decir, hay un exceso de demanda ($D > O$; $Q_2 > Q_1$). El desequilibrio se traduce en este caso en una falta o escasez de producto ($Q_2 - Q_1$), como se representa en la gráfica.



La reacción de las empresas ante la escasez es la subida del precio, que llevará a que una parte de los consumidores dejen de comprar el bien en cuestión. Y el incremento del precio continuará hasta que nuevamente se llegue a la situación de equilibrio. En definitiva, la tendencia de los mercados es hacia el equilibrio, pues cualquier otra situación lleva a las empresas a ajustar el precio, hacia arriba o hacia abajo, para que no se produzcan escasez ni excedentes.

Los consumidores y las empresas, movidos por el incentivo de los precios, toman las decisiones que restauran el equilibrio en el mercado, tal como se representa en las siguientes gráficas:



2.10. Elasticidades

Las curvas de demanda brindan información muy importante acerca del comportamiento del consumidor. Se suelen obtener indicadores que buscan reflejar la respuesta del individuo ante cambios del entorno económico. Los principales cambios analizados son los del precio del propio bien, el precio de otros bienes y el ingreso. Para cada uno de ellos podemos definir una elasticidad.

Elasticidad precio de la demanda

En primera instancia, mediremos la respuesta del individuo ante cambios en el precio del propio bien. Intuitivamente, se pueden comparar los cambios en la cantidad demandada (ΔQ) ante cambios en el precio (ΔP), es decir $-(\Delta Q/\Delta P)$. Dicho indicador siempre es negativo, porque si aumenta el precio se reducen las cantidades demandadas y viceversa, esto es, la demanda tiene pendiente negativa. A su vez, como se observa es el inverso de la pendiente de la curva de demanda. Sin embargo, este no es un buen indicador. Si el precio aumenta un peso, pasando de 5 a 6 pesos por unidad, y las cantidades disminuyen de 12 a 10, nuestro indicador es -2 ($-2/1$). Sin embargo, el mismo resultado se obtiene si aumenta un peso, pero el precio pasa de 5000 a 5001 y de 1012 a 1010 las cantidades. Para recoger esta información es que se toman las variaciones porcentuales.

La elasticidad precio de la demanda o elasticidad de la demanda es el cambio porcentual de la cantidad demandada dividido por el cambio porcentual del precio. Dado que la demanda tiene pendiente negativa este indicador siempre será negativo, por ello se suele tomar el valor absoluto.

$$|\epsilon_p| = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}$$

Se dice que una demanda es elástica si la elasticidad precio es mayor que uno, inelástica si es menor que uno y unitaria si es igual a uno. Si la elasticidad precio es mayor que uno, implica que la variación porcentual de la cantidad demandada es mayor a la del precio (el numerador debe ser mayor que el denominador). En este caso el individuo respondió mucho a las variaciones del precio, fue muy sensible, por ello se dice que la demanda es elástica. En caso contrario, si la elasticidad precio es menor que uno, implica que el consumidor respondió poco a las variaciones del precio (el numerador es menor que el denominador), en ese caso se dice que la demanda es inelástica.

La demanda es perfectamente elástica si la elasticidad precio es infinita, en cuyo caso la curva de demanda es horizontal. La demanda es perfectamente inelástica si la elasticidad precio tiende a 0, es decir, la demanda es insensible a las variaciones de precios. En ese caso la curva de demanda es vertical.

Elasticidad cruzada

Otro tipo de reacción que merece atención es cómo responden los individuos ante cambios en los precios de otros bienes, esto es analizado a través de la elasticidad cruzada. La elasticidad cruzada es la variación porcentual de la cantidad demandada de un bien ante la variación porcentual del precio de otro bien. Dado dos bienes cualesquiera x y z, se define como:

$$\epsilon_{xz} = \frac{\Delta Q_x}{Q_x} \div \frac{\Delta P_z}{P_z}$$

El valor que toma esta elasticidad permite clasificar a los bienes. Si es positiva, implica que la variación en la cantidad del bien x y la variación del precio del bien z fueron en el mismo sentido. Si aumentó (disminuyó) el precio del bien z (carne vacuna) también aumentó (disminuyó) la demanda del bien x (carne de pollo), en este caso se dice que los bienes son bienes sustitutos.

Realizando el mismo razonamiento, si la elasticidad cruzada fuera negativa implica que las variaciones han ido en sentido contrario. Por ejemplo, si aumenta el precio de la nafta se reduce la cantidad demandada de autos, éstos son bienes complementarios.

Dos bienes cualesquiera, x y z, son sustitutos si la elasticidad cruzada es positiva y son complementarios si la elasticidad cruzada es negativa. Los bienes sustitutos son aquellos en que podemos consumir uno en lugar del otro. El precio de los bienes complementarios o sustitutos también desplaza la curva de demanda.

Cuando el precio de un bien que complementa a otro disminuye, la cantidad demandada de uno y la demanda del otro aumentan. un bien complementario es un bien que depende de otro y estos, a su vez, dependen del primero. Debido a esta relación, cuando sube el precio de uno de los bienes, disminuye la demanda del otro.

Elasticidad ingreso

Es el tipo de elasticidad que nos indica el grado de respuesta de los individuos ante cambios en el ingreso. La elasticidad ingreso es la variación porcentual de la cantidad demandada de un bien respecto a la variación porcentual del ingreso. Algebraicamente la expresamos como:

$$\epsilon_Y = \frac{\Delta Q}{Q} \div \frac{\Delta Y}{Y}$$

En este caso, también surge una clasificación de los bienes según la magnitud de la elasticidad ingreso. En general, los bienes tienen una elasticidad ingreso positiva, ya que al aumentar el ingreso aumenta la demanda.

Si la elasticidad ingreso es positiva, se dice que son bienes normales. Si la elasticidad ingreso es menor que uno, se dice que son bienes necesarios, si es mayor que uno se dice que son bienes de lujo o suntuarios. El ser menor que uno implica que el numerador, la variación de la cantidad, es menor que el denominador, la variación del ingreso. Por ejemplo, si aumenta el ingreso, la demanda por alimentos aumenta, pero en una proporción menor.

Sin embargo, si es mayor que uno significa que si aumenta el ingreso la demanda por el bien aumenta en una proporción mayor. Es el caso de las joyas, las comidas en restaurantes, etc.

Un caso especial son los bienes que presentan elasticidad ingreso negativa. Si la elasticidad ingreso es negativa, se dice que son bienes inferiores. Pensemos por ejemplo en el caso de los fideos o la polenta, a medida que aumentan el ingreso los individuos reducen el consumo de hidratos de carbono y aumentan la ingesta de proteínas, como la carne. Dado esto, los fideos y la polenta son bienes inferiores, porque al aumentar el ingreso se reduce su consumo.

2.11. Población y mercado de trabajo

El mercado de trabajo tiene un interés especial porque lo que se intercambia es “el trabajo”, una parte esencial de la vida de las personas (la población). De él dependen los ingresos y las condiciones profesionales y laborales, que a su vez determinan, en gran parte, la calidad de vida y la satisfacción de los ciudadanos.

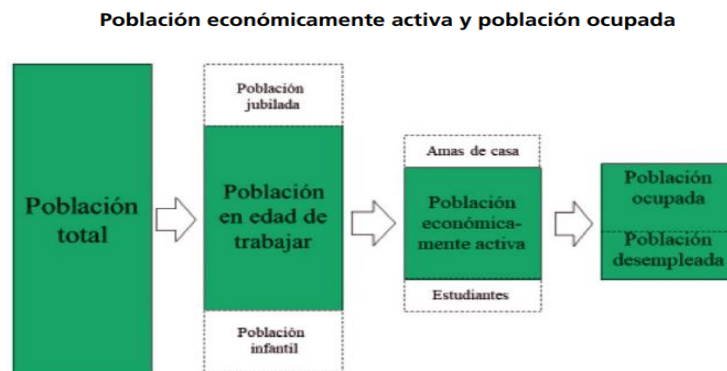
En el lugar de trabajo la mayoría de las personas pasamos la mitad de nuestra vida, una vez descontadas las horas de descanso. De aquí la enorme importancia que tiene sentirnos realizados en el mundo laboral: en él establecemos relaciones sociales con los compañeros, acatamos y ejercemos la autoridad, desarrollamos la carrera profesional... en suma, es la fuente de una parte muy importante de nuestras aspiraciones personales y sociales, de nuestra felicidad.

El trabajo es la aportación, física e intelectual, que realiza el ser humano a las actividades económicas. La remuneración que reciben los trabajadores a cambio es el salario. La Economía considera trabajo solamente al esfuerzo aportado a cambio de una remuneración, es decir, su aspecto productivo industrial. Si una persona realiza un esfuerzo sin remuneración, como es el

caso del trabajo en los hogares o el voluntariado, la economía la considera como laboralmente inactiva, no perteneciente al mercado laboral. Por tanto, según el concepto de trabajo económico, se clasifica a la población total de un país en función de su pertenencia y posición en el mercado de trabajo:

Población de 18 o más años: población total en edad legal para trabajar.

- Población activa: población total en edad de trabajar y que quieren trabajar. Se distingue entre:
 - Población ocupada: personas activas que tienen un trabajo, por cuenta propia o ajena.
 - Población desempleada o parada: personas que buscan trabajo activamente pero no lo consiguen.
- Población inactiva: personas en edad de trabajar pero que no buscan trabajo: jubilados, estudiantes, personas dedicadas al hogar, etc.



La población activa se puede dividir también en otros dos grupos: los trabajadores por cuenta propia o autónomos (pequeños empresarios), que obtienen como remuneración los beneficios de la empresa, y los trabajadores por cuenta ajena o asalariados, que son contratados por las empresas y reciben un salario a cambio de su fuerza de trabajo. En este tema nos vamos a referir a éstos últimos, a los que generalmente se les considera como los auténticos trabajadores, frente a los autónomos que, aunque sean pequeños, son empresarios.

La relación laboral se establece mediante el contrato de trabajo o acuerdo mediante el que el trabajador se obliga a realizar, personal y voluntariamente, un trabajo bajo la dirección del empresario, a cambio de una remuneración y unas condiciones laborales que deben enmarcarse dentro de la legalidad.

El problema de la relación laboral es que las fuerzas están descompensadas a favor de la empresa, con mayor poder para establecer las condiciones de esa relación a la parte débil, los empleados. Éste es el motivo por el que surgieron, con la revolución industrial, el movimiento obrero y los sindicatos, con el fin de compensar en la medida de lo posible el poder del empleador, la empresa. Y la presión sindical consiguió paulatinamente la regulación estatal de este mercado vital: salario mínimo, jornada laboral máxima, seguridad social, condiciones de higiene y seguridad, etc.

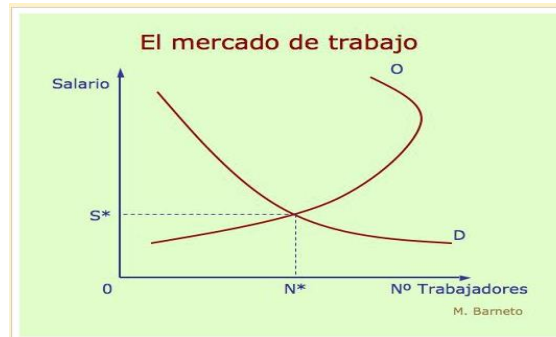
Al contrario de lo que ocurre en los mercados de bienes y servicios, la oferta de trabajo la realizan los trabajadores, sus propietarios, y no las empresas. Las empresas, por su parte, hemos visto que necesitan los factores productivos para desarrollar su actividad de producción: tierra, trabajo y capital. La demanda de trabajo, por tanto, la hacen las empresas, junto con el resto de factores. Debido a la dependencia directa entre la cantidad de ventas y producción de las empresas y la demanda de trabajo, se dice que ésta es una demanda derivada (de la producción y las ventas de las empresas, claro).

Tenemos así los elementos básicos de cualquier mercado, la oferta y la demanda. La interacción entre ambas da lugar al precio y a la cantidad intercambiada, en este caso, el salario y el número de trabajadores contratados. La oferta de trabajo o cantidad de trabajo que se ofrece en una economía depende de: El volumen de la población activa: a mayor población, mayor oferta; el número de horas que cada persona está dispuesta a trabajar, que depende básicamente del salario: a mayor salario, mayor disposición a trabajar, y viceversa. Esta relación da lugar a una curva de oferta creciente. Sin embargo, a partir de un nivel salarial suficientemente alto, muchas personas prefieren trabajar menos y disfrutar de más tiempo libre, haciéndose decreciente la curva de oferta.

La demanda de trabajo representa la cantidad de trabajadores que las empresas están dispuestas a contratar en función de: Las expectativas de ventas, que a su vez determinan los planes de producción de las empresas: a mayor producción, mayor demanda. En este sentido, se dice que la demanda de trabajo es una demanda derivada de la demanda de bienes y servicios. El salario, que constituye una parte importante del coste laboral de las empresas: a mayor salario, menor demanda, y viceversa. El precio de otros factores sustitutivos: si existen sustitutivos a menor precio, disminuye la demanda, y al revés cuando son más caros.

Hay que recordar que la empresa siempre elige la combinación de factores más eficiente, la que consigue una determinada cantidad de producción con el menor costo. La productividad del trabajo: cuanto mayor sea la productividad del trabajo, mayor será su demanda, y al contrario,

menor productividad lleva a una menor demanda de trabajo. Por todo lo anterior, entonces se puede representar la oferta y la demanda en función del salario, ceteris paribus, de la siguiente forma:



El equilibrio del mercado viene dado por el punto en el que se cortan las curvas de oferta y demanda: el salario de equilibrio (S^*) es aquél para el que la cantidad de trabajadores dispuestos a trabajar, coincide con la cantidad que las empresas quieren contratar (N^*).

Así pues, la teoría económica trata el trabajo como una mercancía más, y su mercado funciona igual que cualquier otro. Si el salario se sitúa por encima del de equilibrio, se produce un exceso de oferta (excedente de trabajo) que presiona al salario a la baja, hasta restaurar el equilibrio.

Lo contrario sucede cuando el salario es inferior al de equilibrio y hay un exceso de demanda o escasez de trabajadores, que hace subir el salario.

Las curvas de oferta y de demanda de trabajo se desplazan cuando cambia alguna de las variables que las determinan diferentes al salario. Si, por ejemplo, se incrementa la población activa, la oferta se desplaza hacia la derecha, reflejando el aumento de la misma.

UNIDAD III. La economía en la empresa

3.1. Concepto y objetivos de la empresa

A pesar de que el concepto de empresa cubre una amplia variedad de actividades económicas, todas tienen las mismas características esenciales. La empresa es la unidad económica que contrata factores de producción y los organiza de acuerdo con la tecnología que emplee para producir y comercializar en los mercados bienes y servicios.

La empresa es la institución que dispone de los recursos escasos, de los procesos y de las tecnologías, de las personas que integra para obtener productos y/o servicios de los que va a depender el éxito o fracaso de esa institución, así como el resultado del conjunto de la economía de un país. El éxito económico y social depende del éxito en la dirección de los recursos disponibles, en particular de las personas que actúan en las instituciones singulares, como la empresa, configurando sus procesos económico-sociales.

La empresa se configura, por tanto, como la institución central en la que se decide el éxito o fracaso de la asignación de recursos en un país, de manera que la fuerte interdependencia existente entre los entornos empresariales y la propia acción singular de la empresa tiene que

reflejarse lo más real y diferenciadamente posible en el cálculo económico empresarial, esto es, de la correcta percepción de la realidad económico-social.

El éxito empresarial depende, por tanto, no solo de su propia acción económico-social, sino también de una acertada y eficiente coordinación entre las instituciones configuradoras de los entornos empresariales, de la coordinación entre sus capacidades con las capacidades de la empresa y demás instituciones singulares. Es por lo que hoy se habla de estrategia, de la forma de integrar dinámicamente entornos y empresas, por un lado, y de los costes de coordinación, en parte, como costes de transacción, por el otro. De la adecuada coordinación del orden de la economía en la sociedad, que define el entorno y sus instituciones con el orden empresarial, depende el éxito no solo de la Economía, sino de la sociedad y del desarrollo integral de las personas.

El objetivo fundamental de las unidades de producción, es decir, de las empresas, es maximizar sus beneficios o utilidades. Una empresa produce bienes y servicios, el dinero que obtiene por la venta de éstos constituye el ingreso de la misma. A éste el productor le restará los gastos necesarios para llevar a cabo el proceso productivo (costos) y la diferencia entre ingresos y costos es el beneficio, que el empresario tratará de maximizar. El conocimiento de estos elementos permite ayudar a la empresa a seleccionar las mejores decisiones desde el punto de vista de la consecución de sus objetivos, así como evaluar en qué medida las empresas utilizan adecuadamente los recursos escasos.

Las recientes tendencias de la globalización han obligado a las empresas de todo el mundo a centrarse más en la rentabilidad. Esta tendencia también existe en Japón, donde las relaciones históricas entre bancos y empresas han difuminado tradicionalmente los objetivos de las empresas. Por ejemplo, la empresa de ingeniería japonesa Mitsui & Co. Ltd., puso en marcha recientemente el “Desafío 21”, un plan diseñado para ayudar a la empresa a emerger como el principal grupo de ingeniería de Japón. Según un portavoz de la empresa, “[Este plan nos permite] crear un nuevo valor y maximizar la rentabilidad dando pasos como la renovación de nuestro entorno directivo y el dar

prioridad a la asignación de nuestros recursos en áreas estratégicas. Tenemos un compromiso con la maximización del valor para los accionistas mediante un comportamiento empresarial que equilibra la búsqueda de beneficios con un comportamiento socialmente responsable”. Lord Hanson, Consejero Delegado de Hanson PLC, tiene una posición parecida, ya que afirma que la principal responsabilidad de la dirección es “aumentar el valor para los accionistas”.

En última instancia, el objetivo de cualquier empresa debe consistir en maximizar su valor. Este objetivo suele lograrse intentando alcanzar metas intermedias, como la minimización de los costes o el incremento de la cuota de mercado. Si usted, como directivo, no maximiza el valor de su empresa a lo largo del tiempo, correrá el riesgo de quedar fuera del negocio, ser adquirido por otros propietarios (como en una compra apalancada) o que los accionistas decidan sustituirle a usted y a otros directivos.

3.2. La empresa y el empresario

La empresa es una organización que ejerce actividades económicas o comerciales y combina factores de la producción, con el propósito de ofrecer un bien o servicio, satisfacer unas necesidades y deseos y obtener un beneficio o excedente. Para lograr sus propósitos, la empresa define sus objetivos, su misión, planifica sus actividades, y formula estrategias de desarrollo económico. Adicionalmente, las empresas, integradas por personas o agentes económicos con diferentes roles: propietarios y trabajadores, recibe de estos últimos importantes beneficios, pues le proporciona la fuerza de trabajo, e integra el mercado de los consumidores; lo que fortalece entre ambos agentes un vínculo de bienestar mutuo. Así, el propósito de la empresa no es sólo económico, sino también social, esto se conoce como Responsabilidad Social Empresarial.

La empresa siempre ha existido, desde la antigüedad hasta nuestros días; como lo señala González (1996), la empresa tradicionalmente ha sido diversa y ha jugado un papel diferente según los tiempos: tienen carácter de empresa tanto las campañas militares o la organización de la propiedad feudal, como instituciones del Estado, la iglesia; o la acción organizada de los corsarios, los funcionarios, los especuladores y por supuesto, las actividades de comerciantes, banqueros e industriales.

Anteriormente, al interior de las familias se producían los bienes que les permitía satisfacer sus propias necesidades; producían para su autoconsumo. Con el tiempo, estas empresas se fortalecieron, incrementaron su producción, se especializaron y obtuvieron excedentes; pero también tenían otras necesidades de bienes o servicios que ellos no sabían cómo hacer, o no estaban en capacidad de producir, como lo hacían otras familias.

Por lo anterior, surge el intercambio o trueque de productos con otras familias. Este proceso de intercambio entre familias productoras va cobrando fuerza, porque se demandan más productos para satisfacer las necesidades de ellas mismas, que tienen el doble rol, de productoras y consumidoras. Surge entonces el intermediario, que compra productos a las familias, para luego

intercambiarlos con los productos de otra familia. Con este intercambio de productos surge el mercado y con él aparece la figura del Comerciante. La diferencia entre los productos, entre su precio, y la dinámica del mercado, da lugar a la aparición de la moneda, como instrumento de valor para las transacciones.

Ya las empresas dejan de ser familiares, se amplía la producción, necesitan más mano de obra especializada, más espacio, maquinaria, y se crean las primeras empresas productivas a mayor escala, que reciben el nombre de factorías. Este auge de las empresas da lugar al período denominado Revolución industrial, del siglo XVIII y XIX. En este período se fortalecieron los medios de transporte, y surgen las primeras innovaciones tecnológicas para la producción como la máquina de vapor. Con su utilización, las empresas mejoraron el tiempo de producción y por tanto incrementaron la cantidad de unidades producidas. Así se pasó de una producción artesanal y familiar, a la producción en serie, más especializada, menos compleja y más simple. Las empresas bajaron costos e incrementaron sus beneficios. Nace la empresa capitalista, el comercio, las finanzas y la actividad bancaria; con el tiempo, la empresa capitalista llegó hasta las actividades agropecuarias y la industria manufacturera que transforma los bienes intermedios (materias primas) en bienes finales.

El empresario

Empresario es la persona que toma las decisiones estratégicas en la empresa, asume su administración y control y la representa legalmente. No necesariamente el empresario es el dueño de la empresa, puede ser un accionista, o alguien ajeno a la empresa, que asume el cargo gerencial por delegación de una junta directiva o consejo de administración.

ENFOQUES HISTÓRICOS SOBRE EL EMPRESARIO		
TEORÍA	AUTORES	PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS
EL EMPRESARIO COMO CAPITALISTA	Economistas clásicos Ej. A. Smith, 1776	<ul style="list-style-type: none"> • Poca atención al estudio de la empresa y el empresario • El empresario es el propietario de los medios de producción
EL EMPRESARIO COMO HOMBRE DE NEGOCIOS	R. Cantillon, 1755	<ul style="list-style-type: none"> • Compra M.P., transforma y vende el producto a precios inciertos • El empresario recibe un retribución incierta
EL EMPRESARIO COMO COORDINADOR DE FACTORES	J. B. Say , 1803	<ul style="list-style-type: none"> • Diferencia la función del capitalista de la función del empresario
EL EMPRESARIO CONTROL	A. Marshall, 1890	<ul style="list-style-type: none"> • Interpreta los deseos de los consumidores • Dirige los factores de producción
EL EMPRESARIO RIESGO	F. H. Knight, 1921	<ul style="list-style-type: none"> • Recibe una renta residual incierta como remuneración del riesgo
EL EMPRESARIO INNOVADOR	J. A. Schumpeter, 1911	<ul style="list-style-type: none"> • Diferencia la función de innovar (empresario) de la de arriesgar (capitalista)
EL EMPRESARIO COMO TECNOESTRUCTURA	J. K. Galbraith, 1967	<ul style="list-style-type: none"> • Propia de las empresas actuales (grandes y diversificadas) • La dirección recae sobre un grupo de técnicos especialistas

Cuando la empresa nace por una idea innovadora, el empresario asume riesgos y es responsable del desarrollo económico de la misma, es empresario innovador y administrador. Esta figura es propia de las pequeñas empresas.

En la actualidad, con la globalización y el desarrollo vertiginoso de las telecomunicaciones, los empresarios tienen mejores oportunidades de entrar a nuevos mercados, identificar potenciales compradores y ampliar las expectativas de crecimiento de la empresa. Si las empresas están preparadas, no encontrarán obstáculos por el incremento de la competencia. La responsabilidad del empresario va más allá de la utilización eficiente y oportuna de los recursos disponibles. El empresario debe asumir los riesgos constantes y ser eje que coordina la administración y sostenibilidad de la empresa. Uno de los aspectos que con mayor interés debe analizar el empresario es la estructura de costos de su empresa.



3.3. Tipología de empresas

Las empresas pueden ser de varios tipos: individuales, familiares, sociedades de personas, y asociaciones que ejercen la actividad económica de manera regular. Su clasificación está en función de sus características y objetivos. Se ofrece la siguiente clasificación:

SEGÚN SU OBJETIVO	
Comerciales Con el desarrollo de su objeto social pretenden una utilidad	Personas naturales
	Personas jurídicas Sociedades comerciales Instituciones del sector financiero y asegurador Instituciones de mercado de valores Instituciones del mercado cambiario
	Empresas unipersonales
No. Comerciales con personería jurídica El objeto social se fundamenta en la prestación de un servicio específico como salud, educación y otros.	<ul style="list-style-type: none"> • Sector cooperativo • Cajas de compensación familiar • Fondos mutuos de inversión • Fondos de empleados • Asociaciones mutuales • Sindicatos • Corporaciones civiles • Fundaciones de beneficencia • Otros

<p>Sin personería jurídica</p> <p>Con el desarrollo de su objeto social pretenden una utilidad. Sin embargo, desde el punto de vista legal no se encuentran constituidas como sociedades.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sociedades de hecho • Cuentas en participación • Patrimonio autónomo • Consorcios • Uniones temporales
--	--

<p>SEGÚN SU ACTIVIDAD ECONÓMICA</p>	
<p>Empresas Agropecuarias: Aquellas que producen bienes agrícolas y pecuarios en grandes cantidades; ejemplos: Granjas avícolas, porcinas, invernaderos, haciendas de producción agrícola.</p>	<p>Empresas Comerciales: Las que se dedican a la compra y venta de productos; colocan en los mercados los productos naturales, semielaborados y terminados a mayor precio del comprado, con lo que obtienen así una ganancia, ejemplos: empresas distribuidoras de productos farmacéuticos, supermercados, almacenes de electrodomésticos.</p>
<p>Empresas Mineras: Las que tienen como objetivo principal la explotación de los recursos del subsuelo; ejemplos: empresas de petróleos, auríferas, de piedras preciosas y de otros minerales.</p>	<p>Empresas Industriales: Las que se dedican a transformar la materia prima en productos terminados o semielaborados, ejemplos: fábrica de telas, fábrica de camisas, fábrica de muebles, fábrica de calzado.</p>
<p>Empresas Industriales: Las que se dedican a transformar la materia prima en productos terminados o semielaborados, ejemplos: fábrica de telas, fábrica de camisas, fábrica de muebles, fábrica de calzado.</p>	<p>Empresas de Servicios: Las que buscan prestar un servicio para satisfacer las necesidades de la comunidad, ya sea salud, educación, transporte, recreación, servicios públicos, seguros y otros servicios; ejemplos: empresas de aviación, centros de salud, universidades, compañías de seguros, corporaciones recreativas, editoriales.</p>

<p>SEGÚN LA PROCEDENCIA DEL CAPITAL</p>		
<p>Empresas Privadas: Las que para su constitución y funcionamiento necesitan aportes de personas o entidades particulares; ejemplos: centros educativos privados, supermercado de propiedad de una familia.</p>	<p>Empresas Oficiales o Públicas: Las que para su funcionamiento reciben aportes del Estado; ejemplos: hospitales departamentales, colegios nacionales.</p>	<p>Empresas de Economía Mixta: Las que reciben aportes de particulares y del Estado; ejemplo: universidades semioficiales.</p>

<p>Personas Naturales: Denominadas también empresas de propietario único.</p>	<p>SEGÚN EL NÚMERO DE PROPIETARIOS</p>
<p>Empresas Unipersonales: Persona natural o jurídica que, reuniendo las calidades jurídicas para ejercer el comercio, destina parte de sus activos para la realización de una o varias actividades de carácter mercantil. La empresa unipersonal una vez inscrita en el registro mercantil forma una persona jurídica.</p>	
<p>Sociedades: Empresas de propiedad de dos o más personas llamadas socios; ejemplo: David & Vélez, Cía. Ltda. , de propiedad de Jaime David y Julio Vélez.</p>	

Fuente: <http://www.uniquindio.edu.co/uniquindio/ntic/trabajos/5/grupo1/dignory/paginas/clasificacion.htm>



Prof. Dr. Juan J. López García

Tema 1: La economía de la empresa y la empresa. Pág. 15

3.4. La economía de la empresa

La economía de la empresa es el estudio de cómo dirigir recursos escasos de tal manera que se logre de la forma más eficiente posible una meta directiva.

Es una disciplina muy general en tanto en cuanto describe métodos útiles para dirigir cualquier cosa, desde los recursos de una familia para maximizar el bienestar de la misma, hasta los recursos de una empresa para maximizar los beneficios. Para comprender la naturaleza de las decisiones que deben tomar los directivos de la empresa, imagine que es usted el directivo de una de las 500 empresas de la revista Fortune que fabrica PCs. Para tener éxito como directivo debe tomar multitud de decisiones: ¿debería comprar componentes, como discos duros y chips, a otros fabricantes, o debería producirlos en su propia empresa? ¿Debería especializarse en un tipo de PC

particular o debería producir distintos tipos? ¿Cuántos PC debe producir y a qué precios debe venderlos? ¿A cuántos empleados debería contratar y cómo debe retribuirles? ¿Cómo puede asegurarse de que sus empleados trabajan duro y fabrican productos de calidad? ¿Cómo afectarán a sus decisiones las acciones de las empresas rivales? La clave para tomar buenas decisiones es saber qué información es necesaria para tomar una decisión informada y después recopilar y procesar los datos.

Si trabaja para una gran empresa, el departamento de asesoría jurídica puede ofrecer datos sobre las ramificaciones legales de las distintas decisiones posibles; su departamento de contabilidad podrá proporcionar asesoría fiscal y datos básicos sobre costes; su departamento de marketing le proveerá con datos sobre las características del mercado para su producto; y los analistas financieros de su empresa le pueden dar datos sintéticos de métodos alternativos para obtener capital financiero. Sin embargo, en última instancia, el directivo debe integrar toda esta información, procesarla y tomar una decisión. El resto de este manual le enseñará cómo finalizar esta importante función directiva utilizando seis principios que constituyen la dirección eficaz. En concreto, el directivo eficaz debe (1) identificar las metas y restricciones, (2) conocer la naturaleza e importancia de los beneficios, (3) comprender los incentivos, (4) comprender los mercados, (5) conocer el valor temporal del dinero, y (6) utilizar el análisis marginalista.

3.5. Función del economista de empresa

Una amplia gama de líderes de negocios y electos han encontrado que las teorías y los principios de la economía son una valiosa formación para futuros esfuerzos. En el nivel básico, un economista se preocupa sobre cómo los limitados recursos, bienes y servicios son producidos y distribuidos. El papel de un economista suele implicar la aplicación de estos principios a las situaciones encontradas en todos los sectores económicos.

Los economistas se refieren a cómo las cuestiones y las fuerzas económicas afectan los resultados para las organizaciones que van desde empresas privadas a los gobiernos locales, estatales y federales. Los economistas analizan datos como el consumo, la producción manufacturera y las tasas de desempleo para ayudar a pronosticar los resultados y resolver los problemas. Además, los economistas deben ser capaces de compartir los resultados de la investigación con mediante el uso de informes, tablas y gráficos. Los deberes específicos de un economista dependerán de su función y área de especialización.

Los economistas que trabajan para empresas privadas tienden a especializarse en las teorías y los principios microeconómicos. El objetivo principal es analizar y pronosticar las tendencias relacionadas con la demanda y la oferta de los consumidores para que la empresa pueda maximizar los beneficios. Además, podrían analizar las tendencias de la industria, incluyendo la cuota de mercado del competidor y proporcionar asesoría sobre el impacto de la nueva legislación. Los economistas del sector privado también pueden especializarse como economistas laborales, que se centran en el análisis de la oferta y la demanda en lo que respecta a la fuerza de trabajo; y los economistas financieros que se centran principalmente en el análisis de los riesgos de inversión y los mercados financieros.

Los economistas que trabajan en el sector público están preocupados principalmente con la recolección de datos sobre la economía. Ellos analizan el impacto económico potencial de la nueva legislación y trabajan para desarrollar iniciativas de política para apoyar la estabilidad económica. También examinan la economía en su conjunto mediante la aplicación de los principios y las teorías macroeconómicas a las tendencias actuales. Los deberes comunes incluyen el análisis de la evolución del desempleo, las tasas de interés y el crecimiento económico en general. Los economistas que trabajan para una agencia del gobierno pueden especializarse en la política monetaria, el comercio internacional, las finanzas públicas o laboral.

El campo de la economía ofrece oportunidades adicionales para la especialización, incluyendo la econometría y los académicos. Los econométricos trabajan en el desarrollo de modelos para ayudar a explicar las tendencias económicas y los resultados, mientras que aquellos economistas que trabajan en el ámbito académico a menudo se centran en gran medida en la investigación, además de sus tareas docentes. Los economistas también pueden trabajar como especialistas en marketing, corredores de bolsa, banqueros de inversión y como periodistas.

3.6. Medición en la economía de la empresa

Debe entenderse por medición en la economía de la empresa la descripción y proyección cuantitativa de todas las actuaciones de tipo económico que se producen con relación a la empresa y esto en base a determinadas hipótesis o reglas. El término proyección se refiere a la actividad de planificación, entendida ésta como una estimación del futuro. Esta capacidad de predicción es totalmente necesaria en el campo de la economía de la empresa, ya que es la que nos permite planificar y controlar los objetivos. La medición y cuantificación se realiza en todas las fases del proceso productivo de la empresa, así como a todos los niveles de abstracción.

Se mide, tanto en el circuito real o físico como en el aspecto financiero, a través de un reflejo en los valores monetarios. Por otra parte, las mediciones en el seno de la empresa se refieren tanto a aspectos parciales (producción, ventas...) como a aspectos generales.

En un proceso de elaboración de medidas deben identificarse los siguientes elementos:

- Determinación del objetivo de la empresa, el fin que debe cumplir en una situación concreta.
- Determinación de los tipos de factores que sirvan para conseguir el objetivo.
- Selección de los aspectos claves de los factores que deben ser medidos.
- Elección del método y de la unidad de medida.
- Aplicación de la unidad de medida al objeto o situación que debe ser medida la acción central de la medida (medición).
- Análisis de la medida en relación con otras medidas (en el tiempo o en clase).
- Evaluación de la efectividad de la medida determinando hasta qué punto ha ayudado a conseguir el objetivo.

Escalas de Medida

El tipo de correspondencia que exista entre el objetivo y la propiedad que tratamos de medir da lugar al uso de un tipo determinado de escala de medida. Cuando se utilizan varios tipos diferentes de escalas se dice que estamos ante una escala multidimensional. Las escalas nominales o numéricas, como puede ser la asignación de un número a un determinado objeto, sirven para diferenciar los objetos permitiendo o no su identificación. En las escalas ordinales, la única propiedad sobresaliente de los números es un orden. Este tipo de escalas sirven no sólo para diferenciar sino también para ordenar. Las escalas por intervalos tienen la característica de que, además del orden, las diferencias entre los números corresponden a las diferencias o distancias entre las particularidades de la propiedad, dicho de otra manera, caracterizan la diferencia o tramo entre dos objetos diferentes.

Una variante de estas escalas la constituyen las escalas por intervalos logarítmicos. Las escalas porcentuales, tales como son la conversión de distintas monedas a una común, o la técnica de los ratios son otros tipos de escalas.

La Medida de Racionalidad

La actividad económica de la empresa consiste en obtener un resultado que se concreta en un producto o en una prestación de servicios, así como en el logro de unos ciertos objetivos materiales o formales, y esto mediante la utilización de unos factores de producción. Como los factores de producción son escasos, la empresa deberá utilizarlos de la forma lo más adecuada posible, y esta utilización en la forma más adecuada o racional se concreta en el principio económico, pilar de toda la ciencia económica.

El principio económico o principio racional no es otro que la aplicación de la lógica (supuesta la escasez) al campo económico y se concreta en las dos proposiciones siguientes:

1. **Principio de maximización:** consiste en obtener el máximo resultado partiendo de unos medios dados (también llamado principio de óptimo).
2. **Principio de minimización:** consiste en obtener un resultado determinado con el mínimo de medios posibles (también llamado principio de ahorro).

Rentabilidad

Se trata aquí de la relación entre el resultado o beneficio y el capital exigido para obtener dicho resultado. El resultado o producto de una empresa equivale a la diferencia monetaria entre el ingreso obtenido y el gasto necesario para obtenerlo. La rentabilidad mide la racionalidad o eficacia financiera en términos monetarios.

La rentabilidad es una medida relativizada del beneficio al poner aquél en relación con el capital invertido para conseguirlo. Así tenemos:

$$\text{Rentabilidad} = \text{Beneficio} / \text{Capital}$$

Los conceptos más usuales de rentabilidad son los siguientes:

- **Rentabilidad del balance** = Beneficio según balance / Capital según balance
- **Rentabilidad de la explotación** = Beneficio de producción / Capital necesario para la explotación
- **Rentabilidad de las ventas** = Beneficio / Volumen de ventas · 100
- **Rentabilidad del capital propio** = Beneficio neto / Capital propio · 100
- **Rentabilidad de la empresa** = (Beneficio neto + intereses de capital ajeno + intereses capital propio) / Capital total

Productividad

La medición de la productividad es un indicador de valor que nos permitirá saber si algo se está haciendo de la manera correcta o no. El uso de este indicador nos permite evaluar el desempeño de la empresa. A la vez que, nos ayuda a ver cuál es nuestra posición con respecto a las metas fijadas por la organización. Además, también es una de las medidas más importantes para evaluar el trabajo humano, el nivel de desarrollo económico y la competitividad de las empresas.

Medición y Tiempo

La medición en el área económica y más concretamente en el campo de la economía de la empresa se encuentra con la dificultad de medir “en el tiempo”, lo cual connota dos importantes características:

- ❖ Los valores son cambiantes en el tiempo, por lo que el momento en el que se realiza la medición influye en éstos.
- ❖ Al tratar de medir hechos que se proyectan en un futuro, el cual no conocemos sino en base a expectativas, la medición está sujeta a un cierto grado de riesgo e incertidumbre.

Una de las características más importantes de la medición con escalas-patrón monetarias es la inestabilidad de éstas por lo que se hace necesaria a todas luces la corrección de los valores obtenidos en diferentes estados de tiempo.

3.7. La actividad productiva en la empresa. Producción, distribución, circulación y consumo

Las actividades productivas son aquellas operaciones vinculadas a los procesos de elaboración, producción y comercialización de bienes y servicios, de modo que comprenden toda actividad involucrada en la transformación de materia prima en bienes y servicios y su posterior comercialización. Para entender este concepto habrá que tener en cuenta los elementos clave que intervienen en las actividades productivas, ya que estos afectan de manera directa su desarrollo. Por ejemplo, el conjunto de recursos tecnológicos, los conocimientos, el flujo de ideas, el producto a elaborar, el mercado al que va dirigido, las riquezas que genera, entre otros; forman parte de los elementos fundamentales de dichas actividades. Las actividades productivas se llevan a

cabo con el objetivo de satisfacer las demandas sociales de la población en general, aumentando a su vez las condiciones de vida y los entornos en los cuales se desarrolla.

Un incremento de los niveles de producción le otorga a la economía un crecimiento relevante, ya que se relacionan directamente al estar vinculadas con las riquezas y los bienes y servicios.

Tipos de actividades productivas

- **Actividades del sector primario.** Todos los procesos por los cuales se extrae la materia prima del medio ambiente para su posterior tratamiento. En este sector se explotan todos los recursos necesarios para generar u obtener los insumos y la materia prima que se emplea posteriormente en los sectores más avanzados. Sin este campo sería imposible producir bienes o servicios, ya que este es el encargado de proporcionarlos.
- **Actividades sector secundario.** Tiene como objetivo transformar la materia prima, suministrada anteriormente por el sector primario, en productos industriales; con el fin de crear distintos tipos de alimentos procesados, bienes o productos. De esta manera, el sector secundario depende obligatoriamente del sector primario, puesto que de este obtiene su materia prima.
- **Actividades sector terciario.** Comprende las actividades dedicadas a proveer servicios necesarios para la población, de modo que este sector produce exclusivamente servicios y no bienes. Se encuentra en gran medida en los países desarrollados y, en algunos casos, hasta un 60% de la población es empleada por empresas de servicios. Además, el sector terciario suministra los productos creados por el sector secundario y mejora su funcionamiento.
- **Actividades sector cuaternario.** Comprende aquellos servicios relacionados con el conocimiento o el intelecto. Este sector abarca la ciencia, la investigación y el desarrollo tecnológico. Las empresas que se encuentran en este sector se dedican a brindar avances e investigaciones científicas a los sectores primarios, secundarios y terciarios.
- **Actividades sector quinario.** Comprende todas aquellas actividades sin fines de lucro, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía. Así mismo incluye las actividades domésticas realizadas por amas de casas.

Algunos economistas consideran al sector cuaternario y quinario como parte de los sectores económicos, sin embargo, otros consideran a estos como una subdivisión del sector terciario.

Importancia de las actividades productivas

La importancia de las actividades productivas radica en el aporte que estas le otorgan a las necesidades sociales y económicas de una nación. Estas actividades forman parte del día a día de las industrias, ya que son las principales responsables de encargarse de las demandas sociales. Por otro lado, a través de las operaciones que constituyen las actividades productivas es posible ejecutar la producción de bienes y servicios, facilitando así el desarrollo de la vida y aportando significativamente a la economía. Adicionalmente, las actividades productivas aportan dinamización económica a las sociedades, brindando puestos de empleo, mejorando la calidad de vida e incrementando las riquezas monetarias, entre otros beneficios.

3.8. Los factores de la producción

Los factores de la producción, hacen parte del proceso económico que facilita la satisfacción de las necesidades humanas, mediante su interacción en las actividades de producción. Tradicionalmente, los factores de la producción estaban constituidos por: la tierra, el trabajo y el capital. Actualmente, con los avances logrados por la globalización y las telecomunicaciones, se le han agregado a estos factores la tecnología y el conocimiento y la empresa. Entre estos bienes están las máquinas, las empresas, las carreteras, los medios de transporte, las fincas.

El capital incluye también el capital financiero, o sea el dinero que se utiliza e invierte para la adquisición de los bienes intermedios, la fuerza de trabajo y otros bienes que son necesarios para el logro del producto final. Por último, la tecnología y el conocimiento, lo constituyen los bienes o productos que hacen parte de la actividad creativa e innovadora de las personas, combinan la información y la técnica para mejorar los procesos de producción. Veamos en detalle cada uno de estos factores:

La Tierra

La tierra, como factor de producción, se define desde dos puntos de vista: como el espacio físico, para el establecimiento de poblaciones, o grupos humanos, o lugar de habitación de familia; o bien, como un recurso natural que ofrece en su suelo, de una parte, la posibilidad de utilización en las actividades agrícolas y pecuarias; o como una reserva natural para la conservación del medio

ambiente, mediante la producción de árboles forestales para reservas de agua, de oxígeno, de fauna y flora nativa.

El uso racional y el manejo adecuado de este recurso, facilita su recuperación, renovación y conservación; lo cual es muy favorable, dada su importancia para la vida humana.

La tierra comprende además el subsuelo, que corresponde al espacio físico que provee recursos energéticos, minerales no metálicos, carbón, petróleo. Su formación es el resultado de un proceso de transformación física y química, dada en muchos, muchísimos años. Su utilización irracional y descontrolada ocasiona su agotamiento, situación lamentable por ser un recurso no renovable.

Los propietarios de los factores de la producción reciben, por su utilización en el proceso de producción; una recompensa, que se denomina remuneración o ingreso. En el caso de la tierra, su remuneración se denomina renta, y su valor, por ser un factor escaso, depende de su ubicación (urbana o rural), calidad y conservación del suelo, necesidades y demanda de producción, cercanía a vías de comunicación y medios de transporte, entre muchos otros. La tierra, como factor natural, puede ser utilizada como una fuente importante de provisión de alimentos, de abastecedor de empresas agroindustriales para la transformación de productos, generando así un valor agregado importante que contribuye a mejorar el ingreso de los campesinos.

Pero en Latinoamérica, este factor de producción, enfrenta enormes dificultades que frenan su desarrollo. En primer lugar, están los factores climáticos, cada vez más desfavorables e impredecibles, los cuales han ocasionado enormes pérdidas para los productores; en segundo lugar, la mayoría de los productos agropecuarios de los países latinoamericanos carecen de una institucionalidad que los proteja y acompañe en el proceso de postcosecha, distribución y comercialización; factores que se tornan más graves, dado su carácter de ser productos perecederos; en tercer lugar, se está presentando una situación de polaridad en la tenencia de la tierra que generan mayor pobreza en muchos, y mayor riqueza para pocos. Esta situación es favorecida por la facilidad que tienen de acceder a los avances tecnológicos, cuando se cuenta con otros recursos como es el capital financiero.

Así, los pequeños campesinos continúan con una producción tradicional, casi siempre de subsistencia, mientras que grandes inversionistas productores que utilizan tecnología, tienen una mayor remuneración o ingreso por este factor.

Por último, en algunos de los países latinoamericanos, se presentan fenómenos de desplazamiento de campesinos hacia centros urbanos.

El Trabajo

Este factor hace referencia al aporte de los individuos en la producción de bienes o servicios, mediante la utilización de sus habilidades físicas y capacidades intelectuales. La remuneración a este factor se denomina salario u honorarios, o sea, la cantidad de dinero que se recibe por la realización de un trabajo, o la prestación de un servicio, por parte de la población económicamente activa, que tiene trabajo. Actualmente, la automatización de actividades, el progreso tecnológico y el de remuneración por producto realizado, ha cambiado las condiciones y el volumen de oferta de trabajo. Unido a lo anterior, la situación de desempleo ha ocasionado una competencia importante por cargos, lo que ha traído como consecuencia una disminución en la remuneración del trabajo.

En los análisis a la población latinoamericana, a través del tiempo, se resalta la paulatina disminución de la misma, ocasionada principalmente por los resultados de la promoción al control de la natalidad, y la evolución en las decisiones de la mujer, cada vez más autónomas y adaptadas al desarrollo socioeconómico y cultural de los países. Estos cambios en la población solo se reflejan a largo plazo y afectan la pirámide poblacional. Como se mencionó anteriormente, la remuneración al factor trabajo está influenciada además por el nivel y pertinencia de la educación, y la calidad del trabajo que la población ocupada aporta al proceso productivo. En los países latinoamericanos, especialmente en las sociedades rurales, existe una importante cantidad de PEA, que no tiene la suficiente cualificación educativa, como para responder a las necesidades de los mercados, y a la productividad que exige la competencia global.

El Capital

El factor capital está conformado por los bienes duraderos que son utilizados como medios, para la producción de bienes y servicios. Entre estos bienes están, las máquinas, las carreteras, los computadores, las herramientas, los autos y todos los medios de transporte, entre otros. El dinero, en algunos casos, es considerado como capital, pero por sí solo no es productivo. Adicionalmente, como se explicó en la primera unidad, el ahorro es el que permite la formación de capital, pero no debe considerarse como un factor de la producción, porque, también, por sí solo, el ahorro no es productivo, así sea que se preste para obtener intereses. Para que el ahorro sea productivo, debe invertirse en la producción de bienes y servicios, el cual va a contribuir al incremento del capital. Paralelamente al capital físico, se considera el capital humano, el capital

intelectual y el capital social. Todos estos factores contribuyen al incremento de la productividad. Esta clasificación, puede hacer parte del otro factor de la producción, denominado tecnología y conocimiento.

El capital financiero, en el sistema capitalista, hace parte de los bienes privados y está conformado por los documentos que demuestran las propiedades y los títulos valores que expiden las entidades financieras. La motivación de las personas a comprar estos títulos valores en el sistema financiero y no invertirlo en el proceso productivo, es la tasa de interés que ofrecen, que, aunque es muy baja, no exige de las personas un mayor esfuerzo, y lo tienen disponible para cambiarlo por el dinero, en el momento que deseen. Estos títulos valores, como lo señala Castaño (2004), no aportan nada a la economía de un país, salvo que pueden ser negociables.

La tecnología y el conocimiento

Este factor ha sido incorporado a los otros tres factores, en virtud del avance en el desarrollo tecnológico, y en el surgimiento de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. En los países desarrollados, este factor es muy valorado, al punto que dedican parte de su producto interno a su fortalecimiento. La línea se llama Investigación & Desarrollo e Innovación. Su diseño, desarrollo e implementación, contribuye a disminuir los costos de producción, mediante la optimización de los recursos escasos; el uso de medios alternativos, más económicos; y el acortamiento en el tiempo de duración del proceso de producción. La expresión know how (saber cómo, en inglés), es utilizada cada vez más, para describir este factor, como el avance en el conocimiento, a través de la combinación de factores como la información, la creatividad, el ingenio y la innovación, unidos para lograr el progreso tecnológico y los objetivos propuestos para el bienestar humano.

Estos factores, unidos a los anteriores, logran crear un valor agregado en la producción, entendido este como el mayor valor que adquieren los bienes y los servicios, al ser transformados mediante el proceso de producción. La técnica actual para calcular el valor agregado en el proceso de la producción es la denominada Matriz Insumo - Producto o MIP, la cual muestra la corriente de bienes y servicios que produce un país, en función de los insumos o bienes intermedios utilizados, y que provienen de otro proceso de producción. Este es un tema propio de la Macroeconomía, la cual calcula el valor agregado, como la sumatoria de la remuneración a los factores de la producción, como son, los salarios, honorarios, renta, intereses, alquiler, beneficios, e impuestos que fija el Estado. Estos factores de la producción, tierra, trabajo, capital, tecnología y

conocimiento no abundan, por el contrario, son escasos, lo que hace necesario tomar decisiones sobre la producción de uno o de otro producto, elegir entre varias alternativas de inversión, mantener el capital en el sistema bancario, etc. Estas decisiones conllevan al análisis del costo de oportunidad, es decir, analizar cuál es el costo de dejar de producir un bien (alternativa a la que renuncio), para producir otro bien o servicio (alternativa seleccionada).

Para conocer el costo de oportunidad de una alternativa, es necesario que tenga claro los objetivos y las metas que tengo planteadas; los riesgos que implica la alternativa seleccionada, frente a los de la que renuncio. Estos análisis debo hacerlos para tener una mayor seguridad sobre la inversión que estoy eligiendo. Aunque es de aclarar que toda inversión conlleva riesgos, que no siempre son medibles, además de ser inciertos y en muchos casos, sobrepasan el control que podamos ejercer sobre ellos.

Para terminar, con respecto al último factor, es necesario aclarar que, no obstante, todos los beneficios que trae el progreso tecnológico, se debe analizar, si este nivel óptimo de desarrollo de estos factores, contribuye realmente al mejoramiento de la calidad de vida de las personas, en condiciones de equidad. No es posible ni deseable, oponerse al progreso técnico, pero este debe estar al servicio de la humanidad, y no al contrario; especialmente cuando en países como Latinoamérica, predominan sociedades con mucha pobreza, privadas de las más mínimas condiciones de bienestar.

Las llamadas economías de escala son fundamentales para el crecimiento económico, pero desplazan mano de obra y polarizan cada vez más la distribución del ingreso y por ende, la riqueza, o la pobreza.

3.9. Los costos de producción

La responsabilidad del empresario va más allá de la utilización eficiente y oportuna de los recursos disponibles. El empresario debe asumir los riesgos constantes y ser eje que coordina la administración y sostenibilidad de la empresa. Uno de los aspectos que con mayor interés debe analizar el empresario es la estructura de costos de su empresa. Este análisis es muy relevante en la actualidad, por la evolución en los sistemas y medios de producción, la introducción de nuevas tecnologías y las exigencias de un mayor nivel de productividad. Entre los tipos de costos están:

Los **costos fijos**: son aquellos que permanecen constantes, independientemente de la magnitud de la producción o el volumen de ventas. Entre éstos están: los arrendamientos, los honorarios de un

gerente, etc. Sin embargo, éstos con el tiempo se convierten en otro tipo de costo, por ejemplo, la empresa compra su sede y ya no necesita pagar arrendamiento, pero entonces incurre en otros costos como la vigilancia, o la administración de un edificio, etc.

Los **costos variables**: son los que varían en función al volumen de la producción, la venta de artículos o la prestación de servicios. Por ejemplo, las materias primas, los impuestos sobre los ingresos, las comisiones, entre otros.

Una empresa puede obtener su punto de equilibrio cuando los costos son iguales a sus ingresos, obteniendo cero de utilidad o excedentes. La estrategia de la empresa es mantener los costos fijos a un bajo nivel, ya que, si son altos, el punto de equilibrio de la empresa será también muy alto, y puede suceder que las ventas no alcancen a cubrir los costos, por lo que la empresa puede obtener pérdidas.

3.10. Beneficios económicos frente a beneficios contables

Cuando la mayoría de la gente oye hablar del beneficio piensa en el beneficio contable. El beneficio contable es la cantidad total de dinero proveniente de las ventas (ingresos totales o el precio por la cantidad vendida) menos el coste monetario de fabricar los bienes o servicios. Los beneficios contables son los que figuran en la cuenta de resultados y suelen ser enviados al directivo por el departamento de contabilidad de la empresa. Una forma más general de definir los beneficios es en términos de lo que los economistas conocen como beneficios económicos. Los beneficios económicos son la diferencia entre el ingreso total y el costo de oportunidad total de fabricar los bienes o servicios de la empresa.

El costo de oportunidad de utilizar un recurso incluye tanto el costo explícito (o contable) del recurso como el costo implícito de renunciar a la siguiente mejor alternativa de utilización del recurso. El costo de oportunidad de fabricar un bien o servicio suele ser mayor que el coste contable porque incluye tanto el valor monetario de los costos (costos explícitos o contables) como cualquier costo implícito. Resulta muy difícil cuantificar los costos implícitos y, por tanto, los directivos suelen ignorarlos. Sin embargo, los directivos eficaces buscan continuamente datos de otras fuentes para identificar y cuantificar los costos implícitos.

Los directivos de las grandes empresas pueden utilizar fuentes de dentro de la empresa, incluyendo a los departamentos de finanzas, marketing y/o asesoría jurídica de la empresa para obtener datos sobre los costos implícitos en las decisiones. En otros casos, los directivos deben recopilar los datos por su propia cuenta. Por ejemplo, ¿qué le cuesta a usted leer este libro? El

precio que ha pagado en la librería por el libro es un costo explícito (o contable), mientras que el coste implícito es el valor de aquello a lo que está renunciando por leer el libro.

Podría estar estudiando otra cosa o viendo la televisión, y cada una de estas alternativas tendrá cierto valor para usted. La “mejor” de estas alternativas constituye su costo implícito de leer este libro; está renunciando a esta alternativa para leer el libro. Análogamente, el costo de oportunidad de asistir a la universidad es muy superior al costo de la matrícula y de los libros; también incluye la cantidad de dinero que podría ganar si hubiera decidido trabajar en vez de ir a la universidad.

En el mundo de los negocios, el costo de oportunidad de abrir un restaurante es el siguiente mejor uso alternativo de los recursos utilizados para abrir el restaurante, por ejemplo, abrir un salón de belleza. De nuevo, estos recursos no sólo incluyen los recursos financieros explícitos necesarios para poner en marcha el negocio, sino que también incluyen cualquier coste implícito. Suponga que es el propietario de un local en Nueva York que utiliza para una pequeña pizzería. Los ingredientes son sus únicos costes contables. Al final del año, su contable le informa que estos costes ascendieron a 20.000 dólares y que sus ingresos ascendieron a 100.000 dólares.

Así, su beneficio contable asciende a 80.000 dólares. Sin embargo, este beneficio contable sobrestima su beneficio económico, porque los costes sólo incluyen los costos contables. Primero, los costos no incluyen el tiempo que ha empleado para dirigir el negocio. Si no hubiera dirigido negocio, podría haber trabajado para otra persona, y este hecho refleja el costo económico si no se tienen en cuenta los beneficios contables. En concreto, suponga que podría haber trabajado para otra persona a cambio de 30.000 dólares. Su coste de oportunidad habría sido de 30.000 dólares durante el año. Así, 30.000 dólares de sus beneficios contables no son un beneficio en absoluto sino un costo implícito de dirigir la pizzería. Segundo, los costos contables no tienen en cuenta el hecho de que, si no hubiera dirigido la pizzería, podría haber alquilado el local a otra persona.

Si el valor del alquiler del local asciende a 100.000 dólares al año, ha renunciado a esta cantidad para dirigir su propio negocio. Así, los costos de dirigir la pizzería no sólo incluyen los costes de las provisiones (20.000 dólares) sino los 30.000 dólares que podría haber ganado en otro empleo y los 100.000 dólares que podría haber ganado alquilando el local a otro. El costo económico de dirigir la pizzería asciende a 150.000 dólares, la cantidad a la que ha renunciado para dirigir su negocio. Teniendo en cuenta unos ingresos de 100.000 dólares, ha perdido, de hecho, 50.000 dólares al dirigir la pizzería. A lo largo de estos temas, cuando hablamos de costos, hablamos de costos económicos.

Los costos económicos son costos de oportunidad y no sólo incluyen los costes explícitos (contables) sino también los costos implícitos de los recursos utilizados en la producción.

3.1.1. El equilibrio en la empresa

Al momento de abrir una empresa o tener una idea de negocio a implementar, existen diversos factores de suma importancia a tener en consideración. Ya que los mismos te permitirán desarrollar toda una actividad laboral que sea eficiente y factible para ti como dueño o gerente de la misma. Este tipo de factores comerciales son necesarios, ya que con solo tomarlos en cuenta se logra crear un buen balance comercial y punto de equilibrio, que te permitirá alcanzar todos los objetivos empresariales que has trazado. Cualquier tipo de empresa que se quiera abrir implica una inversión de dinero. Por lo tanto, al inicio de las actividades comerciales, no se obtendrá ni ganancias ni pérdidas. En un principio solo será en un proceso en el cual los ingresos son iguales a los costos. Esto, por supuesto, se logrará siempre que los pasos y actividades que se implementan sean los correctos para evitar caer en números rojos y así alcanzar el tan deseado punto de equilibrio. Este término es de suma importancia y el día de hoy te comentaremos todo lo que debes conocer al respecto.

El punto de equilibrio empresarial es un término comercial que lleva siendo utilizado y aplicado desde hace algunos años. Hace referencia a ese momento en el cual una empresa se encuentra en ese punto en el que los ingresos que obtiene son iguales a los gastos fijos y a las variables. Es decir, se está en un momento en el que estás vendiendo la cantidad de productos o servicios necesarios para cubrir de forma precisa tus gastos. Por lo tanto, al estar en el punto de equilibrio no estás obteniendo ganancias ni pérdidas monetarias. Alcanzar el punto de equilibrio no es tu meta como empresa, pero sí es un punto de partida fundamental para comenzar a obtener ganancias. De allí que sea un concepto de gran importancia al iniciar con una empresa desde cero. Pero también se emplea de forma periódica en los análisis del negocio para preservar la estabilidad empresarial. Su uso es realmente sencillo y les permite a empresas de todas partes del mundo realizar todos los cálculos necesarios para su bienestar empresarial de forma rápida y sencilla.

La funcionalidad del punto de equilibrio es muy amplia. Sirve para hacer que cada empresa evalúe su rentabilidad dentro del sector comercial en el que se está desarrollando. De esta forma puede conocer con precisión cuántos productos o servicios necesita vender para así comenzar a generar ganancias. Al conocer el punto de equilibrio se pueden trazar objetivos mucho más realistas en lo que respecta al tiempo que tomará generar las respectivas ganancias empresariales. Es por ello que es tan importante realizar este cálculo al momento de comenzar a implementar una idea de

negocio. Por otro lado, destaca el hecho de que, al conocer perfectamente tu punto de equilibrio, puedes crear un plan o una política de contingencia precisa. Lo cual te permitirá sobrellevar de forma efectiva los períodos difíciles. Así mismo te será de gran ayuda para evitar encontrarte con sorpresas financieras, ya que puedes tener cubiertos todos los posibles escenarios y sabrás cómo reaccionar ante cada uno de ellos. De la mano de realizar el cálculo del punto de equilibrio, viene muy bien calcular un análisis de productos para conocer cuáles son los más vendidos y, por ende, los más rentables.

Calcular el punto de equilibrio de tu empresa es una tarea realmente sencilla siempre que cuentes con la fórmula adecuada. Para saber utilizar la fórmula necesitas conocer ciertos datos importantes que la componen. Los principales datos que necesitas para realizar este tipo de cálculo son los costos fijos, los costos variables y los costos totales. Este último no es más que la suma de los costos fijos y los costos variables. Al contar con estos datos, estarás listo para proceder a realizar el cálculo. La fórmula más fiable y simple de seguir para conocer el punto de equilibrio es la siguiente: *Punto de equilibrio = Costos fijos / (Precio de venta – Costo variable)*. Por medio de esta fórmula se puede conocer con precisión el punto de equilibrio al que toda empresa debe llegar. En el caso de esta fórmula en específico te permite conocer la cantidad de ventas que tu empresa debe efectuar para alcanzar el punto de equilibrio y a partir de allí comenzar a ver las ganancias monetarias. Por ejemplo. Supongamos que los costos fijos de una empresa rondan los \$12,500, el precio de venta de un producto en específico es de \$50 y el costo variable es \$25. Entonces se realiza el siguiente cálculo: $12,500 / (50 - 25) = 500$. Esto quiere decir que la empresa necesita efectuar un total de 500 ventas del producto tomado por ejemplo para alcanzar su respectivo punto de equilibrio.

La importancia de emplear el cálculo del punto de equilibrio empresarial radica en las ventajas que le ofrece a todas las empresas que hacen uso del mismo. Realizar este cálculo te permite estar preparado para todo tipo de situación que se pueda presentar económicamente hablando. Así es posible evitar caer en los temibles números rojos de los cuales es muy difícil recuperarse. Por lo tanto, puedes desarrollar estrategias de negocio con base en la realidad, por lo que su implementación será factible y efectiva. Con la ayuda del punto de equilibrio se pueden planificar mejor todos los objetivos y metas a alcanzar. Trazando además un tiempo estimado para llegar a las mismas. Por otro lado, se debe saber que es de gran ayuda para predecir el nivel de rentabilidad que tendrá el negocio dentro del sector comercial en el cual se ubica. Hoy en día hay mucha competencia y es importante saber que la idea de negocio será rentable antes de invertir dinero en su implementación.

Los costos fijos y los costos variables son dos de los datos fundamentales a tomar en cuenta para realizar el cálculo del punto de equilibrio. Por lo tanto, es importante reconocer de qué va cada uno de ellos y cuáles son sus principales diferencias. Se debe entender por costo fijo a aquel costo que siempre se debe de pagar sin importar el nivel de producción de la empresa. Mientras que el costo variable es aquel costo que, como bien su nombre lo indica, sí puede variar según el nivel de producción. Este ejemplo permite esclarecer mejor los puntos en los cuales se diferencian ambos términos. Un costo fijo, por ejemplo, será el alquiler a pagar por el local o el salario que se le debe de pagar a cada empleado. Mientras que un ejemplo de costo variable puede ser la cantidad de dinero que debes pagar por la materia prima. Este es un costo que puede variar, ya que, si se debe aumentar la producción debido a la demanda, se necesita de una mayor cantidad de materia prima para cubrirla. La existencia de los rendimientos decrecientes puede parecer lógico si lo pensamos desde el siguiente punto de vista: no por tener más obreros en una construcción necesariamente el trabajo se realiza de manera más rápida y eficiente. Puede llegar un punto en el que tantas personas trabajando en un mismo espacio pueden llegar a incordiar por falta de espacio y no realicen sus tareas correctamente. Una mayor cantidad de obreros hará que el nivel de producción disminuya por cada unidad de obrero empleado. En ese caso el aumento marginal de la producción es negativo.

Sucede lo mismo aumentando el factor capital. Por ejemplo, imagina que en un huerto trabaja solo una persona. El trabajo que tiene que hacer para producir es enorme. Si se compra un tractor podrá realizar mucho mejor sus tareas. Pero si compra otro tractor no le servirá de nada ya que no puede conducir los dos a la vez. Así como el primer tractor hizo que la producción aumentara, el segundo tractor no, es decir, el rendimiento marginal fue cero al añadir el segundo tractor. Imaginemos que le regalan 10 tractores más. Debido a que tendrá que utilizar parte de su huerto para aparcarlos, la producción se verá reducida, siendo el rendimiento marginal decreciente por cada tractor que se añade.

3.12. Ley de rendimientos decrecientes

La ley de rendimientos decrecientes es un concepto económico que muestra la disminución de un producto o de un servicio a medida que se añaden factores productivos a la creación de un bien o servicio. Se trata de una disminución marginal. Es decir, el aumento es menor cada vez, por eso, otra manera de llamar a este fenómeno es ley de rendimientos marginales decrecientes. Según la ley de rendimientos (marginales) decrecientes, incrementar la cantidad de un factor productivo en la producción del bien o servicio en cuestión, provoca que el rendimiento de la producción sea

menor a medida que incrementamos este factor. Siempre y cuando se mantengan el resto de factores a nivel constante (*ceteris paribus*).

Normalmente, en la función de producción, cuántos más trabajadores hay mayor es la producción. Si aumentamos la cantidad de un factor productivo y dejamos fija la cantidad empleada del resto, llegará un momento en el que la cantidad de producto final que obtenemos es menor a medida que vamos produciendo más y más. Puede incluso llegar un momento en el que al aumentar una unidad de factor empleado (por ejemplo, trabajo o maquinaria) la producción disminuye. Parece ser que pese a lo que pueda pensarse a priori, aumentar un factor no solo no aumenta la producción del bien o del servicio, sino que puede llegar a provocar una disminución gradual de la cantidad producida.

Es necesario diferenciar este proceso del que sucede en las deseconomías de escala, el caso opuesto a las economías de escala. En éstas, las disminuciones en los incrementos de la producción son consecuencia del incremento de todos los factores en una misma proporción y no de uno solo de ellos, como en el caso de los rendimientos marginales decrecientes. La ley de los rendimientos decrecientes se atribuye generalmente al economista David Ricardo, aunque sus principios fueron definidos por el napolitano Antonio Serra muchas décadas antes.

3.13. Productividad en la empresa

La productividad es un indicador económico que nos permite calcular y evaluar la capacidad que tiene la empresa de utilizar sus recursos disponibles para producir bienes o servicios rentables. Su cálculo nos permite ver cómo una empresa convierte insumos, como mano de obra, materiales, maquinaria y capital, en bienes y servicios o producción en un periodo de tiempo determinado. En pocas palabras, la productividad es lo que mide el desempeño de una organización y las empresas pueden utilizarlo para evaluar su progreso.

Cálculo de la productividad

El proceso básico de producción de cada empresa parte del principio de la inversión de insumos, capital, mano de obra, tiempo (horas de trabajo) y maquinarias o equipos utilizados. Todo esto con el fin de obtener un resultado al final del proceso de creación o transformación de bienes, servicios o productos rentables para la empresa. Calcular cómo de productiva es una empresa, matemáticamente hablando, es hallar la relación existente entre la inversión de todos estos insumos y el producto final obtenido. Lo cual se logra al presentar estos factores en unidades de

medición cuantificable de forma numérica. Y esta relación la podemos calcular dividiendo el número de unidades producidas o los resultados obtenidos en el proceso productivo, entre las unidades que representan cada factor o recurso utilizado (humano, mecánico, financiero, o de tiempo), en la inversión realizada para obtener dichos resultados. De esta manera podremos calcular la productividad segmentada de los diferentes factores que intervienen en la producción y/o la productividad global de la organización.

La mejora de la productividad

Mejorar la productividad consiste en obtener un incremento en la cantidad de los productos o servicios obtenidos manteniendo el mismo nivel de inversión. O también puede ser mantener los mismos niveles de producción reduciendo las unidades de inversión. Es decir, cualquier cambio que conlleve un mejor aprovechamiento de los recursos de la empresa sin desmejorar los niveles de producción de bienes o servicios, podemos asumirlo como una mejora en este indicador. Dicho de otra forma, mayor rendimiento con menor inversión. Existe una serie de aspectos que se deben tener en cuenta si se quiere mejorar la productividad de la empresa. Estos aspectos están ligados estrechamente al desempeño de los diferentes factores que intervienen en el proceso productivo de la empresa.

Por otro lado, el éxito de las empresas está directamente relacionado con sus niveles de productividad. La eficiencia con que se invierten sus recursos para producir bienes, el precio al que se pueden vender sus productos y la cantidad de productos que se pueden vender. En primer lugar, se debe tener muy claro que mejorar la productividad de la empresa es parte del proceso productivo. Y, como tal, genera ciertos costes a la organización. La buena noticia es que estos costes que en muchos casos pueden parecer elevados a corto plazo traerán un incremento de la productividad generalmente a medio o largo plazo. Aunque en muchos casos el resultado también se puede apreciar en el corto plazo y casi siempre mayor a la inversión realizada.

Los cambios simples en el proceso de operación de las empresas a menudo pueden mejorar este indicador. Sin embargo, se pueden lograr los máximos beneficios mediante la implementación y el uso de nuevas tecnologías que, a su vez, pueden requerir nuevos equipos o software de computadora. Otro aspecto primordial es la formación y preparación del personal. Una mejor gestión del personal puede aumentar la productividad de forma importante. Y, por supuesto, no podemos pasar por alto la gestión de una buena dirección o gerencia.

Para cualquier empresa o negocio, uno de sus activos más importantes son sus empleados, sin ellos no hay empresa. Desde un punto de vista personal, los empleados pueden hacer bien su trabajo y obtener un alto nivel de productividad.

Desde el punto de vista organizacional, si los empleados se involucran en actividades innecesarias, su productividad puede ser nula o negativa. Por esta razón la empresa debe velar por asignar a cada empleado las funciones, acorde a sus capacidades y su preparación. Mejorar la productividad de los empleados requiere prestar atención a ciertos aspectos primordiales, que afectan a su desempeño. Es necesario conocer al personal, su motivación y sus necesidades. Esto ayudará a determinar qué condiciones se deben mejorar en el ambiente laboral con el fin de mejorar la productividad de cada uno de ellos. Aspectos como ofrecer apoyo cuando sea necesario, mejorar el entorno laboral y reducir las distracciones, contribuirán a mantener un equipo de trabajo enfocado, motivado y feliz. Dispuesto a hacer un mayor esfuerzo por la empresa.

La maquinaria es uno de los factores que intervienen en el proceso productivo de la empresa. Como tal es necesario poder calcular su productividad al igual que con los demás factores. Sabemos que la productividad de los factores de producción la obtenemos de dividir la cantidad producida entre el número de factores que intervienen en el proceso productivo en un tiempo determinado. Sin embargo, cuando se trata de la maquinaria debemos referirnos al OEE (Overall Equipment Effectiveness), o el análisis de la eficiencia global de una máquina. El OEE es un indicador porcentual que nos permite conocer el aprovechamiento efectivo de la maquinaria tomando en cuenta tres factores. En su cálculo, se tienen en cuenta tres indicadores básicos: la disponibilidad de equipos para la producción, el rendimiento de los equipos y la calidad de la producción en los equipos. Al calcular estos indicadores, se tienen en cuenta las pérdidas de tiempo y rendimiento (tiempo de inactividad, ralentización de la producción, etc.), así como las pérdidas causadas por la mala calidad de la producción.

La productividad global (PG), la podemos definir como un indicador que nos enseña la situación real de la empresa con respecto a sus metas y al aprovechamiento de sus recursos. Mediante el cálculo de la relación existente entre lo producido y el total de los diferentes factores de producción invertidos en el proceso productivo; mide el valor de la producción total en un tiempo determinado con respecto al coste de los factores productivos necesarios utilizados para producirlo, es decir, el cálculo de la productividad global no se basa en unidades producidas, ni tiene en cuenta las unidades del factor de producción invertido. Su cálculo toma como base su valor monetario.
$$\text{Productividad Global} = \frac{\text{Valor total de la producción (\$)}}{\text{Costo total de la producción (\$)}}$$

Podemos representar la forma de calcular la productividad mediante la siguiente fórmula: $\text{Productividad} = \text{Unidades producidas} / \text{Insumos invertidos}$. Esta fórmula nos permite calcular el índice de productividad individual, por cada empleado, máquina, unidad de tiempo, unidad de capital invertido o global para toda la empresa. Los resultados obtenidos nos permitirán determinar de forma clara y precisa cuál o cuáles de los factores de inversión no están arrojando los resultados esperados. Posibilitándonos ubicar las debilidades de la empresa y aplicar los correctivos necesarios.

La fórmula de productividad ilustra cómo una empresa puede producir más unidades por hora por empleado, máquina o material utilizado. Los resultados obtenidos mostrarán claramente lo que debe mejorarse dentro de la empresa en el proceso productivo. Cuando una empresa logra incrementar su producción manteniendo una inversión estable de sus insumos (capital, materiales, mano de obra y tiempo invertido). O logra mantener estables sus niveles de producción reduciendo su inversión en estos insumos, podemos decir que tiene una mayor productividad.

Un par de ejemplos de cómo se calcula la productividad son los siguientes:

En una línea de producción de empaquetado de jabones de baño con 3 empleados, se producen 250 unidades de jabón empaquetado por hora. Si aplicamos la fórmula $\text{Productividad} = \text{Unidades producidas} / \text{Unidades de factores de producción}$. Tendríamos entonces que: $\text{Productividad} = 250 / 3$. La productividad de cada empleado sería de 83.33 jabones por hora. En este ejemplo estamos determinando la productividad de cada empleado en un periodo de tiempo de una hora. Del mismo modo podemos calcular la productividad en función del tiempo. Por ejemplo, si la misma línea de producción empaqueta 4000 jabones en un turno de 8 horas calcularíamos la productividad de la línea de producción con relación al factor tiempo de la siguiente manera: $\text{productividad} = 4000 / 8 \text{ horas}$. Lo que nos daría como resultado que la productividad de la línea es de 500 jabones por hora de producción. De esta manera podemos calcular la productividad de los empleados en el primer caso y de la línea de producción en el segundo.

3.14. Las empresas en mercados competitivos

La competitividad empresarial es un término que se define como la capacidad de un negocio para producir y vender productos / servicios que cumplan con la calidad de los mercados, al mismo precio o con precios más bajos, y maximizando los rendimientos de los recursos consumidos para producirlos.

En relación con sus competidores, una empresa competitiva ostentaría una superioridad comprobable en cuanto al rendimiento económico y que, podría crecer más rápido con el tiempo.

La competitividad empresarial está relacionada con la efectividad organizacional y su capacidad para cumplir con los requisitos de desarrollo del desempeño fijados. También tiene que ver con las políticas y factores, integrados en redes de innovación y emprendimiento, capaces de determinar el nivel de productividad del negocio, su potencial generador de valor, su potencial de creación de empleo y el retorno de la inversión de sus estrategias. Se trata de una definición compleja porque, de hecho, hay muchas maneras de competir.

Los precios de los productos son apenas una de las tantas estrategias vigentes; también podemos hablar de costes de producción, del nivel de formación de los trabajadores, de la actualización de los sistemas informáticos, de la tecnología, la capacidad de innovación o de la infraestructura, entre otros factores. De lo que no cabe duda es que cualquier estrategia de competitividad empresarial pasa por mejorar el control de las operaciones diarias en una compañía, así como la gestión de los elementos externos que forman parte del contexto. Desde sus políticas de Responsabilidad Social Corporativa a la precisión de su planificación, son muchos los factores que afectan a la competitividad empresarial. El capital de talento, el clima laboral, la marca empleadora, las redes y la eficacia de las comunicaciones, el posicionamiento en el mercado, las estrategias de productos y servicios, la estabilidad financiera, el rendimiento del negocio en comparación con sus competidores o los factores del entorno político, social y financiero son algunos de los más destacables.

El objetivo que persigue cualquier compañía en el momento de impulsar una estrategia de competitividad empresarial es estar mejor preparada para los retos del mercado en el que se desempeña y ascender posiciones en él.

Competitividad significa fortaleza, viabilidad de los proyectos, financiación adecuada, estabilidad, buen clima laboral, innovación y valor agregado en la oferta, proyección, actualización de objetivos y, claro, productos y servicios más eficaces.

Recientemente, la firma KPMG realizó una encuesta entre directivos de altas empresas en diferentes sectores a nivel internacional y logró identificar cuáles son las estrategias de competitividad empresarial que más se implementan en los negocios. Veamos las cuatro que encabezan la lista de opciones:

- ✓ **Incrementar la satisfacción de los clientes:** Casi un 80% de las empresas competitividad han optado y siguen optando por una estrategia centrada en quienes compran sus productos. Pero ojo, no sólo se trata de aumentar el número de consumidores; de lo que se trata es de mejorar la calidad de lo que compran, que es lo que influye en su nivel de satisfacción. Los clientes más satisfechos le darán un voto de confianza a las marcas y, por ello, éstas serán más competitivas en el mercado.
- ✓ **Reducir los costes de operación:** En las temporadas de crisis es cuando más se presentan este tipo de estrategias de competitividad empresarial. Los costes se pueden reducir de muchas formas, pero siempre sin que esto suponga una disminución de la calidad de servicios, productos o artículos. Claro, en este caso la principal arma frente a las marcas de la competencia es el precio, que se reduce notablemente ante la reducción de materias primas, procesos, etc.
- ✓ **Desarrollar nuevos productos y servicios:** Otra forma, aunque sin duda requiere una inversión importante, es apostar por el desarrollo de nuevos productos o servicios. Esto se puede llevar a cabo de dos formas: perfeccionando o mejorando un producto que ya circula en el mercado o diseñando uno completamente nuevo que sea capaz, por ello, de generar una innovación disruptiva y posicione a la marca.
- ✓ **Mejorar los procesos y el desempeño:** Formación del personal, actualización de sistemas y tecnología, adecuación de infraestructuras, entre otros, se incluyen en esta estrategia de competitividad empresarial centrada en los procesos.

La competitividad de las empresas, puede definirse como la capacidad que tiene una empresa para ofrecer una alternativa de calidad con respecto a las ofertas de su competencia. Producción, coste, productividad, calidad, rentabilidad, recursos, gestión, tipo de mercado, entre otros. Cada uno de estos elementos pueden ser considerados como indicadores de *ventaja competitiva*.

La competitividad empresarial es un factor clave para favorecer el crecimiento socioeconómico de un país. Cuando las empresas son competitivas significa que existen los recursos necesarios para su sostenibilidad y con esto evitar la fuga de cerebros, la falta de inversión extranjera, o el fracaso de los pequeños emprendimientos.

Algunos de los beneficios de la competitividad empresarial son:

- ✓ Utilizar mejor los recursos de la empresa para obtener mayor retorno de inversión. Una forma de aumentar el retorno de inversión de las empresas es generando más ventas y aumentando los ingresos sin necesidad de incrementar los costos.

Una empresa competitiva es aquella que tiene las herramientas, conocimientos y habilidades para ser productiva, con el fin de aprovechar mejor los recursos de la empresa.

- ✓ Reduce los gastos innecesarios. Gracias a la inversión en tecnología las empresas mejoran su eficiencia, aumentan su productividad y reducen costos; por ejemplo, cuando las empresas invierten en tecnología sofisticada como un software en la nube, reducen sus gastos en mantenimiento y compra de sistemas en sus equipos de cómputo.
- ✓ Promueve la toma de decisiones inteligentes. Las empresas toman decisiones inteligentes si son capaces de analizar toda la información sobre su negocio e industria rápidamente. Cuando las empresas son competitivas quiere decir que reconocen su entorno, pronostican cambios en el futuro y son capaces de responder a ellos.
- ✓ Mejora el bienestar de las personas. Las empresas competitivas tienen mayores oportunidades de crecimiento, eso significa que tienen la posibilidad de ofrecer mayores empleos y contribuir a la economía del país.

Para lograr la competitividad de las empresas mexicanas el país necesita favorecer el clima político y económico para generar estabilidad y confianza de las organizaciones, propiciando un escenario en el que exista mayor inversión.

3.15. Exigencias de la globalización a la economía de la empresa

En un mercado global, el reto que enfrenta toda empresa, por el cambio profundo de su entorno es hacerse competitiva, para lo cual tiene que adoptar un nuevo patrón tecnológico. Este patrón tecnológico que impera a nivel mundial se compone de dos vertientes, la microelectrónica y la informatización; la organización flexible: horizontal, abierta e interconectada con base a la información.

Otro desafío empresarial es la calidad, en su interpretación más amplia: calidad del trabajo, calidad del servicio, calidad de la información, calidad del proceso, calidad de las personas, calidad de la empresa, calidad de los objetivos. Pero, sobre todo una integración ventajosa a la economía global requiere el desarrollo de estrategias nacionales y empresariales adecuadas.

El nuevo paradigma tecno-económico ("sistema de producción flexible") supone cambios radicales en la manera de gerenciar, en relación a lo propuesto por la teoría clásica. El énfasis ya no está en la producción, producir de manera masiva, a bajos costos unitarios, y lograr luego la venta mediante buenas técnicas de mercadeo, sino en el mercado: se trata de producir lo que el comprador desea comprar. El sistema flexible de producción permite series más pequeñas y adaptadas a las necesidades de la demanda, cambio en las series de producción. Los sistemas de información avanzados permiten el contacto directo con los proveedores y con los distribuidores, de tal manera que se hace innecesaria la permanencia en almacén de materias primas y de productos terminados.

En resumen, se produce lo que el mercado demanda y se satisface al cliente inmediatamente. En el campo del proceso administrativo, por varias razones resultaba eficiente (por ejemplo, dedicarse solo al manejo de los problemas internos de las empresas), para el logro de eficiencia y eficacia en la gestión empresarial. La plena dedicación al manejo de las variables endógenas o internas, no se veía limitada por el contexto, pues el ambiente externo era estable, y por lo tanto las variables exógenas o externas no influían en el proceso de la toma de decisiones.

Por otro lado, el proceso administrativo, cuyos elementos eran tratados como compartimientos estancos o aislados, dentro de una rígida estructura organizacional, guardaba una relativa coherencia con la lentitud y carácter repetitivo de las actividades del sistema organizacional. Para ese entonces, resultaba económico y eficaz, PLANEAR a partir de la proyección del pasado, permitiendo ello, aprovechar al máximo las oportunidades visibles existentes en el entorno o ambiente externo a la empresa.

De igual modo la ORGANIZACIÓN, concebida como un sistema cerrado, de tipo vertical y centralizado, no dejaba notar sus limitaciones: LA DIRECCION, derivada del poder formal y estatutario, de corte autoritario, cuyas tomas de decisiones tenían como fuente, la audacia, el sentido común y la experiencia, se confrontaban con factores y variables de bajos niveles de incertidumbre y débiles incidencias sobre resultados de la gestión. Por su parte la utilidad del proceso de CONTROL, para el logro de las metas organizacionales, se basaba en la verificación o inspección de los resultados finales o contrastación entre lo ejecutado y lo programado, era poco tomado en cuenta, en razón al predominio de las fuerzas de los vendedores.

Hemos pasado de un mercado de vendedores a uno de compradores, es decir el poder negociador de los compradores se ha incrementado, y este es el que decide las características de los productos ofrecidos. Por esta razón, es que, del simple sustento de la imagen, prestigio y

conservación e incremento de las ventas basado en la intensidad de la publicidad, se ha adoptado el criterio que estos resultados dependen de lo que los clientes dicen o responden ante la calidad de lo que la empresa le ofrece. Los sistemas flexibles de producción, con la línea productiva altamente automatizada sustituyen con robots el antiguo trabajo repetitivo humano. El hombre es el que vigila y programa la máquina, no el que ejecuta el trabajo material como en el antiguo sistema de producción estandarizada en masa.

Esto ha traído también consigo una revolución en las relaciones humanas. La literatura de los últimos años ha sido muy insistente en lo que se ha dado en llamar Calidad Total. El aporte del recurso humano ha sido unánimemente reconocido como sustancial para el desarrollo de las empresas en los últimos años.

W. Edwards Deming, es un asesor empresarial de renombre internacional, mejor conocido por su trabajo en el Japón, y cuyos métodos y filosofía ha contribuido al éxito de la industria japonesa actual. Su filosofía es impulsada por la fuerza de la calidad y gira entorno al mejoramiento incesante de todos los procesos a fin de mejorar la calidad. El pensamiento de Deming ha revolucionado la administración de las organizaciones.

Deming esbozó sus métodos para alcanzar la calidad y la productividad en sus "catorce puntos para la administración". Aprender el estilo administrativo de W. Edward Deming y vivirlo nos proporciona una pauta holística para la administración, en la cual la organización se considera como una entidad integrada. Se trata de una perspectiva filosófica desde la cual el administrador dirige los asuntos de la organización a largo plazo; una perspectiva que también brinda una guía para la acción día a día.

UNIDAD IV. La visión macroeconómica de la economía

La macroeconomía se ocupa del análisis del comportamiento global de la economía tomando como ámbito de referencia una región o un país. Incorpora una perspectiva de conjunto acerca de por qué suceden los fenómenos económicos con el fin de definir qué debe hacerse para resolver los problemas económicos. La macroeconomía es el área de la economía que se ocupa de estudiar el comportamiento global del sistema económico, reflejado en un número reducido de variables económicas.

Los principales objetivos macroeconómicos que se han propuesto alcanzar los economistas y los gobiernos a lo largo de la historia contemporánea han sido: lograr un crecimiento económico sostenido, asegurar niveles altos de empleo para la población, estabilizar los precios, mayor eficiencia en el desempeño de la economía y mejorar la distribución del ingreso. Son instrumentos de la política económica las acciones que tienden a asegurar los principales equilibrios macroeconómicos:

- i. El equilibrio fiscal (balance entre los ingresos y los gastos del Estado);
- ii. El equilibrio externo (balance entre importaciones y exportaciones de bienes y servicios).

4.1. La intervención del Estado en la Economía

La intervención del Estado en la economía de un país ha sido ampliamente discutida; por un lado están los fisiócratas que defienden la completa libertad en economía, como el libre mercado, la libre competencia, cero impuestos y mínima intervención del gobierno; su frase célebre es *laissez faire, laissez passer*, expresión francesa que significa *dejad hacer, dejad pasar*. Opuesto a lo anterior está la corriente Keynesiana, la cual defiende la intervención del Estado en la economía de los países. Los pensadores de esta corriente afirman que el Estado debe regularla, porque hay sectores estratégicos en los cuales el sector privado no participa por el riesgo que puede representar. Esta teoría cobró mucha fuerza a raíz de la crisis financiera y bursátil de 1929 (La gran depresión).

Entre los lineamientos está el de la política económica, que comprende el conjunto de medidas y estrategias promulgadas por el gobierno para influir sobre la economía de un país. Con sus acciones puede afectar variables como el consumo, la producción y el ahorro; sus principales herramientas son los impuestos, los subsidios, la regulación de precios, y el gasto público.

En este sentido, se considera al Gobierno como el agente principal de la macroeconomía. En general, la política económica tiene como propósito:

- ✓ Mantener un crecimiento y desarrollo económico sostenible
- ✓ Bajar la tasa de desempleo
- ✓ Controlar los cambios en los precios y mantener una inflación reducida
- ✓ Mantener las cuentas del estado equilibradas (sin déficit para no afectar la inversión)
- ✓ Sostener en equilibrio la balanza de pagos (exportaciones e importaciones)

Para tal efecto, se utilizan cinco medidas:

1. **De política monetaria:** decide sobre el comportamiento de los precios, el tipo de cambio, la cantidad de dinero circulante y el tipo de interés, lo cual indirectamente afecta la inversión, el empleo, la producción, la estabilidad en los precios y el equilibrio en la balanza de pagos.
2. **De política fiscal:** actúa sobre el gasto público y sobre los diferentes tipos de impuestos. Con este último se afecta la renta de las personas y las empresas, e indirectamente afecta los precios, el consumo y la inversión.
3. **De política de oferta:** con ellas se busca incentivar el empleo, la innovación en ciencia y tecnología, la capacitación y educación de los trabajadores.
4. **De comercio exterior:** impuestos, aranceles, cuotas de importación.
5. **De tipo de cambio:** con ellas se afectan las exportaciones e importaciones y su nivel de precios. Tiene injerencia sobre la devaluación y la revaluación de la moneda. Por ejemplo, el Estado legisla para impulsar un sector económico o mejorar los índices de empleo; para ello dicta una serie de disposiciones que disminuyen las tasas de tributación e incentivan la inversión de las empresas. A través de esta estrategia se han creado las zonas francas y las exenciones de impuestos, entre otros beneficios.

4.2. La política económica

Las políticas económicas o macroeconómicas constituyen un conjunto coherente de instrumentos y acciones que se proponen para alcanzar los objetivos macroeconómicos que se consideran prioritarios. Uno de los principales problemas de la política económica radica en lograr un conjunto de objetivos diversos, todos ellos deseados, pero a veces no compatibles los unos con los otros.

El Estado, mediante el sector público y de sus empresas paraestatales, influye de manera directa o indirecta en el logro de objetivos. Los instrumentos que utiliza para estos fines se denominan medidas de política económica, estos pueden ser de uso directo o indirecto.

4.2.1. Instrumentos de uso directo

Entre los instrumentos con que cuenta el Estado para intervenir de manera directa en la economía está la política de ingresos y gasto público, ambas constituyen la política fiscal. También está la política monetaria que comprende la cantidad de dinero en circulación, la determinación del tipo de cambio y de la tasa de interés, entre otras.



4.2.1.1. Política fiscal

Se refiere al uso de *gastos gubernamentales* e *ingresos* para alcanzar objetivos de política económica. Los egresos gubernamentales sirven para prestar servicios y otorgar bienes y recursos a la población: educación, carreteras, salud pública. Los gastos se pueden clasificar en:

- a) Gastos corrientes. Comprenden los egresos para la adquisición de bienes y servicios; por ejemplo, los servicios personales, materiales y suministros, interés. En general este tipo de gastos no aumenta los activos del Estado. "El llamado consumo público o gasto corriente

corresponde básicamente a los costos de operación del aparato administrativo y de las fuerzas de seguridad" (Sierra, 2009: 165).

- b) Gastos de capital. Son aquellos que incrementan la capacidad de producción del sector público; por ejemplo, bienes muebles e inmuebles, inversión física, pago de pasivos, y otros (Arriaga, 2002).

Otra clasificación del gasto público es desde el punto de vista del propósito para el que se realicen los egresos. A la cual se denomina clasificación sectorial:

- a) Desarrollo agropecuario y recursos naturales.
- b) Desarrollo social (educación, salud, desarrollo regional).
- c) Energético.
- d) Comunicaciones y transportes y otros.

Desde luego, el gasto público tiene un efecto importante en el sector privado, ya que la canalización de recursos de un sector a otro produce efectos secundarios en la economía de un país. Cuando un gobierno incrementa su gasto estimula la economía. De ahí que, durante mucho tiempo se ha considerado conveniente en épocas de depresión aumentar el gasto público, para reactivar la economía. En épocas de auge la tendencia es a reducirlo.

El ingreso público se refiere a la fuente de donde se obtienen recursos para cubrir el gasto público. Hay una relación directa entre la evolución de éste y la del ingreso público. Unas de las clasificaciones de los ingresos del gobierno son:

- a) Ingresos tributarios;
- b) Ingresos de organismos y empresas, y
- c) Ingresos por financiamiento (crédito o deuda pública).

El impuesto (tributo o gravamen) es una carga obligatoria en dinero o en especie que establece unilateralmente el Estado para cubrir el gasto público. Carece de una contraprestación directa entre causante y autoridad. Las fuentes impositivas más importantes del gobierno federal son:

- I. El ISR, que comprende tanto los impuestos a cargo de personas morales (empresas, asociaciones civiles, cooperativas, etc.) y los impuestos a las personas físicas. Esta fuente está directamente asociada con la actividad económica y, por lo tanto, es relativamente estable.

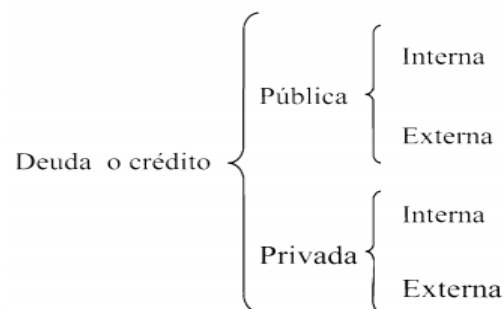
2. Otra de las fuentes importantes de imposición es el IVA, que es un gravamen general al consumo, de uso exclusivo del gobierno federal. Al igual que en el caso anterior su capacidad recaudatoria es relativamente estable.
3. Los impuestos especiales sobre producción y servicios (IEPS), que son impuestos específicos que gravan la gasolina y productos derivados del petróleo, bebidas con contenido alcohólico y cerveza, el consumo de tabacos y juegos y sorteos.

Cada uno de los impuestos que conforman la estructura fiscal mexicana, tiene su respectiva ley, en la cual se detallan dichos elementos, al igual que los requisitos que deben reunir las exenciones y deducciones, en caso de que existan, en cada uno de los impuestos vigentes.

Los ingresos de organismos y empresas son los ingresos que obtiene el gobierno por concepto de renta de bienes y servicios producidos por empresas de su propiedad. En el caso mexicano la empresa de mayor importancia es Pemex, cuyos ingresos son muy cuantiosos; en este rubro también se incluyen los ingresos de otras empresas de propiedad estatal como la Lotería Nacional.

En el caso de los ingresos por financiamiento, se puede decir que, cuando los gastos son mayores que los ingresos, los gobiernos recurren al endeudamiento. Dado que las funciones del Estado moderno cada vez son mayores, los ingresos regulares generalmente resultan insuficientes para financiar los gastos, lo que lleva a la necesidad de recurrir al crédito. Se trata de un crédito privado

cuando la transacción es entre particulares mientras que es público cuando interviene el Estado. Resulta importante aclarar que tanto los gobiernos y las empresas estatales como las empresas privadas tienen dos maneras de obtener fondos en un mercado financiero. Una de ellas es emitir un instrumento de deuda, como un bono o una obligación hipotecaria, que es un arreglo contractual donde el deudor se obliga a pagar al tenedor del instrumento una cantidad en intervalos regulares (pagos de interés), hasta una fecha específica (fecha de vencimiento).

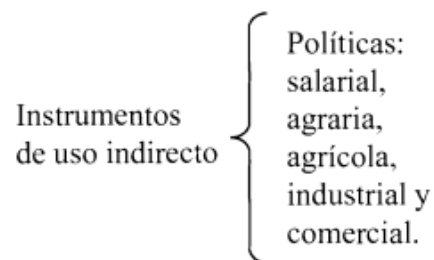


4.2.1.2. Política monetaria

La política monetaria se refiere al manejo de la cantidad de dinero como forma de lograr objetivos finales que toda economía desea alcanzar, como pueden ser la reducción del desempleo, el crecimiento a largo plazo y el control de precios. Se refiere a las medidas relacionadas con el dinero implementadas por el Estado. Sus instrumentos son las variaciones de la cantidad de dinero, las variaciones de la tasa de interés, algunos controles sobre el sistema bancario y el tipo de cambio.

Esta política es controlada por el banco central. En escala macroeconómica la cantidad de dinero disponible para gastar es un importante determinante de muchas variables económicas básicas. Los cambios en la oferta monetaria afectan las tasas de interés, la inflación y otros indicadores económicos. El banco central controla directamente la cantidad de billetes y monedas en circulación, pues es el encargado de su impresión; y los depósitos a la vista (cuentas de cheques) los controla indirectamente al establecer regulaciones respecto a las reservas que deben mantener los bancos para respaldar esos depósitos a la vista.

4.2.2. Instrumentos de uso indirecto



4.2.2.1. Políticas: Salarial, agraria, agrícola, industrial y comercial

Una política salarial es una política institucional que proporciona un marco conceptual común en base a la cual se determinan todos los salarios del personal de una organización o en su caso, de un País. El Salario Mínimo General Nacional será a partir del 1 de enero de 2019 de \$102.68 pesos diarios. Esta suma se determinó partiendo del actual SMG de \$88.36 pesos diarios, adicionado de un incremento nominal en pesos, a través del llamado Monto Independiente de Recuperación el MIR de \$9.43 pesos diarios, y considerando un ajuste porcentual inflacionario de 5.00%.

Las ocupaciones que en su mayoría se desempeñan estos asalariados de salario mínimo son de trabajadores en servicios personales (24.2%), trabajadores industriales, artesanos y ayudantes

(23.2%) y comerciantes (19.2%). Por otra parte, el 57.8% de los asalariados de tiempo completo de un salario mínimo trabaja en micronegocios, de 1 a 5 trabajadores. Así también la STPS aclara que el aumento al salario mínimo, no afecta los créditos de vivienda vigentes y en proceso otorgados por el Instituto del Fondo de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT), ni el pago de contribuciones u obligaciones ante el gobierno federal ni las entidades federativas debido a que las aportaciones tasadas en Veces el Salario Mínimo (VSM) fueron desvinculadas desde 2016 y su referente para la cuantía del pago se establece en la Unidad de Medida y Actualización conocida como UMA.

Para fines de aplicación de los salarios mínimos en el país habrá dos áreas geográficas: la primera la Zona Libre de la Frontera Norte, integrada por los siguientes municipios: Ensenada, Playas de Rosarito, Mexicali, Tecate y Tijuana, en Baja California; San Luis Río Colorado, Puerto Peñasco, General Plutarco Elías Calles, Caborca, Altar, Sáric, Nogales, Santa Cruz, Cananea, Naco y Agua Prieta, en Sonora; Janos, Ascensión, Juárez, Práxedes G. Guerrero, Guadalupe, Coyame del Sotol, Ojinaga y Manuel Benavides, en Chihuahua; Ocampo, Acuña, Zaragoza, Jiménez, Piedras Negras, Nava, Guerrero e Hidalgo, en Coahuila de Zaragoza; Anáhuac, en Nuevo León; y Nuevo Laredo, Guerrero, Mier, Miguel Alemán, Camargo, Gustavo Díaz Ordaz, Reynosa, Río Bravo, Valle Hermoso y Matamoros, en Tamaulipas. Mientras que el área de Salarios Mínimos Generales está integrada por el resto de los municipios del país y las demarcaciones territoriales (alcaldías) de la Ciudad de México.

La política agraria en su caso, describe un conjunto de leyes relacionadas con la agricultura nacional y las importaciones de productos agrícolas extranjeros. Los gobiernos suelen implementar políticas agrarias con el objetivo de lograr un resultado específico en los mercados nacionales de productos agrícolas.

La nueva perspectiva de la política agraria del país que impulsa el gobierno de México tiene como objetivo prioritario elevar el nivel de vida y bienestar de los núcleos agrarios y de sus integrantes, mediante el aprovechamiento sustentable de los recursos que disponen en sus territorios.

Las acciones de política industrial propician la colaboración entre el gobierno y el sector privado para desarrollar los sectores con mayor impacto en el crecimiento económico y, también, procura un crecimiento regional más balanceado en las regiones explotando sus ventajas comparativas y aprovecha las derramas de conocimiento y las economías de escala para fomentar el desarrollo económico.

Los objetivos de la política industrial se centran en proporcionar información a los agentes económicos; implementar acciones e instrumentos específicos como la promoción del capital humano y financiamiento y, en coordinar, focalizar y priorizar las acciones conjuntas entre el sector privado y los distintos órdenes de gobierno. Los programas implementados por la Secretaría de Economía tienen como directrices los siguientes objetivos: Fortalecer y desarrollar el mercado doméstico con la misma solidez que el externo.

4.3. Oferta y demanda agregadas

La oferta se construye a partir de las variables producción interna (puede ser para el mercado o para el consumo) e importaciones. Cuando se busca incrementar la producción, puede suceder que: i) las empresas establecidas aumenten su producción, y/o ii) se creen nuevas empresas que aporten a este incremento. En los dos casos va a dar como resultado que se incrementen los precios, por efectos de una mayor producción y la posible baja eficiencia de las nuevas empresas. Esta situación se presenta especialmente en las actividades agrícolas.

Hasta este momento, la oferta tiene una pendiente positiva. Pero, ¿qué pasa cuando las empresas no pueden producir más por problemas de infraestructura o de falta de recursos? Cuando se presenta esta situación, la curva de oferta va cambiando su pendiente hasta que se vuelve totalmente vertical.

La **demanda agregada** está determinada por el consumo privado, la inversión, el gasto público y las exportaciones. Se afecta por la política monetaria y la política de comercio exterior. Veamos:

El **consumo** está condicionado por los ingresos que perciben las personas o las familias: a mayores ingresos, hay una mayor tendencia al consumo; sin embargo, los hogares también tienen la opción de ahorrar, pero la pérdida de poder adquisitivo del ingreso ha disminuido las posibilidades de hacerlo. Como lo señala Schettino (2003), hasta la década de los noventa, en México las familias ahorraban hasta el 10% de sus ingresos; a partir de ese año ha venido cayendo notoriamente, hasta ser negativo a comienzos del año 2001.

La **inversión** está conformada por los bienes de capital que en la demanda agregada se agrupan así: el primer grupo lo componen la planta y equipo de las empresas y las construcciones para la

producción; el segundo grupo corresponde a la construcción de vivienda y; el tercer grupo lo conforman los inventarios de maquinaria y equipo.

Las dos primeras son lo que en términos contables se denomina inversión bruta de capital. Esta variable es considerada muy inestable y está condicionada por factores como: las expectativas de los empresarios sobre el futuro económico; la tasa de interés, y la capacidad instalada utilizada.

El **gasto público**: lo conforman los gastos que hace el gobierno en salud, educación, defensa, entre otros.

Las **exportaciones netas**: las exportaciones son los bienes y servicios que se venden fuera del país y las importaciones son los bienes y servicios que un país compra del exterior. Las exportaciones netas resultan de la diferencia entre las exportaciones y las importaciones.

En general, cuando aumenta el nivel de precios, el gasto agregado será menor, ya que la cantidad de bienes y servicios que pueden adquirirse con un ingreso determinado será menor.

4.4. Dinero y Bancos

El dinero juega un papel fundamental en las economías basadas en el intercambio a través de los mercados. Si se piensa en la enorme cantidad de intercambios comerciales que se realizan diariamente, se aprecia de inmediato la utilidad del dinero para que estas transacciones se hagan de manera satisfactoria. Es tal la importancia del dinero que los economistas lo han calificado como el lubricante de la actividad económica, o como la sangre que circula por el sistema económico, el flujo vital que permite que éste funcione correctamente.

El dinero es todo medio de cambio generalmente aceptado por la sociedad. El dinero, por tanto, es aquello que utilizamos para realizar pagos, cuando compramos, y cobros, cuando vendemos. Pero, ¿y si no existiera el dinero? En ese caso nos veríamos obligados a intercambiar unos bienes por otros, es decir, a practicar el trueque. El trueque como forma de intercambio presenta limitaciones, debido a que exige que coincidan las necesidades de las personas que intercambian: yo necesito un ánfora y tú necesitas una cría de llama. Además, obliga a establecer las cantidades a intercambiar, los precios, de una gran cantidad de bienes: por ejemplo, un ánfora vale por una cría de llama, o por un saco de maíz, o por un vestido, etc.

La existencia del dinero soluciona estos problemas y permite que los intercambios se realicen de una manera más ágil, cómoda y eficaz. De hecho, sin el dinero los mercados nunca se podrían haber desarrollado como lo han hecho. Desde los comienzos de la historia los seres humanos han utilizado el dinero para realizar los intercambios. Inicialmente se utilizó como dinero cualquier mercancía considerada valiosa, portable, divisible y escasa, con la condición de que la sociedad tuviera confianza en que iba a ser aceptada como medio de cambio.

Dependiendo de las culturas, los bienes utilizados fueron diversos: conchas, ganado, arroz, metales o sal. Precisamente la sal, imprescindible para la conservación de los alimentos, se usó durante el Imperio Romano para pagar a los soldados, surgiendo la palabra "salario".

Entre las mercancías usadas como dinero, pronto destacaron los metales por su idoneidad, especialmente el oro y la plata. Y la incomodidad de pesar el metal en cada transacción dio origen a la acuñación de monedas, cuyo sello garantizaba la fiabilidad de su peso. El valor de las monedas coincidía con el valor del metal que contenía. Las primeras monedas de las que se tienen conocimiento datan del mesolítico en China, unos 5.000 años antes de nuestra era.

Durante la Edad Media apareció el dinero papel, que supuso otro gran avance para el comercio. Fueron los orfebres, que custodiaban los metales preciosos, los que iniciaron esta práctica: a cambio del oro que recibían en custodia, entregaban a los depositantes un recibo de papel que garantizaba su devolución en cualquier momento. Los comerciantes rápidamente se dieron cuenta de que era más cómodo entregar estos recibos como pago de sus compras que transportar el metal, por lo que su uso se generalizó. Los orfebres, por su parte, hicieron un importante descubrimiento: la gran mayoría de las personas no retiraba su oro de las cajas fuertes, sino que intercambiaba los recibos en sus transacciones. Esta observación les llevó a crear más recibos que el oro que tenían acumulado, con el fin de obtener más beneficios, pero con el consiguiente riesgo para los propietarios del oro.

Más tarde, en el S.XVII en Europa, aparecieron los primeros bancos, que sustituyeron a los orfebres como custodios del oro y convirtieron los recibos en billetes de banco. Los banqueros continuaron con la práctica de emitir más billetes que la cantidad de oro en custodia, lo que provocó un aumento del riesgo de los depositantes, y la consiguiente desconfianza. La solución a este problema se consiguió mediante la intervención del Estado, que concedió la exclusiva de emisión de billetes a un solo banco controlado por el propio Estado, el banco central. Hasta la mitad del S.XX el dinero era convertible en oro, de ahí que se calificara al sistema monetario como "patrón oro". Pero esta convertibilidad tenía sus limitaciones, debido a que la cantidad de

dinero de una economía estaba condicionada por la existencia de oro, por el descubrimiento de nuevas minas. Ello dio lugar al dinero fiduciario, utilizado hoy día en todas las economías, que no tiene valor como mercancía ni es convertible en oro.

El dinero actualmente lo crea la autoridad monetaria, el banco central, y su aceptación está establecida por ley. Su uso se basa en la confianza de que va a ser aceptado por todos, debido al crédito que merece la autoridad que lo emite.

El dinero cumple tres funciones básicas en el sistema económico:

1. **Medio de cambio:** La función más importante del dinero es servir de medio de cambio en las transacciones. Para que su uso sea eficaz, debe cumplir una serie de características: Aceptado comúnmente y generador de confianza, fácilmente transportable, divisible, no perecedero, inalterable en el tiempo y difícil de falsificar.
2. **Unidad de valor:** de la misma manera que la longitud se mide en metros, el valor de los bienes y servicios se mide en dinero. Es lo que llamamos precios, que representan el valor de cambio del bien o servicio.
3. **Depósito de valor:** el dinero permite su acumulación para realizar pagos futuros. La parte de dinero que no se gasta hoy, sino que se guarda para gastarlo en el futuro, se denomina ahorro.

Clases de dinero

El dinero no tiene en la actualidad ningún respaldo en términos de metales preciosos, sino que su valor descansa en la confianza de cada persona de que será aceptado por los demás como medio de pago (dinero fiduciario). Si esta característica desapareciera, el dinero no podría cumplir con su función básica. Entre los economistas no existe acuerdo sobre la forma de clasificar el dinero, y de hecho existen muchas tipologías diferentes. Aquí vamos a ver la más sencilla, que distingue entre dinero de curso legal y dinero bancario.

- ✓ **Dinero de curso legal.** Está constituido por las monedas y billetes emitidos por el Banco Central, institución competente para ello.
- ✓ **Dinero bancario.** Es el dinero creado por los bancos a partir de los depósitos que hacen los ahorradores, que se convierten en nuevos depósitos, es decir, nuevo dinero. Se distingue entre los depósitos a la vista (cuenta corriente o de ahorro), de disposición inmediata y sin remuneración, y los depósitos a plazo, cuya disponibilidad no es inmediata,

- sino una vez finalizado el plazo de tiempo comprometido, y que obtienen una remuneración, un interés, durante ese tiempo.
- ✓ Por otra parte, existe el llamado **dinero electrónico o de plástico**, las tarjetas de débito y de crédito, que sirven como medio de pago, pero no constituyen dinero en sí mismas. De ahí que también se las califique como cuasi dinero.
 - ✓ Por otra parte, se denomina **dinero en efectivo** o liquidez al de curso legal más los depósitos bancarios a la vista, las cuentas corrientes y de ahorro, cuya disponibilidad es inmediata.

Desde esta perspectiva, el dinero total que hay en una economía no se limita al de curso legal, sino que es mucho mayor, al incluir todos los depósitos bancarios que no están respaldados por dinero efectivo. Los agentes económicos se comportan de distinta manera respecto al dinero. Unos gastan menos de lo que ingresan y, por tanto, ahorran, o dicho de otra forma, tienen superávit. Otros, por el contrario, gastan más de lo que tienen, viéndose en la necesidad de endeudarse, es decir, tienen déficit. En definitiva, a algunos les sobra dinero, mientras que a otros les falta: la banca hace de intermediaria entre los ahorradores u oferentes de dinero y los demandantes de dinero.

Los bancos nacieron para intermediar entre unos y otros agentes, canalizando el ahorro hacia aquellos que necesitan dinero para invertir, las empresas y el sector público fundamentalmente, o para consumir. La función de la banca, por tanto, es intermediar en el mercado de dinero a cambio de un precio, el tipo de interés. El problema es que las necesidades de financiación en el sistema económico son mucho mayores que el total de depósitos de los ahorradores. Entonces los bancos crean más dinero del que existe para atender esas necesidades de los agentes deficitarios.

En todos los países existe una entidad que, siendo pública, debe ser autónoma e independiente del gobierno, y es responsable de la política monetaria nacional. Es el Banco Central, el cual está regulado por las normas nacionales, sus funcionarios son públicos y se debe caracterizar por la transparencia y la imparcialidad.

El banco central tiene entre su misión mantener: El valor de la moneda y la estabilidad de los precios mediante el manejo de las tasas de interés y la estabilidad en el sistema financiero. Sus clientes son los bancos y los países, a quienes apoya para sus transacciones financieras con otros bancos. El banco central es el único encargado de la emisión de moneda; esta decisión la toma si las circunstancias lo exigen, por ejemplo, en caso de inflación o desempleo, toma la decisión de

emitir o frenar la cantidad de dinero; para ello se vale de diversas estrategias llamadas Operaciones de mercado abierto. Esto le da al banco un gran poder para dinamizar o contraer la economía a cuenta de la devaluación o revaluación de la moneda y disparar o frenar la inflación.

Por lo anterior es tan importante la independencia y la transparencia en sus acciones. Ante estas atribuciones, el banco hace seguimiento permanente al comportamiento de la economía nacional, y a sus principales agregados macroeconómicos; esto con el fin de contar con herramientas para el análisis de la misma y la toma de decisiones de manera autónoma e independiente.

Los bancos comerciales

El sistema bancario está compuesto por los bancos comerciales, privados o estatales, a los que se agregan otras instituciones que no son bancos pero que cumplen las mismas funciones de intermediación financiera y se ajustan a las normas y requisitos del Banco Central, como son las casas financieras y las cooperativas de ahorro y crédito. Se agregan, además, los bancos instalados en el país pero que sólo pueden recibir depósitos y conceder créditos a personas no residentes; éstas son las llamadas Instituciones Financieras Externas (IFE), las cuales tienen que cumplir menores requisitos que el resto de la banca.

Como cualquier otra empresa, los bancos comerciales también buscan maximizar beneficios. Su negocio ha sido históricamente la intermediación financiera: canalizar fondos de agentes superavitarios, con fondos sobrantes, hacia agentes deficitarios, que necesitan fondos.

En su actividad normal, los bancos reciben como depósitos los ahorros de los particulares con fondos excedentes, a los cuales les paga una tasa de interés (llamada tasa pasiva) y lo canalizan hacia otros agentes que necesitan fondos, a través del otorgamiento de créditos, por el que cobran cierta tasa de interés (tasa activa). La diferencia entre las tasas activas y pasivas, llamada spread bancario, es la que determina la rentabilidad de los bancos.

En este sentido, un banco que intente maximizar su beneficio debería prestar todos los fondos recibidos. Pero, por otro lado, los bancos deben estar preparados para hacer frente al retiro de los depósitos de los particulares en cualquier momento, por lo que deben mantener cierto dinero en efectivo o depositado a la vista en el Banco Central, llamados encajes bancarios.

Dicho de otra manera, los bancos deben tener en todo momento cierto grado de liquidez. Esta sintonía fina de liquidez versus rentabilidad es la que guía la acción de los bancos comerciales.

Actualmente, los bancos están ofreciendo un mayor menú de servicios, como realizar transferencias de dinero a otras partes del mundo, el pago automático de facturas, la emisión de tarjetas de crédito, la creación de fondos de inversión y el asesoramiento financiero. Esta expansión se hace buscando mejorar la rentabilidad en un mercado potencialmente competitivo, pero su principal fuente de beneficios continúa siendo la intermediación financiera.

4.5. Empleo, desempleo y subempleo

La población con empleo está formada por todas aquellas personas que pertenecen a la Población Económicamente Activa (PEA) que está contribuyendo a la producción de bienes y servicios en un país que reciben un pago o remuneración en un periodo determinado. El empleo les brinda a las personas la posibilidad de generar ingresos y por medio de estos adquirir bienes y servicios para satisfacer las necesidades y así crearse un mejor nivel de vida.

Las estadísticas sobre empleo no recogen datos sobre el subempleo (trabajar durante una recesión cobrando salarios inferiores debido a reducciones de la jornada laboral, empleados peor pagados o todo a la vez). El desempleo surge cuando la oferta de trabajo, que representa a todas las personas que desean trabajar, supera a la demanda de trabajo, la que determina el número de personas efectivamente empleadas. Por lo que, la tasa de desempleo refleja el temor de personas sin empleo como porcentaje de la población activa. Se calcula de esta manera:

$$\text{Tasa de desempleo} = \frac{\text{personas desempleadas}}{\text{personas desempleadas} + \text{personas con empleo}} \times 100$$

La tasa de desempleo es un buen indicador de las condiciones del mercado de trabajo. Si es elevada indica que el mercado de trabajo está poco activo y que es difícil de encontrar empleo. Si esta baja, indica un mercado de trabajo muy activo en el que es fácil encontrar empleo. El desempleo es un problema económico personal y social grave por dos razones:

- I. Pérdida de producción e ingresos: la pérdida de ingresos es devastadora para las personas y convierte al desempleo en una perspectiva atemorizante.

2. Pérdida del capital humano; el desempleo prolongado rompe en forma permanente las perspectivas de empleo de una persona al destruir el capital humano

El desempleo se da por las siguientes razones:

- a) Pierden sus empleos y buscan otro.
- b) Dejan sus empleos y buscan otro.
- c) Ingresan o reingresan a la fuerza laboral en busca de empleo.

Las personas terminan un periodo de desempleo si:

- a) Son contratados o recontratados.
- b) Se retira de la fuerza laboral.

Los tipos de desempleo son los siguientes:

- **Desempleo natural.** Surge debido a la actividad de búsqueda de empleo. Siempre hay alguien que busca empleo; por lo tanto, siempre hay algo de desempleo. Una de las razones se debe a que la economía es un mecanismo complejo y en constante cambio; es decir es una economía cambiante.
- **Desempleo por fricción.** Se crea por la rotación normal del trabajo, es decir por las personas que ingresan y abandonan la fuerza laboral, por la continua creación y eliminación de empleos, y es un fenómeno permanente y saludable.
- **Desempleo estructural.** Se origina cuando los cambios tecnológicos o la competencia internacional modifican las habilidades necesarias para desempeñar los empleos o cambian la ubicación de éstos, este tipo de desempleo dura más tiempo que el desempleo por fricción, ya que los trabajadores deben volverse a capacitar e incluso reubicarse para encontrar empleo.
- **Desempleo cíclico.** Es el desempleo más alto de lo normal que surge en el valle de un ciclo económico, y así se denomina al desempleo inusualmente bajo que existe en la cima de un ciclo económico.

Las tasas de desempleo se estudian con la finalidad de conocer su relación con el bienestar de la población, por lo tanto al disminuir el desempleo se asume que bajará la pobreza, lo cual no es cierto en su totalidad pero son conclusiones que se tienden a pensar, por lo tanto se dice que cuando una economía se encuentra en recesión las tasas de desempleo tienden a elevarse, esto porque se reduce el ingreso y por tanto la demanda, de modo que la empresas producen y

venden menos y a la vez contratan menos personal de aquí su relación con el PIB y la reacción en cadena de los agentes macroeconómicos.

De todos los problemas económicos, el desempleo es tal vez el más molesto. Significa obviamente desperdicio. La sociedad pierde los bienes y servicios que el desempleado hubiera producido. Los desempleados sufren la desmoralización, frustración y la pérdida. El problema del desempleo representa en la actualidad los obstáculos fundamentales para el logro de una mejor distribución del ingreso y una sociedad más justa; el problema ocupacional en México ha sido consecuencia tanto del elevado ritmo de crecimiento de la población como de la poca capacidad del sistema económico para generar un número creciente de empleos adecuadamente remunerados. La baja capacidad de crear empleo ha estado en gran medida ligada a los instrumentos de política económica mediante los cuales se ha desarrollado el sector industrial y a la menor importancia.

El subempleo es la situación que se produce cuando una persona que está capacitada etaria y físicamente para trabajar, lo hace, pero no en la forma más plena del trabajo, que sería la que se produce conforme a lo que las reglamentaciones legales sugieren. El subempleo se origina por las distorsiones presenta en el mercado laboral y, por la carencia de empleo. El subempleo se evidencia en tiempo de crisis, en el cual un país carece de una organización laboral, capital para reanimar la economía y, falta de capacidad empresarial. En la categoría de subempleados por competencias se encuentran aquellos individuos que desean o buscan cambiar de situación de empleo para utilizar mejor sus competencias profesionales, y los subempleados por insuficiencia de ingresos aquellos que buscan mejorar sus ingresos.

4.6. La inflación y el INPC

La inflación es el incremento en el nivel general de precios, es decir; los precios de los productos y servicios en el país empiezan a crecer en forma simultánea. Por lo tanto, la inflación implica una pérdida en el poder de compra del dinero, es decir, las personas o consumidores tendrían menos capacidad de compra, porque en periodos de inflación los productos y servicios crecen a una tasa superior a la de los salarios.

Cuando los precios aumentan, los bienes y servicios que se pueden comprar con el ingreso monetario se reducen; esto implica que su poder adquisitivo es menor. Este problema podría solucionarse si todos los ingresos aumentaran en la misma proporción que aumentan los precios. El problema es que no todos los agentes económicos pueden lograr este tipo de cobertura.

Además, como existe un cierto rezago entre la inflación y el ajuste de los ingresos nominales, cuanto mayor sea la inflación, mayor será la pérdida de poder adquisitivo.

El fenómeno inverso a la inflación es la deflación, y esta ocurre cuando una gran cantidad de precios decrecen en forma simultánea, o sea, una disminución del nivel general de precios. Por lo general se distingue entre un aumento ocasional del nivel general de precios y el aumento sostenido de los precios. La primera es llamada por algunos economistas como la definición débil de inflación, por no requerir que el aumento de los precios sea permanente, e incluso algunos no la consideran inflación en sí. El segundo concepto, denominado definición fuerte de inflación, sí requiere que se dé un incremento de los precios a lo largo del tiempo. En este caso cuando se hable de inflación se hará uso de este último concepto de inflación.

Para cuantificar la inflación, es decir, para medir el grado en que los precios varían periódicamente, se emplean los índices de precios. Para ello, por ejemplo, en el caso del índice de precios al consumidor, se cuenta con un patrón de consumo representativo o canasta de consumo típica, la cual incluye cuáles son los bienes principales que las personas demandan y su ponderación respectiva, de modo tal que algunos bienes tienen un mayor peso dentro del índice, y entonces se obtiene una valoración de los aumentos de los precios.

También existen otros índices de precios, por ejemplo, el índice de precios al por mayor o al productor. A través de éste se miden las variaciones de los precios ofrecidos al productor en todas las etapas del proceso productivo, de ese modo se tienen las categorías de bienes finales, materias primas y materias intermedias, cada una de las cuales también se divide en subcategorías. Es considerado un índice importante, sobre todo para observar la tendencia futura de los precios, ya que detecta los aumentos de los precios desde el inicio del proceso productivo.

El INPC es una medida del promedio de precios que pagan los consumidores por una canasta básica de bienes y servicios. Se fija en cien en un año denominado año base o de referencia, el cual puede ser quincenal, mensual o anual. Uno de los propósitos principales del INPC es calcular los cambios en el costo de la vida y en el valor del dinero, para calcular estos cambios calculamos la tasa de inflación que es el porcentaje de cambio anual en el INPC. Para calcular la tasa de Inflación se utilizará la siguiente fórmula:

$$\text{Tasa de Inflación} = \frac{\text{INPC año actual} - \text{INPC año anterior}}{\text{INPC del año anterior}} \times 100$$

Ejemplo de cálculo de inflación para México en el año de 1987:

$$\text{Tasa de inflación} = \frac{\text{INPC Dic. 1987} - \text{INPC Dic. 1986}}{\text{INPC Dic. 1986}} \times 100$$

$$\text{Tasa de inflación 1987} = \frac{5.43947873 - 2.09882300}{2.09882300} \times 100 = 159.17\%$$

Fuente: www.inegi.gob.mx

El INPC es un indicador económico global cuya finalidad es la de medir, a través del tiempo, la variación de los precios de una canasta de bienes y servicios representativa del consumo de los hogares mexicanos urbanos. Además, es el instrumento estadístico por medio del cual se mide el fenómeno económico que se conoce como inflación (INEGI 2015). Dada la gran importancia que tiene el gasto familiar en el gasto agregado de la economía, las variaciones del INPC se consideran una buena aproximación de las variaciones de los precios de los bienes y servicios consumidos en el país.

Es importante por su impacto económico, ya que tanto los incrementos salariales, los montos de las jubilaciones y de las prestaciones de seguridad social, así como los pagos de intereses, los montos de alquileres, los contratos privados y los precios de los bonos suelen estar indexados o se revisan con base en las variaciones del INPC. Además, posibilita a las autoridades financieras y hacendarias diseñar las políticas monetarias y fiscales orientadas a procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional y unas finanzas públicas sanas (INEGI 2015).

4.7. La contabilidad nacional

La Contabilidad Nacional es un registro numérico de las corrientes de bienes y servicios que tienen lugar en un sistema económico, expresado a través de un conjunto de cuentas que ofrecen una representación de la actividad económica de un país o región, en un periodo determinado. De este modo, la Contabilidad Nacional proporciona una imagen numérica de la situación económica que facilita la adopción de medidas concretas de política económica. La Contabilidad Nacional como instrumento de descripción y actuación de la economía es relativamente reciente, ya que, si bien pueden señalarse precedentes importantes en los trabajos de François Quesnay¹⁷ o William Petty¹⁸, no es hasta fines de la década de 1930 cuando comienza a adquirir la relevancia que ahora posee (Stone, 1963).

Los elementos básicos del Sistema de Contabilidad Nacional son los sectores, las transacciones, las cuentas y los cuadros tipo. Los agentes que intervienen en un sistema económico se agrupan

en una serie de sectores, a fin de sintetizar la información y estudiar las transacciones entre ellos. Los sectores son:

- ❖ El sector de Economías domésticas e instituciones sin fines de lucro, que son los agentes protagonistas de las actividades de consumo.
- ❖ El sector de Empresas o unidades de producción, que incluye tanto las empresas privadas como públicas.
- ❖ El Sector Público, que comprende los órganos de la Administración Pública, con excepción de las empresas públicas.

Las relaciones con el exterior se incluyen dentro de las transacciones entre los diferentes agentes. Para registrar las transacciones entre los diferentes sectores se abre una cuenta para cada sector en cuyo HABER se anota todo lo que suponga una entrada de recursos monetarios procedente de los demás sectores, y en el DEBE se anota todo lo que suponga gastos efectuados por dicho sector.

De este modo, mediante el principio de partida doble contable, cada anotación tiene su contrapartida correspondiente, ya que una misma transacción representa una entrada para un sector y una salida para otro. Por su parte, las cuentas nacionales del Sistema de Contabilidad Nacional deben cumplir la doble misión de proporcionar una medición cuantitativa del conjunto de las actividades del sistema económico de un país o región, y la de destacar las magnitudes macroeconómicas más significativas. Para cada uno de los tres sectores antes citados se distinguen cuatro cuentas fundamentales:

- (i) La cuenta de producción;
- (ii) La cuenta de distribución o renta;
- (iii) La cuenta de operaciones de capital; y
- (iv) La cuenta de operaciones con el exterior.

Combinando los tres sectores con las cuatro cuentas, obtenemos un total de 12 cuentas que constituyen el esquema teórico de la Contabilidad Nacional.

El esquema básico de funcionamiento del Sistema de Contabilidad Nacional puede ser resumido, de manera muy simplificada, a través del siguiente cuadro, que recoge las magnitudes macroeconómicas, en un modelo consolidado con cuatro cuentas básicas que son objeto de mayor detalle en los correspondientes cuadros tipo.

Cuenta	Debe	Haber
Cuenta de Producción	Producto interno + Importaciones	Consumo + Inversión + Exportaciones
Cuenta de Renta	Consumo + Ahorro interior	Producto interno
Operaciones de Capital	Inversión	Ahorro interior + Ahorro exterior
Operaciones con el Exterior	Exportaciones + Ahorro externo	Importaciones

4.8. La balanza de pagos

La Balanza de Pagos es un documento contable donde se registran las transacciones económicas internacionales (entre residentes de un país y los del resto del mundo) durante un período de tiempo determinado, normalmente un año. La Balanza tiene dos componentes:

1. **Cuenta corriente o de renta**, que se descompone en: balanza comercial (exportaciones e importaciones de mercancías) y, balanza de servicios (exportaciones e importaciones de servicios), y
2. **Cuenta de capital**: importaciones y exportaciones de capital

Los países llevan registros de sus importaciones y exportaciones. Las importaciones y las exportaciones de bienes se registran en el momento en que se produce la transferencia de la propiedad de un bien por parte de un no residente a un residente. Estas transacciones se realizan en una moneda aceptada en ambos países. Muchos países utilizan el dólar americano como moneda de cambio para sus transacciones internacionales, sin embargo, pueden llevarse a cabo con otras monedas como el yen, el marco alemán o el ECU.

Las importaciones se registran al valor CIF, esto es el valor que tienen esos bienes y servicios en la frontera por la que ingresan al país, lo que incluye el precio en origen más los fletes y seguros pagados para trasladar esas mercancías hasta el puerto de entrada al país importador.

Las exportaciones se registran al valor FOB, que es el valor que tienen en el puerto de salida del país exportador, el que incluye el precio que recibe el fabricante más todos los gastos de comercialización y transporte para poner la mercancía en el puerto de salida.

Normalmente, los registros de comercio exterior incorporan información sobre el tipo de producto importado, el volumen físico, el precio y el país de origen. Las importaciones o exportaciones de un determinado período de tiempo se obtienen sumando los valores declarados

en todos los registros del período. Estos valores están registrados a valores corrientes, medidos a los precios vigentes en el momento en que se realizó la transacción.

La balanza de pagos es un instrumento importante para conocer si un país está enfrentando desequilibrios peligrosos en sus operaciones con el resto del mundo. Cuando hay déficit en la balanza por cuenta corriente, significa que las exportaciones son menores que las importaciones, lo cual no es favorable para la economía de un país, por cuanto genera incertidumbre entre los inversionistas extranjeros.

Para corregir los desequilibrios de la balanza de pagos, los gobiernos tratarán de fomentar las exportaciones y crear barreras a las importaciones. Pero para ello, necesitarían tomar medidas que pueden ser perjudiciales para otros países.

4.9. La dinámica económica. Crecimiento y desarrollo

El fin último que persigue la ciencia económica es lograr el desarrollo económico de las sociedades; "para el científico moderno, los fenómenos de crecimiento y de cambio son los hechos más apremiantes y de mayores consecuencias en el acontecer económico". Para que un país se desarrolle requiere crecer primero; pero no es suficiente esto para desarrollarse. Básicamente el crecimiento económico se mide por el incremento del PIB real, lo que significa mayor producción de bienes y servicios, con lo que la sociedad tendrá la posibilidad de consumir más.

Se define el crecimiento económico como el incremento real per cápita del PIB (PIB a precios constantes dividido entre la población), "crecimiento como un proceso de tipo cuantitativo, centrado en el incremento de los volúmenes de producción física, generados por cada uno de los sectores de la estructura económica de un país o región".

Para que haya crecimiento en un lapso determinado se requiere que la tasa de incremento del PIB sea mayor que la tasa de crecimiento de la población. Los determinantes del crecimiento son el trabajo, el capital, la tierra y la tecnología. Se consideran factores claves que influyen en el crecimiento económico a la acumulación de capital (por ejemplo, obras de infraestructura, maquinaria y equipo) y al cambio tecnológico. La acumulación de capital incluye al capital humano. Para que el crecimiento sea persistente se requieren tres elementos:

1. Ahorro e inversión en capital nuevo.
2. Inversión en capital humano.

3. Descubrimiento de nuevas tecnologías.

Estas tres fuentes de crecimiento, que interactúan entre sí han permitido el incremento de la productividad en diversos países. La productividad del trabajo es el PIB real por hora de trabajo. El cambio tecnológico es el desarrollo de nuevos bienes y de mejores mecanismos de producción de bienes y servicios, es decir, más bienes o servicios se pueden producir ahora con la misma cantidad de recursos.

Los países capitalistas desarrollados se caracterizan por una incorporación permanente de nuevas tecnologías debido al incentivo de mayor lucro que se logra mediante la elevación correspondiente de la eficiencia. Ello induce a que parte del gasto se oriente a financiar actividades de investigación científica y tecnológica.

El crecimiento económico no es gratuito, tiene un costo de oportunidad, pues se deben dedicar más recursos a la investigación y desarrollo y menos a la producción de bienes y servicios de consumo. Es importante subrayar que el crecimiento económico no representa una fórmula segura para abolir la escasez, pero sí puede ayudar a disminuir el nivel de pobreza. "El crecimiento es la columna del desarrollo, y a la vez, sin desarrollo se frena el crecimiento". El crecimiento económico es necesario porque ayuda a que la población disponga de más bienes. Pero generalmente el crecimiento del PIB per cápita no significa que sea por igual para todos los habitantes de un país; "si bien una tasa de crecimiento alta y sostenida es una condición para el desarrollo, ésta no produce efectos automáticos sobre el bienestar social y se requiere una decidida y eficiente intervención estatal en la búsqueda de la equidad".

El desarrollo económico implica que su crecimiento vaya acompañado de una distribución del ingreso igualitaria; "el propósito fundamental del desarrollo es erradicar la miseria y disminuir al mínimo los índices de pobreza". Precisamente, los países desarrollados se caracterizan porque la desigualdad de los ingresos y de la riqueza no es tan pronunciada como en los países subdesarrollados.

*Desarrollo económico = crecimiento
económico + distribución del ingreso.*

"El concepto de equidad incluye las ideas de percepción de imparcialidad y justicia distributiva como procesos que llevan a resultados específicos, tales como el ingreso y la riqueza". Es importante aclarar que la riqueza de una familia es el valor de las cosas que posee en un

determinado momento. En contraste, el ingreso es la cantidad que recibe una familia durante un periodo determinado.

La riqueza es acopio de activos, y el ingreso es el flujo de ganancias que proviene de éste. Por ejemplo, si una persona posee un millón de UM, su riqueza asciende a un millón de UM. Si la tasa de interés es de 5% anual, entonces esta persona recibe un ingreso de 50 000 UM al año. Así, la riqueza y el ingreso son únicamente maneras diferentes de considerar la misma cosa. La pobreza y la desigualdad bien podrían ser no sólo la consecuencia de la carencia de desarrollo sino también su raíz.

La desigualdad surge a partir de los sueldos desiguales en el mercado de trabajo y de la propiedad desigual del capital. Para combatirla se requiere de la combinación de una serie de aspectos, por un lado, una gestión macroeconómica estable y, por otro, unos mecanismos institucionales que permitan redistribuir el ingreso.

Los países subdesarrollados se caracterizan por presentar altos índices de desempleo y subempleo, mala vivienda, analfabetismo, desnutrición, bajas condiciones de salud y gran escasez de gente capacitada. El subdesarrollo consiste en la forma de funcionamiento de las sociedades capitalistas atrasadas. Su funcionamiento se caracteriza por la inestabilidad y la dependencia; difícilmente puede romper "el círculo vicioso de la pobreza".

4.10. El comercio internacional y los bloques comerciales

El comercio internacional estudia los aspectos relacionados con el intercambio de bienes y servicios entre los países. Este comercio se produce por la misma razón que se produce el interno: las necesidades e intereses de los consumidores, las diferencias en la calidad de los productos y servicios, las posibles economías de escala dada por la especialización del trabajo, y por el nivel de los precios. Estos factores tienen gran relevancia para que un país decida abrir sus fronteras al intercambio de bienes y servicios con otros países: cuando el precio del país es inferior al precio internacional, los productores del país venderán al exterior. Estas son las Exportaciones. Por el contrario, si el precio del país es superior al precio internacional, los consumidores lo comprarán en el exterior. Estas son las Importaciones. El precio de estos bienes se denomina Precio internacional.

¿Qué hace que un bien o servicio en un país sea más favorable que en otro? El comercio internacional combina elementos de la demanda, de las características de la producción y del precio internacional; estos aspectos son los que dan lugar al equilibrio en el mercado. La

respuesta al interrogante puede encontrarse en la Teoría de las ventajas comparativas, del pensador David Ricardo. En ella señala que cuando los países tienen costos de producción diferentes, se justifica el intercambio, ya que los países se pueden especializar en aquellos bienes en los que tienen costos de producción menores. Esta ventaja en costos la tiene un país, comparativamente con otro, por la utilización de tecnología en la producción. Otro aspecto que influye en la comercialización de bienes y servicios a escala internacional, es la ubicación de los mercados y la concentración de la producción en regiones cercanas a puertos, aeropuertos y áreas fronterizas, aspecto que indudablemente disminuye los costos de producción.

Actualmente México cuenta con 12 Tratados de Libre Comercio firmados con 46 países, 32 Acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones con 33 países, 9 Acuerdos de Alcance Limitado en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y es miembro del Tratado de Asociación Transpacífico (SAT, 2022).

Los *tratados de libre comercio (TLC)* son acuerdos comerciales vinculantes que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias y comercio de bienes y servicios. Estos son:

1. **T-MEC.** Quizá el tratado más conocido por todos, este tratado involucra a México, Canadá y Estados Unidos. Entró en vigor el 1 de julio del 2020. Este tratado sustituyó al TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés. El T-MEC es uno de los más importantes para México. La buena relación comercial entre los países de Norteamérica es crucial para el crecimiento tecnológico y económico.
2. **TLC G-2 (antes G-3).** Conformado por Colombia y México, entró en vigencia el 1 de enero de 1995 anteriormente Venezuela también formaba parte de este TLC.
3. **TLC Costa Rica.** El Tratado de Libre comercio entre México y Costa Rica entró en vigor el 1 de enero de 1995. Éste fue el primer tratado de Libre Comercio entre México y un país Centroamericano y a su vez el 1er tratado de libre comercio que firmó Costa Rica.
4. **TLC Chile.** El Tratado de Libre comercio entre México y Chile entró en vigor el 1 de agosto de 1999.
5. **TLCUEM.** El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) es un acuerdo comercial multilateral entre México y la Unión Europea derivado del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados entró en vigor el 1 de julio de 2000. Tiene como uno de sus principales objetivos la liberalización progresiva y recíproca de

bienes industriales, agrícolas y servicios entre México y los Estados miembros de la Comunidad Europea.

6. **TLC Israel.** El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México e Israel se firmó el 10 de abril del 2000 y entró en vigor en julio de ese mismo año. El TLC con Israel es una oportunidad para diversificar las exportaciones mexicanas hacia un mercado con un alto poder adquisitivo.
7. **TLC Triángulo del Norte.** El Tratado de Libre Comercio entre México y el Triángulo del Norte entró en vigor el 15 de marzo de 2001 entre México y El Salvador y Guatemala. El 1º de junio del mismo año entró en vigor para México y Honduras.
8. **TLC AELC.** El TLC México-AELC entró en vigor el 1 de octubre de 2001. El acuerdo incluye un texto común más acuerdos bilaterales sobre comercio de productos agrícolas entre México y cada uno de los Estados de la AELC que son Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.
9. **TLC Uruguay.** El Tratado de Libre Comercio (TLC) México-Uruguay se firmó el 15 de noviembre de 2003 y entró en vigor el 15 de julio de 2004. Es el único TLC de México con un país del Mercado común del sur (Mercosur), por lo que la relación comercial es estratégica para el posicionamiento de México en el Cono Sur.
10. **TLC Japón.** En abril de 2005, Japón y México firmaron un tratado de libre comercio (también conocido como Acuerdo entre el Japón y los Estados Unidos Mexicanos para el Fortalecimiento de la Asociación Económica). La mayor parte del comercio está en productos agrícolas, alcohol y partes de automóviles.
11. **TLC Perú.** El Acuerdo de Integración Comercial Perú – México se firmó en Lima el 6 de abril de 2011 y entró en vigencia el 1 de febrero de 2012.
12. **TLC Centroamérica.** El 22 de noviembre de 2011, México, Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua, firmaron el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México y Centroamérica. Para México, entró en vigor el 1 de septiembre de 2012. El TLC con Centroamérica ha permitido aumentar y facilitar el comercio en la región.
13. **TLC Panamá.** El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México y Panamá fue suscrito el 3 de abril de 2014 y entró en vigor a partir del 1 de julio de 2015.

Los *Acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones (APPRI)* son tratados bilaterales de naturaleza recíproca que contienen medidas y cláusulas destinadas a proteger, en el plano del derecho internacional, las inversiones realizadas por los inversores de cada Estado Parte en el territorio del otro Estado Parte. México ha suscrito 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) con 33 países, de los cuales 29 están vigentes

actualmente. Los APPRIS sirven para promover y proteger la inversión de los extranjeros en nuestro país y la de los mexicanos en el extranjero. Los APPRIS suscritos por México son: Argentina, Cuba, Panamá, Trinidad y Tobago, Uruguay, Alemania, Austria, Belarús, Dinamarca, España, Eslovaquia, Finlandia, Francia, Grecia, Islandia, Italia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia, Suiza, Unión Belgo-Lux (incluye a Bélgica y Luxemburgo).

Los *Acuerdos de Alcance Limitado en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)*, son acuerdos comerciales básicos, ya que sólo incluyen materias arancelarias pero sólo para un grupo de bienes, es decir, se liberan o rebajan los aranceles de algunos de los productos del comercio entre los países que lo negocian; pueden ser: comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio o bien, abarcar otras materias como la cooperación científica y tecnológica, la promoción del turismo y la preservación del medio ambiente.

Los 9 acuerdos de alcance limitado que tiene México son:

- Alianza del Pacífico. Acuerdo marco de la Alianza del Pacífico. ...
- Arco del Pacífico Latinoamericano.
- Asociación Latinoamericana de Integración(ALADI) Argentina. ...
- Decisiones del Tratado de Libre Comercio con Centroamérica.
- Tratado de Libre Comercio con Centroamérica.

Tratado de Asociación Transpacífico

El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, actualmente Tratado Integral y Progresivo de Asociación Transpacífico o TPP-11, es un tratado de libre comercio entre varios países de la Cuenca del Pacífico firmado el 4 de febrero de 2016 en Auckland, Nueva Zelanda. El acuerdo establece un nuevo marco de libre comercio entre doce países de la región, liderados por Estados Unidos y Japón. Las otras naciones incluidas en el acuerdo son Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam. En diciembre de 2012, México se incorporó a la negociación del TPP y se logró consolidar una posición de liderazgo, en los temas y sectores que para nosotros como país son importantes. Las importaciones procedentes de países del TPP reflejan las industrias dominantes y las fuerzas relativas en cada país. México exporta principalmente a Estados Unidos materias primas, como petróleo crudo, productos manufacturados tales como vehículos, maquinaria y maquinaria eléctrica.

4.1.1. La economía hoy

La globalización económica es el proceso de interdependencia económica entre el conjunto de países. Incluye el volumen de las transacciones de bienes y servicios, flujos de capital, mano de obra, difusión acelerada y generalizada de la tecnología. En la actualidad, este fenómeno está en auge, y explica casos como el del COVID-19, cuya rápida difusión entre países ha acabado provocando una pandemia mundial. Se trata de un fenómeno que afecta al ámbito económico y a otras dimensiones y efectos, como el conocimiento, culturales, políticos o medioambientales. Está causada por fenómenos económicos; geopolíticos, como el fin del comunismo o la aparición de nuevos competidores; demográficos, como el envejecimiento de la población, transformación de las estructuras familiares. En este proceso intervienen las grandes empresas multinacionales, financieras y no financieras; los gobiernos nacionales, con los cambios normativos liberalizadores; los organismos internacionales y las economías domésticas.

Además de la interdependencia económica (comercio, finanzas, inversión directa) las influencias educacionales, tecnológicas, ideológicas, culturales, ecológicas, ambientales, jurídicas, militares, estratégicas y políticas se propagan rápidamente. El dinero y las mercaderías, las imágenes y las personas, los deportes y las religiones, las armas y las drogas, las enfermedades y la contaminación pueden cruzar rápidamente las fronteras nacionales. El sistema mundial de comunicaciones por satélite permite comunicarse instantáneamente desde cualquier parte del mundo. Esto no sólo ha hecho posible la existencia de mercados monetarios que funcionan las 24 horas diarias sino también la transmisión instantánea de imágenes de estadistas y estrellas de cine a través del mundo, gracias a lo cual sus rostros nos resultan más familiares que los de nuestros propios vecinos. El objetivo de una integración es la intensificación de las relaciones comerciales entre los integrantes, generación de ganancias, interrelación y estandarización entre los sistemas jurídicos y administrativos públicos.

Cuando una nación ha experimentado una serie de transformaciones sociales, políticas, económicas y culturales, y además, ha generado interdependencia con otros países del mundo, acompañado con una creciente comunicación y desarrollo tecnológico, se dice que ha alcanzado un alto grado de globalización. Los países que cumplen con estas características, se focalizan principalmente en lograr mayores niveles de desarrollo y bienestar para sus habitantes; por lo que se puede inferir que los conflictos con otras naciones carecen de relevancia y quedan en un segundo plano; sin embargo, existen guerras que sí llegan a librarse por este tipo de países con el

fin de defender intereses nacionales y que se dan luego de evaluar las repercusiones que tendría dicha guerra en la economía local.

La integración económica y la globalización han auspiciado también una mejora en la calidad de vida de las personas, la cual no solo se traduce en la disminución de los conflictos bélicos entre naciones, sino que, también se ha reflejado en el bienestar que genera el intercambio de bienes y servicios con otras naciones del mundo, pero en definitiva uno de los aspectos que más se destaca de estos procesos económicos ha sido la masiva influencia de algunas empresas multinacionales al momento de intervenir para evitar la consecución de disputas entre diferentes países. Muy difícilmente habrá personas en contra de estos procesos, puesto que, ningún país del mundo es autosuficiente en su totalidad y necesita del comercio internacional para equilibrar su demanda interna. Quizás, hallan algunos que quieren limitar estos procesos, pero probablemente nadie quiera volver a la época de la economía primitiva.

Bibliografía

1. Astudillo Moya, Marcela (2012). *Fundamentos de Economía I* Instituto de Investigaciones Económicas: Probooks. Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), México, D. F. 192 p. Recuperado de:
<https://ru.iiec.unam.mx/2462/1/FundamentosDeEconomiaSecuenciaCorrecta.pdf>
2. “Mitsui & Co., Ltd. UK Regulatory Announcement: Final Results”, Business Wire, 13 de mayo de 2004; Lord Hanson, “Shareholder Value: Touchstones of Managerial Capitalism”, Harvard Business Review 69 (noviembre-diciembre de 1991), pág. 142.
3. *Teorías, leyes y modelos económicos*. Recuperado el 11 de diciembre de 2022 de:
<https://www.juntadeandalucia.es/averroes/centros-tic/14002996/helvia/aula/archivos/repositorio/250/271/html/economia/1c/teorias-leyes-modelos.htm>.
4. Long, Nicole. *¿Qué hace un economista?* La Voz | Pequeñas empresas. Recuperado el 11 de diciembre de 2022 de: <https://pyme.lavoztx.com/qu-hace-un-economista-7671.html>
5. Contenido nuclear de la Unidad I. Introducción al estudio histórico de México, de la materia: Contexto socioeconómico de México. Universidad Abierta y a Distancia de México (UnADM)| División de Ciencias de la Salud, Biológicas y Ambientales (DCSBA). Recuperado de:

https://dmd.unadmexico.mx/contenidos/DCSBA/TC/CSM/unidad_01/descargables/CSM_U1_Contenido.pdf

6. Sistema de Administración Tributaria (SAT). Tratados y Acuerdos con México. Recuperado el 12 de diciembre de 2022 de: <http://omawww.sat.gob.mx/aduanasPortal/Paginas/en/index.html#!/mapaTratado>
7. Salbologistics. México tiene 12 TLC ¿Los conoces todos? Recuperado el 12 de diciembre de 2022 de: <https://salbologistics.com/mexico-tiene-12-tlc-los-conoces-todos/>
8. *Apuntes de clase Fundamentos de Economía*. Grado en gestión y administración públicas Facultad de comercio y gestión. Universidad de Málaga. Recuperado de: https://riuma.uma.es/xmlui/bitstream/handle/10630/15639/Apuntes%20GAP_2011.pdf?sequence=1
9. Albuquerque, Francisco (2018). *Conceptos básicos de economía. En busca de un enfoque ético, social y ambiental*. Orkestra - Instituto Vasco de Competitividad. Fundación Deusto. Recuperado de : <https://www.orkestra.deusto.es/images/investigacion/publicaciones/libros/colecciones-especiales/Conceptos-basicos-economia-enfoque-etico.pdf>
10. León Marín Serna, Guillermo. Et al (2011). *Economía I*. Universidad del Campo. Recuperado de: <https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/productos/4775/economia-I.pdf>
11. Tansini, Rubén. Et al (2000). *Economía para no economistas*. Versión electrónica en formato PDF. Departamento de economía. Facultad de Ciencias sociales. Universidad de la República. Montevideo, Uruguay. Recuperado de: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/Uruguay/ds-unr/20120814103224/tansini.pdf>
12. Solís San Vicente, Silvia Mtra. (2003). *Teoría Económica I*. Sistema de Universidad Abierta. Universidad Nacional Autónoma de México - Escuela Nacional de Trabajo Social (UNAM-ENTS). Recuperado de: <https://www.trabajosocial.unam.mx/plan96/ensenanza/SuaI semestre/teoriaeconomicaI.pdf>
13. Baye, Michael R. (2006). *Fundamentos de la economía de la empresa y estrategia empresarial. Capítulo I*. McGraw-Hill. Recuperado de: <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448146204.pdf>
14. Mankiw N., Gregory (2012). *Principios de economía*. Sexta edición. Facultad de Economía y Negocios. Universidad Anáhuac Norte. Recuperado de: <https://clea.edu.mx/biblioteca/files/original/bd2711c3969d92b67fc71d844bcbaed.pdf>

Videos

1. Maximiliano López. 6 ene 2021. *Economía - Introducción (Parte I)*. [Video] YouTube citado en: <https://youtu.be/5RHDQZ4mHYM>
2. Educarchile. 3 ago 2020. *Conceptos básicos de economía*. [Video] YouTube citado en: <https://youtu.be/gPyMlo6EAAU>
3. YERSON FREY ORIHUELA GAMION. 10 may 2020. *Mercados*. [Video] YouTube citado en: <https://youtu.be/f0yqxzR-jy0>
4. Campus Educación a Distancia. 27 sept 2016. *Principios de Economía - Capítulo I*. [Video] YouTube citado en: https://youtu.be/9om_-zCXFf4
5. ECONOSUBLIME. 1 sept 2020. *Introducción economía de empresa ¿cuánto sabemos de las empresas?* [Video] YouTube citado en: <https://youtu.be/WOKE07bEGVA>
6. Principios de Educación en Línea. 19 nov 2015. *Principios de Macroeconomía y PIB*. [Video] YouTube citado en: <https://youtu.be/j35IBj9uTrw>