

Economía 1

Relación de conceptos

1) ¿Qué es la Economía?

R.: El concepto de Economía debe incluir:

- El hecho económico
- La disciplina económica

El hecho económico considera elementos del mundo real tales como los agentes, los mercados, la moneda.

La disciplina económica se divide en dos partes: El pensamiento económico, relacionado con el pensamiento y análisis de los fenómenos económicos; y la administración económica, cuya más importante manifestación es la política económica.

Aún se puede decir más. El problema que ocupa a la Economía es el estudio de la satisfacción de las necesidades y de los deseos de los agentes (estos deseos y necesidades en conjunto pueden entenderse como ilimitados), sujetos a disponibilidades limitadas de recursos. Si los recursos son primarios y deben ser transformados por los agentes, deberá ser incluido el concepto de tecnología de producción. Luego, puede resumirse el problema económico en la "fórmula de las 3 R":

El problema económico es

- a) satisfacer la Racionalidad (psicología) de los agentes. Ello debe hacerse
- b) respetando la cantidad de Recursos Disponibles, y
- c) bajo los lineamientos físicos de transformación manifestados en las Relaciones Tecnológicas de Producción.

2) ¿Qué es el costo de oportunidad?

R.: El costo de oportunidad es el nombre que se da en Economía al valor que representa cuánto me cuesta DESAPROVECHAR UNA OPORTUNIDAD. Veamos un ejemplo:

Tengo 100 soles. Puedo decidir guardarlos en mi bolsillo por un mes. Al final del mes voy a tener 100 soles, igualmente.

Pero puedo decidir no guardar ese dinero en mi bolsillo. Puedo decidir, así, llevar el dinero al Banco. Si el Banco paga 20% mensual, gano 20 soles al final del mes.

Luego, si prefiero guardar el dinero en mi bolsillo a pesar de todo, DEJO DE GANAR 20 SOLES. Así, diré que mi COSTO DE OPORTUNIDAD por desaprovechar la oportunidad de obtener ganancia que me ofrece el Banco es de 20 soles.

Entonces, después de todo el costo de oportunidad no es un costo real o efectivo, ni una pérdida verdadera, sino más bien un costo o pérdida referencial que indica si estoy, o no, siendo eficiente en el manejo de mi

dinero.

3) ¿Qué es la demanda? ¿qué la determina?

R.: La demanda es: "la máxima cantidad de un determinado producto que una persona desearía comprar y además podría comprar a un determinado precio del bien y bajo un conjunto de gustos y preferencias propios de ella, todo lo que realizará a condición de no exceder un nivel máximo de dinero que esta persona podría gastar"

Ejemplo: supongamos que una persona ha decidido que la mitad de su dinero servirá para comprar ropa y la otra mitad estará destinada a ser gastada en entretenimiento. Supongamos, además, que esta persona posee un total de 100 soles en su poder. Luego, gastará siempre 50 soles en entretenimiento y 50 soles en ropa. Al gasto podemos escribirlo de la siguiente forma:

$\text{gasto en un bien} = (\text{precio del bien}) * (\text{cantidad adquirida del bien})$

o, abreviadamente:

$$G = p * X$$

Llamemos al entretenimiento un bien 1. El gasto en entretenimiento será:

$$G_1 = p_1 * X_1$$

Sabemos que G_1 es igual a 50, así que:

$p_1 * X_1 = 50$ Es fácil obtener aquí la función de demanda por el bien 1 (ropa). Esta función será:

$$X_1 = 50/p_1$$

Se cumple la "ley de la demanda", que dice que a mayor precio, menor cantidad demandada. Si el precio es 1, demando 50, y si el precio es 2, demando sólo 25.

Vemos, pues, que la demanda depende de nuestra psicología (QUIERO gastar siempre la mitad de mi ingreso en entretenimiento) y de nuestro ingreso (que totaliza 100 soles). La psicología y el nivel de ingreso son dos de los más importantes parámetros en la definición de una función de demanda.

Y, ¿qué hay del precio?

El precio no es un parámetro de la función de demanda. El precio es la variable que determina cuál será el valor de la cantidad demandada. Por ello, en un gráfico siempre se presentará a p en un eje y a X en el otro. Los parámetros no aparecen nunca en los ejes.

¿Es eso todo?

Ciertamente que no. Casos más complejos pueden incluir como parámetros adicionales de la función de demanda el conjunto de los precios de los bienes que pueden ser sustitutos del bien principal y el conjunto de los precios de los bienes que pueden ser complementarios a éste.

4) ¿Qué es la oferta? ¿Qué la determina?

R.: La oferta es "la cantidad de producto que yo deseo vender de acuerdo al precio que rige en el mercado".

La oferta puede incluir o no relaciones de producción. Si no incluye relaciones de producción, esto es, si sólo se considera un mercado de intercambio de bienes pre-existentes, la oferta estará determinada por motivos estrictamente psicológicos. Ahora que si los bienes que se ofrecen tienen que ser producidos primero, la oferta deberá considerar el concepto de costo de producción. Veamos más detalladamente estos dos casos.

El caso que no incluye tecnología (ni, ciertamente, costo) de producción: A medida que se eleva el precio de un bien, las personas que pueden ofrecer este bien dentro de un mercado, aumentarán las cantidades ofrecidas del bien. Esto ocurrirá en virtud de que el precio representa un ingreso para la gente que ofrece el bien y por lo mismo un mayor precio implicará un mayor estímulo para la oferta.

El caso que sí incluye tecnología y costo de producción: En este caso, primero que nada deben cubrirse los costos de producción. Una vez que éstos están cubiertos, debe encontrarse la relación entre cantidad ofrecida y precios que surge de la estructura de costos de producción. Si el costo marginal de producción es creciente (porque el producto marginal es decreciente), la función de oferta puede ser exactamente igual a la función de costo marginal de producción.

Resumiendo, podemos decir que la función de oferta puede venir determinada por estímulos psicológicos para ofrecer bienes o que puede estar determinada por la estructura de costos de producción. En este último caso, debemos decir que los costos incluyen, principalmente, dos aspectos: a) La cantidad utilizada del recurso productivo (L), y b) el nivel de remuneración de ese recurso productivo (w). El costo de producción de una cantidad X (que escribiremos $C(X)$) será visto así: $C(X) = w \cdot L$. Como L depende de X (es lo que requerimos del factor de producción para elaborar una cantidad como X), podemos escribir a L como una función $L(X)$, y así diremos que: $C(X) = w \cdot L(X)$.

En sencillo, finalmente, podemos decir que los determinantes de la oferta en el segundo caso van a ser: la tecnología y la remuneración al factor de producción. En el primer caso, ya lo sabemos, los determinantes van a ser puramente psicológicos. Tal es el caso del sistema de economía matemática (una suerte de "trueque matemáticamente definido") propuesto por León Walras en 1900.

5) ¿Por qué es útil conocer la elasticidad-precio de un producto?

R.: La elasticidad es un concepto que relaciona cambios en una magnitud "dependiente" que deberán producirse en respuesta a (o como consecuencia de) cambios en una magnitud "independiente".

La elasticidad va a relacionar estos cambios, aunque hará esto a nivel porcentual. luego, no interesa saber que el precio aumentó en 10 y la cantidad en 50. Interesa saber si el precio aumentó 50% y si la cantidad aumentó 30% (por ejemplo).

Llamemos "delta" a un cambio cualquiera que se produzca en una magnitud y "delta%" a ese mismo cambio, sólo que medido a nivel porcentual. Veamos, pues, el siguiente ejemplo:

Sea X la cantidad de papas que demanda una persona. Si el valor inicial de X es 200 papas y el valor final de X es 300 papas, decir cuál es el valor de $\Delta(X)$ y cuál es el valor del cambio porcentual $\Delta\%(X)$. Pues bien, el valor de $\Delta(X)$ es de 100 papas, mientras que el valor de $\Delta\%(X)$ es de 50% (número sin dimensiones, ya que no es "50% papas", sino simplemente "50%").

Continuemos con este mismo ejemplo. Sea p el precio de las papas. Si el valor inicial de p fue 5 soles/papa, y el valor final de p fue 1 soles/papa, decir cuál es el valor de $\Delta(p)$ y cuál es el valor de $\Delta\%(p)$. El valor de $\Delta(p)$ es de -4 soles/papa. El valor de $\Delta\%(p)$ es de -80% sin dimensiones.

Para terminar con este mismo ejemplo, ¿cuál es la elasticidad que se observa en esta demanda por papas? La elasticidad va a ser igual a $\Delta\%(X)/\Delta\%(p)$. Luego, el valor de la elasticidad será de $(50\%/-80\%)$, o sea

de $-5/8$ (sin dimensiones).

La utilidad de conocer el concepto de elasticidad es que permite "predecir" variaciones en el nivel físico de ventas que se registrarán como consecuencia de variaciones en el nivel de precios.

6) ¿Qué entiende por utilidad marginal decreciente?

R.: Los incrementos en el consumo de un bien llevan a incrementos en la utilidad. Si a medida que aumenta el volumen consumido el consumidor muestra una tendencia creciente a la saturación, puede decirse que se da que los incrementos de utilidad decrecen. Esto es lo que se denomina una situación de utilidad marginal decreciente.

7) Defina los siguientes mercados:

Competencia perfecta

Monopolio

Oligopolio

Monopsonio

R.:

Competencia perfecta: Se trata de una situación en la que coexisten varias empresas al interior de un mercado. Cada empresa es relativamente pequeña, de manera que ninguna puede controlar la oferta. En competencia perfecta las empresas tienen que estar reduciendo sus costos en forma constante, pues siempre aparecen nuevas empresas que las desafían y que tienen costos menores debido a que utilizan tecnología más avanzada o a que ingresan al mercado con precios de promoción.

Monopolio: Del griego Monos (uno) + Polein (vender). Sólo uno vende. Tres características empresariales definen una situación de monopolio: La empresa candidata a ser monopolista debe ser capaz de satisfacer a la demanda de todo el mercado, debe además ser la única con esa capacidad, y debe poseer un excelente conocimiento de la estructura de la demanda del mercado. Si la empresa tiene rendimientos marginales decrecientes, se tornará en un monopolio perjudicial para el consumidor. Si, por el contrario, sus rendimientos marginales son crecientes, la empresa podría resultar beneficiosa para el consumidor (caída de precios por caída de costos y aumento del volumen de producción).

Oligopolio: Del griego Oligos (pocos) + Polein (vender). Existen unos pocos vendedores. Ninguno domina, pero al ser pocos pueden coaligarse para influir sobre los precios y las cantidades, casi siempre aumentando los primeros y disminuyendo las segundas. En la práctica, funcionan como un grupo empresarial monopólico del tipo que es perjudicial a los consumidores.

Monopsonio: Del griego Monos (uno) + Psonein (comprar comida). Este término describe una situación en que en un mercado existe un solo comprador (de cualquier bien, no tiene por qué ser comida, esa es sólo la raíz etimológica). Los muchos vendedores tienen muy reducidos márgenes de negociación, de manera que el monopsonista puede pagar precios muy bajos y así llevar a que los beneficios de las empresas se reduzcan significativamente. Un ejemplo de monopsonista sería el de una persona que deseara comprar todo el pescado en un puerto y estuviera en capacidad de hacerlo. Esta persona querrá comprar a precios que sean iguales a los costos medios de producción. Si los pescadores no tienen otra salida para su producto, es posible que acepten reducir sus márgenes de beneficio. Mientras mayor sea el poder de negociación del monopsonista, menor será el precio que recibirán los pescadores por su producto.

8) ¿Cómo se determina la curva de oferta de una empresa?

R.: Las empresas suelen incluir en sus operaciones una tecnología de producción. Por convención, el análisis económico neoclásico supone que el costo marginal de producción de estas empresas es creciente. Así, se afirma en la teoría neoclásica que la curva de oferta de una empresa viene definida exactamente por su costo marginal de producción. Y éste, como ya se vio en la pregunta 4, depende la tecnología de producción y de la remuneración al factor de producción.