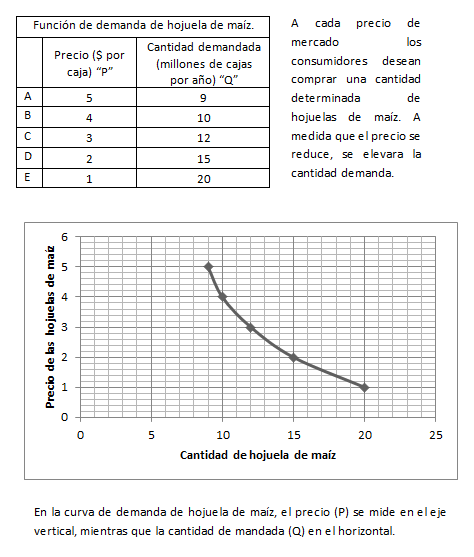
**Demanda**

Capacidad y deseo de comprar cantidades específicas de un bien a distintos niveles de precio en un determinado tiempo, permaneciendo los demás factores constantes. La suma de las demandas, da la demanda global o la de mercado. A medida que baja el precio la cantidad aumenta.

Lo que me determina la demanda es la satisfacción, satisfacción marginal.

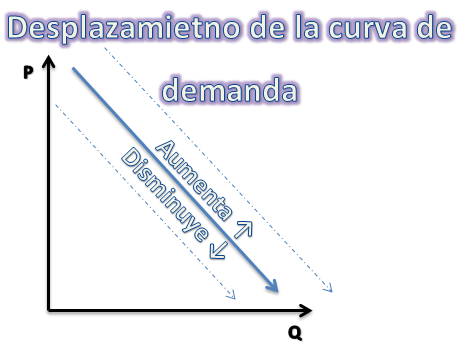


La curva tiene pendiente negativa, cuando se eleva el precio de un bien (y todo lo demás permanece constante), los compradores tienden a comprar menos cantidades de ese bien. En forma semejante, cuando se reduce el precio, y todo lo demás permanece constante aumenta la cantidad demandada. Por dos razones, cuando el precio de eleva, la cantidad demanda tiende a disminuir. La primera es por el efecto de sustitución; cuando sube el precio de un bien, se sustituye por otros bienes similares (aumenta el precio de la carne, se come más pollo). La segunda razón por la que un precio superior reduce la cantidad demandada es el efecto ingreso, el cual entra en juego porque cuando el precio se eleva me vuelvo un poco más pobre.

Trataremos de *la demanda de mercado*, la cual representa la suma total de todas las demandas individuales.

Fuerzas detrás de la curva de demanda

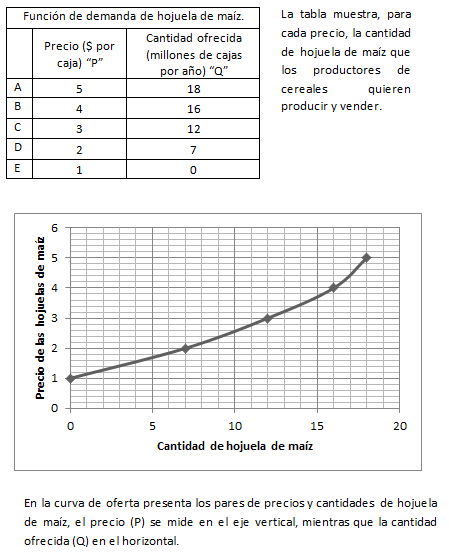
* El ingreso de los consumidores. A medida que aumenta su ingreso, los consumidores tienden a comprar más de casi todo, incluso si los precios se modificaran. Ejemplo, la compra de automóviles aumenta marcadamente cuando aumenta los niveles de ingreso.
* Rendimientos decrecientes. Una vez satisfechos mis deseos no tengo necesidad de seguir consumiendo más de lo mismo. Ejemplo, un vaso de agua en el desierto, el primero y el segundo solo llegan a satisfacer mi deseo de tomar agua.
* El tamaño del mercado. Medido por la población afecta claramente a la curva de mercado. Ejemplo, los 35 millones de personas del estado de California tienden a comprar 35 veces más manzanas y automóviles que el millón de personas de Rhode Island
* Los precios y la disponibilidad de bienes relacionados. Existe una conexión particularmente importante entre los bienes sustitutos. Ejemplo, la demanda del bien A tiende a ser baja si el precio del producto sustituto B es bajo.
  + Complementarios: ↑ $ de uno, ↓ D del otro. Ejemplo, aumento de gasolina, baja la demanda de autos.
  + Sustitutivos: ↑ $ de uno, Q demandada del otro↑. Ejemplo, ante subida del $ de gasolina, aumenta demanda del carbón.
* Preferencia. Los gustos representan una variedad de características históricas y culturales. Pueden reflejar necesidades psicológicas o fisiológicas auténticas (de líquidos, de amor o de emoción). Y pueden incluir antojos creados artificialmente (cigarrillos, drogas o automóviles deportivos elegantes). También pueden contener un fuerte elemento de tradición o de religión (comer carne de res es popular en EE.UU, pero está prohibido en la India). Los gustos se modifiquen con el transcurso del tiempo, o bien por campañas publicitarias. Ejemplo, nuevos celulares.
* Influencias especiales. Ejemplos, la demanda de paraguas en Seatle, donde llueve mucho, pero baja en Phoenix donde brilla el sol; la demanda de aires acondicionados se eleva en climas cálidos; la demanda de automóviles es baja en Nueva York, donde el transporte público es abundante. Además las expectativas sobre condiciones económicas futuras; ejemplo, ante un aumento de sueldo se realiza una reserva de dinero por alguna emergencia, como quedar sin empleo.
* Estacionalidad.



**Oferta**

Capacidad y deseo de vender cantidades específicas de un bien a distintos niveles de precio en un determinado tiempo, permaneciendo los demás factores constantes. La suma de todas las cantidades que los productores desean ofrecer a cada precio, da la oferta global.

Lo que me determina la curva de oferta son los costos, pero el costo marginal.



La curva de oferta tiene pendiente positiva. Una razón importante para tener pendiente positiva es “la ley de rendimiento decrecientes”. El vino ilustra esta ley; si la sociedad desea más vino, entonces tendrá que añadirse trabajo adicional a la cantidad limitada de tierra apta para el cultivo de uvas para vino. Cada trabajador adicional produce una cantidad cada vez menor de producto. Por lo tanto, el precio necesario para lograr una producción adicional de vino es mayor. Al elevar el precio de éste, la sociedad puede convencer a los productores de vino de que produzcan y vendan más vino; la curva de oferta de vino tiene, por lo tanto, pendiente positiva. Cuando aumenta el precio, aumenta la cantidad.

Fuerzas que subyacen a la curva de oferta

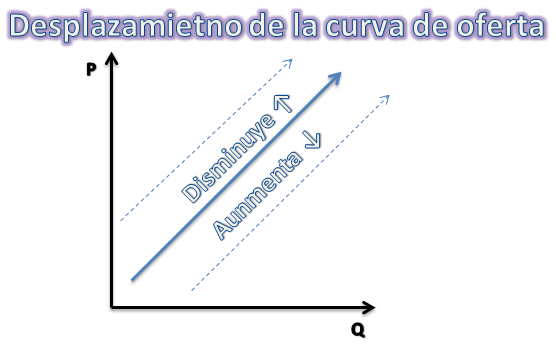
* Costo de producción. Cuando los costos de un bien son bajos en relación con el precio de mercado, resulta rentable para los productores ofrecer una mayor cantidad de ese bien. Cuando los costos son altos en relación con el precio, las empresas producen poco, se dedican a producir otros bienes o, es posible, salen de esa industria.

Los costos de producción dependen fundamentalmente de los precios de insumos y de los adelantos tecnológicos.

* + Los precios de insumos como el trabajador, la energía o la maquinaria, tienen obviamente, una influencia muy importante en el costo para generar un nivel dado de producción. Ejemplo, cuando los precios del petróleo se elevaron vertiginosamente en la década de los años setenta, subió el precio de la energía para los productores, aumentaron sus costos de producción y redujeron su oferta. En cambio, como los precios de las computadoras se redujeron durante las últimas tres décadas, las empresas sustituyeron cada vez algunos de sus insumos por procesos computarizados, como por ejemplo en la nómina o en las operaciones de contabilidad, lo cual aumentó su oferta.
  + Los adelantos tecnológicos, éstos consisten en cambios que reducen la cantidad de insumos necesarios para producir la misma cantidad de producto. Estos adelantes incluyen desde avances científicos hasta mejores aplicaciones de la tecnología existente, la reorganización del flujo de trabajo. ejemplo, durante la última década los productores han incrementado de manera notable su nivel de eficiencia. Se requiere menos horas de trabajo para producir un automóvil hoy en día, que lo que se requería hace una década; internet le permite a los compradores compara más fácilmente los precios de los insumos necesarios, se reducirá el costo de producción.

Sin embargo, los costos de producción no constituyen el único ingrediente que se incorpora en la curva de oferta.

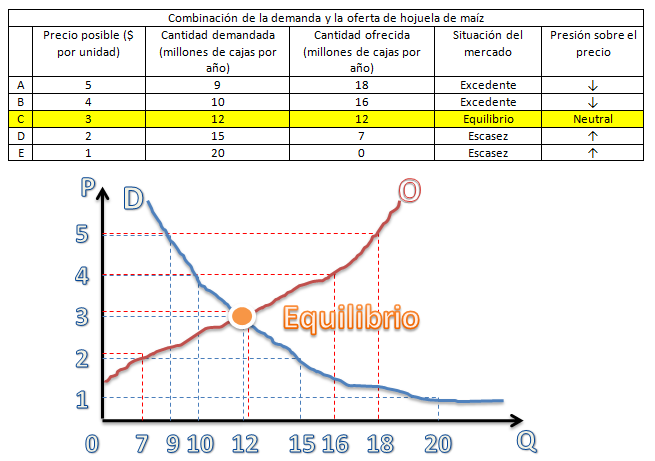
* Precios de bienes relacionados. Ejemplo, es común que las fábricas de automóviles fabriquen distintos modelos en la misma planta. Si hay más demanda de un modelo y se eleva su precio, cambiarán una parte de sus líneas de ensamble para fabricar ese modelo y se reducirá la oferta de los demás. O bien, si la demanda y el precio de las camionetas aumentan, toda la fábrica se transformará para producirlas y la oferta de automóviles se reducirá.
  + Ejemplo, si el $ del maíz↓, el productor querrá producir otro bien. Por lo tanto la O del maíz ↓ y la de la cebada↑.
* Política gubernamental. Restricciones ambientales y de salud determinan que tecnologías se pueden utilizar, mientras que los impuestos y las leyes de salario mínimo pueden elevar significativamente los precios de los insumos. En el mercado local de electricidad, la regulación del Estado influye tanto en la cantidad de empresas que pueden competir como en los precios que cobran. Ejemplo, cuando un acuerdo de libre comercio abre el mercado estadounidense al calzado mexicano, se incrementa la oferta total de calzado de EEUU.
* Factores especiales. El clima afecta significativamente a la agricultura y a la industria del esquí. Las expectativas sobre los precios futuros influyen en las decisiones relacionadas con la oferta. Cuando en la venta más alto sea el $ futuro esperado, baja será la oferta actual del bien y viceversa. Ejemplo, en una concesionaria con un stock de 200 autos, se sabe que en 6 meses estos aumentaran, entonces se guarda autos, para que haya una menor oferta y esperar que aumenten para salir a venderlos.
* Estacionalidad.



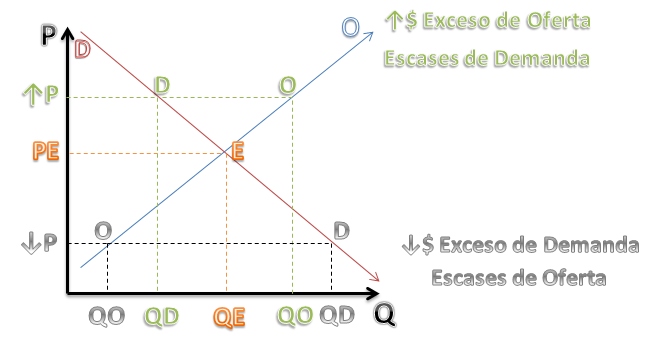
**Equilibrio de la oferta y la demanda**

La oferta y la demandan interactúan para producir un precio y una cantidad de equilibrio, o un equilibrio de mercado. El equilibro de mercado se presenta al precio y cantidad en las que las fuerzas de oferta y demandan están en equilibrio. Al precio de equilibrio, la cantidad que los compradores quieren comprar es exactamente igual a la cantidad que los vendedores quieren vender. La razón por la que esto se llama equilibrio es porque, cuando las fuerzas de oferta y demanda están balanceadas, no existe motivo alguno para que el precio suba o baje, siempre y cuando el resto se mantenga constante.

Para encontrar el precio y la cantidad de mercado, se busca un precio que iguale la cantidad que se desea comprar y la que se desea vender. El punto de equilibrio es cuando ese mercado tanto como la oferta y la demandan estén dispuestos a comprar y vender distintas cantidades a un nivel de precio.

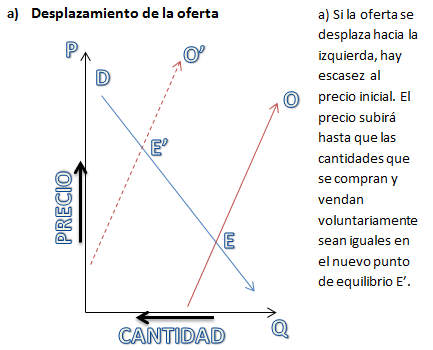


El exceso de oferta y demanda se produce, cuando dadas terminadas condiciones de oferta y demanda de los factores que ofertan a la oferta y la demandan se producen por ejemplo una modificación en el precio, que hace que temporalmente que el precio suba o baje. No se ponen de acuerdo con los precios, y estos se pueden mover por encima del precio de equilibrio o por debajo del precio de equilibrio. Los precios se suben o bajan hasta que se ponen de acuerdo. No se puede sostener por mucho tiempo los excesos y escases de demanda ni de oferta.

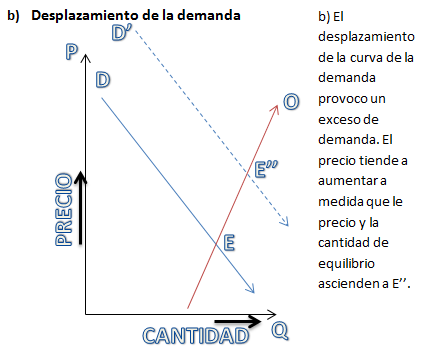


**Efecto de un desplazamiento de la oferta o de la demanda**

Ejemplo, el pan. Supongamos que una racha de mal tiempo eleva el precio del trigo, ingrediente clave en la elaboración de pan. Este evento desplaza la curva de oferta de pan hacia la izquierda; en cambio, la curva de demanda no se ha desplazado porque el clima casi no afecta la demanda de sándwiches de los consumidores.



¿Qué sucede en el mercado del pan? Una mala cosecha provoca que los panaderos produzcan pan al precio anterior, por lo que la cantidad demandada superara la cantidad ofrecida. Por lo tanto, aumenta el precio del pan y se incentiva su producción, con lo cual, crece la cantidad que se ofrece, al mismo tiempo que se desincentiva el consumo y se reduce la cantidad demandada. El precio continúa subiendo hasta que, en el nuevo precio de equilibrio, la cantidad demandada y la cantidad ofrecida son iguales nuevamente.



**Elasticidad**

Demanda elástica

•Elasticidad Precio = + de 1

•Ante un ↑ % del P le corresponde una ↓ en las Q demandadas en un % ↑ y viceversa. Aquí se gana plata.

Demanda unitaria

•Elasticidad Precio = 1

•Ante un ↑ % del P, las Q demandas ↓ en el mismo % y viceversa.

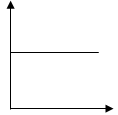
Demanda inelástica

•Elasticidad Precio = 0,01 y 0,99

•Ante un ↑ % del P, las Q demandadas van a ↓ en un % menor y viceversa. Aquí se pierde plata.

Ejemplo, se varia el consumo, si aumenta el valor de la combi aumenta el volumen que viaja en tren.

Demanda perfectamente elástica

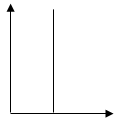
•Elasticidad Precio = ∞

•Curva horizontal perfecta

•Ante un mismo nivel de P, no varían las Q demandadas, son infinitas.

Ejemplo, cualquier mercado de competencia perfecta

Demanda perfectamente inelástica

•Elasticidad Precio = 0

•Curva vertical perfecta

•Ante un ↑ de P, no varía la Q demandada y viceversa.

Ejemplo, los remedios.

Tanto en la demanda como en la oferta se utiliza el costo y el beneficio marginal.

Oferta = Demanda 🡪 Costo marginal = Beneficio marginal

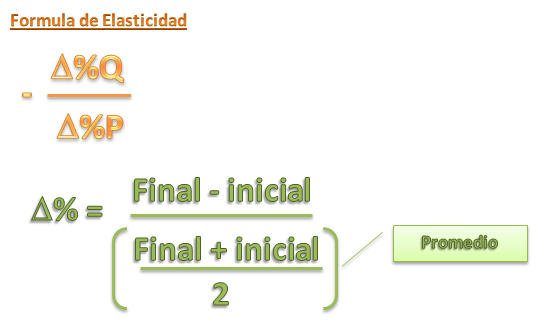
Oferta > Demanda 🡪 Costo marginal > Beneficio marginal (los $ ↓ y ↓ la O, exceso de Oferta)

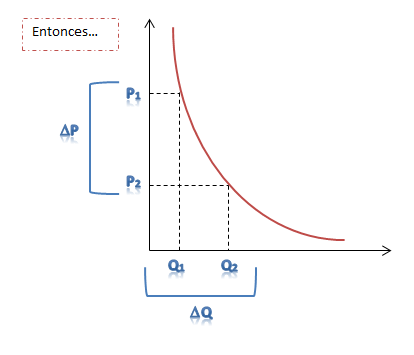
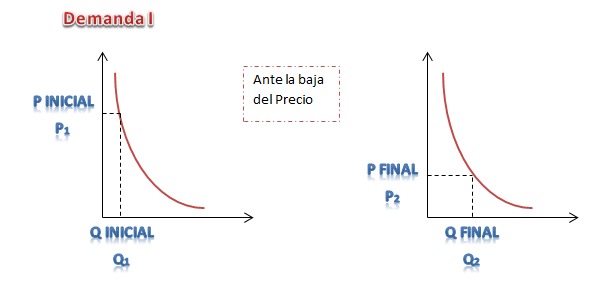
Oferta < Demanda 🡪 Costo marginal < Beneficio marginal (los $ ↑ y ↑ la O, exceso de Demanda)

*Δ = Variación*

*Q1 Q2 = Δ%Q (Variación de Cantidad)*

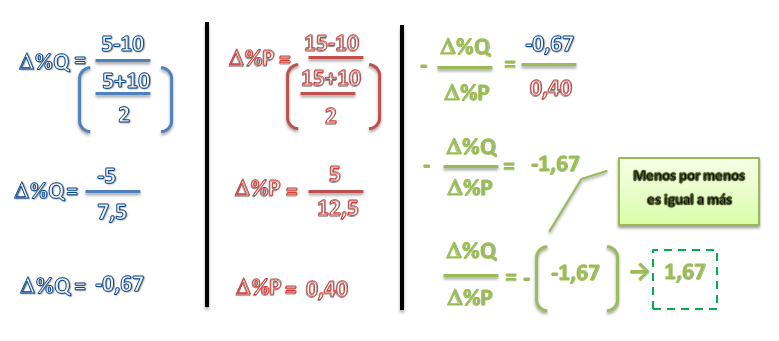
*P1 P2 = Δ%P (Variación de Precio)*





|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | INICIAL | FINAL |
| Q | Suponiendo que Q1 vale 10 | Suponiendo que Q2 vale 5 |
| P | Suponiendo que P1 vale $10 | Suponiendo que P2 vale $15 |
| VENTA | (10QX10P)= $100 | (5QX5P)= $75 |
| Se inició vendiendo a $100 y se finalizó vendiendo a $75. Hay una caída de $25 si se sube el precio. | | |

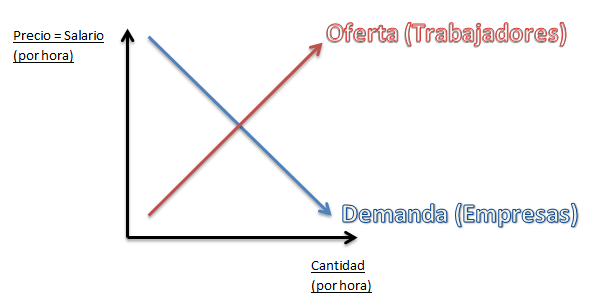






|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Bien = Mercado** | **Mercado de Competencia Perfecta** | **Mercados de Competencia Imperfecta** | | | |
| *Competentica Perfecta o Perfectamente competitivo* | *Oligopsonio* | *Oligopolio o Duopolio* | *Monopolio* | *Monopsonio* |
| **Oferentes y Demandantes** | Muchos y atomizados; muchos oferentes y muchos demandantes | Los oferentes son varios y los demandantes son pocos (ejemplo, fabricantes de pizarrones o sillas para las instituciones) | Hay muchos demandantes y muy pocos oferentes, entre 2 o 15 (ejemplo. Pepsi y Coca) | Un solo oferente y varios demandantes | Un solo demandante para pocos oferentes (ejemplo, maquinas viales, Estado, aluminio, armamento militar) |
| **Precio** | Lo fija el mercado, por una libre competencia, se establece entre todos, se establece el precio y la cantidad determinada; no conviene que uno venda más barato o más cara que otro mercado. No hace falta que intervenga el estado, solo se regula. No importa la cantidad que se demande, el precio no se va a modificar | Influye en el precio limitadamente, en razón de la competencia | Influyen limitadamente. (cuando estaba en competencia Pepsi y Coca, interviene el Estado) | Influye; fija el precio totalmente. Tiene distorsión en el precio. | Influyen. (ejemplo Estado, es el que fija precios que pueden cobrar en sus tarifas; teniendo en cuenta los costos y fijando un margen) |
| **Producto** | Homogéneo, el bien no tiene características distintivas, no tiene que tener grandes diferencias con la competencia técnicas o de valor agregado (ejemplo, muelle de MDQ, el pescador ofrece lo que trajo del mar) | No es homogéneo. Hay diferenciación del producto; marcas, funciones, diseños, etc. | No es homogéneo. Es único; se ponen de acuerdo, colusión en cuanto precio y cantidad y repartir la zona de mercado, esto no es legal. Llegan hasta querer sacar a un bien del mercado | No es homogéneo. Es único (a veces tiene características de restricción geográfica, por ejemplo, Loma Negra) | No es homogéneo. Es único (ejemplo, agua, gas, luz, boleto, tanques de guerra, etc. el bien o no se hace o se compra afuera) |
| **Información** | Todos saben acerca del producto, simétrica | El demandante contiene la información. asimétrica | Muy poca información | Nula; no le interesa brindar información | Total, toda la información porque el estado los obliga |
| **Barreras** | No hay trabas ni restricciones para que entren o salgan del mercado; el riesgo es bajo | Pocas barreras, depende de la inversión que se quiere dar | Muchas y altas barreras | Altísimas; no dejan que entre nadie al mercado | Altas, (gas, edenor, mientras cumpla con las normas que le imponen. En maquina vial, se deben tener la infraestructura y el dinero para crearlo, no es fácil entrar ya que no es algo muy demandado) |

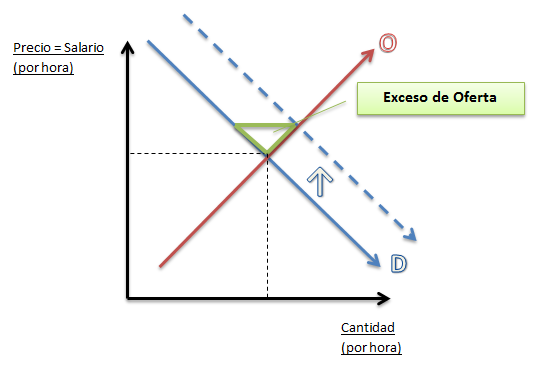
**Mercado de trabajo**

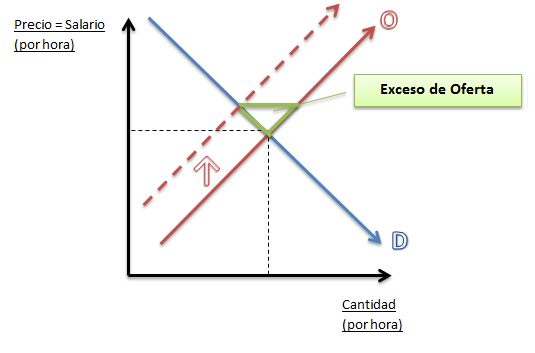
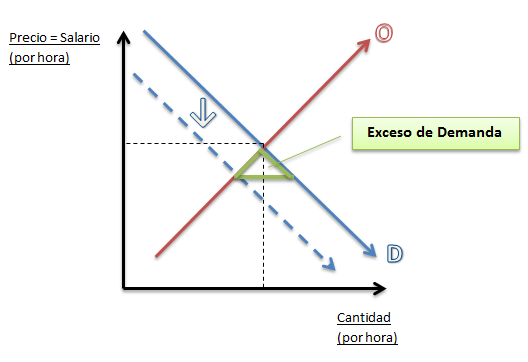
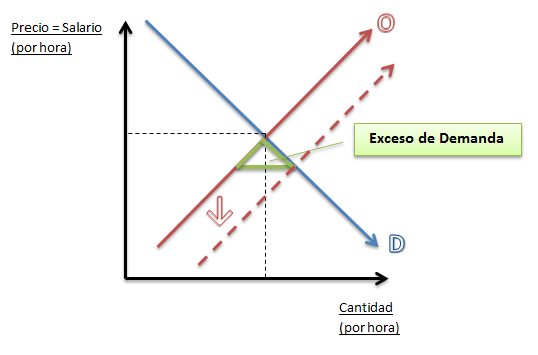


\*No se puede NUNCA disminuir el salario.

Factores determinantes que pueden modificar las curvas:

* Demanda:
* Salario, sus variaciones
* Productividad de los trabajadores
* Precio de los bienes y servicios producidos
* Oferta
* Salario, su nivel
* Población total
* PEA



****

**Tasas**

* De actividad, indica cuanta gente hay dispuesta a trabajar y cuanta trabajando (oferta laboral).

PEA / Población Total

* De empleo, indica cantidad de ocupados en la totalidad del país.

Ocupados / PEA

* De desempleo, indica quienes buscan trabajo dentro de la PEA, no incluye desanimados.

Desocupados **/** PEA

* PEA
* Ocupados:
* Sub-ocupados, los que trabajan menos de 35hs semanales y desean trabajar más.
* Sobreocupados, los que trabajan más de 45hs semanales y desean trabajar menos.
* Desocupados: aquellos que buscan trabajo.
* PEI
* Desanimados
* No buscan un trabajo, espera que les llegue sin moverse
* Recluidos, aquellos que se quedan dentro de la casa
* Jubilados y pensionados
* Estudiantes que no trabajan
* Menores de 14 años
* Amas de casa
* Discapacitados imposibilitados para trabajar
* Enfermos imposibilitados para trabajar

\*Si una persona tiene un plan social se la clasifica ocupada.

***Modelos de examen.***

1. El precio de equilibrio de un producto X cualquiera, es igual a $20. En ese pinto, la cantidad demandada es de 700 unidades. Cacule la cantidad ofertada para ese mismo nivel de precio. Por un lado ¿Qué sucede en ese mercado si a partir de esta situación inicial se produce un incremento del precio de un producto M que los consumidores consideran como un muy buen sustituto del producto X en cuestión?, ¿Cómo es el nuevo precio y cantidad de equilibrio de X en relación al anterior? Grafique, explique y justifique.
2. Un empresario contrata a un amigo para que estudie la estabilidad precio de la demanda del producto que comercializa. En este estudio el amigo determina que dicha estabilidad resulta igual a 0,2. En consecuencia le aconseja incrementar el precio de su producto. Sin embargo, el empresario decide reducir el precio de su producto, pensado en que esto atraerá más clientes.
   1. Interprete el significado del valor de elasticidad calculado por el amigo.
   2. ¿La decisión tomada por el empresario es la mejor? Justifique (para hacerlo, puede velarse de un ejemplo numérico).
   3. Si la elasticidad calcula fuera igual a 4, ¿Cambiaría en algo la situación? Justifique.
3. Analice y critique la siguiente afirmación: *Las grandes empresas de televisión por cable conforman un mercado perfectamente competitivo pues son muchos los demandantes de sus productos.*
4. Responda si las siguientes afirmaciones son verdaderas o falsa y justifique:
   1. Un universitario que está en edad de trabajar pero que no quiere hacerlo es calificado como desocupado.
   2. La PEA está formada por los habitantes del país que trabajar, los que buscan trabajo y los que están en edad de trabajar pero no desean hacerlo.
5. Una mejora tecnológica en la producción de un bien llevará a un nuevo equilibrio, con mayores cantidades comercializadas y precios más bajos. El mismo efecto tendrá el hecho que suban los precios de los insumos. Justifique en forma de conceptual y grafica la veracidad de esta afirmación.
6. “La ventaja que tiene una empresa oligopólica es la capacidad de fijar precios. El demandante va a tener que pagar lo que la empresa quiera. Analice, usando los conceptos vistos en clase.
7. Alrededor de 30 mil jóvenes sin empleo dejaron su provincia Misiones y emigraron a Rosario en búsqueda de trabajo. analice que paso en esas dos ciudades con:
   1. La oferta y demanda de trabajo.
   2. La tasa de actividad.
   3. La tasa de desocupación.
8. Responda si las siguientes afirmaciones son verdaderas o falsas y justifique:
   1. Una ama de casa que no ofrece su tiempo para trabajar puede ser considerada como desocupada o alternativamente como inactiva.
   2. Las empresas buscan diferenciar sus productos (competencia monopolística) para disminuir el grado de sustitución y con ello disminuir la elasticidad de la demanda, con el objetivo de cobrar mayores precios y aumentar su facturación.
9. Responda si las siguientes afirmaciones son verdaderas o falsas y justifique:
   1. Al dueño de un negocio que se enfrenta a una demanda elástica hay que recomendarle que suba el precio de venta para que aumente su facturación.
   2. Los medicamentos tiene una demanda inelástica porque son difíciles de sustituir. Si las farmacéuticas disminuyen el precio de venta a un 10%, la cantidad aumentara menos del 10%.
10. Considere el mercado de aceite de oliva en la Argentina. Determinar, con la ayuda de un gráfico, y por separado el efecto sobre las cantidades y el precio de equilibrio de tal mercado de las siguientes situaciones:
    1. Una mejora tecnológica que permite cosechar aceitunas con más facilidad y que reduce el precio de este insumo.
    2. Una campaña publicitaria masiva realizada en el mundo ha hecho aumentar la preferencia de los consumidores de Estados Unidos y Europa por el aceite de oliva sudafricano y nos ha hecho perder mercados.
11. Alrededor de 40 mil jóvenes sin empleo dejaron la capital de su provincia Jujuy y emigraron a Córdoba en búsqueda de trabajo. Analice que paso en esas dos ciudades:
    1. La oferta y demanda de trabajo.
    2. La tasa de actividad.
    3. La tasa de desocupación.