

DIRECCIÓN GENERAL DE EDUCACIÓN TECNOLÓGICA INDUSTRIAL



Cuadernillo de Aprendizajes Esperados.

INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA

Academia Estatal de Introducción de Economía | 10/02/2021 |

Colaboración: Lic. Iveth Paulina Alonso Martínez CETis 001, Lic. Nora Barradas Velásco. CETis 55, Lic. Celia Saucedo Gaona CETis 30, C.P. José Luis Villalba Ramírez. CETis 006, C.P. Rosalía Rodríguez Santiago CETis 153, Mtro. Juan Antonio Hernández Delgado CETis 004, T.S.U. Susana González Mejía CETis 167, Mtra. Hortensia Rodríguez Navarrete CETis 56.

INTRODUCCIÓN

La asignatura de Introducción a la Economía se ubica en el componente de formación propedéutica en el área Económico – Administrativa, con la finalidad de desarrollar en los estudiantes las competencias necesarias para que participe activamente como futuro ciudadano en las transformaciones económicas y sociales que el país está viviendo, así como para ingresar a la educación superior es que la academia de Introducción a la Economía elabora el Cuadernillo de Aprendizajes Esenciales.

Este cuadernillo tiene a modo de modelo los aprendizajes esperados de la materia de Introducción a la Economía, que puede ayudar a que los profesores concreten la enseñanza de la asignatura a distancia en clases en línea o para alumnos que no cuentan con las posibilidades de encontrarse durante dichas clases. Es decir, puede ser utilizado por los profesores en clases sincrónicas o asincrónicas.

Este material dotará a los docentes de información y sugerencias de actividades que le permitan desarrollar las unidades establecidas en el programa de estudios de la DGETi.

Es importante señalar que se realizó una extracción de los aprendizajes mínimos con los que debe contar cualquier alumno que esté cursando la materia de Introducción a la Economía en la Ciudad de México ya que debido a la pandemia a la que hacemos frente hoy en día, los tiempos de enseñanza aprendizaje se han visto deteriorados debido a la falta medios electrónicos por parte de los alumnos, las limitantes que pueden tener los estudiantes derivado de los diferentes estilos de aprendizaje, las necesidades de los estudiantes de insertarse al sistema económico productivo y es necesario hacer frente a dichas adversidades con la finalidad de concretar los aprendizajes en los alumnos. Para tal efecto la academia estatal de Economía de la Ciudad de México se dio a la tarea de trabajar en la planeación y desarrollo de un material que auxilie al profesor en las aulas virtuales, además de homogenizar el contenido de la materia en comento.

Objetivo.

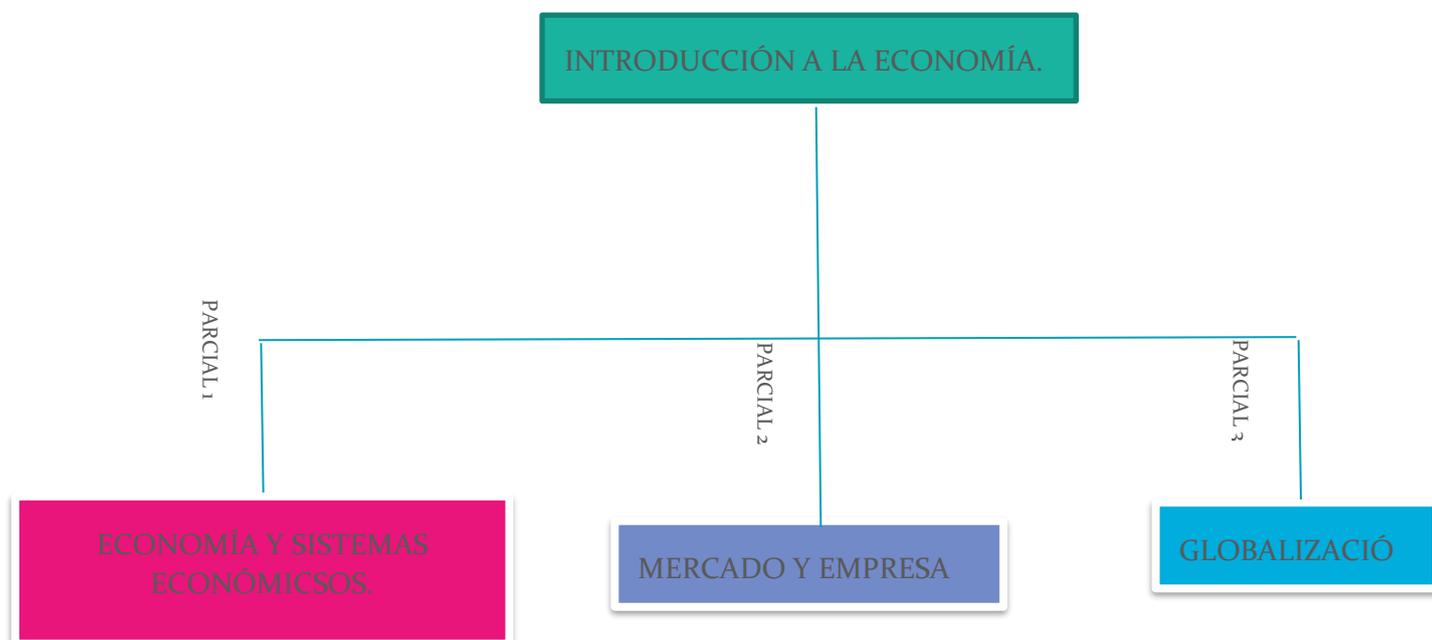
Diseñar una guía, que establezca el temario básico elemental que debe abordar y cubrir el docente asignado a la asignatura de Introducción a la Economía, que permita homogeneizar el perfil del egresado en la Ciudad de México. Todo esto, sin olvidar la libertad de cátedra de cada docente.

Justificación.

Hoy en día las academias trabajan de manera virtual e individual y no se obtiene un perfil del egresado homogéneo con resultados que muestren que el aprendizaje ha sido concretado.

Perfil del Egresado.

“Que el alumno comprenda los alcances del comportamiento de un agente económico en una sociedad, a través del análisis de lecturas y cifras económicas.”



Contenido.

UNIDAD 1 “ECONOMÍA Y SISTEMAS ECONÓMICOS”

- 1.1. Concepto de Economía, Modos de Producción y Proceso Económico.
- 1.2. Sistema, Agentes y Sectores Económicos.
- 1.3. Producción, Distribución y Consumo.
- 1.4. Teorías Económicas. (Opcional para ser desarrollado por el profesor)

UNIDAD 2 “MERCADO Y EMPRESA”

- 2.1. Mercado, Tipos de Mercado y Equilibrio de Mercado.
- 2.2. Oferta y Demanda.
- 2.3. Teoría del Consumidor.
- 2.4. Empresa.

UNIDAD 3. “GLOBALIZACIÓN”

3.1. Estado y Economía.

3.2. Inflación y Devaluación.

3.3. Comercio Internacional.

3.4. Sustentabilidad en la Economía.

PLANEACIÓN

Aprendizajes esenciales esperados					
Asignatura:	Introducción a la Economía	Campo Disciplinar:		Semestre:	6
Propósito de la Asignatura		Que el estudiante pueda realizar análisis críticos de su entorno socioeconómico			
Aprendizajes Esperados Parcial 1		Estrategias del Aprendizaje		Productos a Evaluar.	
<p>Identifica el concepto de economía, desde el punto de vista etimológico; de Federico Engels y de Lionel Robbins.</p> <p>Identifica los diversos modos de producción económicos (Primitivo, asiático, Despótico, Esclavista, Feudalismo, Capitalismo, Socialismo).</p> <p>Identifica el concepto de proceso económico.</p> <p>Identifica los Factores de producción y su concepto.</p> <p>Desarrolla las etapas del proceso económico (producción, circulación, distribución y consumo).</p> <p>Identifica las diferentes teorías económicas.</p>		<p>El alumno desarrollará las actividades comprendidas en su cuadernillo.</p>		<p>Registro de actividades realizadas en el manual</p>	
Aprendizajes Esperados Parcial 2		Estrategias del Aprendizaje		Productos a Evaluar	
<p>Explica el comportamiento del mercado utilizando el lenguaje escrito y gráfico para la obtención del precio.</p> <p>Identifica, organiza y sintetiza la producción total de bienes y servicios de México a través del tiempo.</p> <p>Problematiza las causas y efectos que tiene la inflación en su contexto socioeconómico local, regional, nacional e internacional.</p> <p>Identifica las causas y efectos que tiene la devaluación de la moneda en su contexto socioeconómico local, regional, nacional e internacional.</p>		<p>El alumno desarrollará las actividades de apertura, desarrollo y cierre de la unidad 2 de su cuadernillo.</p>		<p>Registro de actividades realizadas en el manual</p>	
Aprendizajes Esperados Parcial 3		Estrategias del Aprendizaje		Productos a Evaluar	
		<p>El alumno desarrollará las actividades de apertura, desarrollo</p>		<p>Registro de actividades realizadas en el manual</p>	

<p>Interpreta la realidad social a partir de los procesos históricos locales, nacionales e internacionales que la han configurado.</p> <p>Analiza con visión emprendedora los factores y elementos fundamentales que intervienen en la productividad y competitividad de una organización y su relación con el entorno socioeconómico.</p> <p>Analiza las funciones de las instituciones del Estado Mexicano y la manera en que impactan su vida.</p>	<p>y cierre de la unidad 2 de su cuadernillo.</p>	
---	---	--

UNIDAD 1 “ECONOMÍA Y SISTEMAS ECONÓMICOS”

1.1. Concepto de Economía, Modos de Producción y Proceso Económico.

1.2. Sistema, Agentes y Sectores Económicos.

1.3. Producción, Distribución y Consumo.

Concepto de economía.

La economía es una ciencia social que estudia la forma de administrar los recursos disponibles para satisfacer las necesidades humanas. La ciencia económica envuelve la toma de decisiones de los individuos, las organizaciones y los Estados para asignar esos recursos escasos.

Definición Etimológica.

El origen etimológico de la palabra, ECONOMÍA viene del latín “oconomus”, y este del griego “oikonomos, “oikos” significa hogar y “nemein” administración.

Por lo que Economía se entiende como la administración del Hogar.

Por lo que los administradores son responsables de que la economía sea sana y lleve un estricto régimen presupuestal.

Definición de Federico Engels.

Desde el punto de vista de Federico Engels, “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”. Esta es conocida como la definición objetiva o marxista de la economía.

Definición de Lionel Robbins.

Lionel Robbins dice 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”. Esta es la que se conoce como la definición subjetiva o marginalista de la economía.

ACTIVIDAD: Completa el Horizograma a Través de los planteamientos siguientes:

limitado, de bajísimo nivel de desarrollo, que a duras penas permite la subsistencia de la comunidad.

El comunismo primitivo, en este sentido, es una de las distintas formas en las que se organiza la producción de bienes y servicios en una economía. De acuerdo con Marx, la historia cuenta con una cronología por la que han pasado una serie de distintos modos de producción. Todos ellos, basados en las fuerzas productivas y las relaciones de producción. El comunismo primitivo hace referencia al modo de producción de la primera de las distintas etapas de organización política y social de la humanidad.

El comunismo primitivo, definido por Karl Marx y Friedrich Engels, aparece con las primeras comunidades humanas alrededor del año 7.000 A.C.

El primer modo de producción que el marxismo contempla es el primitivo, conocido también como comunismo primitivo. Típico de la época prehistórica, previa a la llamada Revolución del Neolítico que produjeron la ganadería y la agricultura.

El comunismo primitivo se da en ausencia de un Estado y de una jerarquía social, así como de clases sociales, distinguiendo a la hora de repartir el trabajo únicamente en las capacidades físicas de cada uno. Es un modelo de producción limitado, de bajísimo nivel de desarrollo, que a duras penas permite la subsistencia de la comunidad.

Características del Comunismo Primitivo

Entre las características que definen al comunismo primitivo podemos destacar las siguientes:

- Se basa en las primeras civilizaciones de la historia, las primeras comunidades humanas.
- Su forma de organizarse es en tribus.
- Lo conforman distintos grupos, los cuales dividen el trabajo dedicado a la obtención de sustento.
- Se basaba en economías de subsistencia.
- Los integrantes intercambiaban bienes en base al cooperativismo.
- No existía la propiedad como tal.

Marx utilizó para definir el modo de producción del comunismo primitivo:

VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Entre las ventajas y desventajas del comunismo primitivo cabría destacar las siguientes:

Ventajas

- No existían jerarquías políticas.
- No se producían situaciones de explotación laboral.
- Se producía una continua cooperación entre los humanos.
- Una sociedad limpia y responsable con el medio ambiente.

Desventajas

- Economía de subsistencia.
- Sistema centrado en la supervivencia.
- Muy escaso nivel de desarrollo.
- Niveles de vida muy bajos y simples.
- No existía desarrollo social.

Así, podríamos concluir con que es un sistema que, como su nombre indica, hace referencia a una etapa muy poco desarrollada de la historia

Modo de Producción Asiático



El modo de producción asiático, según los postulados del marxismo, es un intento por aplicar el concepto de los *modos de producción* con el que Karl Marx estudiaba y analizaba la historia económica de Occidente, a las sociedades no occidentales que tuvieron desarrollos revolucionarios diferentes.

Se trata de un concepto envuelto en mucho debate todavía, dado que no se lo menciona explícitamente en el cuerpo de la obra de Marx. Sin embargo, muchos teóricos marxistas lo proponen para aquellas sociedades que atravesaron épocas de dominio colonial por parte de las potencias occidentales.

En cambio, el compañero teórico de Marx, Friedrich Engels, sí se refirió al modo de producción asiático. Sin embargo, para muchos estudiosos contemporáneos era similar a las condiciones de la Europa feudal. Aun así, en la historia económica de sociedades

La irrigación y la distribución del agua exigía canales y obras hidráulicas, que solo una administración central como el Estado podía lograr, acopiando tributos y trabajos de las comunidades. Así, por primera vez se produjo una diferenciación entre los que trabajaban y producían, y los que administraban el trabajo y la producción ajena. No existían las clases sociales, ya que la propiedad seguía siendo comunal, pero se originó una casta privilegiada (sacerdotal o militar) que administraba el Estado.

Apareció hace unos 5000 años en los valles del río Nilo en Egipto, en el de los ríos Tigris y Eufrates de la antigua Sumeria y en el del río Indo en la India, provocando la mayor revolución en las fuerzas productivas previa al capitalismo.

Fue un despotismo económico surgido en pueblos que -para enfrentar a la naturaleza, por ejemplo, las inundaciones-, estuvieron forzados a una gran cooperación y disciplina regidas por el Estado. Surgió una protoclase dominante que controlaba al Estado, pero no poseía la propiedad privada de los medios de producción y de cambio. Por un lado, explotaba el trabajo de las comunidades, en el seno de las cuales no había mayores desigualdades porque la propiedad privada apenas existía; y por otro lado, aseguraba la coordinación y la dirección de los trabajos públicos (como los canales de irrigación) y otros aspectos necesarios al funcionamiento de la economía agrícola (el calendario, por ejemplo).

Con la separación del trabajo físico o manual y el intelectual, se originaron las castas sacerdotales y las militares que actuaron como explotadoras. El producto excedente quedaba en manos del Faraón o del Inca y del templo del dios, vale decir, de los sacerdotes y los altos funcionarios.

Se trató de una formación de tránsito entre la fase patriarcal dominante hacia finales del neolítico y las sociedades de clases posteriores, aunque todavía existió durante parte del siglo XX en la Unión Soviética bajo el régimen estalinista.

Para Marx, la comunidad misma representó la primera gran fuerza productiva. Las condiciones objetivas impusieron la unidad de las comunidades para empresas comunes como las canalizaciones de agua, las vías de comunicación e intercambio o la guerra para asegurar un territorio para la subsistencia. Esta unidad, en la medida que se perpetuó y se hizo indispensable, apareció distinta y por encima de las muchas comunidades, convirtiéndose como tal en la verdadera propietaria de todo. La unidad suprema terminó encarnada en el déspota (faraón, emperador, zar, inca, rey) como gran padre de numerosas comunidades, al que se lo ligaba de una u otra manera a la divinidad. De este modo, esa unidad suprema sistematizó la apropiación del plusproducto, que tomó la forma de tributo o de trabajos colectivos para el déspota y la élite.

Este sistema llegó a su perfección y expansión instaurado por centros soberanos tras sucesivas guerras y conquistas, tanto en Asia, como en el antiguo Egipto, en México y en

Perú.

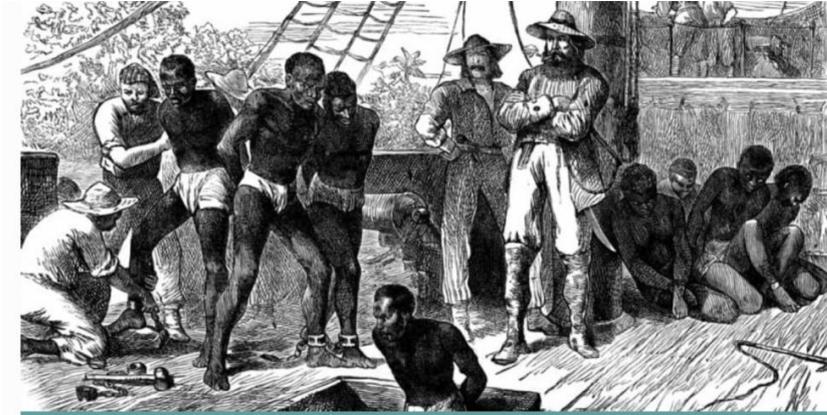
El antropólogo ucraniano John V. Murra (1916-2006) en su obra "The economic organization of the Inca State" (La organización económica del Estado Inca, 1956) estudió la organización económica de los incas, como un caso desarrollado y eficiente de despotismo comunal, anotando no solamente la relación con las formas asiáticas, sino con las economías y estructuras de poder africanas ashanti, ruanda, dahomey, yoruba y aun con las hawaianas.

Para referirse a este modo de producción, el teórico alemán Karl A. Wittfogel (1896-1988) en su obra "Oriental despotism: a comparative study of total power" (Despotismo oriental: un estudio del totalitarismo, 1957), habló de despotismo hidráulico, definiéndolo como un sistema mantenido a través del control de un recurso único y necesario: el agua. Lo ubicó, naturalmente, en el antiguo Egipto y en Babilonia, y por extensión Wittfogel agregó a la Unión Soviética y a la República Popular China, en donde los gobiernos controlaban los canales de irrigación.

Los antropólogos franceses Maurice Godelier ("Economía, fetichismo y religión en las sociedades primitivas", 1974) y Jean Chesneaux ("El modo de producción asiático", 1975) y el mexicano Roger Bartra ("El modo de producción asiático : problemas de la historia de los países coloniales", 1978), se han encargado de sistematizar la teoría al respecto, dentro del concepto de modo de producción asiático, que para universalizar algunos han llamado despotismo comunal.

Sistematizadamente, este sistema económico, contemporáneo del esclavismo europeo, consistía en que un pueblo tenía que entregar un pago o tributo a su soberano o a un pueblo conquistador, tributo que consistía comúnmente en bienes agrícolas, y en algunos casos, materiales de construcción.

Modo de Producción Esclavista



Los esclavos son tratados como propiedad de otros seres humanos.

El modo de producción esclavista, como su nombre lo indica, se sostiene en el sometimiento de otros seres humanos y su reducción a la condición de propiedad, a lo sumo ciudadanos de tercera, cuyas voluntades están sometidas a un amo particular o al Estado mismo.

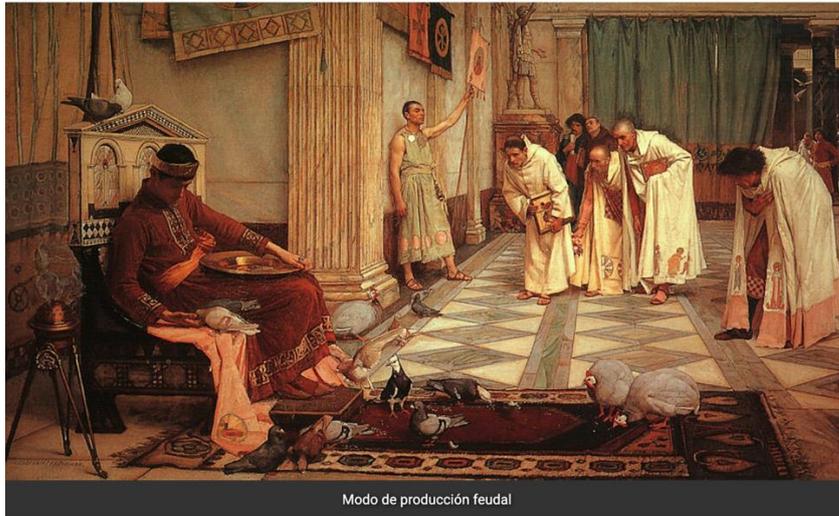
Los esclavos entregan toda su capacidad de trabajo, sin participar en el reparto de los beneficios obtenidos del mismo, excepto por lo mínimo indispensable para garantizar su supervivencia y su trabajo continuo. Este fue el modelo de las sociedades clásicas de la antigüedad como Grecia y Roma.

Los esclavos eran parte del patrimonio del amo y cualquier daño a los mismos podía exigir resarcimiento en bienes o servicios. De hecho, en sociedades clásicas esclavistas como la griega, se podía llegar a la esclavitud por impago de deudas, por crímenes cometidos o por derrota militar. Incluso existían esclavos del Estado, dedicados a la función del servicio público.

A cambio, el trabajador recibe un salario con el que podrá consumir los bienes producidos por otros trabajadores explotados, y así sucesivamente. Se trata de una cadena de trabajo en el que los grandes beneficiarios, dado que no toman parte de los trabajos, sino que coordinan el trabajo ajeno, son los burgueses.

De acuerdo con los postulados del marxismo, las clases trabajadoras, al no ser dueñas de propiedades ni medios de producción, se ven obligadas a vender su fuerza laboral, esto es, su capacidad de trabajo, para ser explotados (en el sentido en que es explotada una mina o una granja) por la burguesía.

Modo de Producción Feudalismo

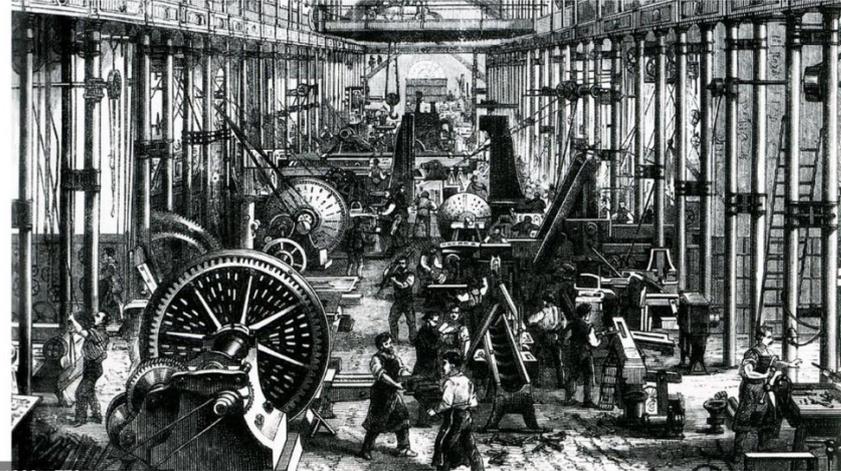


El modelo de producción feudal imperó en muchas sociedades agrícolas de la antigüedad y en la Europa medieval desde la caída del Imperio Romano hasta el Renacimiento europeo y la entrada en la Modernidad

Se caracterizó por un orden político descentralizado, en el que los distintos reinos reconocían la autoridad local de los señores feudales, terratenientes provenientes de la nobleza militar. Éstos, a su vez, regían sobre el campesinado plebeyo.

Los señores feudales se llevaban un alto porcentaje de la producción que los campesinos obtenían de sus tierras. A cambio, les ofrecían orden, estabilidad, protección militar y permiso para habitar y alimentarse de la cosecha. Era un modelo de producción eminentemente rural.

Modo de Producción Capitalismo



Según el marxismo, el capitalismo es la explotación de los asalariados.

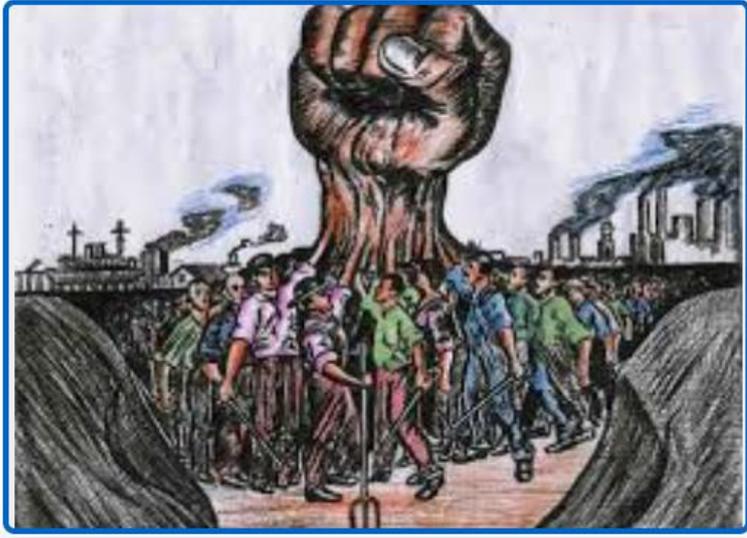
Es el modelo de producción posterior al mercantilismo y al ascenso de los comerciantes como clase predominante, en lugar de la nobleza. Surgió con las Revoluciones burguesas que pusieron fin al medioevo y posteriormente al absolutismo monárquico.

A medida que el dinero desplazó en importancia a la tenencia de tierras, y la ciencia y la tecnología a la fe en la religión un mundo nuevo dio sus primeros pasos hacia una sociedad industrial. Los siervos campesinos migraron masivamente a las ciudades y se convirtieron en trabajadores obreros

Este es el modelo vigente en la mayoría de los países del mundo actualmente. Según la lectura marxista, consiste en la explotación de la fuerza de trabajo del proletariado por parte de los burgueses, dueños de los medios de producción, a cambio de un salario.

Así, la burguesía se queda con la plusvalía, que es el añadido de valor que los trabajadores aportan al precio final del producto, y que siempre es superior al salario que les es otorgado.

Modo de Producción Socialismo



Propuesto por Marx y Engels como el modelo transitorio entre el capitalismo y la sociedad utópica sin clases, consiste en una sociedad cuya producción está orquestada en función del uso y las necesidades de la comunidad, en vez de la acumulación y la ganancia monetaria.

Para ello, el Estado tiene que organizar las fuerzas productivas, aboliendo en alguna medida la propiedad privada e impidiendo la distribución inequitativa de las riquezas. Este tipo de modos nunca se ha logrado implantar exitosamente en ningún lado. Los propios Marx y Engels no dejaron por escrito de qué manera podría darse o producirse.

ACTIVIDAD: Realiza la Línea de Tiempo de los Modos de Producción

Proceso Económico.

Definición de Proceso Económico.

El proceso económico es un conjunto de actividades que realiza el hombre de manera continua y permanente, para generar medios (bienes, equipos, servicios, etc.) necesarios para satisfacer necesidades.

Factores de Producción

¿Qué son los factores de producción?

En economía, se conoce como factores de producción a los insumos y recursos, tanto humanos como de otra naturaleza, de cuya disponibilidad y correcto manejo depende la generación de riquezas en un sistema económico cualquiera. Es decir, se llama así a las “entradas” de cualquier proceso productivo, sin las cuales no se puede obtener una “salida”: la satisfacción de las necesidades de bienes y servicios del ser humano.

Se entiende como factores de producción especialmente a aquellos insumos cuya abundancia no es absoluta, como pueden ser ciertos recursos naturales (el aire atmosférico, por ejemplo). Y en líneas generales, se consideran siempre cuatro grandes factores en todo proceso productivo: tierra, trabajo, capital y organización/conocimiento.

Como se comprenderá, de estos factores depende, en principio, la producción, y por ende también la renta y el gasto de cualquier empresa humana. Sin embargo, es posible que estos cuatro factores varíen en su significado puntual conforme el mundo cambia y nuestros procesos industriales y de consumo también. Es así que, por ejemplo, el factor “tierra” era vital en una consideración agrícola del mundo y representaba exactamente eso: la tenencia de tierras para la siembra; algo que ha debido resignificarse luego del advenimiento de la sociedad industrial.

La Tierra



(El factor tierra comprende todos los recursos que se hallan en la corteza terrestre)

La comprensión actual de la necesidad de la tierra se da en un sentido más amplio que simplemente ser dueño de terrenos. Esto último es particularmente válido para la producción agropecuaria, pero en el caso de los modelos industriales o posindustriales de producción se refiere más bien a los recursos que se hallan en la corteza terrestre, y que pueden ser de origen mineral, orgánico, biológico, etc.

Es decir, desde el petróleo, los distintos minerales, la madera de los bosques o los frutos cultivados en un sembradío se consideran parte del factor tierra, y suelen ser considerados el factor básico elemental, el insumo material primario, a partir del cual se da el proceso de cambios que es la producción.

Esto, claro, dependerá de la actividad económica a la que nos refiramos. Por ejemplo, una empresa de software no requerirá ningún tipo de tierra, más allá del espacio físico en el que asiente sus oficinas. En cambio, una empresa de bienes raíces considerará la tierra como su insumo único y primordial.

En particular los recursos no renovables (como los combustibles fósiles) tienen un mercado muy agresivo en su competencia, y los países que disponen de estos recursos en abundancia suelen verse favorecidos en sus términos de intercambio. El pago al factor tierra es el que se debe abonar por la utilización de los recursos naturales.

El Trabajo



(A los trabajadores se les recompensa por su esfuerzo laboral con un salario.)

El trabajo se refiere a los diversos esfuerzos que un individuo enfrenta para llevar un producto o servicio hasta el mercado de consumo, lo cual puede bien darse de muchas maneras. Es trabajo la labor de producción misma en la que, por ejemplo, un agricultor cultiva ciertos frutos; pero también la recolección y conducción de dichos frutos al lugar donde se procesan, y de allí hacia la industria que los convierte en alimentos. Lo mismo ocurre con el encargado de distribuir estos alimentos, y de venderlos a los potenciales compradores. Son trabajo también los servicios, de modo que una empresa de este sector ofrece a sus clientes, esencialmente, un tipo especializado de trabajo.

En el sistema capitalista, a los trabajadores se les recompensa por este esfuerzo laboral con un salario, calculado en base a las horas de trabajo realizadas y al nivel de profesionalización o de especialización que dicha labor represente. A los trabajadores altamente calificados se les conoce como capital humano y su generación en un país o una sociedad es lo que motiva la existencia de un sistema educativo, sobre todo el orientado hacia los saberes prácticos.

El Capital



(El capital abarca aquellos recursos materiales indispensables para la producción.)

Por capital se entiende, típicamente, al dinero, o sea, a los recursos monetarios y financieros que permiten poner a andar un proceso productivo, ya sea dotándolo de sus insumos básicos o bien sirviendo para el pago de sus trabajadores.

Sin embargo, el dinero no está directamente involucrado en la producción de un bien o un servicio, por lo que suele entenderse por capital la adquisición de los recursos materiales indispensables para que la producción se dé. Por ejemplo, un tractor es necesario para la producción agrícola, lo mismo que escritorios y computadores para la producción de una empresa de software.

Similarmente, se habla de capital humano para referirse a la cantidad y calidad de los trabajadores de una organización, así como al dinero que ésta invierte en su educación y mejoramiento profesional, para gozar de una mano de obra más apta y de mayor valor.

A este tipo de recursos se les conoce como inversión y se les descuenta de las rentas producidas por la empresa para distinguir entre el capital requerido para la continuación del proceso o inclusive para su expansión, de las ganancias arrojadas por el proceso productivo.

La Organización/el Conocimiento

Este último factor se refiere a la metodología de producción empleada, o sea, al modo en que los otros factores se coordinan y se orquestan en pro de una producción sostenida y rentable. De nada sirve tener capitales y tierra si no se posee del conocimiento específico para sembrar, o si se siembra de manera tal que los insumos se desperdicien y la rentabilidad sea mínima.

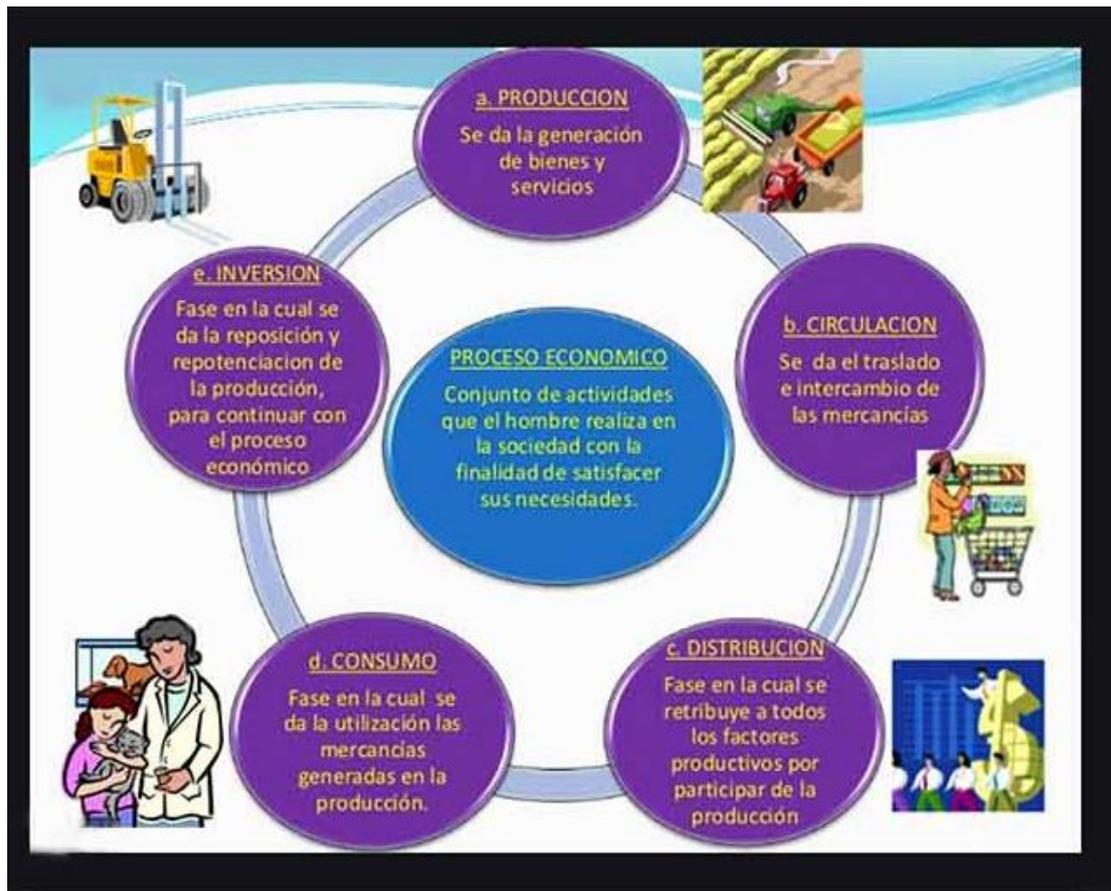
Hablamos pues del know-how (el saber cómo) del proceso productivo, y en eso se refiere a tanto los conocimientos básicos de la producción, hasta

los métodos de gerencia utilizados y el esquema administrativo de la organización. Muchos autores prefieren llamar a este factor emprendeduría o emprendedurismo.

Proceso Económico

El proceso económico es un conjunto de actividades que el hombre realiza en la sociedad, con la finalidad de satisfacer sus necesidades.

Así mismo el proceso económico es un hecho cotidiano y constante que se produce a pequeña y gran escala en todas las sociedades del mundo independientemente de su nivel de desarrollo.



SISTEMAS ECONÓMICOS.

Todas las economías deben afrontar y resolver los tres problemas básicos de cualquier sociedad:

- 1) **Qué bienes producir y en qué cantidades.** Habrá que decidir a qué necesidades vamos a dedicar nuestros recursos escasos: ¿viviendas de renta libre o viviendas protegidas?, ¿sanidad pública o privada?, ¿más gasto en armamento o más en la construcción de colegios?, etc.
- 2) **Cómo se va a producir estos bienes.** Tendremos que fijar qué recursos y qué técnicas emplearemos en la producción de los bienes: ¿nuevas tecnologías o procedimientos artesanales?, ¿recursos baratos y contaminantes o caros y respetuosos con el medio ambiente?, ¿gestión privada o gestión pública?, etc.
- 3) **Para quién van a producirse esos bienes.** Será necesario decidir cómo se van a distribuir los bienes producidos: ¿los tendrán quienes los puedan pagar?, ¿habrá que distribuirlos gratuitamente?, ¿se atenderán las necesidades de todos?, ¿se tendrán en cuenta las diferencias salariales entre las familias?, etc.

Un sistema económico es la forma en que una sociedad se organiza para resolver sus problemas económicos básicos: ¿qué producir?, ¿cómo? y ¿para quién?, aunque se trata de problemas comunes a todas las sociedades y a lo largo de toda la historia, cada sociedad trata de resolverlos de distinta forma dependiendo de su contexto temporal y espacial.

SISTEMA ECONÓMICO	SISTEMA ECONÓMICO
Sistema Esclavista IV a.C	El sistema esclavista de organización económica alcanzó su plenitud en la antigua Grecia y Roma. La actividad económica dominante era la agricultura [¿Qué se producía?]. El sistema de producción se basaba en la explotación de una mano de obra esclava por parte de los patricios (nobleza romana). El fruto de esta se distribuía entre esta clase dominante y los libertos o esclavos liberados y los plebeyos.
Sistema Feudal X-XIV d.C.	El sistema feudal tuvo una lenta evolución, alcanzando su apogeo entre los siglos IX y XIV en Europa Occidental. Su estructura económica era fundamentalmente agrícola, con pequeños artesanos que apoyaban esta actividad principal. El comercio era muy reducido. Las clases sociales dominantes era la nobleza y el clero, propietarios mayoritarios de la tierra. Las clases bajas estaban constituidas por siervos de la gleba, que cultivaban los campos. El producto social se repartía fundamentalmente entre las clases privilegiadas.

<p>Capitalismo Mercantil e Industrial XVI- XIX</p>	<p>El capitalismo mercantil o sistema mercantilista se desarrolla en la Europa del siglo XVI, a partir de los grandes descubrimientos. La mayor parte de la actividad sigue siendo agrícola pero el comercio y la actividad manufacturera comienzan a adquirir gran importancia. El auge del comercio lleva anexo la difusión de la moneda y otros instrumentos financieros (letra de cambio, pagarés, etc.). Surgen grandes fortunas derivadas de esta actividad y aparecen los primeros bancos. Es una época en la que se da una primera gran acumulación de capital y que pone las bases para el desarrollo de una clase social nueva “la burguesía” y un nuevo sistema económico posteriormente nace la empresa moderna, el obrero industrial que ofrece su trabajo a cambio de un salario como una forma de intercambiar la fuerza de trabajo donde los ideales liberales y políticos triunfan imponiendo un sistema de competencia y de producción en masa, queriendo abastecer los intereses de las empresas y dejar a un lado al obrero sin protección o algún seguro laboral.</p>
<p>Sistema Comunista XX</p>	<p>Esta situación explotó definitivamente a finales del siglo XIX con la aparición de sindicatos, partidos políticos que propugnaban un sistema social más justo, siguiendo los postulados teóricos de Marx y Engels. La Revolución bolchevique de 1917 da carta de naturaleza a un nuevo sistema social, político y económico: el sistema comunista. Las características más destacadas de este sistema son las siguientes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El Estado es el propietario de todos los medios de producción, con lo que se intentaba evitar la explotación del hombre por el hombre. No existe iniciativa privada en la actividad económica. 2. No existe mercado tal y como nosotros los conocemos en la actualidad. Es el Estado el que asume el papel de distribuir los recursos, fijar producciones y poner los precios. 3. La organización de la producción se lleva a cabo a través de un Órgano de Planificación Central que fija planes de producción (de carácter quinquenal en la antigua URSS). Todo queda regulado en estos planes. Por causas distintas, pero que podíamos resumir en una “la ineficiencia”, el sistema de planificación fracasó en la antigua URSS y con él una forma social de vida. Las consecuencias se hicieron extensivas de forma inmediata a otros países, de forma que hoy es difícil encontrar alguno (quizás Cuba podría asemejarse) que mantenga las formas económicas de actuación de la URSS. La mayor parte han evolucionado hacia sistemas de economía de mercado y otros (China) hacia formas intermedias entre ambos sistemas.

AGENTES

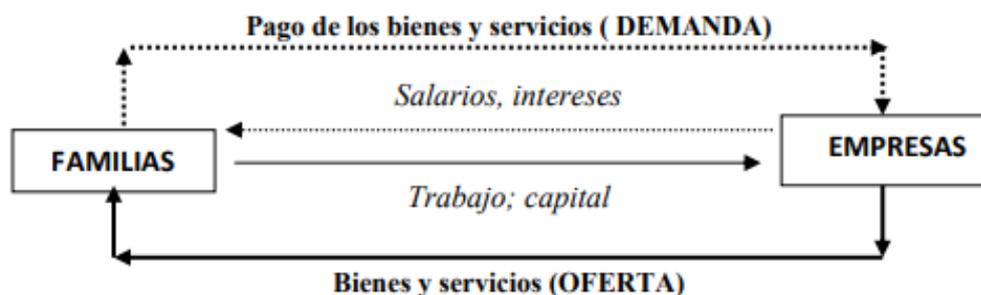
En la actividad de producción y distribución económica intervienen tres tipos de agentes: las familias, las empresas y el Estado.

FAMILIA: constituyen el conjunto de agentes económicos cuya función principal es percibir rentas y gastarlas para satisfacer sus necesidades. En sentido económico, una familia comprende a los habitantes de una misma residencia principal tengan o no lazos de parentesco, y puede constar de una sola persona. Las familias perciben ingresos, que obtienen de su patrimonio o de su trabajo: son los que podríamos denominar ingresos primarios. Pueden percibir también ingresos que no tengan una contrapartida directa (por ejemplo: las ayudas familiares) éstas son las llamadas transferencias.

Las familias utilizan sus ingresos de tres maneras básicas:

- 1) Pagan impuestos y cuotas sociales.
- 2) Gastan sus ingresos en consumir.
- 3) Ahorran el resto de sus ingresos.

EMPRESA: son las unidades de producción, son el conjunto de agentes económicos cuya principal función consiste en combinar factores de producción para producir bienes y servicios destinados a ser vendidos en un mercado. Veamos de forma esquemática las relaciones simples que se establecen entre empresa y familia.



Otro de los agentes económicos en nuestras economías es el propio **ESTADO** o Sector Público (las Administraciones Públicas) que están destinadas a producir bienes y servicios no mercantiles, destinados a la colectividad (sanidad, educación, subsidios al desempleo, etc..). Para poder realizar esta actividad, el Estado necesita recoger de la sociedad impuestos. Ciertos Organismos de la Administración Pública pueden encontrarse clasificados en la categoría de empresas (correos, ferrocarriles, etc.), que son dirigidas de la misma forma que otros sectores de la Administración

Agentes económicos	Funciones	Objetivos
Familias	Consumo	Maximizar su propio bienestar eligiendo aquellos bienes que más les satisfacen de acuerdo con sus preferencias y su limitado presupuesto.
Empresas	Producción	Maximizar sus beneficios utilizando eficientemente los recursos de que dispone para producir los bienes y servicios de la forma más rentable.
Sector Público	Regulación del sistema	Maximizar el bienestar general utilizando los recursos de que dispone para producir los bienes y servicios públicos necesarios y reducir desigualdades.

SECTORES ECONÓMICOS

Los sectores económicos corresponden a la división de la actividad económica de un Estado o territorio, e incluye todas las etapas de exploración de los recursos naturales, hasta la industrialización, la preparación para el consumo, la distribución, y la comercialización de bienes y servicios. La clasificación de los sectores económicos resulta útil para comprender cómo se relacionan todas las áreas de producción y comercio, así como permite comprender el impacto de las políticas económicas de un Estado sobre sectores específicos de la economía.

La economía de una nación se ha clasificado en los siguientes sectores económicos:

Sectores Económicos



Sector primario

El sector primario comprende todas las actividades de obtención de los recursos naturales. Este está ligado con los sub-sectores agrícola, pesquero, minero y forestal. En

este sector de la economía, se obtienen los productos primarios por medio de la extracción o producción.

Sector secundario

El sector secundario de la economía corresponde a la transformación de la materia prima en productos industrializados de alto valor agregado, en productos terminados o semielaborados, o en maquinarias y herramientas industriales. En este sector, se destaca las actividades industriales, la construcción, el procesamiento de alimentos, la industria naval y aeronáutica, etc.

Sector terciario

El sector terciario se define como el sector de comercio y prestación de servicios, y es donde se desarrolla la distribución y comercialización de los bienes tangibles e intangibles, como la oferta de servicios prestados a empresas o particulares. Se destaca en este sector, los servicios comerciales, bancarios, turísticos, etc.

Sector cuaternario

El sector cuaternario puede ser considerado como una subdivisión del sector terciario, y abarca todas aquellas áreas en las que el conocimiento se capitaliza como un bien, pero es imposible de mecanizar. Incluye las actividades intelectuales, relacionadas con la investigación, desarrollo de proyectos de ciencia y tecnología, innovación e información. Por ejemplo: la consultoría, la industria de la información, etc.

Sector quinario

Al igual que el anterior, el sector quinario puede considerarse una subdivisión del terciario. Abarca aquellas actividades económicas relacionadas con la creación, la organización e interpretación de información y orientación en la toma de decisiones aplicando las nuevas tecnologías.

El sector quinario engloba también aquellas actividades económicas que no tienen fines de lucro en sí mismas, sino que se orientan a resolver necesidades normativas, es decir, obligatorias, tales como los servicios de educación pública, seguridad ciudadana (policía, protección civil y bomberos), salud pública y cultura. Incluye también todo tipo de actividad económica registrada por la acción de diferentes ONG's. Asimismo, incluye la actividad doméstica que no puede ser medida formalmente.

Sectores económicos y sociales

Los sectores económicos y sociales también intervienen en la economía de un país, estado o territorio, y se clasifican en tres sectores:

Sector público

El sector público comprende todas las organizaciones del estado, y se conforma por los tres poderes principales del Estado; poder ejecutivo, legislativo y judicial. En este sector, también se incluye las empresas del Estado.

Sector privado

El sector privado abarca todas las empresas privadas nacionales. Es decir, son empresas que realizan las actividades económicas de un país, pero son manejadas por una persona natural. Con frecuencia pertenecen al sector terciario (prestación de bienes y servicios).

Sector externo

Dicho sector engloba a las empresas privadas extranjeras que intervienen en la economía nacional, como es el caso de las empresas transnacionales.

NOTA: No obstante, entre estos tres sectores se puede obtener una empresa mixta, debido a la combinación del capital público y privado, sea este último nacional o extranjero.

Actividad 1.

Elabora un mapa mental de los cuatro sistemas económicos, debidamente ilustrado.

Actividad 2.

Elabora un cuadro sinóptico de los diferentes agentes económicos.

Actividad 3.

Elabora un mapa conceptual de los diferentes sectores económicos.

Actividad 4.

Realiza un cuestionario de veinte preguntas abarcando los temas de agentes, sistemas y sectores económicos.

PRODUCCIÓN, DISTRIBUCIÓN Y CONSUMO

a.- Producción



La producción es la fase en la que los bienes y servicios son generados, ideados, elaborados. Se trata de aplicar la fuerza (humana o de máquinas), para transformar recursos naturales en algo que beneficiará a cierto número de personas.

Es la base de la economía, puesto que, si no existe el bien o el servicio a intercambiar, las demás fases no se producen, es una fase que depende de factores como:

La Tierra

La tierra (espacio) es necesaria para extraer los recursos naturales necesarios para la producción, quien la posee puede recibir una retribución por su uso que se denomina renta. La renta puede transferirse, mediante la venta del espacio.

El Capital

Es el nombre que reciben los recursos (monetarios o no), disponibles para impulsar la producción. La ganancia que recibe el propietario de este capital por su uso, se llama interés.

El Trabajo

El trabajo es el esfuerzo hecho para la elaboración o el uso de herramientas con el objetivo de producir un bien o servicio.

La concepción del trabajo ha generado debate entre los teóricos de la economía. La retribución recibida por hacer un trabajo se denomina salario.

Empresa

Es la organización de los otros tres factores de producción bajo ciertos parámetros (físicos o virtuales), para generar bienes y servicios en una escala mayor a la individual.

En este sentido, el empresario paga por usar la tierra y el trabajo; y cobra por invertir su capital y por la venta del bien o servicio producido. Eso que recibe el empresario como retribución se llama ingreso.

Cabe destacar que la teoría económica clásica, excluye a la empresa de los factores de producción.

b.-Circulación



En la circulación, los bienes y servicios llegan a los consumidores. En esta etapa los bienes y servicios se desplazan hacia y dentro de los mercados.

Figuradamente, la circulación es un “puente” entre la producción y el consumo.

c.-Distribución



En la distribución los consumidores obtienen los bienes y servicios y, a cambio, pagan un precio que es fijado por la oferta y la demanda en el mercado.

La distribución comercial implica las fases de transporte, comercialización y colocación en los puntos de venta.

Estas fases intrínsecas de la distribución también se consideran al momento de fijar los precios del bien o servicio y constituyen los que se conoce como cadena de distribución. En cada eslabón de esta cadena aparecen intermediarios: agentes mayoristas, minoristas/vendedores y consumidores.

d.- Consumo



Es la fase en la que los bienes y servicios producidos son usados, consumidos y/o disfrutados por el consumidor. En este punto la sociedad satisface sus necesidades y, por tanto, se le considera como la última fase del proceso productivo.

No obstante, se trata de una actividad circular porque se produce para poder acceder a bienes de consumo, y ese consumo genera producción. El consumo también es el nombre que recibe la porción del ingreso que no se ahorra.

El producto interno bruto (PIB) de una nación, se compone en gran medida por el consumo, considerado desde la variable: gasto.

El consumo puede ser:

Privado

En una economía nacional el consumo privado es el que realizan las familias y las instituciones privadas sin ánimo de lucro.

Público

Está representado por las compras y gastos en los que incurren las administraciones públicas en el ejercicio de sus funciones.

e.-Inversión



(Metáfora de inversión en la agricultura.)

Es el proceso de aprovechamiento de los ingresos en la generación de capital para volver a la producción o para el propio disfrute. Es decir, se trata del financiamiento de la producción.

Ejemplo:

Proceso Económico del Café

a.-Producción

Para la producción de café debemos empezar por la plantación de la semilla y el manejo del cultivo. Cuando los granos estén preparados pasamos a la cosecha, que puede realizarse mediante dos procesos: picking (preparación del pedido) y stripping. (cosecha a través de un solo paso en la plantación).

Luego empieza el procesamiento del café. Primero se elimina la pulpa, luego se seca y finalmente se lleva a cabo el curado, fase en la que se determina la calidad del café mediante catas.

A continuación, se procede al tueste, encargado de darle aroma y sabor al café y al molido, para que pueda ser finalmente envasado y preparado para su distribución.

b.-Circulación y distribución

Las empresas de distribución siguen unos protocolos para mantener en perfecto estado el café hasta que llega a las empresas que lo ponen en el escaparate para que pueda llegar al consumidor final: supermercados, bares, cafeterías, tiendas gourmets, etc.

c.-Consumo

Es cuando el café es adquirido o servido al consumidor final. Puede ser al comprar un paquete molido en el supermercado de su barrio o cuando se lo sirven en la cafetería más chic de la ciudad.

d.-Inversión

En este caso, la inversión sería que el productor destinase parte de sus ganancias a mejorar las condiciones de su negocio, ya sea ampliándolo, comprando maquinaria, contratando nuevo personal o investigando nuevos mercados.



ACTIVIDAD: Localiza Empresas en tu localidad o de manera virtual y describe su Proceso Económico.

UNIDAD 2 “MERCADO Y EMPRESA”

2.1. Mercado, Tipos de Mercado y Equilibrio de Mercado.

2.2. Oferta y Demanda.

2.3. Teoría del Consumidor.

2.4. Empresa.

El Mercado, la Demanda y el comportamiento del Consumidor.

MERCADO

En Teoría Económica, el mercado de un bien o servicio está formado por todos los compradores y vendedores de este bien o servicio. Se define al mercado como uno de los diversos sistemas, instituciones, procedimientos, relaciones sociales e infraestructuras en la que las partes (agentes económicos) participan en el intercambio. Los mercados son muy importantes debido a que determinan el tipo de economía.

Apertura.

Definición: Originalmente la palabra mercado se designó a un lugar dónde las mercancías y servicios se intercambian.



En la actualidad se conoce al mercado como un área geográfica-económica a donde concurren compradores (demandantes), y vendedores (oferentes), a intercambiar bienes y servicios por dinero, efectuándose la transacción cuando se establece un acuerdo en el precio.

¿Por qué sube el precio del limón?

Por: Francisco Rivera

Viernes, 14 de marzo de 2014 a las 16:43

Ciudad de México (CNNExpansión) – El fuerte aumento en el precio del limón obedece a las intensas lluvias de finales de 2013 que afectaron la producción de Michoacán y Oaxaca, así como una plaga conocida como dragón amarillo que golpeó a los productores de colima, dice el presidente del Sistema Producto Limón Mexicano, Sergio Ramírez Castañeda.

“Michoacán es prácticamente el único estado que logró producción simplemente porque las regiones productoras no están en la Costa como el resto de los otros 22 estados que producen cítricos. Nosotros estamos atrás de la Sierra Madre a 350 metros sobre el nivel del mar y no sobre las costas”, dijo el funcionario en entrevista con CNNExpansión.

Explicó que la cosecha de limón en Michoacán, uno de los principales productores del cítrico, es normalmente de 2200 toneladas al día, lejos de las 1,400 toneladas de las que se producen actualmente.

De acuerdo con el Gobierno Michoacano, el Valle de Apatzingán es la región productora de limón más importante del país, donde destacan los municipios de Buenavista, Apatzingán y Aguililla, que aportan en conjunto 73 % de la producción estatal.

El funcionario dijo también que la falta de abasto de limón ha sido aprovechada por intermediarios para incrementar el precio del producto al consumidor final. La procuraduría Federal del consumidor encontró que el precio del cítrico ha alcanzado 78 pesos por kilo en algunos estados del norte del país.

Ramírez Castañeda estimó que el precio se regularizará, cuando se dé un repunte de la producción de Michoacán, Colima, Oaxaca, Guerrero y Veracruz y confió en que el costo por kilo para el consumidor final ronde los 15 pesos.

Actividad 1. A partir de la lectura anterior contesta lo siguiente:

1. Identifica ¿por qué subió el precio del limón?

2. ¿Hasta qué momento el precio del limón se va a regularizar?

-
-
3. ¿Te has dado cuenta cuando un producto que consumes sube de precio?
Sí o no y ¿cuáles son esos productos?

-
-
-
4. ¿Por qué crees que subieron esos productos? Da una explicación.
-
-
-

Desarrollo. Los elementos que concurren en la formación del mercado son:

- a) Bienes y servicios (mercancías),
- b) Oferta de bienes y servicios,
- c) Demanda de bienes y servicios,
- d) Precio de los bienes y servicios.

A partir de esto, un mercado puede pertenecer a varias clasificaciones:

TIPOS DE MERCADO

I. Con base en su producto.

a. Mercado de productos de consumo.

Representa al mercado donde se comercializan los productos dirigidos a satisfacer una necesidad de consumo, esto implica que son productos que son utilizados para cubrir una necesidad, pero luego que se resuelve la necesidad el producto desaparece.

b. Mercado de productos de uso.

En este mercado se intercambian productos son usados para cubrir una necesidad, pero luego de cubrirla el bien no se extingue, sino que permanece.

c. Mercado de productos industriales.

Incluye todos los productos que se usan como insumos o materia prima para poder producir otros bienes y servicios. Este puede ser el caso de un producto como el acero que puede ser utilizado para producir aviones o automóviles.

d. Mercado de servicios.

En efecto, este mercado abarca la comercialización de productos denominados servicios, en los cuales el consumidor no puede adquirir propiedad del bien, ya sea porque sólo compra la prestación del servicio; por ejemplo, si para comunicarte usas un teléfono público.

II. Con base en sus compradores.

a. Mercado de distribuidores.

Incluye a todas las empresas que compran productos no para consumirlos, sino para revenderlos a un precio mayor al que lo compraron y de esa forma obtener utilidades.

b. Mercado de compradores industriales.

Está formado por todas las empresas que compran recursos productivos para llevar a cabo todo su proceso de producción.

c. Mercado de compradores gubernamentales.

Engloba a todas las instituciones de gobierno que compran bienes y servicios públicos como la salud, o que serán usados para la inversión pública como el asfalto para la infraestructura vial.

d. Mercado de consumidores.

Representa todos los compradores que buscan adquirir bienes y servicios que se venden en el mercado para ser usados en la satisfacción de necesidades, por eso se llaman consumidores porque son los que usan y consumen los productos.

III. Con base en la competencia.

a. Mercado de competencia perfecta.

Este tipo de mercado se caracteriza porque existe infinito número de competidores por lo que ninguno tiene poder para fijar precios dentro del mercado y parcialmente todos los productos son iguales.

b. Mercado de competencia imperfecta.

Se refiere a distintas situaciones que encontramos en las cuales algunas se aproximan a una competencia perfecta y otras a una ausencia total de competencia.

c. Mercado de monopolio puro.

Se llama de monopolio puro cuando estrictamente una sola empresa ofrece los bienes y servicios que se venden en un mercado, por lo tanto, esa empresa tiene el control total sobre las condiciones de precio y de calidad de dichos productos.

IV. Con base en su área geográfica.

a. Mercado local.

Es el que atiende un área reducida del mercado, como puede ser una provincia o una ciudad.

b. Mercado nacional.

Se caracteriza porque abarca y cubre todo un país, se extiende por todas las ciudades, departamentos, provincias o municipios que integran un país.

c. Mercado regional.

El área que atiende este mercado no se limita a cierta área política; en este caso podemos hablar de un mercado que cubre la región norte o sur de un país.

d. **Mercado internacional.**

Es el que está formado por un conjunto de compradores que pueden ser de distintos países, estos generalmente son mercados atendidos por empresas multinacionales o trasnacionales.

e. **Mercado global.**

Se refiere a un mercado que se extiende a todos los países del mundo, por lo tanto, los bienes y servicios se producen o sólo se comercializan en cualquier país del mundo.

Actividad 2. Resuelve la siguiente sopa de letras con los diferentes tipos de mercado

Tipos de Mercado

Busca y encuentra los diferentes tipos de mercado.



www.educima.com

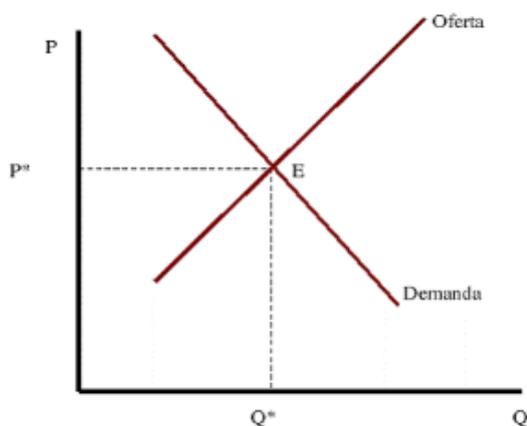
consumidores	consumo
distribuidores	global
gubernamental	imperfecta
industriales	internacional
local	monopolio
nacional	perfecta
puro	regional
servicios	uso

EQUILIBRIO DE MERCADO.

El equilibrio de mercado es una situación que se da cuando a los precios que éste ofrece, aquellas personas que compran o consumen un bien o servicio, pueden adquirir las cantidades que deseen, y los que ofrecen ese bien o servicio, pueden vender todas sus existencias.

La cantidad y el precio que se fija queda determina a través de las curvas de oferta y demanda de ese bien o servicio. Si el precio es muy alto los productores u oferentes estarán ofreciendo más de lo que se demanda, por lo tanto, existirán cantidades que no pueden vender, de este modo, reducirán sus precios y producción. Por otro lado, si el precio es bajo, las cantidades demandadas serán superiores a las ofrecidas, por lo que habrá escasez, y algunos consumidores estarán dispuestos a pagar más dinero por ese bien. El punto de equilibrio será aquel donde se cortan las curvas de oferta y demanda y, a su vez, se igualen los precios y las cantidades.

Representando el mercado en equilibrio, punto en el que se encuentran la oferta y la demanda, se deduce que para ese punto de equilibrio existe un precio de equilibrio (P^*) y una cantidad de equilibrio (Q^*).



El equilibrio de mercado al que se igualan los precios y las cantidades no significa que sea justo desde el punto de vista social, porque habrá consumidores que no puedan pagar el precio de equilibrio, siendo un elemento muy importante a tener en cuenta dado que ese bien o servicio puede ser de primera necesidad, quedando excluido del mercado.

En realidad, lo cierto es que el equilibrio de mercado, si se alcanza, no se mantiene durante el tiempo, debido a que cambian las condiciones de mercado por factores de oferta y demanda, como, por ejemplo, variaciones en los precios de los factores, cambios en las modas, avances tecnológicos, etc. Hay otro componente a tener en cuenta, y es el poder de algunas empresas para establecer el precio, reduciendo la producción para conseguir elevados precios y, como consecuencia, obtener importantes beneficios.

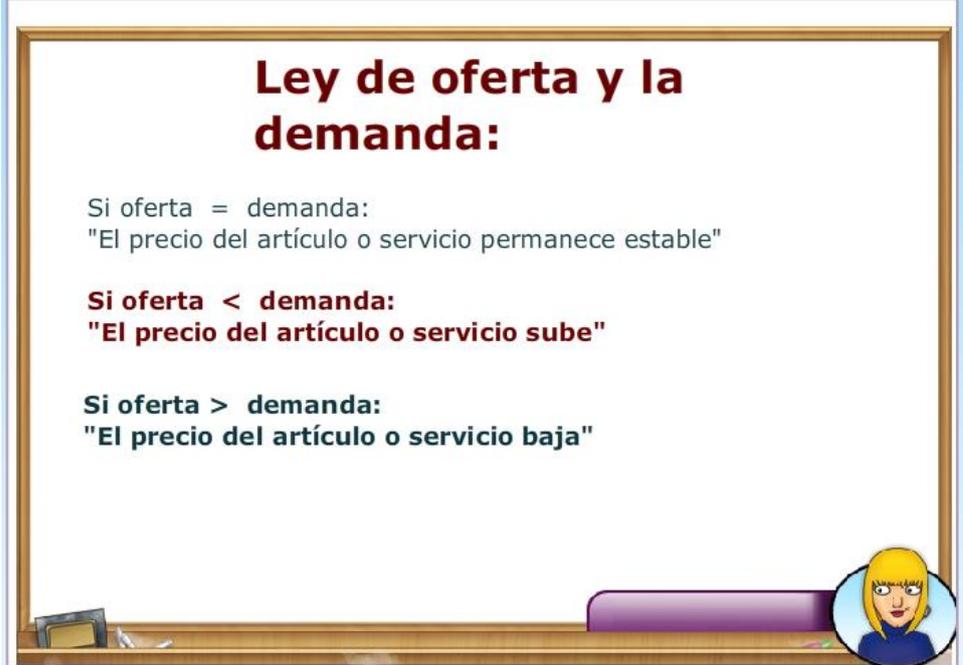
2.2. Oferta y Demanda.

La ley de la oferta y la demanda es el principio básico sobre el que se basa una economía de mercado. Este principio refleja la relación que existe entre la demanda de un producto y la cantidad ofrecida de ese producto teniendo en cuenta el precio al que se vende el producto.

Así, según el precio que haya en el mercado de un bien, los oferentes están dispuestos a fabricar un número determinado de ese bien. Al igual que los demandantes están dispuestos a comprar un número determinado de ese bien, dependiendo del precio. El punto donde existe un equilibrio porque los demandantes están dispuestos a comprar las mismas unidades que los oferentes quieren fabricar, por el mismo precio, se llama equilibrio de mercado o punto de equilibrio.

Según esta teoría, la ley de la demanda establece que, manteniéndose todo lo demás constante (*ceteris-paribus*), la cantidad demandada de un bien disminuye cuando el precio de ese bien aumenta. Por el otro lado, la ley de la oferta indica que, manteniéndose todo lo demás constante (*ceteris-paribus*), la cantidad ofrecida de un bien aumenta cuando lo hace su precio.

Así, la curva de la oferta y la curva de la demanda muestran como varía la cantidad ofrecida o demandada, respectivamente, según varía el precio de ese bien.



Ley de oferta y la demanda:

Si oferta = demanda:
"El precio del artículo o servicio permanece estable"

Si oferta < demanda:
"El precio del artículo o servicio sube"

Si oferta > demanda:
"El precio del artículo o servicio baja"

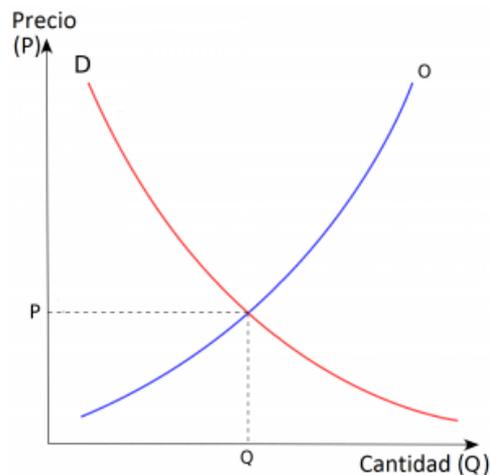
¿Cómo se alcanza el punto de equilibrio?

Para entender cómo se puede llegar al punto de equilibrio hay que hablar de dos situaciones de exceso:

1. Exceso de oferta: Cuando existe exceso de oferta, el precio al que se están ofreciendo los productos es mayor que el precio de equilibrio. Por tanto, la cantidad ofrecida es mayor que la cantidad demandada. Con lo consiguiente, los oferentes bajarán los precios para aumentar las ventas.
2. Exceso de demanda: Por el lado contrario, cuando existe escasez de productos, significa que el precio del bien ofrecido es menor que el precio de equilibrio. La cantidad demandada es mayor que la cantidad ofrecida. De modo que los oferentes aumentarán el precio, dado que hay muchos compradores para pocas unidades del bien para que el número de demandantes disminuya, y se establezca el punto de equilibrio.

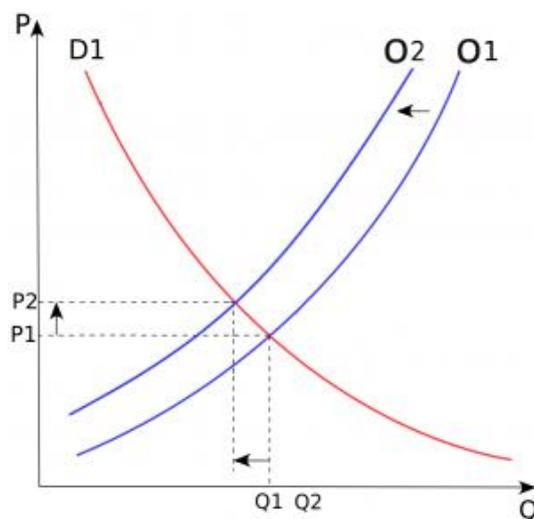
Representación gráfica de la ley de oferta y demanda

Trasladando a un gráfico los comportamientos de la oferta y demanda que acabamos de explicar, se comprende que la curva de oferta (O, línea azul) sea creciente y la curva de demanda (D, línea roja) sea decreciente. El punto donde se cruzan se conoce como equilibrio de mercado.



Si partimos del punto inicial en el que se demanda la cantidad Q_1 de un bien al precio P_1 , y debido a alguna causa externa se produce un aumento en la demanda hasta la cantidad Q_2 , el precio del bien aumentará hasta situarse en P_2 .

Si ocurre por el contrario que los vendedores por alguna razón disminuyen su producción (por ejemplo, las inundaciones provocan que la producción de trigos disminuya), en la gráfica observaremos un movimiento de la curva de oferta (O) a la izquierda y, por tanto, aumenta el precio del bien en cuestión y con ello la demanda se verá reducida.



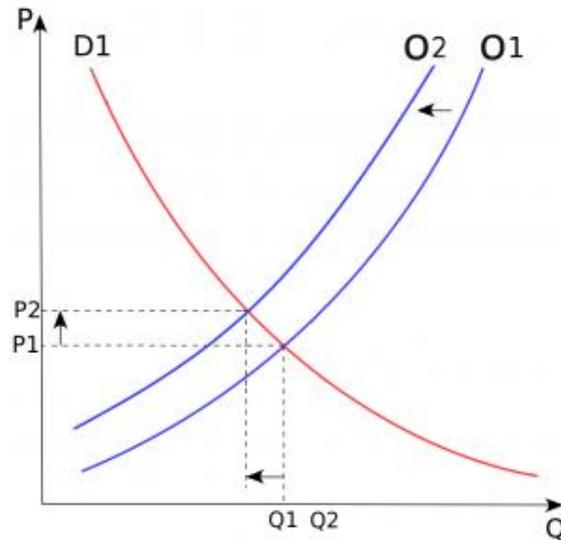
¿CÓMO AFECTA LA COMPETENCIA A LA LEY DE OFERTA Y DEMANDA?

Como hemos visto en los ejemplos de arriba, dependiendo del movimiento de la oferta y la demanda, los precios se pueden ver afectados. En algunos casos, si la oferta o la demanda de un bien es muy fuerte, pueden afectar al precio de ese bien.

Tipos de competencia

- **Competencia perfecta:** es una situación económica casi ideal y poco probable en la realidad. Se trata de un mercado en el que el precio de mercado surge de la interacción entre empresas o personas que demandan un producto y otras que lo producen y ofertan. Ninguno de los agentes puede influir en el precio del bien o servicio, es decir, son precio-aceptantes.
- **Competencia imperfecta:** los vendedores individuales tienen la capacidad de afectar de manera significativa el precio de mercado de sus productos o servicios. Podemos distinguir según el grado de competencia imperfecta:
 - **Competencia monopolística:** existe un alto número de vendedores en el mercado, aunque que tienen un cierto poder para influir en el precio de su producto.
 - **Oligopolio:** el mercado determinado está controlado por un pequeño grupo de empresas.
 - **Monopolio:** una sola empresa domina todo el mercado de un tipo de producto o servicio, que se suele traducir en altos precios y en una baja calidad del producto o servicio monopolizado.
 - **Oligopsonio:** es un tipo de mercado en el que hay pocos demandantes, aunque sí puede haber una gran cantidad de oferentes. Por tanto, el control y el poder sobre los precios y las condiciones de compra en el mercado, reside en los demandantes o compradores.
 - **Monopsonio:** es una estructura de mercado en donde existe un único demandante o comprador. Mientras que pueden existir uno o varios oferentes.

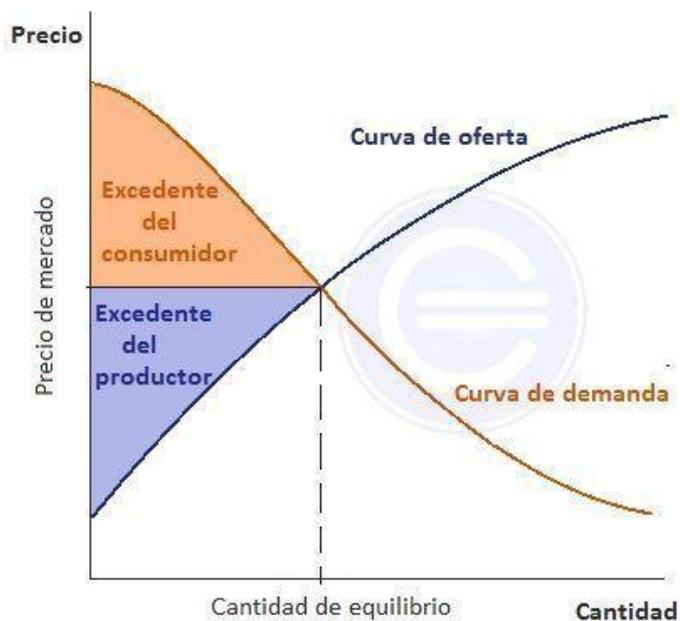
Veamos gráficamente cuando la competencia no es perfecta y los vendedores pueden afectar al precio del bien. Por ejemplo, si la oferta (O) reduce su producción forzosamente, provocará un aumento en el precio del bien en cuestión, y la demanda de ese bien se reducirá.



Excedente del productor y excedente del consumidor

A través de la ley de oferta y demanda los productores y consumidores pueden saber a qué precio están dispuestos a comprar un bien o servicio. La diferencia entre el precio de mercado y lo que ellos están dispuestos a pagar o cobrar se conoce como excedente del consumidor y excedente del productor, respectivamente. La gráfica de los excedentes es la siguiente:

Excedentes del consumidor y productor



Teoría del Consumidor.

La teoría del consumidor es la perspectiva microeconómica destinada a conocer el comportamiento de los consumidores en su decisión de satisfacer sus preferencias y necesidades.

El consumidor es un agente económico que demanda y disfruta bienes y servicios económicos, satisfaciendo sus necesidades. En economía se sabe de la existencia de una serie de factores que determinan la demanda de estos bienes y servicios.

Los individuos deben decidir su consumo de bienes y servicios. Ahora bien, esta decisión de consumo es dado un precio y una restricción presupuestaria. La teoría del consumidor procura saber cómo los consumidores prefieren distribuir su ingreso entre un conjunto de bienes y servicios logrando alcanzar la satisfacción más alta posible.

De manera que, la teoría del consumidor engloba la interacción de preferencias de los consumidores, las combinaciones preferentes de bienes que reportan igual satisfacción y la totalidad posible de bienes que se puede agotar con un ingreso dado.

Preferencias del consumidor

En la teoría del consumidor se asume que las preferencias del individuo guardan los elementos siguientes:

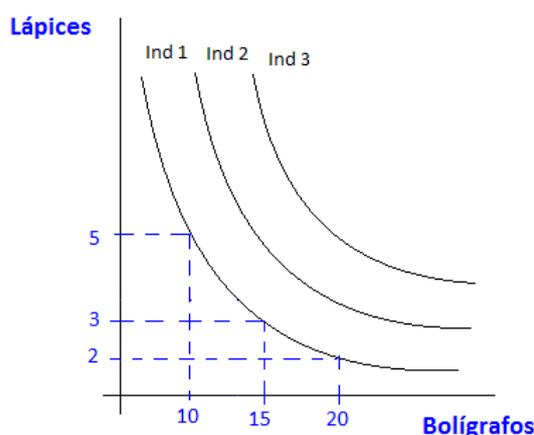
- Que los bienes que puede adquirir el consumidor, son comparables entre sí.
- Que las preferencias del consumidor son transitivas, de forma tal, que, si prefiere A en vez de B y a B en vez de C, entonces, de seguro prefiere A en lugar de B.
- Cualquier bien solo es comparable con él mismo.
- Utilidad marginal decreciente.

De acuerdo a esta la teoría, las personas como agente consumidor se establecen un orden en los bienes a elegir para su consumo, lo cual marca su preferencia.

Este orden es el siguiente: digamos que Robin prefiere el bien coco a él bien pescado. Entonces, de seguro cuando estando en posibilidad de elegir, Robin preferirá coco a pescado.

Las combinaciones de Bienes

Cada conjunto de bienes proporciona al consumidor cierto nivel de satisfacción o utilidad. Este nivel de satisfacción generado por cada combinación es independiente del nivel de ingreso.



Curvas de indiferencia

A las combinaciones de un par de bienes, las que podemos denominar A y B, que generan el grado de utilidad se le denomina curvas de indiferencia. En el gráfico anterior, A son lápices y B son bolígrafos.

La decisión del consumidor

La teoría revela que el consumidor cuando se encuentra frente a un conglomerado de bienes, gastará su ingreso maximizando su utilidad. Es decir, va a seleccionar procurando reportarse el mayor grado de satisfacción que pueda alcanzar.

Restricción presupuestaria

De hecho, los consumidores poseen restricción presupuestaria que no pueden evadir. Su restricción es un conjunto de combinaciones posibles de todos los bienes que puede adquirir un individuo gastando prácticamente todo su ingreso.

La teoría del consumidor revela que el individuo elegirá el conjunto de bienes que le reporte el máximo de satisfacción.

La restricción presupuestaria, recta de balance o recta presupuestaria representa el conjunto de todas las combinaciones posibles de bienes o servicios que, tomando sus precios como dados, agotarían exactamente el ingreso del consumidor.

En la práctica, el consumidor suele tener muchos bienes entre los cuales puede elegir pero un monto fijo de dinero que puede gastar. La recta de balance representa las

combinaciones de bienes o servicios que son alcanzables para el consumidor dado el límite o restricción que tiene su presupuesto según su renta y los precios de los bienes. Si el consumidor se gasta todo su ingreso, se ubicará sobre la recta de balance, si gasta menos, se ubicará por debajo de ella.

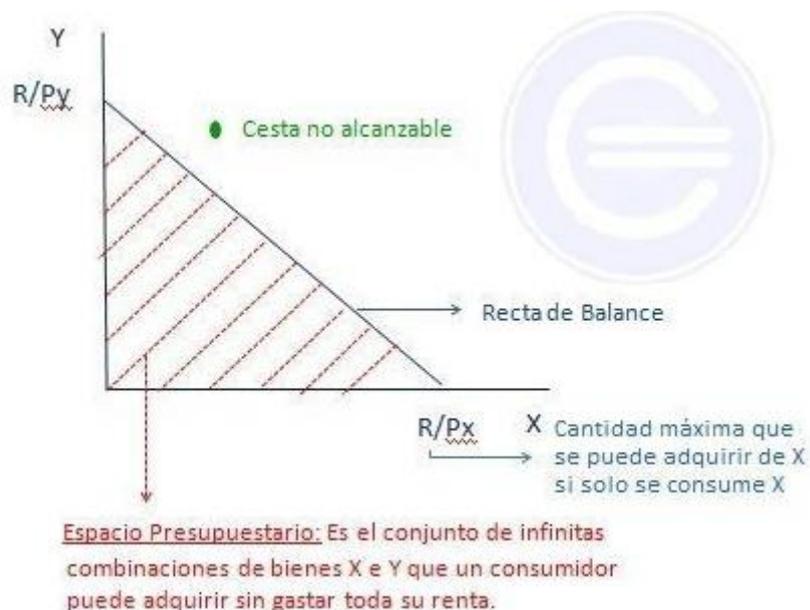
Por tanto, las restricciones que tiene el consumidor a la hora de elegir la cesta de bienes, son su renta y los precios de los bienes, cuanto mayor sea el precio de un bien menos se puede consumir.

La recta de balance para dos bienes

Para simplificar la realidad, supongamos que el consumidor puede escoger entre dos bienes (X,Y). Si conocemos los precios de dos bienes P_x y P_y y la cantidad de dinero que puede gastar el consumidor (R), la restricción presupuestaria se escribe de la siguiente forma:

$$R = P_x X + P_y Y$$

Las coordenadas en el origen de la recta de balance representan las soluciones de extremas, esto es, cuando el consumidor se gasta todo su dinero en el bien 1, o bien, cuando se gasta todo su dinero en el bien 2.



La pendiente de la recta de balance mide la relación en la que el mercado permite cambiar el bien 2 por el bien 1. Supongamos que el consumidor se encuentra en un punto de la recta de balance y desea aumentar su consumo del bien 1 (en ΔX_1). Para poder seguir cumpliendo con la restricción de su ingreso deberá reducir el consumo del bien 2 (en ΔX_2). Esta restricción la podemos escribir de la siguiente forma:

$$(2) R = P_x(X + \Delta X) + P_y(Y + \Delta Y)$$

Si restamos la primera ecuación con la segunda tenemos que la pendiente de la recta de balance es la siguiente expresión:

$$(3) \quad \Delta Y / \Delta X = - P_1 / P_2$$

Se dice que la pendiente de la recta de balance mide el costo de oportunidad del consumidor. Si este quiere consumir más bien 1, debe enfrentar el costo de renunciar a un mayor consumo del bien 2. Por eso la pendiente del balance se escribe con signo negativo, ya que, en el equilibrio del consumidor, si queremos aumentar el consumo de un bien, deberemos disminuir el consumo del otro bien.

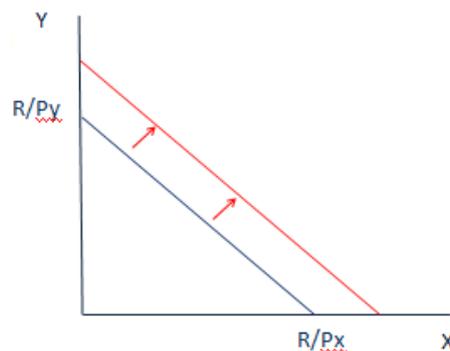
Movimientos en la recta del balance

En este punto, cabe preguntarse qué ocurriría si varían las restricciones del consumidor, es decir, si aumenta o disminuye la renta del consumidor o cambian los precios de los bienes.

Si la renta del consumidor aumenta, manteniendo constante el precio de los bienes, se podrán adquirir más cantidades de esos bienes y por ello, la recta de balance se desplazará a la derecha.

En el caso, que la renta disminuyese, la recta de balance se desplazará a la izquierda.

Aumento de renta



Si el precio de uno de los bienes disminuye (por ejemplo, X), podremos adquirir más cantidad de dicho bien, si mantenemos constante la renta que el consumidor percibe y el precio del otro bien, la recta de balance girará hacia la derecha respecto del punto R/Py.

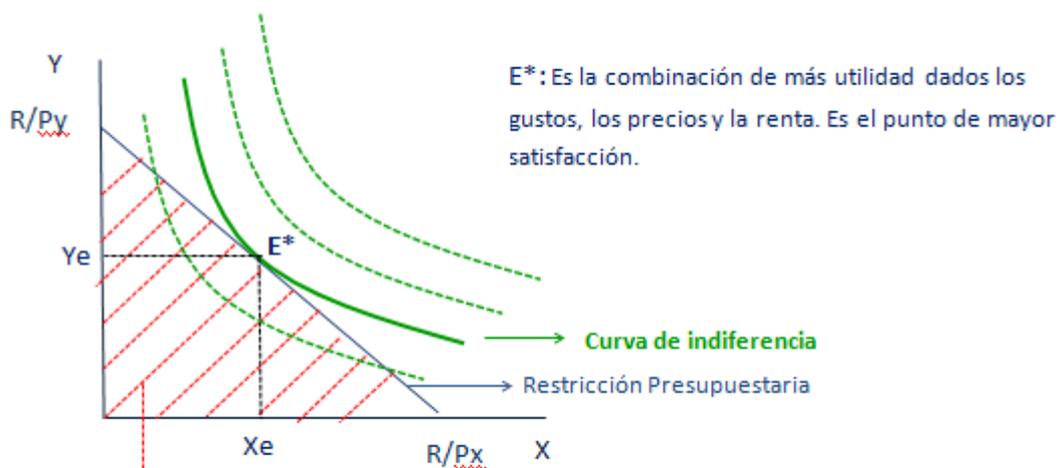


el caso, que el precio aumentase, podríamos adquirir menos cantidad del bien X, por lo que la renta girará en este caso, hacia la izquierda.

Equilibrio del Consumidor

El equilibrio del consumidor es aquel punto en el que un consumidor encuentra su mayor utilidad para unos precios y una renta dada. El consumidor se encuentra en equilibrio cuando con la renta o presupuesto que dispone cuando puede adquirir los bienes que le reportan la mayor satisfacción.

Equilibrio del consumidor



Espacio Presupuestario: Es el conjunto de infinitas combinaciones de bienes X e Y que un consumidor puede adquirir sin gastar toda su renta.

El equilibrio se obtiene de aquella combinación de bienes X e Y, que estando al alcance del consumidor (dentro del espacio presupuestario) permite obtener el mayor nivel de utilidad, es decir, se encontrará en la curva de indiferencia más elevada.

Para obtener el equilibrio, el consumidor deberá conocer sus gustos y su restricción presupuestaria, que va a depender del nivel de renta y de los precios de los bienes, por ello gráficamente podemos representarlo como el punto de tangencia entre la restricción presupuestaria y la curva de indiferencia.

Actividades adicionales para empresa

Entra en el enlace recomendado, completa la tabla y responde las preguntas: ¿cuáles son las tres entidades con mayor número de empresas en el país? ¿Cuál es el sector que concentra el mayor número de empresas?

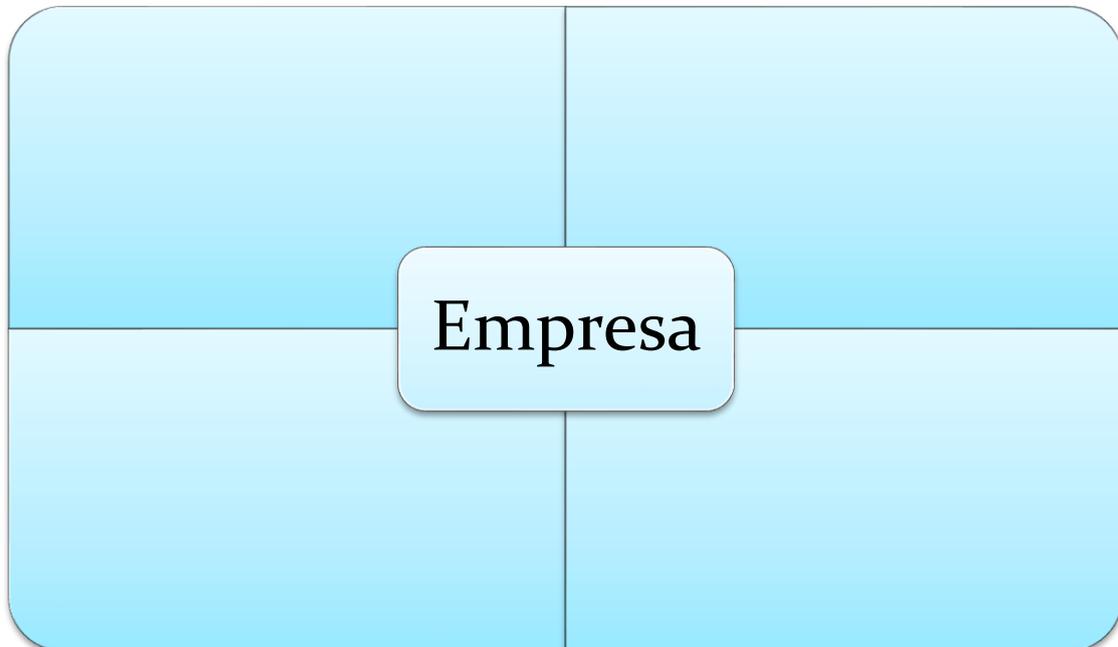
<https://www.inegi.org.mx/app/saic/default.html>

ESTADO	EMPRESAS			
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS	TOTAL
AGUASCALIENTES				
BAJA CALIFORNIA				
BAJA CALIFORNIA SUR				
CAMPECHE				
COAHUILA				
COLIMA				
CHIAPAS				
CHIHUAHUA				
CIUDAD DE MÉXICO				
DURANGO				
GUANAJUATO				
GUERRERO				
HIDALGO				
JALISCO				
ESTADO DE MÉXICO				
MICHOACÁN				
MORELOS				
NAYARIT				
NUEVO LEÓN				
OAXACA				
PUEBLA				
QUERÉTARO				
SAN LUIS POTOSÍ				
SINALOA				
SONORA				
TABASCO				
TAMAULIPAS				
TLAXCALA				
VERACRUZ				
YUCATÁN				
ZACATECAS				
TOTAL				

El concepto de empresa tiene varios enfoques: jurídico, económico, administrativo, social, etc., y por lo tanto, también tiene diferentes definiciones. Investiga, en internet o en otras fuentes, tres conceptos de empresa, y responde la pregunta ¿Cuál es la utilidad de la contabilidad en una empresa?

EMPRESAS		
Concepto 1	Concepto 2	Concepto 3

Completa el esquema con algunas características que debe tener una empresa



Actividad. Observa el siguiente video

<HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/WATCH?V=LRVHHHVEGHS> con su ayuda y con base en la información anterior, resuelve los siguientes ejercicios.

1. Sean “D” y “O” la demanda y la oferta de un determinado bien, y P el precio del mismo. Si las funciones de cantidad ofertada (Q_O) y cantidad demandada (Q_D) se representan de la siguiente manera: Las curvas de oferta y demanda de mercado de un determinado producto son, respectivamente:

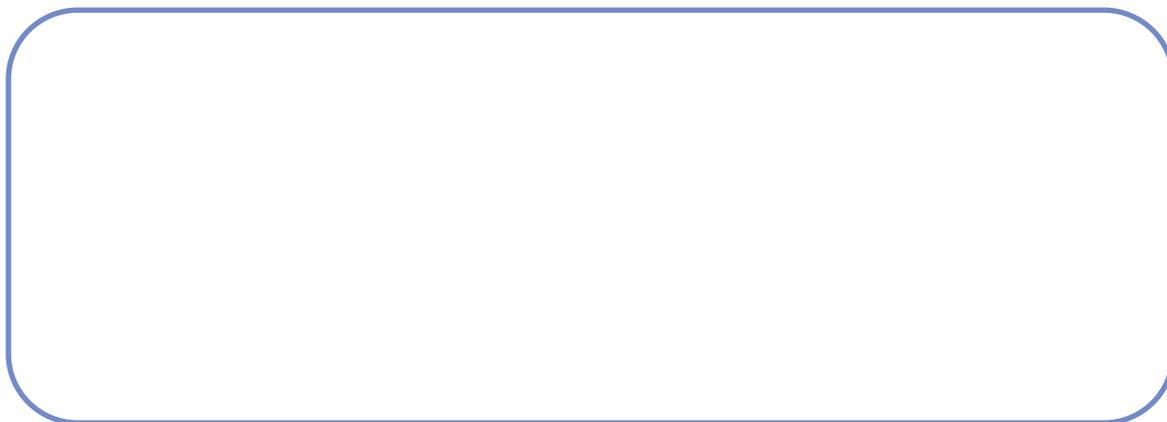
$$Q_O = 50P - 100$$

$$Q_D = 20.900 - 100P$$

a) Calcula el precio de equilibrio de dicho bien y explica que ocurriría si el precio fuera superior y si fuera inferior.



b) Calcula la demanda y oferta para cada uno de los precios anteriormente analizados (Despeja y realiza la sustitución del precio de equilibrio).



Empresa.

ACTIVIDAD 4.

Realiza la lectura del siguiente texto y realiza un mapa mental con la información proporcionada.

Las empresas elaboran y ofrecen todos los bienes y servicios que necesitamos diariamente para vivir. De hecho, el nivel de vida de un país depende de su capacidad para producir bienes y servicios, es decir, de su sistema productivo. Si comparamos los niveles de vida actuales con los de unos siglos atrás, así como los distintos grados de desarrollo de los países, resulta que, en buena medida, las diferencias pueden explicarse por la productividad, esto es, por la cantidad de bienes y servicios producidos por el trabajador en una hora. En aquellos países donde los trabajadores pueden producir una gran cantidad de bienes y servicios por hora de trabajo, un elevado número de habitantes disfruta de un alto nivel de vida. En aquellos en los que el sistema productivo hace que los trabajadores tengan una productividad muy baja, la mayoría de los ciudadanos tendrá escasa capacidad para adquirir bienes y servicios. Esta importante relación nos lleva a preguntarnos cuáles son los factores que determinan la capacidad para obtener una mayor o menor productividad. En este sentido, las variables clave son: tener acceso a la mejor tecnología, disponer de maquinaria y herramientas idóneas, contar con trabajadores instruidos y entrenados, tener implantados procesos y sistemas de producción bien diseñados y contar con una buena gestión. Al producir, la empresa incurre en una serie de costos que tendrá que valorar adecuadamente para que la diferencia entre los ingresos que obtiene y los costos sea lo más elevada posible. En cualquier caso, la decisión básica que toda empresa debe tomar es la cantidad que va a producir, y esta depende del precio de venta y del costo de producción. En el proceso que sigue para determinar la cantidad de producto que va a colocar en el mercado, la empresa se guía por el deseo de maximizar los beneficios, es decir, la diferencia entre los ingresos y los costos totales.

La empresa tiene como función básica transformar los factores de producción para convertirlos en bienes y servicios aptos para el consumo o para la inversión. La producción se organiza en empresas porque la eficiencia generalmente obliga a producir en gran escala, a reunir un elevado volumen de recursos externos y a gestionar y supervisar cuidadosamente las actividades diarias. Las empresas pueden explotar las ventajas de la producción en masa o a gran escala, reunir los recursos financieros necesarios y organizar y gestionar todas las actividades que hacen falta para llevar a cabo la producción y distribución de bienes y servicios. En el seno de la empresa, los gestores organizan la producción, incorporan nuevas ideas, procesos o actividades y toman las decisiones para todo ello se proveen de la información necesaria. De hecho, la mayor parte de la actividad económica en las economías de mercado avanzadas es llevada a cabo por empresas privadas.

Tanto el empresario tradicional como el que podríamos denominar "empresario moderno" cumplen un papel fundamental dentro de sus organizaciones. El empresario tradicional aporta el capital y lleva a cabo, al mismo tiempo, las funciones propias de la dirección: organizar, planificar y controlar. En este tipo de empresas se encuentran

unidos, en una única figura. el empresario- - administrador, el empresario que asume el riesgo y el empresario innovador. El empresario moderno es quien crea una empresa a partir de una idea innovadora sobre los procesos y productos, actuando, así como agente difusor del desarrollo económico. El empresario establece los objetivos de la organización, negocia con los distintos factores de la empresa y coordina las relaciones con el entorno en el que ésta desarrolla su actividad. A medida que surgen empresas de gran tamaño, se produce una separación de las funciones clásicas del empresario. Por un lado, está la figura del inversionista, que asume los riesgos ligados a la promoción y la innovación mediante el aporte de capital. Por otro, se consolida el papel del directivo profesional, especializado en la gestión y administración de empresas. De esta forma, se produce una clara separación entre la propiedad y la gestión efectiva de la organización. En las grandes empresas la función directiva es asumida colegiadamente por un grupo de directores que no tienen un poder ilimitado, ya que solo mantendrán su posición mientras sean capaces de satisfacer a los agentes de los que depende la empresa, obteniendo beneficios suficientes como para retribuir al capital, atendiendo a la demanda de los clientes, cumpliendo los compromisos con los proveedores y realizando una tarea aceptada por la sociedad.

La actividad productiva de la empresa: decisiones clave Cualquiera sea el producto o servicio que ofrece una empresa, el empresario tiene que tomar diariamente múltiples decisiones sobre la actividad productiva. De todas ellas, las dos más relevantes son: qué cantidad producir de un determinado bien y cómo producirlo. En este capítulo nos centraremos en determinar qué cantidad de un bien debe producir la empresa para tratar de maximizar los beneficios. Con respecto al modo de producir dicho bien, es decir, los métodos que deben emplearse en la producción y la proporción en que deben usarse los distintos factores, suponemos que los técnicos determinan la tecnología más eficiente y que esta es la que utilizará el empresario. Lógicamente, la forma en que se organice la actividad productiva se plasmará en los resultados de la empresa, que a su vez estarán condicionados por la naturaleza del negocio. La actividad fundamental de una empresa es la producción, que consiste en la utilización de los factores productivos y de los inputs intermedios para obtener bienes y servicios. Para explicar la relación entre los recursos productivos y el producto o servicio final obtenido, piénsese, por ejemplo, en una fábrica de helados. Los factores productivos serán los recursos naturales, los trabajadores empleados y las dotaciones de capital físico utilizadas (edificios, equipos, instalaciones, etc.). Contando con estos factores, y con una serie de productos intermedios, la fábrica oferta sus productos, que se concretarán, básicamente, en helados.

En Economía el término capital significa capital físico, es decir, máquinas y edificios, y no capital financiero.

La función de producción dada una cantidad fija de factores, la cantidad de producto que se puede obtener depende del estado de la tecnología. Podemos describir la tecnología, esto es, el estado de los conocimientos técnicos de la sociedad en un momento determinado, por medio del concepto de función de producción. La función de producción especifica la cantidad máxima de un bien que puede producirse con una cantidad dada de factores o insumas, y se define para un estado dado del conocimiento

tecnológico. Con el fin de analizar la producción, tomemos como referencia el caso de una empresa que se dedica a la elaboración de helado. Para ello utiliza dos factores productivos: el trabajo y el capital; este último se concreta en el local y el equipamiento necesario para fabricar el helado, es decir, el producto output. El empresario procurará preparar la cantidad máxima de helado con una cantidad dada de factores productivos. Esta información es facilitada por la función de producción.

UNIDAD 3. “GLOBALIZACIÓN”

3.1. Estado y Economía.

3.2. Inflación y Devaluación.

3.3. Comercio Internacional.

3.4. Sustentabilidad en la Economía.

Estado y Economía.

¿Cuáles deben ser las tareas del gobierno en la economía mexicana?

Cuáles deben ser las funciones en las que se debe enfocar, porque el riesgo de un exceso de intervención en la economía lo puede ocupar tanto que no tendrá tiempo para cumplir con sus tareas principales

La organización política de una sociedad es el Estado y dentro de este se encuentra el gobierno que se encarga de la administración y ejecución de la voluntad de la sociedad.

En México, el gobierno representa una cuarta parte del Producto Interno Bruto de la Economía, pero su importancia va más allá porque es el que fija los incentivos y las reglas del juego para las empresas y de los individuos.

Históricamente se ha debatido el grado de participación del gobierno en la economía, las posiciones van desde un liberalismo utópico con nula intervención hasta el otro extremo con una intervención mayúscula en la economía; donde se encuentra el estado totalitario y el socialismo o capitalismo de estado.

Sin embargo, hay posiciones intermedias que tienen denominaciones como la tercera vía, ordo liberalismo, economía mixta, estado de bienestar, entre otras.

En la actualidad, es este tipo de modelos -con sus matices- los que siguen la gran mayoría de los países, incluido nuestro país.

En México, el gobierno actual plantea dos cambios estratégicos en la intervención del gobierno en la economía que se pueden ver tanto en su proyecto de nación 2018-2024 como en su discurso político: primero, plantear como tarea primordial del gobierno la redistribución de la riqueza y segundo, el gobierno como protagonista del crecimiento económico.

Ambos virajes van en un sentido incorrecto, por un lado, la idea de quitar a unos para dar a otros nos puede llevar a un esquema más profundo del clientelismo político. Lo que se tiene que plantear es cómo fortalecer las capacidades de generación de riqueza de los mexicanos, en especial de quienes menos tienen. Por otro lado, el gobierno no debe de ser el protagonista del crecimiento, el gobierno tiene que ser el que acompañe al crecimiento económico de la sociedad, haciendo lo mejor posible su tarea de administrar.

En este sentido, vale la pena destacar cuáles deben ser las tareas del gobierno en las que se debe enfocar, porque el riesgo de un exceso de intervención en la economía lo puede ocupar tanto que no tendrá tiempo para sus tareas principales.

Primero. Proveer seguridad a la vida de las personas, asegurar el respeto de la propiedad y la vigencia del estado de derecho a través de la reducción de la impunidad.

Segundo. Desregular la economía y abrirse al mundo. Es decir, hacer más fácil la interacción con el gobierno, para que las empresas y las personas dediquen más tiempo y dinero en generar valor y menos tiempo en trámites o corrupción. Esto se traduce en la construcción de un mejor ecosistema de negocios que pueda integrarse y competir a nivel global.

Tercero. Invertir en infraestructura que impulse la movilidad, la conectividad y la competitividad, así como el acceso a servicios básicos de forma universal.

Cuarto. Apoyar en la generación de las capacidades productivas de los individuos, con la provisión de educación pública de calidad, provisión de servicios de salud de forma directa o a través de terceros.

Quinto. Impulsar la transición a una economía sustentable como responsabilidad de largo plazo con las presentes y futuras generaciones de mexicanos.

Inflación

¿Qué es la inflación y por qué es mala?

“¿Qué es la inflación? El ladrón invisible

Tómame un descansito y ve a hablar un rato con tus padres. Pregúntales cuánto valía hace 20 años los productos o servicios que se te ocurran. ¿Ya lo has hecho? Bien. Seguro que has flipado en colores con algunas respuestas. El fenómeno por el que los precios suben es lo que se llama inflación... (by Javier Martínez Argudo 25 agosto)”

A la inflación se le define como un proceso de elevación continua de los precios, o también por un descenso continuo del valor del dinero.

El dinero pierde valor cuando con él no se puede comprar la misma cantidad de bienes que con anterioridad. La inflación hace que el dinero pierda capacidad adquisitiva a través del tiempo; es decir, que pierda la capacidad de comprar, con la misma cantidad, las mismas cosas.

Al salario nominal, descontada la inflación, se le conoce como salario real o poder adquisitivo.

Pongamos un ejemplo: consideremos que en 2005 una familia gastaba en promedio en algunos bienes y servicios \$14,500.00. En 2014 en los mismos bienes y servicios en promedio gastó \$21,600.00. Nos damos cuenta de que en 2014 esta familia gastó \$7,100 más de lo que gastaba en 2005. ¿Qué significa esto? Lo que sucede es que el nivel de precios de estos bienes aumento \$7,100.00 pesos con respecto al año 2005, lo que representa un aumento de 49% en los precios entre el final del año 2005 y el del 2014. A este aumento porcentual en los precios se le llama inflación, por lo tanto, la inflación en el año 2014 con respecto del 2005 fue de 49%. Esto refleja lo que se denomina la capacidad de adquisitiva de la moneda, es decir, con \$14,500.00 pesos en el año 2005 se tenía la capacidad de adquirir todo lo que esta familia necesitaba, pero para el año 2014, con estos 14,500.00 ya no se tenía la capacidad de comprar los mismos bienes.

Es decir, para que consideremos que hay inflación, el aumento de precios debe ser:

1. Generalizado quiere decir que no aumenta sólo el precio de un bien sino de un buen número de ellos. Por ejemplo, si se produjera un aumento sólo en el precio de las hamburguesas o de la coca cola, no diríamos que hay inflación. Es necesario que aumente el precio de gran cantidad de bienes y servicios.
2. Sostenido. Es necesario que el aumento de precios se mantenga en el tiempo. Si el precio de la mayoría de los bienes crece, pero luego se mantienen, tampoco podemos decir que haya inflación.

Índice de precios al consumidor.

Ahora bien, para calcular la inflación, los países han construido el Índice de Precios al Consumidor, como un número que resume variaciones de los precios de una canasta de bienes, la cual se supone representativa del consumo de una familia promedio.

Este índice se elabora con el objeto de medir el costo de la vida. No es únicamente un indicador económico encargado de reducir las tensiones inflacionarias; sus variaciones reflejan de manera directa la evolución del salario mínimo interprofesionales de

crecimiento, e influyen, en la mayoría de los casos, en la determinación de salarios de otras categorías sociales.

El IPC es calculado considerando más de 368 productos, cuyos precios son ponderados de acuerdo con el porcentaje del presupuesto que una familia promedio gasta en cada uno de ellos. El IPC se puede agrupar en cinco grupos de bienes:

- Alimentación
- Vivienda
- Vestuario
- Transporte y telecomunicaciones
- Otros

Factores que generan inflación.

La inflación, por el lado de la oferta, se produce por el incremento en los precios de insumos y los diferentes factores de producción. Esto puede ser a causa del incremento del costo de la mano de obra, los tipos de interés, los precios del suelo, de la energía, de las materias primas, etcétera, lo que hace que la oferta del bien disminuya, ante una demanda constante los bienes se hacen escasos y el precio de éstos aumenta.

Los procesos inflacionarios pueden ser causados por la excesiva creación de dinero por parte de la autoridad monetaria del país. En estos casos, el dinero crece más rápido que los bienes y servicios suministrados por la economía, causando aumento generalizado en todos los precios. Esta creación excesiva de dinero suele ser motivada, a su vez, por la necesidad de los estados de financiar su déficit público.

La credibilidad que pueda tener la política económica del gobierno es otro factor importante que puede generar inflación. Si los agentes económicos no tienen confianza en la política económica, sus acciones irán encaminadas a aumentar los salarios y precios. Esta actitud hará fracasar las políticas restrictivas del gobierno.

La mayor o menor fortaleza del país, la evolución de los precios del petróleo y de las materias primas son factores que pueden afectar de forma significativa los precios de la economía del país.

¿Por qué es mala la inflación? Las consecuencias de la inflación

En épocas de inflación hemos visto que los precios aumentan mucho. Vamos a ver las consecuencias y los costes de esta situación.

Consecuencias

1. Hay pérdida de poder adquisitivo. Cuando los precios suben mucho, como en los primeros años del 2000, los trabajadores piden que les aumenten el sueldo. En principio, si los precios suben al doble y nuestro sueldo también, podremos comprar las mismas cosas. El problema es que los salarios nunca suben tanto como los precios. De hecho, los sueldos en España aumentaron muy muy por debajo de lo que lo hicieron los precios.

Obviamente si los precios son muchos más altos y nuestro salario sube solo un poco, podemos comprar muchas menos cosas. De hecho, se estima que antes del año 2000 necesitábamos 5 años enteros de nuestro salario completo para poder comprar una casa. Ahora, sin embargo, son necesarios 8 años para poder comprarla.

Si podemos comprar menos cosas con nuestro salario, perdemos poder adquisitivo. Aunque nadie nos quite dinero de los bolsillos, en realidad, estamos perdiendo dinero. Por eso la inflación es el ladrón invisible.

2. Hay incertidumbre. El problema del aumento de los precios es que no se sabe exactamente cuándo y cuánto van a aumentar los precios de los productos. Imagina que vas a comprar una casa y que no tienes claro cuánto valdrá el mes que viene o dentro de un año. Tampoco sabes cuál será tu salario, porque en épocas de inflación este sube, pero no sabes cuánto. De la misma manera la comida no sabes si será más cara, o la ropa, la luz, el agua. Si no tienes claros tus gastos del futuro, es complicado que hagas un gasto muy grande como una casa, porque no sabes ni cuánto vas a ganar ni cuáles serán tus gastos.

Lo mismo les pasa a las empresas. Imagina que tienes una empresa que vende armarios. Tienes que hacer una inversión muy grande, pero no sabes a cuánto podrás vender en el futuro, cuánto les pagarás a tus trabajadores, o cuánto costará la madera o el alquiler de tu local. En definitiva, es muy difícil que sepas si tu empresa ganará o perderá dinero por lo que lo normal es que no hagas la inversión.

Cuando los precios suben sin parar y de manera imprevisible, se genera incertidumbre, lo que hace que familias y empresas no se atrevan a invertir porque no saben si esas inversiones serán rentables. Todo esto puede llevar al cierre de empresas y a despidos.

¿Cómo se detiene la inflación?

Para detener la inflación, los bancos centrales tienden a incrementar la tasa de interés de la deuda pública. De esta manera se incrementan las tasas de interés en los préstamos al consumo (tarjetas de crédito, hipotecas etc.). Al aumentar las tasas de interés del consumo, se frena la demanda de productos.

El lado negativo de este control es que, al frenar la demanda de productos, se frena a la industria que los produce, lo cual puede llevar a un estancamiento económico y al desempleo.

Devaluación.

La devaluación es la disminución o pérdida del valor nominal de una moneda corriente frente a otras monedas extranjeras. Se denomina devaluación a una depreciación del tipo de cambio bajo un sistema de tipo de cambio fijo. Bajo un sistema de cambio fijo, la autoridad monetaria es la encargada de definir el valor del tipo de cambio. Una devaluación se produce cuando la autoridad monetaria decide asignar un valor más elevado al tipo de cambio.

La principal causa de una devaluación ocurre por el incremento en la demanda de moneda extranjera y este aumento de demanda se deberá entre otras cosas a:

-La falta de confianza en la economía local o en su estabilidad. Una declaración de moratoria de pagos de deuda del gobierno, las guerras, los actos de terrorismo, el narcotráfico, ahuyenta la inversión extranjera en el país. Ante un escenario de desconfianza, los inversionistas (nacionales y extranjeros) buscan sacar su dinero del país, y para hacerlo deben vender pesos y comprar moneda extranjera.

-Déficit en la balanza comercial. Cuando un monto de los productos que importamos es mayor al monto de los productos que exportamos, se dice que tenemos déficit en nuestra balanza comercial, por lo que debemos comprar más moneda extranjera para cubrir ese déficit.

-Salida de capitales especulativos ante ofertas más atractivas de inversión. Esta fuga ocurre cuando gobiernos con economías más fuertes deciden subir sus tasas de interés, provocando que los especuladores e inversionistas prefieran prestar su dinero a esos gobiernos más seguros y, por ende, sacarlo de países como el nuestro. Normalmente, un incremento en tasas de interés extranjeras va acompañado de un descenso en la Bolsa de Valores, que se refleja, en nuestro país, en la devaluación del peso.

-Decisión del Banco Central de devaluar la moneda. Esta medida busca frenar las importaciones para proteger la economía local. Al momento de la devaluación, las mercancías procedentes de otros países automáticamente incrementan su costo, pues la moneda local vale menos (en el caso de nuestro país, el peso) y entonces lo que se busca es beneficiar a la producción interna, aumentando el consumo interno de los productos nacionales, estimulando las exportaciones y reactivando la economía.

Comercio Internacional

Definición:

- 1.- Son todas las actividades comerciales que tienen que ver con la transferencia de bienes, recursos, ideas, tecnologías y servicios a través de los distintos países y sus mercados.
- 2.- Consiste en la compraventa de bienes y servicios entre diferentes países. Así, cuando un país vende algo a otro decimos que hay una exportación y cuando compra del exterior hablaremos de importación.

Historia del comercio internacional

Desde el comienzo de la actividad económica el ser humano se ha interesado por los intercambios. Hace más de 10.000 años, las personas ya practicaban el trueque. Intercambiaban bienes según lo que producía y lo que les interesaba. Al principio, los intercambios eran entre integrantes de un mismo pueblo. Sin embargo, conforme las sociedades fueron avanzando y movilizándose, el comercio se extendió. Poco a poco el comercio se fue expandiendo, hasta tal punto en que se convirtió en internacional.

Ya a finales del siglo XVI podemos encontrar un ejemplo de este hecho. La compañía de las indias orientales, de origen británico y fundado en 1599, fue una empresa que se dedicaba al comercio con otras partes del mundo. Comerció con bienes como el algodón, colorantes o especias. Tanto fue así que llegó a representar la mitad de todo el comercio mundial de la época.

Más tarde Adam Smith desarrolló en su obra la importancia del comercio internacional. En su obra *La riqueza de las naciones*, publicada en 1776, indicaba que una de las claves para el desarrollo económico era abrirse al comercio con otras naciones.

A pesar de todo este proceso, no ha sido hasta la etapa final del siglo XX cuando el comercio internacional se ha desarrollado de forma más rápida y eficaz. Gracias, entre otras cosas, a la evolución en áreas como el transporte, las finanzas, la tecnología y la legislación.

Comercio Internacional

El comercio internacional implica la compra, venta o intercambio de bienes y servicios en diferentes divisas y formas de pago. Estos intercambios entre distintos países o distintas zonas geográficas han ido en aumento gracias a la liberalización comercial y a la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias.

Las economías que participan en el comercio internacional se conocen como economías abiertas. Las economías abiertas son aquellas regiones o naciones cuyo comercio está abierto al exterior. Lo que quiere decir que compran bienes y servicios del exterior (importaciones) y venden bienes y servicios fuera de sus fronteras (exportan).

Lo contrario de las economías abiertas, son las economías cerradas. Las economías cerradas no realizan intercambios con el exterior y, por tanto, no participan en el comercio internacional. Un ejemplo de economía cerrada es la autarquía. Procura que el intercambio con el exterior sea ínfimo y, por supuesto, no importa nada (se autoabastece).}

Beneficios del comercio internacional

El comercio internacional se considera una parte muy importante del crecimiento económico global. Su nacimiento surge por la incapacidad de producir todo lo que una economía necesita para desarrollarse. No todos los países tienen todos los bienes, y aunque los tengan, no todos tienen todos los bienes de la mejor calidad. Su desarrollo implica muchos beneficios para la economía y su crecimiento.

Un ejemplo de ello se encuentra en la energía. El petróleo es una fuente de energía, sin embargo, pocos países lo producen en cantidades suficientes para autoabastecerse. Como carburante, el petróleo es necesario para el transporte, la calefacción o la producción industrial de plásticos. Si un país no dispone de petróleo suficiente, solo le queda una opción: comprarlo del exterior.

Para entender mejor, así como los beneficios del comercio internacional vamos a ver los siguientes dos conceptos:

Ventaja comparativa:

La ventaja comparativa es la capacidad de una persona, empresa o país para producir un bien utilizando relativamente menos recursos que otro.

El concepto de ventaja comparativa es uno de los fundamentos básicos del comercio internacional. Asume como decisivos los costes dependientes de producción y no los necesarios. En otras palabras, los países producen bienes que les supone un coste relativo más bajo respecto al resto del mundo.

El modelo de la ventaja comparativa fue desarrollado por el economista David Ricardo como respuesta y mejora de la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith. Según el punto de vista aportado por Ricardo en el siglo XIX, los países se especializan en la producción y exportación de aquellos bienes que pueden fabricar con costes relativamente más bajos.

Teoría de la ventaja comparativa

Cada país en cuestión se especializará en aquello en lo que sea más eficiente. A la misma vez, importará el resto de los productos en los que son más ineficaces en términos de producción. Aunque un país no tenga ventaja absoluta al producir

algún bien, podrá especializarse en aquellas mercancías en las que encuentre una ventaja comparativa mayor y poder participar finalmente en el mercado internacional. En este sentido, puede potenciar su comercio exterior.

Ventaja absoluta:

La ventaja absoluta es la capacidad de una persona, empresa o país para producir un bien, teniendo que usar menos factores de producción que otro.

En otras palabras, la ventaja absoluta nos dice que un país mejor que otros en la producción de un bien o servicio. Ofrece mayor calidad a un menor coste. Al tener mejores recursos tales como tecnología, tiempo, capital o mejor factor humano, puede producirse algo con más eficiencia. Esto hace que pueda emplearse esta medición a la hora de establecer comparaciones entre distintos productores.

Este concepto económico es una de las primeras bases en el estudio de la economía y del comercio internacional, desde que Adam Smith anunciase su teoría. Para Smith, los países tienden a especializarse en la producción de aquellos bienes en los que tienen ventaja absoluta. Esto sucede por el menor gasto de recursos en la producción que se mencionaba anteriormente.

Según la teoría de la ventaja absoluta, al especializarse los países en los bienes en los que tiene ventaja absoluta, exportan esos bienes y con las ganancias de esta venta compran otros bienes producidos por otros países. De esta manera llegaba a la conclusión de eficiencia del comercio internacional.

No obstante, la idea de la ventaja absoluta como motor de comercio internacional resultó ser demasiado simplista para la realidad. Ya que existían casos en los que, según la definición dada, no podría darse el comercio.

Comercio internacional, Comercio Exterior o Negocios Internacionales

Hay mucha confusión al respecto, pero después de mucha discusión entre los expertos, el consenso es el siguiente:

El comercio internacional es un concepto global que incorpora las importaciones y exportaciones de productos y servicios a nivel mundial. Es un término que tiene más pertinencia con la economía.

El comercio exterior es un concepto que se utiliza en los países para definir sus políticas comerciales. Generalmente se habla del intercambio de productos o servicios bilateral o trilateral.

Los negocios internacionales los hacen las empresas y personas físicas, cuando exportan o importan productos a todo el mundo.

Importancia del Comercio Internacional

El comercio internacional ha transformado al mundo, ya que ha permitido a varios países intercambiar bienes valiosos.

Hace crecer a los países exportadores. Un ejemplo claro es Alemania y China, que han impulsado su economía con exportaciones de todo tipo.

Llevan nuevos productos a los países. Las especias son el perfecto ejemplo, ya que provenientes de Marruecos, la India y el Medio Oriente, han permitido enriquecer las gastronomías del mundo.

Mejora las condiciones para el consumidor final. El comercio, a la larga, hace que sobrevivan las empresas que producen con más calidad y en algunos casos, con menores costos. Esto provoca que el consumidor final tenga la libertad de escoger lo que prefiere.

Y por supuesto, la participación en los negocios internacionales ha permitido a los países aprovechar su ventaja comparativa.

Conclusión:

El comercio internacional no actúa solo con los bienes, también actúa con los servicios. A día de hoy, gracias a los avances de la comunicación, podemos tener un asesor financiero en China, aunque operemos desde México. Puede que el servicio sea mejor y nos cueste más barato.

En definitiva, el comercio internacional actúa sobre casi todos los sectores de la economía. Desde las finanzas y la industria, hasta la educación.

¿Por qué existe el Comercio Internacional?

by Javier Martínez Argudo 28 agosto



Tu amiga Lucía es realmente buena con las matemáticas. Es capaz de hacer complejos problemas en pocos minutos, pero, sin embargo, su punto flojo son asignaturas que implican una mayor reflexión, como Filosofía. Mientras, Miguel es el caso contrario. Un alumno maravilloso en asignaturas que requieran reflexión, pero con muchas dificultades en matemáticas.

A partir de ahí, Lucía y Miguel decidieron empezar a estudiar juntos. Se especializaron cada uno en lo que mejor sabían hacer. Ella, todavía le dedicó más tiempo a su punto fuerte, las matemáticas y luego las explicaba a Miguel. Él hacía lo mismo con las asignaturas que requerían una mayor reflexión. El resultado fue que al dedicarse sólo a lo que mejor sabían hacer y luego intercambiar conocimiento, estaban ahorrando mucho tiempo. Además, no solo ganaron tiempo, sino que subieron sus notas. Se acaba de producir un comercio muy positivo para los dos. Lo mismo ocurre con el comercio internacional.

¿Por qué hay comercio internacional?

La principal razón de que exista comercio internacional es que los países cuentan con recursos distintos. Esto hace que unos países sean capaces de producir unos productos mejor o más barato, por lo que es lógico especializarse en producir aquellos bienes y comprar del exterior aquellos que un país no es capaz de producir tan barato.

Las razones por las que existen estas diferencias que provocan la especialización entre países y hacen que surja el comercio internacional son las siguientes.

1. Diferencias en clima. El clima es muy importante para poder producir determinados bienes. Por ejemplo, el clima tropical es especialmente importante para cultivar café, por lo que Colombia tiene unas condiciones idóneas. España cuenta con cantidad de horas de sol gran parte del año, por lo que podemos ofrecer turismo en muchas de nuestras ciudades costeras. Que Colombia sea el número uno en exportar café, y España en turismo de playa se debe especialmente a estas condiciones.

2. Diferencias en los factores productivos. No todos los países cuentan con los mismos factores productivos. En general, los países podrán producir más los bienes que necesiten el factor productivo que tienen en abundancia. Por ejemplo, países como Brasil tienen abundantes bosques que le permiten ser uno de los principales vendedores de madera. Algo parecido pasa con Arabia Saudí que al tener unas grandes reservas de petróleo es el principal vendedor del mundo.

Pero las diferencias en factores no ocurren sólo en los recursos naturales (como bosques o petróleo) sino que también suceden con capital y trabajo. Algunos países tienen una gran cantidad de capital, como Alemania, lo que les permite tener una potente industria y ser un poderoso fabricante de automóviles. En otros países como China la abundancia es en los trabajadores, por lo que es lógico que fabriquen productos que necesiten mucha mano de obra, como la ropa, por ejemplo.

3. Diferencias en tecnología y en capital humano. Algunos países han desarrollado una mejor tecnología. Por ejemplo, Japón, que ha desarrollado métodos de producción que le permiten producir coches muy baratos que le permiten competir con los alemanes.

Los suizos también desarrollaron una gran tecnología para fabricar relojes, lo que le permite vender a muchos países.

La cualificación de los trabajadores (el capital humano) también es muy importante. En Estados Unidos por ejemplo hay una gran cualificación en la informática, lo que explica que allí surjan empresas como Google, Apple o Facebook.

4. Diferencias en gustos. Aunque todas las empresas tuvieran los mismos factores productivos o tecnología también podríamos estar interesado en el comercio internacional. Por ejemplo, España e Italia podrían producir ropa al mismo coste y fijar el mismo precio, pero los españoles podríamos estar interesados en comprar ropa italiana porque nos gusta más su estilo. Es decir, las diferencias en gustos también provocan que hay compras entre los diferentes países.

5. Posibilidad de ampliar mercados y reducir costes (economías de escala). El comercio internacional permite a las empresas aumentar mucho la producción. Por ejemplo, Coca-Cola vende en más de 200 países y Zara lo hace en 93. Tal y como estudiamos en el tema 3, cuando las empresas producen mucho, tienen la posibilidad crear mejores métodos de producción y así abaratar costes.

6. A estos factores hay que añadirles uno más: La ventaja comparativa. Pero antes de entenderla tenemos que entender el concepto de ventaja absoluta.

Actividad a desarrollar

Busca dos ejemplos de comercio internacional (De Producción, De Bienes y De Servicios) e ilustralos

La globalización

by Javier Martínez Argudo 27 agosto



Si algún día viajas por el sudeste asiático te sorprenderá lo mucho que se parecen las grandes ciudades de allí a las europeas. Cadenas de comida rápida por todos lados, música de Enrique Iglesias en los bares, estilos de vestir muy parecidos, mismas películas en los cines. No cabe duda que cada vez vivimos en un mundo más globalizado.

¿Qué es la globalización?

LA GLOBALIZACIÓN es el proceso que están sufriendo el mundo en los últimos años, en los que cada vez hay mayor interdependencia e integración entre países. El resultado es que se está llegando a un mercado único mundial.

El gran avance de internet, la comunicación directa, los movimientos migratorios, los avances en transportes etc. han provocado un gran parecido en estilos de vida, costumbres formas de vestir etc.

Factores de la globalización

Las causas que han llevado a este fenómeno son las siguientes:

- Grandes avances en los transportes. Esto ha permitido reducir los costes y el tiempo para enviar productos y para el movimiento de personas. Hoy en día pides un producto a otro país y te puede llegar en 48 horas. Lo mismo ocurre con las personas, que pueden desplazarse de un país a otro y llegar en pocas horas.
- Ha habido un gran desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación (TIC), especialmente internet. Estos avances permiten mover dinero entre países con un solo clic, o que algunas decisiones se tomen en un país y se apliquen en otro diferente al instante.
- Menos barreras comerciales. Como hemos visto en el punto anterior, los países han ido eliminando las barreras entre ellos, lo que facilita no sólo el comercio, sino también el movimiento de personas.
- Normalización. Muchos países han adaptado normas similares en muchos productos. Así, ahora tenemos el mismo cable USB, tarjetas de crédito que funcionan en otros países etc.

Ámbito de la globalización

Todos estos factores se reflejan en los siguientes ámbitos.

- Globalización comercial. Nos hemos acostumbrado a comprar productos procedentes de otros países con la etiqueta “Made in...”. Así, si vamos a un mercado, podemos encontrar productos de una gran cantidad de países diferentes. En este sentido, países como China han sido uno de los grandes ganadores de la globalización, ya que, al vender a casi todo el mundo, pronto se convertirá en la primera potencia mundial.
- Globalización productiva. Los productos no son producidos de principio a fin en un lugar únicamente, de manera que es habitual ver que productos sencillos de nuestro día a día, como los móviles, tienen materias primas procedentes de muchos lugares del

mundo. Además, muchas grandes empresas han optado por instalar sus fábricas en países menos desarrollados para aprovechar las ventajas de una mano de obra más barata, menos impuestos y una ley ambiental más permisiva.

- Globalización financiera. Internet y la poca legislación han permitido que se puedan realizar inversiones en cualquier lugar del mundo con un solo clic. Así, los ahorradores pueden acudir a otros países para prestar su dinero y conseguir una mayor rentabilidad.

- Globalización cultural. El gran desarrollo de los medios de comunicación y la publicidad también ha provocado que las diferencias de cultura en el mundo se reduzcan. En todo el mundo se ven las mismas películas, se escucha la misma música y los modos de vestir se parecen cada vez más. La existencia de grandes multinacionales como Coca Cola, Zara, McDonalds etc, hace que incluso se consuman los mismos productos y los comportamientos y gustos sean cada vez más parecidos.

Sustentabilidad en la Economía

DEFINICIONES:

La sustentabilidad es la cualidad que posee una especie, la cual permite el desarrollo de habilidades necesarias, para aprovechar los recursos en su entorno que le permita llevar una vida de calidad.

Desarrollo sustentable es el desarrollo que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades.

La sostenibilidad económica es la capacidad que tiene una organización de administrar sus recursos y generar rentabilidad de manera responsable y en el largo plazo.

La comprensión de los procesos económicos y sociales que contribuyen al cambio ambiental es aún débil a pesar de que esos problemas se remontan a mucho tiempo atrás.

Son muchos los sucesos, que afectan directamente a todos los países del planeta, tendrán alguna expectativa de gestionar y orientar la transformación del planeta por el camino de lo que se ha llamado “desarrollo sustentable”.

La expresión de desarrollo sustentable fue difundida (pero no creada) en 1987 por medio de la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, más conocida como la Comisión Brundtland, la cual a través de un informe titulado “Nuestro Futuro Común” caracterizó al desarrollo sustentable como aquél que asegura satisfacer las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer las que le serán propias.

En la actualidad (2081) vivimos poco más de 7,594 miles de millones de personas en el planeta, pero el impacto que se produce sobre el medio ambiente no es homogéneo: varía de país a país, dado el nivel de desarrollo, y también varía en cada grupo social dentro de una misma comunidad o nación.

Por lo cual si bien es cierto que las políticas mundiales sobre desarrollo sustentable deben tener como uno de sus ejes principales el control de la población mundial y el control de la pobreza en el planeta.

El reto pues no es sencillo; la condición de que las necesidades y aspiraciones de hoy podrían conciliarse con las de mañana, reside en que las naciones cambien radicalmente el modo de dirigir, gestionar, administrar y distribuir el producto de la economía mundial y de los recursos naturales.

En México, la política ambiental se inicia en 1971, con la entrada en vigor de la Ley Federal para Prevenir y Controlar la Contaminación Ambiental; hasta 1983, los problemas ambientales eran considerados como problemas de salubridad y saneamiento. En 1982 la Ley Federal para la Protección al Ambiente, y la creación de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología avanzan hacia una política ambiental que

busca un cierto equilibrio ecológico. En 1987 mediante modificaciones constitucionales, el Estado se atribuyó el deber de preservar y restaurar el equilibrio ecológico y la protección ambiental y en 1988 expide la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente (LGEEPA).

La creación de la Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca, (SEMARNAP), del Instituto Nacional de Ecología (INE) y de la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente

(PROFEPA), en la década de los 90's, constituyen el marco institucional en el que el nuevo esquema de política ambiental apunta hacia el logro de un desarrollo sustentable. Señala como estrategias la contención de procesos de deterioro del medio ambiente y de los recursos naturales, el fomento a una producción limpia y sustentable, el mejoramiento del bienestar social y la mitigación de la pobreza.

Si bien se han realizado avances significativos en la institucionalidad y en la legislación ambiental, en términos instrumentales, los tres imperativos inmediatos para recuperar los procesos de planeación y cristalizarlos efectivamente en la administración pública cotidiana son: Descentralización, regionalización transitoria e integración de políticas.

La **sustentabilidad económica** es la utilización de diferentes estrategias para emplear, salvaguardar y mantener los recursos humanos y materiales de manera óptima, con el objetivo de crear un equilibrio responsable y beneficioso, sostenible a largo plazo, mediante la recuperación y el reciclaje.

La definición general de sustentabilidad económica es la capacidad de una economía para soportar indefinidamente un nivel determinado de producción económica. Dentro de un contexto empresarial, la sustentabilidad económica implica el uso de los diversos activos de la compañía de manera eficiente para permitirle continuar funcionando a lo largo del tiempo.

La sustentabilidad económica se refiere al valor actual y futuro de los recursos naturales, tal como el agua potable. Igualmente, de los productos, inversiones, consumo, mercados y la economía mundial. En los cálculos económicos se incluyen los costos a largo plazo por el uso de los recursos humanos y materiales.

La sustentabilidad económica intenta satisfacer las necesidades de los humanos, pero de manera tal que sustente los recursos naturales y el medio ambiente para las generaciones futuras. Una economía funciona en un ecosistema, no puede existir sin él.

El ecosistema proporciona los factores de producción que sustentan el crecimiento económico: la tierra, los recursos naturales, el trabajo y el capital (que se genera a partir del trabajo y los recursos naturales).

La sustentabilidad económica gestiona estos recursos de manera que no se agoten y que sigan estando disponibles para las generaciones futuras.

La sustentabilidad económica ofrece un objetivo más amplio y algunos nuevos productos a los que pueden aspirar las empresas, ayudándolas a renovar sus compromisos con objetivos básicos como la eficiencia, el crecimiento sostenible y el valor para los accionistas. El desarrollo sustentable es un concepto integrado que:

- Requiere satisfacer las necesidades básicas del ser humano para aspirar a una mejor calidad de vida.
- Se basa en la democracia, donde el estado de derecho está basado en el respeto a los derechos fundamentales del ser humano.
- Promueve el empleo en una economía, cuya fortaleza se basa en la educación, la innovación, la cohesión social y la protección de la salud humana y el medio ambiente.

Pilares principales.

La sustentabilidad económica tiene tres pilares principales: económico, ambiental y social. Estos tres pilares se conocen informalmente como la rentabilidad, el planeta y las personas.

Para lograr la sustentabilidad económica se debe encontrar un equilibrio entre los tres pilares con relación a que sean viables, equitativos y tolerables.

Para que una empresa tenga sustentabilidad económica, debe ser rentable. Sin embargo, obtener ganancias a cualquier costo no es de lo que se trata el pilar económico.

Entre las actividades que se ajustan al pilar económico están el cumplimiento, una buena dirección y la gestión de riesgos. La inclusión del pilar económico y la rentabilidad es lo que hace posible que las empresas se unan a las estrategias de sustentabilidad.

El pilar económico proporciona un contrapeso a medidas extremas que las corporaciones en ocasiones se ven obligadas a adoptar. Por ejemplo, dejar de utilizar de forma inmediata combustibles fósiles o fertilizantes químicos, en lugar de ir aplicando cambios progresivos.

El pilar económico de la sustentabilidad es donde la mayoría de las empresas sienten que están en terreno firme.

A través de la sustentabilidad económica se promueve la reducción de la pobreza, la igualdad de género, el desarrollo de habilidades, una tecnología limpia, un marco institucional claro, el crecimiento y el desarrollo económico.

Esto, a su vez, ayudará a una nación a desarrollarse y a cumplir sus metas a corto plazo, con una visión a largo plazo.

Importancia del medio ambiente

Aunque muchos economistas no están de acuerdo con la importancia del medio ambiente con respecto a la actividad económica, rara vez se discuten los siguientes hechos:

- La extracción y agotamiento de los recursos naturales, así como la contaminación ambiental y los cambios permanentes en el paisaje, son causados por actividades económicas y pueden dañar el medio ambiente.

- Muchos de los costos del daño creado por las actividades económicas no son absorbidos por quienes los causan, sino por otras personas que no obtienen los beneficios de la actividad económica ni están de acuerdo en pagar esos costos relacionados con la misma.

La contaminación es un ejemplo perfecto. Las empresas pueden contaminar en cierta medida. No tienen que pagar por la contaminación, pero la sociedad lo hace con aire sucio y suelo contaminado, que afectan la calidad de nuestro aire, agua y alimentos.

Esta contaminación puede ocasionar serios efectos en la salud, lo que puede reducir la calidad de vida y la salud de la población.

- Los humanos viven en un ecosistema y no pueden sobrevivir sin él. Si destruimos el medio ambiente, finalmente nos destruiremos a nosotros mismos.

Estrategias de sustentabilidad económica

Las estrategias de sustentabilidad económica generan un importante crecimiento económico y laboral, además de negocios sostenibles y un desarrollo comunitario.

La innovación, la eficiencia y la conservación en el uso y reutilización de todos los recursos naturales y humanos es la mejor manera de aumentar el empleo, los ingresos, la productividad y la competitividad.

Las estrategias de sustentabilidad económica son el método más rentable para promover la energía renovable y las tecnologías limpias, proteger el medio ambiente y prevenir los efectos nocivos del cambio climático. Una estrategia de sustentabilidad económica tiene cuatro elementos clave:

Ahorros

Reducción de costos para las empresas, familias, comunidades y gobiernos mediante el uso eficiente de los recursos renovables, además de la reducción y reutilización de los residuos.

Oportunidades

Mayor cantidad de empleos e ingresos por el desarrollo del negocio y la expansión de los mercados, debido a la eficiencia, sustentabilidad y tecnología limpia de los recursos.

Talentos

Inversiones en activos fundamentales, tales como educación, investigación, innovación tecnológica y habilidades modernas empresariales y de mano de obra. Las personas son ahora el recurso económico más vital del mundo.

Transportación e infraestructura

Implantación de una transportación e infraestructura sustentable, protegiendo y mejorando el ambiente tanto natural como construido.

Así se crean comunidades y áreas más atractivas, habitables, saludables, prósperas, productivas y eficientes en el uso de los recursos.

Algunas estrategias para la sustentabilidad son:

Uso eficiente de los recursos

La estrategia final es incrementar la eficiencia en el uso de los recursos. Si bien esto es claramente importante para el desarrollo sustentable, con demasiada frecuencia se asume que usar menos recursos significa una falta de crecimiento o de desarrollo.

Utilizar los recursos más eficientemente es una estrategia en un ambiente empresarial competitivo, porque reduce el costo de los insumos. En algunos casos, tal como en la eficiencia energética, esto puede significar hacer más con menos.

El modelo de eficiencia energética se puede extender a otros productos cotidianos de la oficina. Por ejemplo, el uso eficiente de los productos de papel y de los equipos relacionados.

Reciclaje y reutilización

Este tipo de estrategia también puede significar la reutilización o reciclaje de los desechos de otros procesos.

El reciclaje es una estrategia bien conocida para recuperar los desechos que previamente fueron llevados a los vertederos. Los materiales salvados a través del reciclaje compensan lo que se debe extraer de la Tierra.

Sin embargo, otras estrategias incluyen desarrollar negocios basados en la reutilización de materiales antes de reciclarse.

Las empresas le vuelven a agregar valor a productos desechados, tales como botellas recargables, paños de tela sucios o llantas, a través de actividades tales como la limpieza, la clasificación, el empaclado y la refabricación.

Finalmente, a una mayor escala, las empresas pueden formar redes, utilizando los desperdicios de un proceso como insumos para otro.

Si bien esto se hace a menudo internamente, se puede coordinar en todas las empresas redes más complejas para usar más residuos de manera más completa, utilizando una estrategia de parque ecoindustrial.

Exportaciones

Tradicionalmente, el desarrollo económico local ha centrado mucho su esfuerzo en la producción de bienes y servicios para venderlos fuera de la comunidad. Esto trae dinero a la comunidad, que luego se filtra a través de ella para apoyar otros trabajos.

Las bases de exportación pueden considerarse sustentables si producen bienes o servicios que utilizan procesos ambientalmente neutrales o que se utilizarán para fines ambientalmente benignos.

Finalmente, el ecoturismo, aunque no exporta un servicio, importa dinero que proviene fuera de la economía local y usa al menos parte de ese dinero para la protección de las características naturales locales que se exhiben.

Importancia

Quizás lo más importante es que una estrategia de sustentabilidad que se comparta públicamente puede ofrecer beneficios difíciles de cuantificar. Beneficios como una imagen de prestigio público y una mejor reputación para la empresa.

La tendencia es hacer que tanto la sustentabilidad, así como un compromiso público con ella, sean prácticas básicas del negocio.

Las compañías que carezcan de un plan de sustentabilidad económica podrían verse penalizadas por el mercado. Por otro lado, las compañías proactivas, que verían que el mercado las premia.

Para algunas empresas, la sustentabilidad representa la oportunidad de organizar diversos esfuerzos en un concepto global y obtener prestigio público por ello.

Para otras compañías, la sustentabilidad significa responder preguntas difíciles sobre el cómo y por qué de sus prácticas de negocio. Esto podría tener un impacto serio, aunque gradual, en sus operaciones.

Medio Ambiente, Economía y Ecología

La toma de conciencia por parte de los países de que la actividad económica produce un impacto directo sobre el medio ambiente que puede cambiarlo irremediablemente, y sacrificar la viabilidad de las generaciones futuras, ha obligado -si bien con lentitud- a que las decisiones económicas se tomen con mucha mayor responsabilidad, para intentar evitar lo más posible, el incremento en el deterioro causado al medio ambiente.

Se han generado, al menos, dos corrientes distintas de pensamiento sobre el problema de las relaciones entre el medio ambiente y la economía: La economía ambiental y la economía ecológica.

Los recursos naturales constituyeron una de las preocupaciones fundamentales de los economistas “clásicos” como Malthus, Ricardo o Mill, especialmente en lo relativo a la actividad agrícola.

Economía Ambiental

La economía neoclásica conocida en su rama de “economía ambiental” generalmente centra su atención en cómo y por qué las personas toman decisiones que tienen consecuencias ambientales.

Se ocupa de estudiar y sugerir cambios en las políticas e instituciones económicas con el propósito de equilibrar los impactos ambientales con los deseos humanos y las necesidades del ecosistema en sí mismo.

Economía Ecológica

La segunda corriente de pensamiento que busca dar respuesta al problema de las relaciones entre economía y ecología es lo que se conoce como “economía ecológica”.

La economía ecológica plantea que el funcionamiento de la economía exige por un lado el suministro adecuado de la energía y los materiales, y por otro, disponer de los residuos de manera no contaminante. Su planteamiento se basa en tres nociones biofísica fundamentales: la primera Ley de la Termodinámica, según la cual la materia y la energía no se crean ni se destruyen, sólo se transforman; la Ley de la Entropía o segunda Ley de la Termodinámica, que enuncia que la materia y la energía se degrada continua e irrevocablemente desde una forma disponible a una forma no disponible, sean usadas o no ; y, la tercera noción se refiere a la imposibilidad de generar más residuos de los que pueden asimilar los ecosistemas y a la regla de no extraer de los sistemas biológicos más

de lo que se puede considerar su rendimiento sostenible, ya que de no cumplirse esta tercera noción acabaríamos con los ecosistemas y a la vez con nosotros mismos.

Sustentabilidad y Desarrollo Económico

La Sustentabilidad como ya se señaló, hace referencia a la preocupación por satisfacer las necesidades humanas para mejorar el bienestar, considerando una equidad intergeneracional en función de la magnitud y composición de recursos que deja una generación a la que le sucederá.

La noción de Sustentabilidad y por tanto la de “desarrollo sustentable” no puede proporcionar directamente metas o límites al deterioro del medio ambiente, porque es prácticamente imposible saber cuál es el nivel de actividad económica y de bienestar que puede mantenerse indefinidamente.

Una alternativa para alcanzar el desarrollo sostenible consiste en garantizar que cada generación herede a la que le sucede un stock agregado de capital al menos igual al que ésta recibió de la anterior. Sin embargo, esta alternativa no nos resuelve el problema por completo, debido a que ciertos recursos naturales y servicios ambientales son difícilmente sustituibles con la tecnología existente o la que se puede prever en el corto y mediano plazo.

Existen tres características básicas de los recursos que ponen de manifiesto las dificultades para una gestión racional de los mismos. La primera es el libre acceso en el uso de muchos recursos. Al respecto G. Hardin en 1968 publicó en la revista Science que “en situaciones en que los recursos naturales son de acceso abierto a todos o de acceso libre, entonces no existe ningún incentivo para preservar el recurso, no ya de cara a las generaciones futuras sino incluso para la generación actual”.

La segunda característica que dificulta la gestión de los recursos es el “descuento del futuro”. La economía convencional hace este descuento a través del cálculo de una tasa, determinada caso por caso, en donde la elección de una tasa elevada supone el sacrificio del bienestar de las generaciones futuras en favor de las generaciones presentes.

La tercera característica tiene que ver con la incertidumbre propia de los recursos. No se tienen conocimientos suficientes para pronosticar con exactitud el ritmo del cambio climático o el impacto hecho sobre diferentes ecosistemas, así como tampoco sabemos con precisión el total de biodiversidad que se pierde día con día, ni el impacto que tienen sobre la salud determinados químicos, ni de qué forma se van a comportar los precios y los costos de las materias, etc.

Por todo lo anterior el incorporar a las decisiones económicas el problema del medio ambiente no es una tarea sencilla, existe un gran debate sobre si las restricciones al medio ambiente pueden limitar o no el desarrollo y si el proceso de desarrollo causará

más problemas ambientales graves que podrían reducir la calidad de vida de las generaciones presentes y futuras.

Al crecer la economía, el impacto sobre el medio ambiente crece y este impacto se hace sentir lo mismo en forma positiva que en forma negativa. A primera vista varios indicadores mejoran casi automáticamente por el incremento en el ingreso que el crecimiento económico trae; así, el bienestar de la población en general aumenta, existe una mayor población con sistemas de agua potable, sistemas higiénicos de evacuación, etc.

Política Ambiental

Los principios de una política ambiental apropiada son difíciles de introducir para los gobiernos nacionales. La formulación de políticas supera frecuentemente la capacidad administrativa y la capacidad para hacer cumplir las normas y leyes ambientales, abriéndose con esto una brecha entre, los buenos propósitos y la formulación, frente a la aplicación o implementación de las políticas.

A nivel mundial, la “Declaración de Río”¹¹ o Agenda 21, considera que el Desarrollo Sustentable requiere de una alianza mundial y equitativa para atender los problemas del desarrollo y el medio ambiente. En este nivel el problema es particularmente complicado, ya que no existe una autoridad global que pueda formular las políticas apropiadas y vigilar su cumplimiento, además de que las grandes diferencias de necesidades, preferencias y recursos entre los países complican extraordinariamente la formulación de normas que sean equilibradas y justas

Las políticas y los programas para lograr un desarrollo sustentable no surgirán por sí solas es crucial contar con instituciones fuertes y políticas eficientes para la protección y el uso de los recursos. Por tanto, el Estado debe jugar un papel central, insustituible, ya que los mercados ofrecen muy escasos incentivos para reducir el impacto causado al medio ambiente.

El crecimiento no debe ser enemigo de los ecosistemas, un desarrollo sustentable debe contemplar políticas de protección del medio ambiente, que pongan en práctica los conocimientos y la experiencia acumulada y donde se exija un mayor compromiso, no sólo por parte del sector público, sino también del sector privado de todos los países.

Las políticas ambientales deben pasar al primer plano de la formulación de una estrategia de desarrollo. Ya no se trata de una serie de medidas planteadas a consecuencia de los problemas generados por la actividad humana, sino de parámetros y de valores que están desde el principio y a lo largo de las decisiones económicas. Esto supone un cambio radical en la forma en que se concibe la política económica en el mundo.

Ejes Fundamentales del Sistema Socioeconómico

El sistema socioeconómico se debe regir por los siguientes ejes fundamentales:

Protección del medio ambiente: preservar la biodiversidad del planeta, reduciendo al máximo el impacto de la contaminación y combatiendo el cambio climático.

Uso de energías renovables: promover el uso de energías alternativas que no contaminen y minimicen el impacto en el entorno.

Apuesta por la eficiencia: aprovechar al máximo los recursos que tenemos y cuidar aquellos escasos (como el agua), lo que nos permitirá alcanzar otro de los pilares de la sostenibilidad económica, que es la eficiencia.

Fomento del reciclaje: establecer un modelo de economía circular en el que los desechos generados sirvan para crear nuevos productos, reduciendo así la huella ecológica del sistema de producción actual.

Limitación del consumo: limitar el uso de los recursos renovables para que estos no se utilicen a un ritmo superior a su generación. Además, los recursos no renovables deben ser sustituidos paulatinamente por recursos renovables.

Mejora del nivel de vida social: fomentar, a través de la educación y la innovación, la igualdad entre las personas de todos los territorios.

Para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible 2030 no solo hace falta el apoyo de los gobiernos y las instituciones, sino la cooperación de toda la sociedad.

¡Tu aportación es fundamental! Para ello puedes desarrollar hábitos como los siguientes:

Apostar por el reciclaje.

Comprar productos de comercio justo o de segunda mano.

Reducir el consumo de energía.

Apostar por marcas verdes.

Respetar y cuidar el medio ambiente.

Colaborar en movimientos sociales y vecinales.

Fomentar el ahorro familiar.

ACTIVIDADES.

ACTIVIDAD 1.

Con la información de Estado y Economía, realiza una infografía en el formato de tu preferencia.

ACTIVIDAD 2.

Ve al siguiente enlace y observa el video ahí contenido. Con la información obtenida, realiza una línea del tiempo que contenga la información acerca de la inflación y devaluación en el paso del tiempo en México.

<https://www.bing.com/videos/search?q=inflaci%03%0b3n+y+devaluaci%03%0b3n&ru=%2fvideos%02fsearch%03fq%03dinflaci%025c3%025b3n%02by%02bdevaluaci%025c3%025b3n%026FORM%03dHDRSC3&view=detail&mid=E438744FFD329559C727E438744FFD329559C727&&FORM=VDRVRV&ajf=6o>

ACTIVIDAD 3.

Revisa el siguiente enlace

http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/historicos/1329/702825143848/702825143848.pdf, en donde encontrarás el ABC de las cuentas nacionales y responde las siguientes preguntas.

¿Qué son las Cuentas Nacionales?
¿Para qué sirven?
¿Cuáles son las definiciones previas para hacer el Sistema de Cuentas Nacionales?
¿Cómo están integradas las Cuentas Nacionales?
¿Qué es la Cuenta de Producto y Gasto Interno Bruto?
¿Qué es la Cuenta de Ingreso Nacional Disponible y su Asignación?
¿Qué es la Cuenta de Acumulación y Financiamiento de Capital?
¿Qué es la Cuenta de Transacciones Corrientes con el Exterior?
¿Qué son las Cuentas de Producción por Tipo de Actividad Económica?
¿Qué es el Valor Bruto de la Producción?
¿Qué es el Producto Interno Bruto?
¿Qué es el Valor Agregado?
¿Qué es el Gasto Interno Bruto?
¿Qué es el Ingreso Nacional Disponible?
¿Qué es Demanda Global?
¿Qué es Oferta Global?
¿Qué es Consumo?
¿Qué es Formación Bruta de Capital?
¿Qué es Insumo?
¿Qué es Superávit Bruto de Operación o Excedente de Explotación?
¿Qué son Impuestos Indirectos?
¿Qué es un Subsidio?
¿Qué es la Matriz de Insumo-Producto?
¿Es necesario elaborar la Matriz de Insumo-Producto cada año?

ACTIVIDAD 4.

Revisa el siguiente enlace y realia un tríptico acerca del comercio internacional.

<http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/uruguay/DS/Cap11.pdf>

ACTIVIDAD 5.

Visita de manera virtual el MIDE (Museo Interactivo de Economía) y realiza una descripción del enfoque sustentable que ahí te presentan en la economía.

ACTIVIDAD 6.

Ver el siguiente video <https://www.youtube.com/watch?v=2-gwuGlZdq8> una vez analizado escribe lo que entendiste del mismo.

ACTIVIDAD 7.

Imprime el texto y pega en tu libreta, si no puedes imprimir escríbelo. (Ilustrar)

ACTIVIDAD 8.

Investiga y realiza un cuadro comparativo con las consecuencias positivas y negativas de la globalización en lo económico, político, social y cultural a partir del video, el texto, lo que tú sepas.

ACTIVIDAD 9.

Buscar cinco acciones sustentables económicas en los siguientes ambientes:

En casa

En la escuela

En el trabajo

En el transporte

Hábitos personales

Describe cada una de ellas.

Bibliografía.

Dobb Maurice (1973) Introducción a la economía, FCE, México pp. 38-43.

Dobb Maurice (1974) Economía política y capitalismo, FCE, México pp. [30-43] [91-127]

Sistemas económicos, actividades económicas, consultado en: <https://www.youtube.com/watch?v=AEuETacbKXQ> última fecha de consulta 05/02/21.

Agentes económicos, educativa, consultado en: <https://www.youtube.com/watch?v=On1P-KdiCBg> última fecha de consulta 05/02/21.

Sectores económicos, actividades económicas, consultado en actividades económicas, https://www.youtube.com/watch?v=eSfXvolq_c4 última fecha de consulta 05/02/21.