



FACULTAD *de* CIENCIAS
ECONÓMICAS *y* SOCIALES

***Aproximación a las Ciencias
Económicas y Sociales
2025***



Les damos la bienvenida

Siempre los primeros pasos parecen difíciles y asustan, pero no te sientas sola ni solo. Exactamente, este año, hay otros cientos de estudiantes que se sienten como vos. La decisión sobre qué carrera estudiar seguramente te hizo pensar mucho: ¿me imagino haciendo esto toda mi vida? ¿y, si me arrepiento?, ¿si no me gusta? No te preocupes, este Espacio de Formación denominado **Aproximación a las Ciencias Económicas y Sociales**, pretende ayudarte un poco a resolver esas dudas... o quizá, porque no, que tu seguridad y determinación ayuden a tus compañeros a resolver las suyas.

Durante los próximos encuentros, vamos a conocer a otros estudiantes, de la misma carrera que vos y de otras; de la misma escuela o de diferentes, de ciudades distantes y cercanas. Vamos a recorrer las principales áreas de estudio de la Administración, de la Economía y la Contabilidad. Vamos a descubrir términos nuevos, redefinir algunos conocidos y nos vamos a animar a empezar a mirar nuestra realidad cotidiana con ojos de Profesional de las Ciencias Económicas y Sociales.

¿Qué haremos? Vamos a trabajar en clase, leyendo, debatiendo, averiguando, resolviendo cuestiones, haciendo presentaciones para nuestros compañeros. Nos vamos a apropiarnos del espacio, que va a transformarse en nuestra segunda casa durante los próximos años.

Este material que te acercamos fue elaborado por docentes y graduados de esta Facultad, ellos trabajaron junto al *Lic. Sebastián Puglisi*, y al coordinador de este trayecto, *Lic. Gustavo Nuñez Fioramonti*. Muy especialmente queremos agradecer por sus aportes y dedicación a: LE Miguel Gramajo; Mg. Consuelo Huergo; LA Patricia Mantek ; Mg. Sandra Pesciarelli; CP Juan Manuel Sanchez; CP y LA Jesica Teyseyre.

Más allá de estos encuentros de Aproximación y los referidos al Taller de Introducción a la Vida Universitaria, te invitamos a recorrer un mundo lleno de posibilidades para tu desarrollo como persona, como ciudadano y como profesional. Queremos que esta Facultad sea un espacio donde te sientas libre y cada paso que des, ayude a construir una realidad mejor y te acerque a cumplir tus sueños. ¿Vamos?

Equipo de Tutores
Aproximación a las Ciencias Económicas y Sociales
Febrero y marzo de 2025





INDICE

| | |
|--|----|
| ¿Cómo usar este módulo? | 8 |
| Información Útil | 9 |
| Bloque Economía | 11 |
| El concepto de Economía y las escuelas de pensamiento económico | 12 |
| <i>El concepto de Economía</i> | 12 |
| <i>La Microeconomía y la Macroeconomía</i> | 12 |
| <i>Escuelas de pensamiento económico</i> | 14 |
| <i>La escuela clásica</i> | 15 |
| <i>La escuela neoclásica</i> | 16 |
| <i>La escuela marxista</i> | 17 |
| <i>La escuela keynesiana</i> | 19 |
| El Flujo Circular en una Economía Simple | 20 |
| <i>El uso de modelos en Economía</i> | 20 |
| <i>El primer modelo: Circuito Económico o Flujo circular de una Economía</i> | 21 |
| La oferta, la demanda y el mercado | 30 |
| <i>El funcionamiento de los mercados</i> | 30 |
| <i>La demanda</i> | 30 |
| <i>Curva y Función de Demanda</i> | 32 |
| <i>La oferta</i> | 34 |
| <i>Curva y Función de Oferta</i> | 35 |
| <i>El mercado</i> | 37 |
| <i>Intervención del Estado</i> | 38 |
| Flujo circular de una Economía Completa | 40 |
| El sector privado de la economía: familias y empresas | 45 |
| <i>Las familias en el sistema económico: el Consumo y el Ahorro</i> | 48 |
| <i>Las empresas en el sistema económico: la inversión</i> | 50 |
| El Sector Externo | 54 |
| <i>El Sector Externo en el modelo del flujo circular del ingreso</i> | 55 |
| <i>¿Por qué existe el comercio internacional?</i> | 56 |
| <i>La balanza de pagos y el tipo de cambio</i> | 58 |
| <i>¿Por qué es importante la Balanza de Pagos?</i> | 60 |



| | |
|---|-----|
| El dinero en la economía | 63 |
| <i>¿Qué es el Dinero?</i> | 64 |
| <i>La oferta de Dinero</i> | 66 |
| <i>Creación de dinero</i> | 66 |
| Problemas macroeconómicos: inflación y desempleo | 68 |
| <i>Inflación</i> | 69 |
| <i>Desempleo</i> | 72 |
| <i>En síntesis: ¿Qué puede hacer un economista?</i> | 76 |
| Actividad Integradora del Bloque Economía | 76 |
| Bloque Contabilidad | 77 |
| La empresa, el patrimonio y la contabilidad | 79 |
| <i>Las organizaciones y las empresas</i> | 79 |
| <i>La empresa y el patrimonio</i> | 81 |
| <i>La empresa y la contabilidad</i> | 81 |
| <i>El procesamiento de datos</i> | 82 |
| Internos | 84 |
| Las personas que administran la empresa | 84 |
| Externos | 84 |
| Propietarios que no participan en la administración | 84 |
| Elementos del patrimonio | 86 |
| Las Operaciones de la Empresa | 99 |
| Los Documentos Comerciales | 103 |
| Las variaciones patrimoniales | 115 |
| Las competencias del Contador Público | 127 |
| Actividad Integradora del Bloque Contabilidad | 129 |
| Bloque Administración | 131 |
| Las organizaciones y la administración | 132 |
| La Responsabilidad Social de las Organizaciones | 151 |
| Las Funciones Organizacionales | 155 |
| Las áreas de una organización | 158 |
| Las Competencias del Licenciado en Administración | 166 |
| Actividad Integradora del Bloque Administración | 167 |



OBJETIVOS GENERALES DE ESTE TRAYECTO FORMATIVO

- Proponer un recorrido formativo transversal que brinde precisiones conceptuales del contenido sustancial de las carreras de grado y de pregrado de la Facultad.
- Incorporar el mundo vocabular de cada disciplina, nivelar los saberes que el estudiante aporta e introducir los métodos de abordaje que cada disciplina desarrolla.
- Favorecer el desarrollo de competencias cognitivas y procedimentales que faciliten la transición de la educación secundaria a la educación superior.
- Colaborar en el desarrollo de hábitos de estudio y comprensión que facilite el cursado de las materias introductorias de primer año.
- Proporcionar estrategias para fortalecer los procesos de lectura, escritura y expresión oral propias de la actividad académica universitaria.
- Proponer instancias de interrelación con pares y docentes, fomentar la actitud participativa y responsabilidad con la tarea asumida.

OBJETIVOS DE CADA BLOQUE TEMÁTICO

Bloque de Economía

- Dialogar sobre los conceptos teóricos de la disciplina y las prácticas cotidianas que dan origen a su estudio y definen los aspectos que hacen a la formación en la ciencia económica.
- Incorporar los principales conceptos de Economía y de la estructura, organización y funcionamiento del sistema económico.
- Familiarizar al ingresante con el lenguaje económico.
- Incentivar la discusión de problemas de la realidad económica ejercitando la formulación del planteo e interpretación de la información.
- Relacionar estos conceptos con los ámbitos de incumbencia profesional en Economía.

Bloque de Contabilidad

- Desarrollar los conceptos necesarios para el reconocimiento de la contabilidad como disciplina.
- Valorar la Información Contable para la toma de decisiones, identificar a los destinatarios de dicha información y el rol del profesional de ciencias económicas en su preparación y análisis.
- Abordar el concepto de patrimonio y sus componentes, analizando las variaciones que lo afectan: operaciones básicas de la empresa y su documentación respaldatoria.

Bloque de Administración

- Comprender la organización como una forma social compleja, familiarizarse con el proceso de gestión y las diferentes posibilidades de Análisis e intervención en ella para poder describir el rol del administrador en la realidad organizacional y los ámbitos de incumbencia profesional.
- Reconocer la administración en su relación con la sociedad, el hombre, la organización y las disciplina que la nutren
- Entender a la organización como un campo de acción e intervención, enfatizando en la función del administrador y en el proceso administrativo.
- Despertar inquietudes respecto de la responsabilidad social de las empresas a partir del reconocimiento de la relación bidireccional con el medio en el que está inserta.
- Identificar los distintos campos de actuación profesional en el ámbito de los recursos humanos, las operaciones, las finanzas y la comercialización.



¿Cómo usar este módulo?

Te presentamos los iconos que vas a encontrar a lo largo del módulo y te van ayudar a comprender qué queremos que hagas a partir de ellos.

| | |
|---|--|
|  | <p>Significa que hay una actividad para realizar. Puede ser obligatoria o no, grupal o individual, implicar entrega o no. Todo eso depende de los íconos que la acompañen.</p> |
|  | <p>Estas actividades son Grupales. Es importante que prestes atención a si requieren entrega o son de compartir en clase.</p> |
|  | <p>Las actividades que tenga este ícono, son de realización fuera del espacio de clase. ¡¡Atención! ¡¡Pueden ser grupales e implicar entregas!! Estate atento/a!!</p> |
|  | <p>Cuando este símbolo está presente, significa que realizaremos la actividad para compartir con nuestros compañeros, en clase los resultados. Puede implicar preparar previamente una presentación o improvisar.</p> |
|  | <p>Para realizar algunas actividades va a ser preciso que veamos algún video. Estate atenta/o para verlo antes de la clase, o bien trae tu celular o computadora para verlo en el aula.</p> |
|  | <p>Siempre que veas este símbolo, significa que la actividad tiene una fecha de entrega obligatoria. ¡No te las pierdas!</p> |
|  | <p>Este icono significa que nos está aportando información clave para comprender el tema o las consignas de trabajo.</p> |





Información Útil

¿Cuáles carreras se cursan en la Facultad?

- | | |
|---|---|
| Tecnicatura Universitaria en Comercialización | Tecnicatura Universitaria en Comercio Exterior |
| Tecnicatura Universitaria en Contabilidad | Tecnicatura Universitaria en Periodismo Digital |
| Tecnicatura Universitaria en Turismo | Profesorado Universitario en Economía |
| Licenciatura en Administración | Licenciatura en Economía |
| Licenciatura en Turismo | Contador Publico |

¿Querés saber más?

Entrá a <http://eco.mdp.edu.ar/academica/ofertaacademica>. En la sección “Oferta Académica” de la web de la Facultad encontrarás información de cada carrera, perfil del egresado, entrevistas a estudiantes, y el plan de estudios; esto es el listado de materias a cursar.

¿Sabías que en la página web de la facultad hay una sección de preguntas frecuentes pensada para vos?

Entrá a: <http://eco.mdp.edu.ar/preguntas-frecuentes>

Si no encontraste la respuesta a tus dudas ahí, **¿A quién le puedo preguntar?**

✓ Mail del ingreso: ingreco@mdp.edu.ar

✓ CECES: Instagram  [ceceseconomicas](#)

Tu diccionario del ingreso

La idea es que puedas ir construyendo tu propio diccionario. Registrá acá las palabras, expresiones o términos que no hayas entendido para consultarlas con tu tutor en los siguientes encuentros. ¡Armá vos tu propio machete!

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



¿Cómo saber si cumpliste el Ingreso?

Nuestra Facultad decidió que el Ingreso sea no eliminatorio, por eso un ingresante Cumple o No Cumple el Ingreso (en lugar de aprobar). Eso no significa que nos da lo mismo tu participación y compromiso... ¡TODO LO CONTRARIO! Nuestro ingreso tiene dos partes una Administrativa y una Formativa. Para poder ser un Estudiante Universitario, con todas las letras hay que cumplimentar las dos con Compromiso y Responsabilidad, es decir en Tiempo y Forma.

Sobre la parte Administrativa:

- ✓ Haber completado el formulario de Ingreso a la Universidad (plazo: 30 nov).
- ✓ Estar inscripto a los Trayectos Formativos de la Facultad.
- ✓ Estar atento a la citación desde el área de estudiantes de la Facultad para entregar la documentación requerida.

Sobre la parte Formativa:

- ✓ 75% de asistencia y **entrega en tiempo y forma** de los trabajos integradores de Aproximación a las Ciencias Económicas y Sociales (**ACEyS**).
- ✓ 75% de asistencia y **entrega en tiempo y forma** de los trabajos integradores de Aproximación a la Matemática (**AMat**).

ó si estudias Turismo:

- ✓ 75% de asistencia y **entrega en tiempo y forma** de los trabajos integradores de Principios Turísticos y Recreativos (**PTyR**).

ó si estudias Periodismo digital:

- ✓ 75% de asistencia y **entrega en tiempo y forma** de los trabajos integradores de Aproximación al periodismo digital (**APD**).

y en todos los casos:

- ✓ Concurrir a los encuentros obligatorios y completar los trabajos del Taller de Introducción a la Vida Universitaria (**TIVU**).

¡Cuando llegemos al final de Trayecto, podrás realizar tu propia autoevaluación, para comprobar si ya estás en condiciones de comenzar a cursar las materias de la carrera!



Bloque Economía

Durante el desarrollo de este bloque vamos a trabajar los siguientes temas sobre la Economía.

- a) El concepto de economía. Las nociones de escasez, elección y eficiencia. Definiciones de microeconomía y de macroeconomía.
- b) Microeconomía. Empresas y consumidores. Flujo circular de la renta. Noción de demanda y oferta microeconómicas. Determinantes. Equilibrio del mercado. Los precios como mecanismos de asignación de recursos.
- c) Macroeconomía:
Mercado de bienes y servicios. El flujo circular completo. Sector privado: consumo, ahorro e inversión. Sector público: funciones del estado en el sistema económico. Sector externo: importaciones y exportaciones.
El mercado de dinero. Funcionamiento del sistema financiero.
- d) Crecimiento y desarrollo económico.
- e) Los problemas macroeconómicos. Inflación, pobreza y desempleo.

Para hacerlo, te propondremos algunas actividades y material de lectura que fue extraído o reelaborado a partir de los siguientes autores:

Chang, Ha-Joon (2015): Economía para el 99% de la población. Buenos Aires: Debate.

Dornbusch, R.; Fischer, S. y Startz, R. (2004): Macroeconomía. Colombia: McGraw-Hill.

Lipsey, R. (1974), Introducción a la Economía Positiva. España: Vicens-Vives.

Mochon, F. y Beker, V. (2007), Economía. Principios y Aplicaciones. Madrid: McGraw-Hill.

Samuelson, P. y Nordhaus, W. (2005) Economía. México: McGraw-Hill.

Valsecchi, F. (1984) ¿Qué es la Economía? Buenos Aires: Macchi.



El concepto de Economía y las escuelas de pensamiento económico

El concepto de Economía

Las cuestiones o asuntos económicos afectan a todos los individuos en particular y a las sociedades en general, están estrechamente vinculadas al reparto y manejo de los recursos, e influye en prácticamente todos los aspectos de la vida.

Una de las posibles definiciones de Economía sostiene que *es una ciencia social que analiza y estudia cómo se gestionan la producción, la distribución y el consumo de bienes y servicios; y las relaciones sociales que giran en torno a ellos.*

El estudio de la variedad de temas de la ciencia económica se divide en dos grandes áreas: la microeconomía y la macroeconomía.

Microeconomía y la Macroeconomía

La **microeconomía** agrupa las leyes que se refieren a las unidades económicas (familias, empresas y otras) aisladamente consideradas o en sus relaciones recíprocas. Así abarca:

- a) Teoría del consumo: comprende las leyes que expresan el comportamiento de la unidad de consumo o familia y su manifestación en el mercado: la demanda.
- b) Teoría de la producción: comprende las leyes que expresan el comportamiento de la unidad de producción o empresa y su manifestación en el mercado: la oferta.
- c) Teoría del mercado: comprende las leyes que explican cómo se determinan los precios de los bienes en los diferentes tipos de mercado.
- d) Teoría de la distribución: comprende las leyes que explican cómo se determinan los ingresos de los factores productivos.

La **macroeconomía** agrupa las leyes que se refieren al sistema económico, abarcando:

- a) Teoría del dinero y el crédito
- b) Teoría del sistema económico nacional, que comprende las leyes que expresan las relaciones entre las grandes magnitudes de la economía nacional: producto, ingreso, consumo, inversión...
- c) Teoría de la economía internacional: comprende las leyes que expresan los movimientos internacionales de mercancías, capitales y personas y las relaciones monetarias internacionales.
- d) Teoría de las fluctuaciones económicas.
- e) Teoría del crecimiento económico: incluye las leyes que manifiestan cómo se desarrolla el sistema económico a largo plazo y qué factores determinan la distinta forma de crecimiento de un sistema económico.





Actividad 1

1. Lean detenidamente la reflexión de un docente de esta Facultad en la página siguiente.
2. Realicen un comentario similar desde la propia experiencia como ingresantes. En caso de no querer realizar un autorrelato, pueden describir la situación de un compañero o inventarla. ¿Para qué lo hacemos? El objetivo es poner en juego las nociones vistas hasta ahora.

“Muchas veces me preguntan... ¿por qué ejerces la docencia, qué te motiva, que te da felicidad?... y considero que cada vez tengo más motivos para seguir adelante.

Recuerdo recién graduado cuando me planteé ser docente, ¿con qué necesidad debía hacerlo? no dudo que una respuesta fue pensar en una fuente laboral, una salida que me de un ingreso en el tiempo, dinero para poder ir al supermercado, vestirme o ¿por qué no ahorrar para comprar un auto o pensar en mi vivienda propia? Pero luego pensé... ¿ese es mi único motivo? inclusive sabiendo que con lo que ganaría, sobre todo en los primeros años, no me alcanzaría para cubrir esas necesidades ya planteadas. Sin embargo, seguí convencido mi camino y pensando... tuve la suerte de estar en una universidad pública, que se sostiene con lo que paga la sociedad en impuestos... ¡algo debo devolverle después de tantos años! Pero eso no sólo queda ahí... ser docente en la facultad me brinda amigos y colegas que me ayudan a refrescar y poner en cuestión conocimientos, me puede dar un lugar para aportar algo a futuros profesionales y hasta me puede dar la posibilidad de cuestionar la forma en que aprendí en esta Facultad y a través de ahí... ¿por qué no? repensar nuevas formas de enseñar. Claramente, y por suerte, mis necesidades fueron multiplicándose y les fui dando distinta importancia... quiero salir a comer, viajar... por supuesto, pero también tengo otras necesidades... relacionarme, lograr mayor conocimiento, ser crítico de mis propios conocimientos, ¿ser reconocido? sí por supuesto... es muy lindo que un ex estudiante te diga que recuerda una clase o unas palabras tuyas... muy lindo.

Ahora bien, me gusta la docencia... ¿qué recursos tuve y tengo para llevarla adelante? En los primeros años disponía de poco dinero pero por suerte tenía tiempo, entonces decidí buscar otros trabajos que me permitieron seguir con mi carrera docente. Debía mantenerme actualizado y conectado con mis amigos y colegas... eso hizo que un celular con Internet y una PC no falten. ¡Lo mismo con los libros! en Internet por suerte no está todo y seguro que los libros cansan menos la vista, así que debí comprar o recurrir a bibliotecas... También me compré un proyector para acompañar mis clases. Pero el mayor recurso... el mayor recurso para ser docente fue haber empezado el Profesorado en Economía, estudiar la educación en perspectiva histórica, repensar conceptos tan habituales y a la vez tan excluyentes (les sugiero que busquen el significado de la palabra “alumno”). En fin, creo que ese fue el empujón que necesitaba para saber que hay mucho por hacer y que todos los días debemos aprender algo, sobre todo los docentes”.



Escuelas de pensamiento económico

¿Un anillo para goberarnos a todos?:

la diversidad de enfoques sobre la economía¹

Contrariamente a lo que muchos economistas querrían hacernos creer, no existe un solo tipo de economía, la economía neoclásica (...) es importante reconocer que existen maneras distintas de conceptualizar y explicar la economía o de “hacer” economía, si al lector le parece mejor. Y ninguna de estas escuelas puede proclamarse superior a otras, ni mucho menos pretender el monopolio de la verdad. Una razón es la naturaleza misma de la teoría. Todas las teorías, incluidas las ciencias naturales como la física, necesariamente implican abstracción, y por lo tanto no pueden captar todos y cada uno de los aspectos que constituyen la complejidad del mundo real. Esto quiere decir que ninguna teoría sirve para explicarlo todo. Cada una posee fortalezas y flaquezas particulares según qué aspectos ilumine y cuáles ignore, cómo conceptualice las cosas y cómo analice las relaciones entre ellas. No existe una teoría única que pueda explicarlo todo mejor que las otras; o “un anillo para goberarnos a todos”, si es usted un fan de El señor de los anillos.

A esto se suma el hecho de que, a diferencia de las cosas que estudian los científicos naturales, los seres humanos poseen imaginación y voluntad propia. No se limitan a responder a condiciones externas. Intentan -y a menudo lo consiguen- modificar esas condiciones imaginando una utopía, persuadiendo a otros y organizando de otro modo la sociedad; en las elocuentes palabras de Karl Marx: “Los hombres hacen su propia historia”. Cualquier disciplina que estudie a los seres humanos, incluida la economía, debe ser humilde respecto de sus poderes predictivos.

Además, a diferencia de las ciencias naturales, la economía implica juicios de valor, aunque muchos economistas neoclásicos le dirán que ellos practican una ciencia libre de valores. (...) bajo los conceptos técnicos y los números fríos subyacen toda clase de juicios de valor: qué es una buena vida, cómo deben tratarse las posturas minoritarias, cómo habría que definir las mejores sociales, cuáles son las maneras moralmente aceptables de alcanzar el “bien mayor”, independientemente de cómo se lo defina. Aunque una teoría quizás sea más “correcta” desde algún punto de vista político o ético, puede no serlo desde otro.

¹ Los textos de esta Sección surgen del libro “Economía para el 99% de la población” (2015) de Ha-Joon Chang.





Actividad 2

1. En conjunto con el tutor armen grupos de trabajo y tomen nota de la escuela de pensamiento económico con la que trabajará cada grupo; ubíquenla en este material.
2. Lean comprensivamente (“a conciencia”) el texto que le corresponda a cada grupo. Durante la lectura marquen las palabras que no comprendan y busquen, indaguen, su significado. Marquen en cada párrafo del texto la idea importante que el autor desarrolla.
3. Luego de la lectura, y en base a ella, armen y completen *-en hoja aparte-* el siguiente cuadro:

Nombre de la escuela

Autor/es

Época

Ideas más importantes
de pensamiento

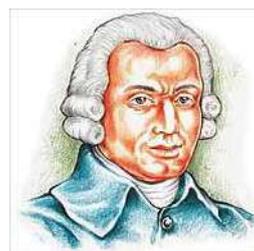
4. Formulen grupalmente una opinión personal respecto de lo leído sobre la escuela de pensamiento. En caso de que algunos integrantes no compartan la misma opinión, comenten en clase cuáles estas las diferencias.

La escuela clásica

La escuela clásica de economía –o, mejor dicho, la escuela clásica de economía política- surgió a fines del siglo XVIII y dominó el panorama hasta finales del Siglo XIX. Su fundador fue Adam Smith (1723-1790). Con posterioridad, a comienzos del Siglo XIX, las ideas de Smith fueron desarrolladas por tres casi contemporáneos suyos: David Ricardo (1772-1823), Jean-Baptiste Say (1767-1832) y Robert Malthus (1766-1834).

La mano invisible, la ley de Say y el libre comercio: los argumentos clave de la escuela clásica

Según la escuela clásica, la persecución de los intereses propios por parte de actores económicos individuales produce un resultado socialmente beneficioso: la máxima riqueza nacional. Este resultado paradójico es posible gracias al poder competitivo del mercado. Para obtener beneficios, los productores se empeñan en abastecer al mercado con productos más baratos pero también mejores; en otras palabras, fabrican sus productos al menor costo posible, maximizando de ese modo la producción nacional. Esta idea recibe el nombre de mano invisible (...).



La mayoría de los economistas clásicos creían en la llamada ley de Say, que postula que la oferta crea su propia demanda. Según ese razonamiento, toda actividad económica generaría ingresos (salarios, beneficios, etcétera) equivalentes al valor de su producción (...). Puesto que el mercado sería incapaz de generar por sí mismo una recesión, cualquier acción del gobierno para contrarrestarla -por ejemplo, a través del gasto deficitario deliberado- era acusada de perturbar el orden natural (...).

La escuela clásica rechazaba cualquier intento del gobierno de restringir el libre mercado, por ejemplo, a través del proteccionismo o la regulación. David Ricardo desarrolló una nueva teoría del comercio internacional, conocida como la ventaja comparativa, que fortaleció aún más el argumento a favor del libre comercio. Su teoría postulaba que, bajo ciertas circunstancias, aunque un país no pueda producir ningún artículo a menor precio que otros países, el libre comercio entre ellos permitirá que ambos maximicen lo que producen (...).

La escuela clásica consideraba que la economía capitalista estaba compuesta, en palabras de



Ricardo, por “tres clases de la comunidad”, a saber: capitalistas, trabajadores y terratenientes. La escuela, y especialmente Ricardo, sostenía que, a largo plazo, era mejor para todos que la tajada más grande de la renta nacional quedara en manos de la clase capitalista (es decir, los beneficios), puesto que es la única que invierte y genera crecimiento económico; la clase trabajadora era demasiado pobre para poder ahorrar e invertir, mientras que la clase terrateniente utilizaba sus ingresos (rentas) para dispendios lujosos e “improductivos”, por ejemplo, sirvientes.

La escuela neoclásica

La escuela neoclásica surgió en la década de 1870, a partir de las obras de William Jevons (1835-1882) y León Walras (1834-1910), y quedó firmemente establecida con la publicación de Principios de economía de Alfred Marshall, en 1890.



WILLIAM S. JEVONS

Está claro que la Economía,
si trata en definitiva
de ser una ciencia,
debe ser una ciencia matemática

En tiempos de Marshall, los economistas neoclásicos cambiaron el nombre de la disciplina; la tradicional “economía política” pasó a llamarse “economía”. El cambio dejó claro que la escuela neoclásica pretendía que sus análisis fueran ciencia pura y dura, despojados de dimensiones políticas (y por lo tanto éticas) que implicaran juicios de valor subjetivos.



Factores de demanda, individuos e intercambios: diferencias con la escuela clásica

(...) Los economistas clásicos creían que el valor de un producto era determinado por las condiciones de la oferta, es decir, por los costes de producción. Medían esos costes según la cantidad de trabajo empleado en la producción de ese artículo; esto se conoce como teoría del valor-trabajo. Los economistas neoclásicos subrayan que el valor (para ellos, el precio) de un producto también depende de cuánto y cómo valoren ese producto los productores potenciales (...).

Esta escuela concebía la economía como un grupo de individuos racionales y egoístas antes que como un conjunto de clases distintas, como lo hacía la escuela clásica (...) el individuo debe ser unidimensional una “máquina de placer”, como lo llamaban- consagrado a la maximización del placer (utilidad) y la minimización del dolor (desutilidad), casi siempre en términos materiales estrictamente definidos (...)

Individuos egoístas que sólo piensan en sus propios intereses y mercados autoequilibrados: similitudes con la escuela clásica

A pesar de las diferencias anteriormente mencionadas, la escuela neoclásica heredó y desarrolló dos ideas centrales de la escuela neoclásica. La primera de ellas es que, si bien los actores económicos se mueven por interés personal, la competencia en el mercado asegura que sus acciones produzcan colectivamente un resultado socialmente benigno. La segunda idea es que los mercados se autoequilibran. La conclusión, como en la economía clásica, es que el capitalismo -o más bien la economía de mercado, como prefiere llamarlo esta escuela- es un sistema al que conviene dejar en paz, puesto que tiende por sí solo a volver al equilibrio.

Esta conclusión *laissez faire* de la escuela neoclásica se vio fortalecida por todo un arsenal teórico desarrollado a comienzos del siglo XX que pretendían juzgar de manera objetiva las mejoras sociales. Vilfredo Pareto (1848-1923) sostenía que, si respetamos los derechos de cada individuo soberano, el cambio social debe ser considerado una mejora si -y sólo si- mejora las condiciones de vida de algunos sin empeorar las de otros. Desde esta perspectiva, no deberían existir los sacrificios individuales en nombre del “bien común”. Esto recibe el nombre de eficiencia de Pareto (u óptimo de Pareto) y actualmente constituye el fundamento de todos los postulados sobre mejora social de la escuela neoclásica. En la vida real, por desgracia, existen pocos cambios que no perjudiquen a nadie; por lo tanto, la eficiencia de Pareto supone una receta que ampara el statu quo y deja que las cosas sigan siendo como son: *laissez faire*.

La escuela marxista

La escuela marxista surgió de las obras de Karl Marx, escritas entre las décadas de 1840 y 1860, empezando por la publicación del Manifiesto Comunista en 1848 (escrito en dos manos junto con Friederich Engels (1820-1895), su socio intelectual y mecenas) y culminando con la del primer volumen de *El Capital* en 1867. Luego fue desarrollada en Alemania y Austria, y más tarde, a fines del siglo XIX y comienzos del XX, en la Unión Soviética. Más recientemente, durante los años sesenta y setenta, fue reelaborada en Estados Unidos y Europa.



La producción como centro del sistema económico

(...) la escuela marxista argumentaba que la producción “es la base del orden social”, en palabras de Engels. Toda sociedad estaría construida sobre una base económica o modo de producción. Esta base estaría integrada por las fuerzas de producción (tecnologías, maquinarias, capacidades humanas) y las relaciones de producción (derechos de propiedad, relaciones laborales, división del trabajo). Sobre esta base se yergue la superestructura, que abarca la cultura, la política y otros aspectos de la vida humana, que a su vez afectan la evolución de la economía.

(...) la escuela marxista afirmaba que las sociedades evolucionan atravesando por una serie de etapas históricas, definidas según sus modos de producción: comunismo primitivo (sociedades “tribales”), modo antiguo de producción (basado en la esclavitud), feudalismo (terratenientes al frente de semiesclavos o “siervos”), capitalismo y comunismo. El capitalismo es visto apenas como una etapa más del desarrollo humano antes de llegar al estadio último como el comunismo. (...)

La lucha de clases y el colapso sistémico del capitalismo

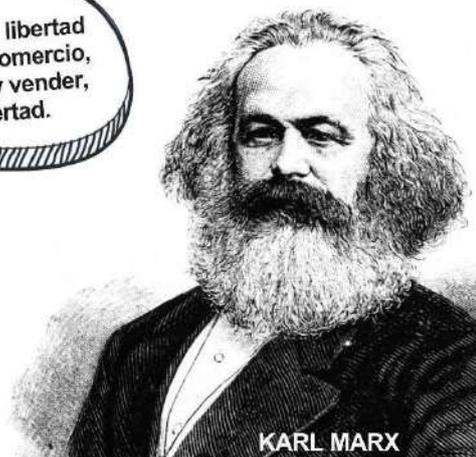
(...) La escuela marxista se negó a considerar a la clase trabajadora como una entidad pasiva, como hacía la escuela clásica, y le otorgó un papel activo en la historia.

Para los economistas clásicos (...) a medida que la economía se expande aumenta, la demanda de trabajo y se pagan salarios más altos, los trabajadores comienzan a tener más hijos. Ello equivale a más trabajadores, lo cual hace descender nuevamente los salarios al nivel de la mera subsistencia. Los economistas clásicos estaban convencidos de que les esperaba una vida de miseria, a menos que aprendan a autocontrolarse y dejaran de procrear tanto (...)

Para Marx, los trabajadores no eran una “masa apiñada” y sin poder de la economía clásica, sino agentes de cambio social -los “sepultureros del capitalismo”, según sus propias palabras- cuya disciplina y capacidades organizativas se forjaban en la rígida jerarquía de las fibras, cada vez más grandes y complejas. (...)

Como consecuencia del continuo desarrollo de las tecnologías, alimentado por la necesidad de los capitalistas de invertir e innovar para poder sobrevivir a la feroz competencia, la división del trabajo se volvería cada vez más “social”, provocando que las empresas capitalistas dependieran cada vez más unas de otras como proveedoras y compradoras. Esto, a su vez,

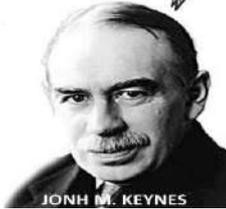
haría que la coordinación de las actividades entre esas empresas vinculadas fuera cada vez más necesaria, pero la persistencia de la propiedad privada de los medios de producción iba a dificultar en gran medida esa coordinación, si es que no hacía que se volviera directamente imposible. El resultado sería una creciente contradicción del sistema, que en última instancia provocaría su colapso. el capitalismo sería entonces reemplazado por el socialismo, sistema en el que la autoridad de planificación central coordinaría enteramente las actividades de todas las empresas, que serían propiedad del conjunto de los trabajadores.



La escuela keynesiana

John Maynard Keynes (...) fue, sin lugar a dudas, el economista más importante del siglo XX.

Lo difícil no es desarrollar ideas nuevas, sino escapar de las antiguas



Redefinió la disciplina inventando la macroeconomía, la rama de las ciencias económicas que analiza la economía en su conjunto, como una entidad diferente de la suma total de sus partes.

Antes de Keynes, la mayoría de la gente estaba de acuerdo con el siguiente dicho de Adam Smith: “Lo que es prudencia en la conducción de una familia no puede ser temeridad en la conducción de un vasto reino” (...) Rechazando la opinión de Smith, Keynes buscó explicar cómo es posible que haya trabajadores desempleados, fábricas ociosas y productos sin vender durante largos períodos cuando supuestamente existe un equilibrio entre

la oferta y la demanda en los mercados.

¿Por qué hay desempleo?: la explicación keynesiana

Keynes partió de la observación de que una economía no consume todo lo que produce. Es necesario invertir la diferencia -es decir, los ahorros- para que pueda venderse todo lo que se produjo y para que puedan emplearse todos los insumos productivos, incluido del servicio laboral de los trabajadores (esto recibe el nombre de pleno empleo). Por desgracia, no existe ninguna garantía de que los ahorros igualen a la inversión, sobre todo si los que invierten y los que ahorran no son los mismos, a diferencia de lo que ocurría en los albores del capitalismo, cuando los capitalistas invertían la mayor parte de sus ahorros y los trabajadores no podían ahorrar debido a los bajos salarios que percibían. Esto se debe a que la inversión, cuyos rendimientos no son inmediatos, depende de las expectativas futuras de los inversores. (...)

Keynes pensaba que la inversión sería lo suficientemente alta para garantizar el pleno empleo sólo cuando el espíritu animal -él lo definía como “el espíritu espontáneo hacia la acción, a diferencia de la inacción”- de los inversores potenciales fuera estimulado por las nuevas tecnologías, la euforia financiera y otros eventos inusuales. (...) Para garantizar el pleno empleo, decía Keynes, el gobierno debía utilizar activamente el gasto para aumentar el nivel de demanda.

El dinero consigue empleo real en la economía: la teoría keynesiana de las finanzas

El predominio de la incertidumbre en la escuela económica keynesiana significa que el dinero no es una mera unidad de contable o un simple y conveniente medio de intercambio, como pensaba la escuela clásica (y la neoclásica). Es un medio para proporcionar liquidez (los medios necesarios para cambiar en un abrir y cerrar de ojos nuestra posición financiera) en un mundo incierto. Así pues, el mercado financiero no es solamente un medio de proveer dinero para invertir, sino también un lugar donde ganarlo aprovechando las discrepancias sobre los rendimientos de los mismos proyectos de inversión; en otras palabras, un lugar para la especulación. En este mercado, la compra y venta de un activo no dependerán principalmente del beneficio final que generará, sino de las expectativas respecto del futuro y, lo que es más importante aún, de las expectativas respecto de lo que esperan los otros; en palabras de Keynes, “la opinión promedio sobre la opinión promedio” (...)

La escuela clásica no le prestaba mucha atención a las finanzas porque surgió de una época en que el mercado financiero era primitivo. La escuela neoclásica fue desarrollada en un mundo ya bastante parecido al de Keynes, pero, dado que no supo reconocer la incertidumbre, el dinero no es para ella un factor esencial (...)



El Flujo Circular en una Economía Simple

El uso de modelos en Economía

En la ciencia económica se elaboran y formulan **modelos y leyes económicas** que sirven como instrumentos para comprender e interpretar la realidad y como guías para actuar sobre la misma. Ahora bien, las leyes científicas explican cuestiones que se dan siempre de la misma manera (regularidades o uniformidades) y se manifiestan en los fenómenos de la realidad que se estudia, en este caso, de la ciencia económica. Así, **las leyes de la demanda y de la oferta**, que se estudiarán más adelante, sean quizás dos de las más conocidas en esta ciencia. No obstante, las leyes económicas (como la de demanda o la de oferta), son **leyes estadísticas**, esto quiere decir que se verifican en una alta proporción pero no tienen una validez absoluta, ya que detrás de los fenómenos económicos está el **hombre** y por eso **la economía es una ciencia social**.

Para constituir leyes económicas, se han adoptado métodos de análisis como los de las **ciencias naturales** que han permitido a la Economía interpretar los hechos económicos a través de **modelos** (recordemos las ideas de los principales autores de la escuela neoclásica). Es decir, de **simplificaciones de la realidad** que captan regularidades bajo el **supuesto** de no estar condicionadas por el contexto donde ocurren. Es decir, para que ocurra aquello que se está afirmando y el modelo permita explicar una determinada situación, deben cumplirse determinados hechos. Estas ciencias han sido de gran utilidad para el desarrollo de la Economía pero ha generado un debate interno en torno al rigor de la economía como ciencia y su capacidad de predecir sucesos económicos a futuro. Por otra parte, bajo el dominio de las **ciencias exactas**, el mundo económico puede reducirse a un set de leyes que se comportan regularmente a lo largo del tiempo y de esta forma puede mejorar el carácter predictivo de la misma. Esta abstracción plena de los hechos económicos, que son manifestaciones de la conducta humana, han exaltado el rol de las **ciencias instrumentales**² como la ciencia económica en sí; pero eso ha llevado a ignorar la acción humana, muchas veces impredecible y de construcción histórica, en la comprensión de los fenómenos estudiados. Por ese motivo, debe considerarse también el aporte en la Economía de las denominadas **ciencias concomitantes**³ como el Derecho, la Política y la Sociología, que permiten afirmar cómo **deben ser** las actividades económicas para conseguir un determinado objetivo (son imperativas). Por ejemplo, **la ley del justo salario** afirma que el salario “debe ser”, como mínimo, vital familiar, para que la dignidad de la persona del trabajador sea respetada.

² Ciencias instrumentales son aquellas ciencias auxiliares (que ayudan o apoyan en el estudio de otras ciencias) que se utilizan para el estudio o resolución de problemas económicos. Ej: la matemática, la estadística, la geometría, la econometría (aplicaciones matemáticas y estadísticas a la economía).

³ Ciencias concomitantes son aquellas que también aportan y acompañan el estudio de otras ciencias. Estas lo hacen acompañando con los resultados y las ideas que surgen del estudio de esas ciencias.



El primer modelo: Circuito Económico o Flujo circular de una Economía

El proceso económico se manifiesta en tres grandes etapas: la producción, el consumo y la distribución.

La primera etapa constituida por la **producción**, consiste en operaciones que realizan las unidades económicas denominadas **Empresas**, tendientes a hacer efectiva o a incrementar el aprovechamiento que se hace de los bienes escasos, para adecuarlos a las necesidades humanas. Incluye la **producción de bienes materiales** (por ejemplo, los bienes que se obtienen de la minería, la caza, construcción, etc.) y la **producción de servicios** (transporte, crédito, turismo, seguros, servicios públicos, etc.). Para hacer posible la producción, recurren a **factores de la producción** que comprenden la **Tierra** (por ejemplo, hectáreas de campo o un yacimiento mineral), **Capital** (construcciones, máquinas, materias primas, etc.), **Trabajo** (técnicos, empleados y obreros) y la **Habilidad o Dirección Empresarial** (la persona que dirige). En un sistema económico capitalista, las unidades económicas denominadas **Familias** son las propietarias de dichos factores productivos.



Para reflexionar... ¿qué factores productivos intervienen en la producción de autos o motos?

La segunda etapa es la **distribución**, que consiste en *repartir el resultado de la producción entre los distintos factores que han contribuido a obtenerlo*. Así, el producto obtenido por las Empresas que será vendido a las Familias, generará un **ingreso** que se distribuirá entre los Factores Productivos. A estos ingresos obtenidos por el uso de cada uno de los factores se los denomina **Retribuciones de los Factores Productivos**. Veamos el nombre de cada uno:

1. el propietario de la **Tierra** recibirá la retribución llamada **Renta**;
2. el propietario del **Trabajo**, un **Salario**;
3. el propietario del **Capital**, una retribución denominada **Interés**;
4. el propietario de la **Habilidad Empresarial**, un **Beneficio**.

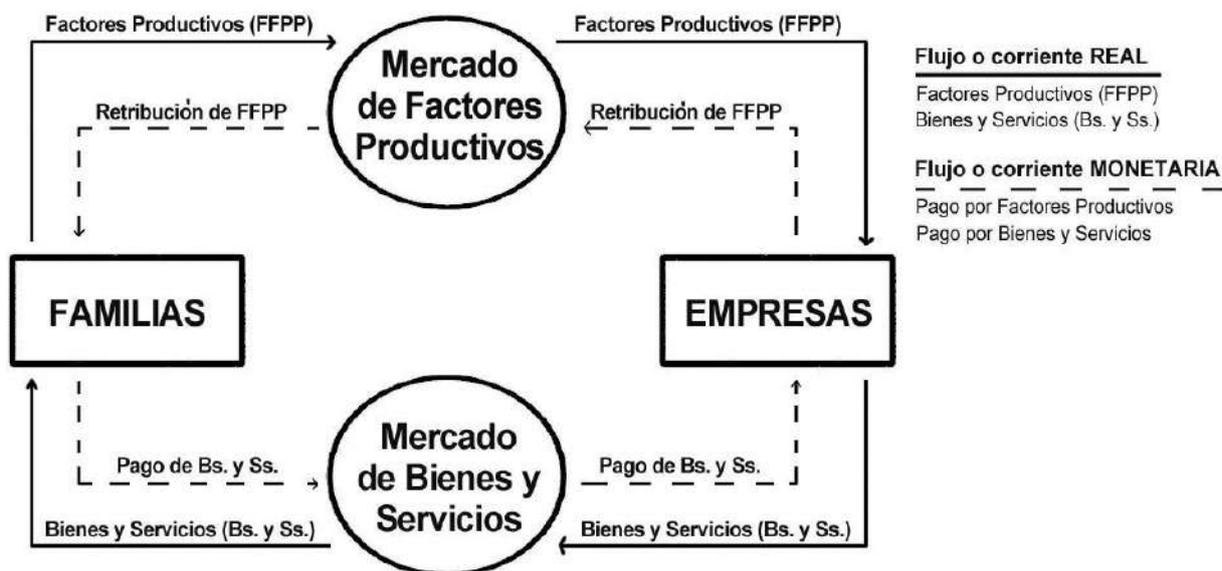
La tercera etapa del proceso económico es el **consumo**, que es la adquisición de los bienes y servicios económicos que se utilizan para satisfacer las necesidades humanas (presentes y futuras) para el logro de los fines de la vida. Quienes adquieren estos bienes y servicios, es decir, las unidades de consumo, serán entonces las **Familias**.

El **Flujo Circular del Ingreso o Circuito Económico** permite visualizar las tres etapas mencionadas anteriormente aglutinándolas en una nueva actividad económica, **el intercambio**. Así, el **primero de los intercambios** aparece cuando las Familias, propietarias de los Factores Productivos (tierra, trabajo, capital y habilidad emprendedora) los ofrecen a las Empresas, que pagan por estos Factores sus correspondientes Retribuciones (renta, salario, interés y beneficios). Surgirá luego el **segundo intercambio**: las empresas con esos Factores Productivos, realizarán la producción de bienes y servicios, que luego ofrecerán a las familias a determinados precios. Las Familias, a su vez, pagan esos precios con los ingresos recibidos anteriormente de las empresas por la venta de Factores Productivos, comprando los bienes y servicios para satisfacer sus necesidades, lo que cierra el circuito económico.



Cuando las Familias y las Empresas intercambian Factores Productivos conforman el **Mercado de Factores Productivos**, mientras que cuando intercambian bienes y servicios conforman el **Mercado de Bienes y Servicios**. Gráficamente este Flujo Circular del Ingreso se refleja en el siguiente esquema:

MODELO DEL FLUJO CIRCULAR EN UNA ECONOMÍA SIMPLE



Los *principales componentes* del Flujo Circular del Ingreso o Circuito Económico son:

UNIDADES ECONÓMICAS

- FAMILIAS
 - ✓ Ofrecen factores productivos a las empresas a cambio de retribuciones.
 - ✓ Demandan bienes y servicios producidos por las empresas a cambio de un precio.
- EMPRESAS
 - ✓ Demandan factores productivos en propiedad de las Familias.
 - ✓ Ofrecen bienes y servicios a las Familias.

FLUJOS O CORRIENTES

- Dos FLUJOS REALES (de unidades físicas)
 - ✓ Factores productivos que son demandados por las Empresas a las Familias (ej. 8 horas de trabajo, 10 hectáreas de campo, 3 tractores)
 - ✓ Bienes y servicios demandados por las Familias a las Empresas (ej. 200 celulares, 1.000 kg de azúcar)
- Dos FLUJOS MONETARIOS (de dinero)
 - ✓ Retribuciones que reciben las Familias de las Empresas por el pago de los Factores Productivos (ej. salario de \$15000, renta de \$5.000)
 - ✓ Precio que pagarían las Familias a las Empresas por la compra de los bienes y servicios (ej. \$20 por kilo de pan, \$500 por el servicio de internet)



SUPUESTOS:

Se plantean estos supuestos con el objetivo de mantener la totalidad del dinero circulando entre las Empresas y las Familias, siendo siempre el mismo monto el que reciben y pagan unas y otras por las actividades que realizan.

- ✓ No existe el Estado (Sector Público)
- ✓ No se negocia con el resto del mundo (no hay Sector Externo y por eso no hay exportaciones e importaciones)
- ✓ El total de Ingresos que reciben las Familias (por las retribuciones a sus factores productivos), serían gastados en los bienes y servicios producidos por las Empresas. Es decir que las Familias no Ahorran, ni las Empresas invierten (usan todos los recursos para producir y vender). Por lo tanto, no existen tampoco los Bancos.
- ✓ Los bienes utilizados para la producción no pierden valor por su uso. Es decir, no se amortizan.

Para finalizar este modelo, se debe definir el rol del **DINERO** en el proceso económico. En efecto, Una de las funciones del dinero es actuar como **medio de compra indeterminado**. Esto quiere decir que el dinero:

- es un “**medio de compra**” porque es un instrumento que facilita el intercambio de los bienes y servicios y permite medir sus valores. De esa forma, no haría falta que dos personas coincidan en los bienes que poseen y necesitan, como sucede en la economía del trueque, y además el dinero permite hacer divisible un bien, ejemplo si un kilo de pan cuesta \$30 y necesito medio kilo, al tener \$15 lo puedo conseguir sin la necesidad de comprar sí o sí un kilo.
- es “**indeterminado**” porque el dinero permite adquirir -dentro de ciertos límites- cualquier cosa, a cualquier persona, en cualquier lugar y en cualquier tiempo. Así, una entrada de cine no es dinero, porque a pesar de ser un medio de compra, no es indeterminado: con esa entrada puedo ver únicamente determinada película, en determinada sala y en determinado día y horario. Con el dinero puedo comprar una entrada o muchas cosas más.





Actividad 3

1. Trabajando en grupos completen la columna izquierda de la tabla, eligiendo un bien o servicio y respondiendo a las preguntas relacionadas con la **Demanda** de ese bien. La columna de la derecha la completarán luego con el docente:

| ENCUESTA | TEORÍA NEOCLÁSICA |
|--|-------------------|
| 1- DEMANDA | |
| Mencionen un bien o servicio que consuman seguido, sin mencionar la marca comercial, ejemplo: gaseosas, celulares, o el que se les ocurra: ... | |
| Ahora suponemos las siguientes situaciones para que den sus respuestas sobre el bien o servicio elegido (IMPORTANTE: SUCEDE UNA SITUACIÓN POR VEZ, NO EN SIMULTÁNEO CON OTRAS): | |
| SITUACIÓN 1: Baja el precio del bien o servicio que eligieron ¿qué harían?, ¿consumirían más del bien elegido, menos o lo mismo? ... | |
| SITUACIÓN 2: En determinado mes, tienen más dinero para gastar , ¿consumirían más, lo mismo o lo reemplazarían por otra marca? ... | |
| SITUACIÓN 3: Leen una noticia que “habla mal” del bien o servicio que eligieron, ¿consumirían más, lo mismo o menos? ... | |
| SITUACIÓN 4: Disminuye el precio de un bien o servicio que consumirían en lugar del que eligieron (el otro bien satisface la misma necesidad), ¿qué harían? ... | |
| SITUACIÓN 5: Disminuye el precio de un bien o servicio que satisface una necesidad en forma conjunta (consumen siempre ambos bienes juntos) con el bien/servicio que eligieron, ¿consumirían más, menos o lo mismo del bien elegido? ... | |



2. Ahora ubíquense en el lugar de la **Oferta**; es decir, respondan a cada una de las preguntas de la tabla como si ustedes fueran quienes producen y venden ese bien o servicio que eligieron:

| ENCUESTA | TEORÍA NEOCLÁSICA |
|--|-------------------|
| 2- OFERTA | |
| Ustedes son quienes toman las decisiones en la empresa que produce el bien o servicio elegido. Es decir, SON LOS EMPRESARIOS y se plantean las siguientes situaciones que determinan cuánto querrán ofrecer en el mercado | |
| SITUACIÓN 1: Sube el precio del bien elegido. ¿Intentarían vender más, menos o lo mismo? ... | |
| SITUACIÓN 2: Suben los salarios de sus empleados que producen el bien elegido. ¿Intentarían vender más, menos o lo mismo? ... | |
| SITUACIÓN 3: Se realiza un cambio en la manera de producir debido a una innovación tecnológica que permite producir lo mismo utilizando menor cantidad de factores productivos. ¿Intentarían vender más, menos o lo mismo? ... | |
| SITUACIÓN 4: La empresa vende dos tipos de bienes (el que ustedes eligieron y otro que se produce con los mismos factores productivos). El precio del otro bien disminuye. ¿Destinarían mayor cantidad de factores productivos al bien que eligieron para intentar vender más de ese o destinarían mayores recursos a la producción del otro bien que se produce con iguales factores? ... | |





Actividad 4

A partir de los artículos que se presentan a continuación, respondan para cada uno de los casos:

1. ¿Cuáles son los motivos, en cada caso, por los cuales el Estado intervendría en cada uno de estos mercados?
2. ¿Que se espera que suceda con el precio del bien al que se hace referencia luego de la intervención del Estado en el mercado?

CASO 1: Boleto estudiantil para el nivel superior en Mar del Plata

LA CAPITAL
DE MAR DEL PLATA

LA CIUDAD

26 de agosto de 2016

Desde la Universidad Nacional piden a la comuna que trate el boleto estudiantil

La casa de altos estudios a través sus miembros pidieron a las autoridades municipales que avancen en el tema del boleto.

Las autoridades y comunidad toda de la Universidad Nacional de Mar del Plata solicitan a las autoridades de la Municipalidad del Partido de General Pueyrredón la “pronta definición” del tratamiento del boleto estudiantil.

Desde la Universidad recordaron que el tema fue tratado desde hace tiempo por ambas instituciones. Y recordaron que se realizaron presentaciones de proyectos, reuniones entre funcionarios de ambas organizaciones, tratamiento en el Concejo Deliberante y en el Consejo Superior, entrevistas con los mayores interesados en el tema, los estudiantes, a través de sus representantes **-Federación Universitaria Marplatense-**.

Asimismo recordaron que la UNMdP presentó el año pasado un proyecto redactado por la **Facultad de Ciencias Económicas y Sociales** y la **Federación**

Universitaria Marplatense sobre “Financiamiento del Boleto Estudiantil”, que fue presentado en su momento ante las Comisiones correspondientes del Concejo Deliberante de la Municipalidad. “Desde el ejecutivo municipal y el Concejo Deliberante, también se ha trabajado en esta cuestión. Hasta la fecha sin resolución ninguna”, dijeron en un comunicado.

Consideraron que la Municipalidad del Partido de General Pueyrredón y la Universidad Nacional de Mar del Plata, “son desde siempre, las instituciones públicas de mayor envergadura e importancia de la ciudad de Mar del Plata.

Desde sus diferentes responsabilidades, posiciones y opiniones, históricamente han trabajado en conjunto por los problemas de la ciudad. Lo han hecho y harán teniendo en cuenta el máximo bienestar de sus ciudadanos y la mejor calidad de vida de esta ciudad”.

Fuente: Diario La Capital 26/09/2016. Consulta online: <http://www.lacapitalmdp.com/desde-la-universidad-nacional-piden-a-la-comuna-que-trate-el-boletoestudiantil/>



TRES LINEAS

18

NOV

Gran marcha a favor del boleto universitario y de la educación pública

Partió desde el Complejo Universitario hasta el Municipio, en reclamo al intendente y al bloque oficialista “la falta de compromiso” para la implementación del boleto.

Una nutrida manifestación compuesta por estudiantes agrupados en la FUM (...) realizó una movilización desde el Complejo Universitario hasta la Municipalidad en reclamo al intendente por la implementación del boleto universitario.

“Estamos haciendo un reclamo no sólo por el boleto sino por la educación pública, por el estado edilicio en todos los niveles, por los sueldos docentes y por el presupuesto a las universidades. Lo del boleto no es un tema aislado, sino que por acción u omisión ataca a la

educación pública”, afirmó Ana Laura Catelén, presidente de la Federación Universitaria Marplatense (FUM), en diálogo con 0223.

Al respecto, la dirigente recordó que “hace 9 meses el intendente se había comprometido a aprobar el boleto pero parece que ni él ni sus concejales quieren avanzar en el mismo”.

“Estamos a noviembre y aún no nos adecuamos a la ley provincial. Vamos a seguir luchando porque no existe la posibilidad de bajar los brazos en este tema que hace a la educación”, concluyó Catelén.

Fuente: Tres Líneas - 18/11/2016. Consulta online: <http://www.treslineas.com.ar/gran-marcha-favor-boleto-universitario-educacion-publica-n-1444897.html>

La Universidad firmó un convenio con la Provincia que permitirá poner en marcha el boleto estudiantil



El rector de la Universidad Nacional de Mar del Plata, Alfredo Lazzeretti, y el ministro de transporte de la Provincia de Buenos Aires firmaron un convenio que permitirá poner en marcha el boleto estudiantil en General Pueyrredón y la zona.

Luego de años de reclamos y movilizaciones los estudiantes encontraron respuesta a su pedido. “Este es un paso importante que nos llena de alegría porque es una ayuda muy importante para los estudiantes”, aseguró Lazzeretti.

El rector se mostró esperanzado en que los estudiantes tengan el beneficio durante el próximo ciclo lectivo. También dijo: “Esta es una ley que debía implementarse y ahora se hace realidad. Por eso nuestra satisfacción que se ve reflejada en esta respuesta.”

El ministro de transporte adelantó que esperan “ampliar el boleto estudiantil a los terciarios e institutos de formación.

Según se pudo saber, los estudiantes deberán inscribirse para recibir el beneficio que se verá reflejado en 45 viajes por mes gratuitos en la tarjeta Sube. Asimismo, desde el Ministerio precisaron que “a cada joven que se haya inscripto, le va a llegar una tarjeta a su nombre y va a tener una precarga de 45 viajes a su nombre”. Y se aclaró que estos 45 viajes son para gastar en un mes en cualquier momento.

Fuente: adaptado de Noticias de la Universidad. Disponible online: <https://www.mdp.edu.ar/index.php/noticias-de-la-universidad/761-la-unmdp-firmo-un-convenio-con-la-provincia-que-permitira-poner-en-marcha-el-boleto-estudiantil>





Actividad 5

Se resuelve con las mismas consignas que la Actividad #4

CASO 2: El acceso a las playas de Mar del Plata

ACTUALIDAD

LA CIUDAD

DEPORTES

ARTE Y ESPECTÁCULOS

POLICIALES

LA CIUDAD

8 de January de 2016



Juez ordenó garantizar el acceso a las playas públicas

Marplatenses y turistas vienen denunciando abusos por parte de los distintos balnearios ubicados en la costa marplatense, y hasta confeccionaron un mapa señalando la ubicación de los lugares donde se viola el derecho de los bañistas a disfrutar de la playa pública.

El juez Facundo Gómez Urso, mediante una medida cautelar ante la presentación de un recurso de amparo, ordenó que los concesionarios de balnearios garanticen el acceso a la playa pública y respeten los límites en la orilla en los distintos espacios costeros de la ciudad.

Marplatenses y turistas vienen denunciando abusos por parte de los distintos balnearios ubicados en la costa marplatense, y hasta confeccionaron un mapa señalando la ubicación de los lugares donde se viola el derecho de los bañistas a disfrutar de la playa pública.

El verano pasado, turistas y vecinos denunciaron que fueron echados de la arena pública que hay frente a las carpas de los balnearios privados del sur.

Los terrenos en los que están plantados los balnearios son privados y pertenecen a los herederos de Patricio Peralta Ramos, el fundador de Mar del Plata.

Según dicen las autoridades, las bajadas públicas tienen que estar señalizadas, tener baños públicos y nadie puede cobrar por su uso.

Esta mañana, frente al municipio de General Pueyrredón, y contra el avance de los balnearios privados en la playa pública, se realizó la primera 'sombripleada' sobre el cemento.

Con el objetivo de visibilizar la lucha por los espacios públicos de playa, organizaciones y vecinos autoconvocados realizaron esta actividad artística con sombrillas al palacio municipal marplatense.

Fuente: Diario La Capital - 8/1/2016. Consulta online: <http://www.lacapitalmdp.com/noticias/La-Ciudad/2016/01/08/293342.htm>





Playas públicas: llega el verano, vuelven los reclamos

El año pasado comenzó a tomar fuerza el movimiento en defensa de los espacios públicos. Actualmente, cientos de vecinos están en alerta ante los incumplimientos de los empresarios. Qué dicen las normas vigentes y dónde hay que denunciar.

| | |
|----------|------------|
| Sociedad | 29/11/2015 |
|----------|------------|

Con la llegada de la temporada de verano, y ante la decisión de una gran parte de los empresarios de aprovechar la ocasión y ocupar más espacio del permitido, los vecinos de la ciudad continúan en estado de alerta y atentos ante cualquier tipo de avasallamiento de los espacios públicos en playas. Incluso ya fueron efectuadas algunas presentaciones y en las redes sociales abundan las denuncias públicas y las convocatorias para defender los espacios.

En ese contexto, y luego de que el año pasado el tema estuviera en agenda gracias a las numerosas sombrilleadas y protestas organizadas por vecinos autoconvocados en la zona sur de la ciudad, algunos actores de la comunidad, entre ellos la Defensoría del Pueblo, ya pusieron en marcha distintas acciones tendientes a evitar los incumplimientos.

(...) Incluso en julio de este año, algunos vecinos de la ciudad comenzaron a advertir acerca de la situación en cuanto a las playas del sur y, mediante un mapa, expusieron cada una de las violaciones a las normativas municipales vigentes por parte de los empresarios que tienen sus balnearios en ese sector. La falta de bajadas públicas y la ausencia de balnearios públicos requeridos por las ordenanzas, son dos de los puntos que más se repitieron, según surge del trabajo.

UNA LÍNEA DIVISORIA

Para comprender los límites del sector público y privado hay que tener en cuenta la línea de ribera, esa que divide el espacio público del privado y surge del promedio de las mareas más bajas y las más altas. El problema es que la misma tuvo su última medición varios años atrás y ese límite quedó sumergido en el

mar, producto de la erosión costera. A partir de allí, podría decirse, los dueños de los balnearios se creen dueños de todo el sector de arena.

En este punto se halla, entonces, la base del conflicto, si se tiene en cuenta el hecho de que de modificarse el límite de la ribera se reduciría claramente la propiedad privada de los grupos empresarios. En el caso del sur, se trata de Playas del Faro Sociedad Anónima Inmobiliaria, una empresa propiedad de los descendientes del fundador de Mar del Plata, Patricio Peralta Ramos y en cuyo espacio están instalados una treintena de importantes emprendimientos y balnearios.

ENTRE LO PÚBLICO Y LO PRIVADO

En Mar del Plata existe una ordenanza que contradice una normativa provincial. Se trata de la 8.434 sancionada por el Concejo Deliberante de 1991 que dispone una franja de arena para alquiler de espacios de sombra en la zona sur (entre el Faro y Los Acantilados), que de acuerdo al decreto 9.196, también debería ser público. Puntualmente, y según consta en la norma, se determinó que cada tres balnearios privados, debe haber uno público.

Por otro lado, también se encuentra vigente la ordenanza 21.096 sancionada en 2012 y en la que se establece que en la franja costera ubicada entre Punta Cantera Los Acantilados "se garantizará una bajada mínima por cada balneario o explotación turística existente en la franja costera". En la norma se detalla que las aperturas deben tener como mínimo tres metros para cada bajada y que las mismas deben ir desde el trazado de la costa hasta donde empieza la playa de arena. Esto incluye, además, una batería de baños públicos de uso libre.

Fuente: Qué digital - 29/11/2016. Online: <http://quedigital.com.ar/sociedad/playas-publicas-llega-el-verano-vuelven-los-reclamos/>



La oferta, la demanda y el mercado

El funcionamiento de los mercados⁴

La oferta y la demanda determinan la cantidad que se produce de cada bien y el precio al que debe venderse. Esto lo hacen al interactuar en los mercados.

Un mercado es toda institución social en la cual los bienes y servicios, así como los factores productivos, se intercambian por medio del dinero. Así, el mercado está integrado por un grupo de compradores y vendedores de un bien o de un servicio.

Compradores y vendedores se ponen de acuerdo sobre el precio de un bien o servicio y determinadas cantidades. Los precios coordinan las decisiones de productores y compradores en el mercado. Precios bajos estimulan el consumo y desaniman la producción, mientras que precios altos tienden a reducir el consumo y estimulan la producción. Es decir, **los precios actúan como el mecanismo equilibrador del mercado.**

La demanda

La **cantidad demandada** es la cantidad de un bien que los compradores desean y pueden comprar. Un agente económico demanda algo cuando lo desea y además posee los recursos necesarios para tener acceso a él.

Es importante marcar esta diferencia: **Demandar** significa estar dispuesto a comprar, mientras que **comprar** es efectuar realmente la adquisición del bien o servicio.

Hay una serie de factores **determinantes** de las cantidades que los consumidores desean adquirir de cada bien por unidad de tiempo. Es decir, que **la cantidad que los consumidores estén dispuestos a demandar** dependerá de algunas variables, tales como el ingreso de los consumidores, el precio del bien en cuestión, los gustos y preferencias de los consumidores, las tendencias y modas, el precio de otros bienes relacionados con el que se está analizando (sustitutos y complementarios). De acuerdo al bien específico que se esté analizando pueden surgir otros determinantes específicos, por ejemplo, los balnearios y la época del año en que se analice esa demanda.

✓ **El Precio del bien**

Cuando el precio del bien crece, los consumidores están dispuestos a comprar menos cantidad de ese bien (disminuye la cantidad demandada); mientras que si el precio del bien disminuye, los consumidores estarán dispuestos a adquirir mayores unidades de ese bien o servicio (aumenta la cantidad demandada). Es decir, existe una **relación indirecta o negativa entre el precio del bien y la cantidad demandada**. Esto es la **Ley de la Demanda** ya que se espera que su cumplimiento se dé bajo cualquier circunstancia.

⁴ Este apartado teórico está basado en el libro "Economía: Principios y Aplicaciones" de F. Mochon y V. Beker (2008).



✓ **Los Gustos o las Preferencias**

Los consumidores en general no comparten necesariamente los gustos por los mismos bienes, tampoco una misma persona mantiene sus mismas preferencias a lo largo del tiempo; por lo cual, cuando los consumidores tienen mayores preferencias o gustos por determinado bien, la cantidad demandada de estos bienes se incrementará.

✓ **Las Tendencias o las Modas**

Muchas veces las personas suelen consumir de acuerdo a las tendencias y modas que se manifiestan en una determinada sociedad en un determinado momento, por ejemplo, las tendencias de indumentaria durante las diferentes temporadas del año. Esto llevará a que cuando bien o servicio se ponga de moda, los consumidores incrementen sus deseos de adquirir ese bien.

✓ **El Ingreso de los consumidores**

En este caso la relación entre el ingreso y la demanda dependerá del tipo de bien o servicio que se esté analizando. Los bienes denominados **normales** son aquellos al incrementarse el nivel de ingreso los consumidores están dispuestos a incrementar también su consumo; por lo tanto, en este caso, **el ingreso tiene relación directa o positiva con la cantidad demandada**. Podríamos pensar que esto se da en todos los casos, sin embargo, existen bienes que dejamos de consumirlos cuando nuestro ingreso aumenta, ya que optamos por otros que pueden ser de mejor calidad. Este es el caso de los bienes denominados **inferiores**; es decir, aquellos que frente a un incremento en el ingreso los consumidores optan por demandar menor cantidad de esos bienes. En estos casos existe una **relación inversa o negativa entre el ingreso y la cantidad demandada**.

✓ **El Precio de los bienes sustitutos**

Los bienes o servicios sustitutos en la demanda son aquellos que satisfacen la misma necesidad, de modo que el consumidor opta por consumir uno u otro. Cuando aumentan los precios de los bienes sustitutos, aumenta la cantidad demandada del bien que se está analizando. Es decir, **el precio de los bienes sustitutos mantiene una relación directa o positiva con la cantidad demandada**. Esto se da porque al aumentar el precio de un bien relacionado en otro mercado, los consumidores que adquirirían ese otro bien ahora optan por satisfacer sus necesidades cambiando su consumo por este; de modo se incrementa la cantidad de consumidores en este mercado.

✓ **El Precio de los bienes complementarios**

Otros bienes relacionados son aquellos que satisfacen la misma necesidad y se consumen juntos, por lo cual un cambio en la cantidad demandada de uno llevará a igual cambio en la cantidad demandada del otro. Ahora bien, cuando aumentan los precios de uno de estos bienes relacionados y disminuye su cantidad demandada, como los consumidores demandan ambos bienes juntos, disminuirá también la demanda de este bien. Es decir, existe una **relación inversa o negativa entre el precio de un bien complementario y la demanda del bien en cuestión**.



Curva y Función de Demanda

La función de demanda es una expresión matemática que refleja el comportamiento de los consumidores (la cantidad demandada) en relación a una o varias variables (los determinantes analizados anteriormente).

$$Q_d = f(\text{precio del bien, ingreso, precio de bienes relacionados, gustos, moda...})$$

Se lee así: la demanda está en función del precio del bien, del ingreso, del precio de otros bienes relacionados, de los gustos, de la moda...

Como estos determinantes pueden actuar al mismo tiempo, para analizar la relación de la demanda con uno de ellos (por ejemplo, el precio del bien) se debe mantener constante el resto de los determinantes. Esto se llama *ceteris paribus* y significa “todo lo demás constante”.

Para representar la **Ley de la Demanda (relación inversa o negativa entre el precio del bien y su cantidad demandada)**, se deben mantener constantes el resto de los determinantes. Así:

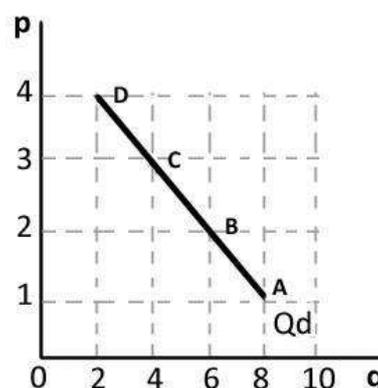
$$Q_d = f(\text{precio del bien } -p-) \text{ ceteris paribus}$$

La **curva de demanda** es una representación gráfica de la relación entre el precio del bien y la cantidad demandada, cuando el resto de los determinantes permanecen constantes (*ceteris paribus*). Esta misma se desprende de una tabla de valores que muestran que cuando el precio aumenta, la cantidad demandada disminuye:

Tabla de demanda

| Precio del bien P | Cantidad demandada Qd |
|----------------------|--------------------------|
| 1 | 8 |
| 2 | 6 |
| 3 | 4 |
| 4 | 2 |

Curva de demanda



La **curva de Demanda (Qd)** tiene **pendiente negativa por la Ley de la Demanda**. Cuando varía el precio del bien -la curva no se modifica- se pasa de un punto de la curva de demanda a otro. Por ejemplo, si el precio del bien fuera de \$2 los consumidores estarían dispuestos a comprar 6 unidades. Ahora, si el precio del bien subiera a \$3, los consumidores desearían adquirir 4 unidades. Pasaría del punto B al punto C. Cuando lo que varía es el **precio**, se genera una **variación en la cantidad demandada** (*ceteris paribus*).



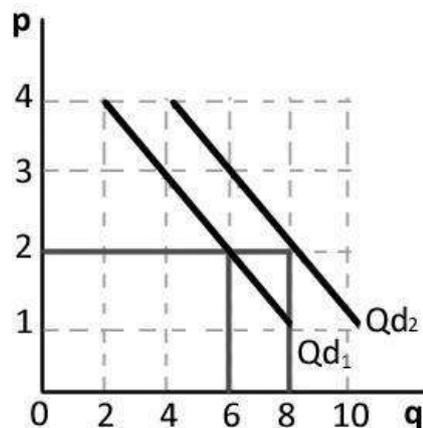
¿Qué pasaría si cambia alguno de los determinantes que se habían dejado constantes bajo el supuesto *ceteris paribus*?

Tomemos por caso el aumento del ingreso del consumidor en relación con un bien normal. Veamos:

Como el ingreso tiene una relación directa o positiva con la demanda, es decir que si aumenta el nivel de ingreso aumenta la demanda del bien, la curva se desplaza hacia la derecha. De modo que para el mismo precio que antes (por ejemplo, \$2) como los consumidores dispone de ingresos mayores ahora demandan una cantidad mayor que antes (antes deseaban consumir 6 unidades y ahora 8 unidades).

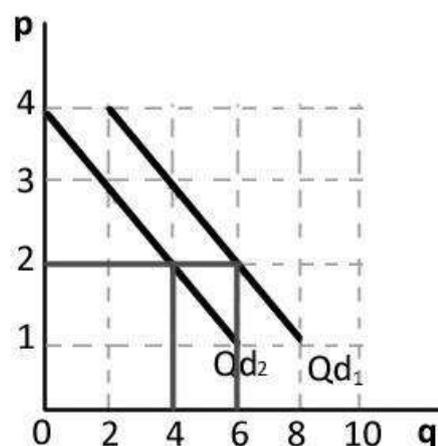
Cuando se modifica **cualquiera de las variables que permanecían constantes -distintas del precio del bien**, se genera una **variación de la demanda**.

Aumento de la Demanda



Si, en cambio, el nivel de ingreso hubiera disminuido en vez de aumentar, disminuye la demanda y la curva se desplaza hacia la izquierda. De modo que en la situación inicial bajo un precio de \$2 los consumidores estarían dispuestos a adquirir 6 unidades y ahora con el mismo precio que antes pero con menor ingreso, están dispuestos a adquirir 4 unidades. Además puede verse en el gráfico que cuando el precio del bien era de \$4 antes estaban dispuestos a consumir 2 unidades, mientras que ahora que tienen menos ingresos, a ese precio de \$4, no está dispuesto a demandar ninguna cantidad.

Disminución de la Demanda



La oferta

La oferta tiene que ver con los términos en los que las empresas desean producir y vender sus productos. **Ofrecer** es tener la intención o estar dispuesto a vender, mientras que **vender** es hacerlo realmente. La oferta recoge las intenciones de venta de los productores.

De la misma manera que en la demanda, la también existen **determinantes** de las cantidades que los productores están dispuestos a ofrecer. Estos determinantes son: el precio del bien en cuestión, los avances tecnológicos, el costo de los factores o recursos que utiliza para producir esos bienes o servicios, el precio de bienes o servicios relacionados desde la producción. También aquí surgen determinantes específicos relacionados con una producción en particular como las condiciones climáticas en el caso del sector agropecuario.

✓ Precio del bien

Un aumento en el precio del bien es un incentivo para los productores de querer incrementar el nivel de producción y ventas (aumenta la cantidad ofrecida); mientras que una disminución del mismo genera que los productores estén dispuestos a disminuir sus deseos de producción y venta (disminuye la cantidad ofrecida). Existe una **relación directa o positiva entre el precio del bien y la cantidad ofrecida**. Esto se denomina **Ley de la Oferta**.

✓ Avances tecnológicos

Las innovaciones generadas en el ámbito de la producción pueden contribuir a la disminución de los costos y tiempos de producción e incrementar los rendimientos de los empresarios, lo cual hará que los empresarios estén dispuestos a producir y vender mayores cantidades.

✓ Precio de los factores productivos (ffpp)

Las variaciones en el precio de los recursos o factores productivos implican variaciones en los costos de producción. Por lo cual, si por ejemplo se reduce el precio de algunos de los factores **productivos**, los oferentes estarán dispuestos a producir y vender mayores cantidades; por lo cual existe una **relación inversa o negativa entre el precio de los ffpp y la oferta del bien o servicio en cuestión**.

✓ Precio de bienes sustitutos en la producción

Existen bienes que comparten los mismos factores productivos, por lo cual un mismo productor puede utilizar sus recursos en la producción de uno u otro bien. Cuando cambia el precio de alguno de estos bienes, los productores se ven incentivados a utilizar sus recursos en aquella producción que tenga precios más altos. Por ejemplo, si un productor agropecuario tiene la posibilidad de producir soja o maíz y el aumenta precio de la soja, los oferentes se volcarán a la producción de soja, disminuyendo la producción de maíz. Entonces **el precio de los bienes sustitutos en la producción** (en nuestro caso la soja) **tienen una relación inversa o negativa con la oferta del bien** que se está analizando (el maíz para el ejemplo dado).

✓ Precio de los bienes complementarios en la producción

Son bienes complementarios aquellos que surgen de un mismo proceso productivo, por lo cual, con los mismos recursos los productores generan más de un bien. Por ejemplo, la carne de vaca se vende en un mercado específico y el cuero de esas mismas vacas se vende en otro mercado diferente para ser utilizado en diferentes industrias. Por lo tanto, las variaciones en los precios



de algunos bienes generan variaciones no sólo en la oferta de ese bien, sino también en la de los subproductos que surgen del mismo proceso productivo. Si, por ejemplo, aumenta el precio de la carne de vaca los empresarios estarán dispuestos a producir y vender mayores cantidades de carne de vaca y, por consiguiente, de cuero de vaca en otro mercado. Por lo tanto, **el precio de un bien complementario en la producción** (carne de vaca en nuestro ejemplo) **tiene una relación directa o positiva con la oferta del bien analizado** (cuero de vaca).

Curva y Función de Oferta

De la misma manera que la demanda, la Oferta también tiene una función que refleja el comportamiento de los productores (la cantidad ofrecida) en relación a una o varias variables (sus determinantes).

$$Q_o = f(\text{precio del bien, precio de bienes relacionados, avances tecnológicos, costos...})$$

*Se lee así: la oferta **está en función del** precio del bien, de precio de otros bienes relacionados en la producción, de los avances tecnológicos, de los costos de la producción...*

Bajo el supuesto ceteris paribus, manteniendo todos los determinantes constantes excepto el precio, se analiza la Ley de la Oferta (**relación directa o positiva entre el precio del bien y su cantidad ofrecida**), de modo que:

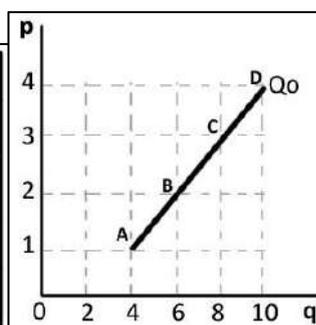
$$Q_o = f(\text{precio del bien -p-}) \text{ ceteris paribus}$$

La **curva de oferta** es una representación gráfica de la relación entre el precio del bien y la cantidad ofrecida. Al trazar la curva de oferta suponemos que se mantienen constantes todas las demás variables distintas del precio de un bien que pueden afectar a la cantidad ofrecida.

Tabla de oferta

| Precio del bien P | Cantidad ofrecida Q _o |
|----------------------|-------------------------------------|
| 1 | 4 |
| 2 | 6 |
| 3 | 8 |
| 4 | 10 |

Curva de Oferta



La **curva de Oferta (Q_o)** tiene **pendiente positiva por la Ley de la Oferta**. Cuando varía el precio del bien -la curva no se modifica- se pasa de un punto de la curva de oferta a otro. Por ejemplo, si el precio del bien fuera de \$2 los productores estarían dispuestos a producir y vender 6 unidades. Si el precio del bien subiera a \$3, los empresarios desearían producir 8 unidades. Es decir, pasaría del punto B al punto C. Al variar el **precio**, se produce una **variación en la cantidad ofrecida** (ceteris paribus).



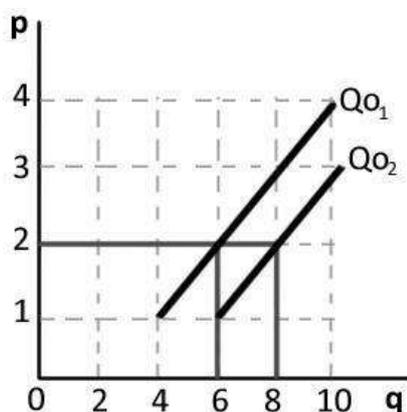
¿Qué pasaría si cambia alguno de los determinantes que se habían dejado constantes bajo el supuesto *ceteris paribus*?

Pensemos, por ejemplo, que disminuye el precio de algún factor productivo.

El precio de los factores productivos refleja los costos del productor. Estos tienen una relación inversa o negativa con la Oferta; quiere decir que al abaratare el precio de los recursos necesarios para producir el bien, disminuyen los costos de producción y entonces aumenta la Oferta dado que los empresarios se ven motivados a incrementar la producción en aquellos bienes de costos menores. Así, la curva de Oferta se desplaza hacia la derecha, de modo que para el mismo precio del bien que antes (por ejemplo, \$2) los productores podrán ofrecer mayores cantidades del mismo bien, dado que disminuyeron los costos de producirlos (antes deseaban ofrecer 6 y ahora 8).

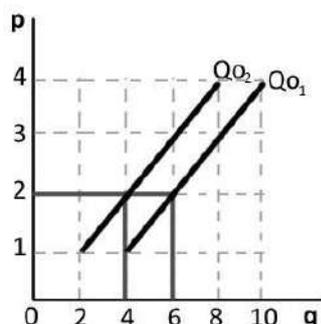
Cuando se modifica **cualquiera de las variables que permanecían constantes -distintas del precio del bien**, se genera una **variación de la oferta**.

Aumento de la Oferta



Si, en cambio, los costos de los factores productivos aumentan, la oferta disminuye y la curva se desplaza entonces hacia la izquierda. Es decir, en la situación inicial bajo un precio de \$2 los empresarios estarían dispuestos a producir y vender 6 unidades, mientras que ahora para ese mismo precio del bien de \$2, como los costos de producción son mayores, estarían dispuestos a vender 4 unidades.

Disminución de la Oferta



El mercado

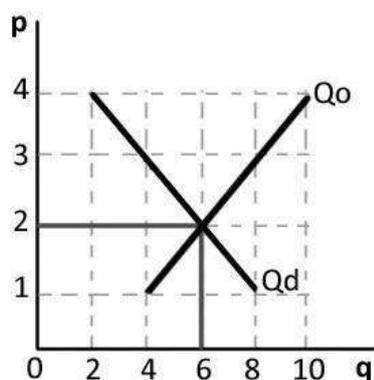
Cuando ponemos en contacto a consumidores y productores con sus respectivos planes de consumo y producción, esto es, con sus respectivas curvas de demanda y oferta en un mercado particular, podemos analizar cómo se lleva a cabo la coordinación de ambos tipos de agentes. En el punto de corte se dará la coincidencia entre la oferta y la demanda. El precio al que se da esta coincidencia se denomina **precio de equilibrio** y la cantidad ofrecida y demandada, comprada y vendida, se denomina **cantidad de equilibrio**.

Ni la sola curva de demanda ni la de oferta nos dirá a qué precio y cantidad se producirá y consumirá. Recordemos que las curvas de demanda y oferta reflejan los deseos de los consumidores y oferentes, no sus compras y ventas. Éstas se darán cuando coincidan los deseos de ambos agentes y se establezcan entonces el precio y la cantidad de equilibrio. Tanto en la tabla como en el gráfico siguiente puede verse que el precio de equilibrio es de \$2, dado que es el precio en el que coinciden consumidores y productores, y que el intercambio se dará para una cantidad de equilibrio de 6 unidades del bien.

Tabla de mercado

| Precio del bien P | Cantidad demandada Q _d | Cantidad ofrecida Q _o |
|----------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|
| 1 | 8 | 4 |
| 2 | 6 | 6 |
| 3 | 4 | 8 |
| 4 | 2 | 10 |

Equilibrio del mercado



Intervención del Estado⁵

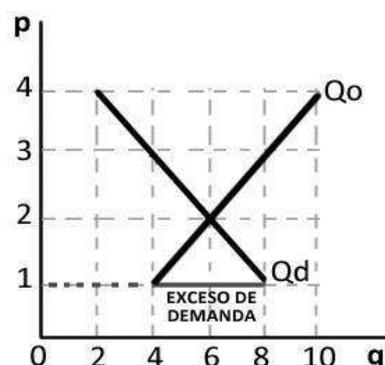
Si bien la teoría microeconómica no estudia al Estado como agente económico, sí estudia el impacto de sus políticas en un mercado específico. Analizaremos muy brevemente a continuación cuatro formas de intervención del Estado:

- | | |
|-------------------------------|-------------------------------|
| 1. Precios Máximos Relevantes | 2. Precios Mínimos Relevantes |
| 2. Impuestos | 4. Subsidios |

1. Precios Máximos Relevantes

Los gobiernos promueven leyes que fijan precios máximos a que pueden venderse los bienes. Estos precios también se denominan precios tope o techos, dado que establece que el precio al que se compre y venda en el mercado no puede superar al establecido por el Estado, de modo que siempre un precio máximo se encuentra por debajo del precio de equilibrio (aquel que se establece por interacción de la oferta y la demanda sin intervención). Si el precio máximo se estableciera por encima del precio de equilibrio, la intervención no tendría efecto alguno dado que se seguiría comprando y vendiendo al precio del mercado, por esto mismo se lo llama **relevante**.

Cuando el Estado interviene fijando un precio máximo, menor al precio de equilibrio, los consumidores estarán dispuestos a adquirir mayores cantidades (Ley de la Demanda), mientras que los empresarios ahora están dispuestos a producir y vender menores cantidades que antes (Ley de la Oferta). Es decir, la cantidad demandada será mayor a la cantidad ofrecida, esto se denomina **Exceso de Demanda**.



2. Precios Mínimos Relevantes

Los gobiernos a veces presentan leyes estableciendo que determinados bienes y servicios no pueden venderse por debajo de cierto precio mínimo. En muchos países occidentales rigen leyes sobre salario mínimo que especifican las escalas salariales según los diversos tipos de trabajo. Los precios mínimos, por lo tanto, se establecen por encima del precio de equilibrio de mercado, ya que el Estado pretende con ellos que no se compre o venda a un precio menor que el establecido por el gobierno. Si éste se fijara por debajo, dejaría de ser relevante dado que no tiene efecto alguno sobre el mercado.

⁵Este apartado teórico fue desarrollado en base al libro "Introducción a la Economía Positiva" de Richard G. Lipsey (1994).



Cuando el Estado interviene en el mercado fijando un precio mínimo, incrementa el precio respecto del de equilibrio, por lo tanto, los productores estarán dispuestos a incrementar las cantidades de producción y venta, mientras que los consumidores verán disminuidos sus deseos de comprar estos bienes, dado el encarecimiento de precios. En este caso la cantidad ofrecida será mayor a la cantidad demandada y esto se denomina **Exceso de Oferta**.

Si este fuera el mercado de trabajo, este exceso de oferta de mano de obra (trabajadores) se denomina desempleo.

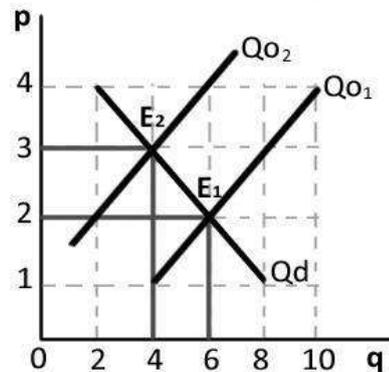


3. Impuestos

Los impuestos son una de las herramientas del Estado que desalienta la producción y genera una disminución de la Oferta. Los impuestos sobre la producción y venta recaen directamente sobre los precios a los que los empresarios están dispuestos a ofrecer sus bienes (los encarece -hace más caros-), por lo tanto desplazan la curva de oferta hacia la izquierda.

Esto afectará tanto a la oferta como a la demanda, dado que en definitiva ambos agentes económicos pagarán parte del impuesto.

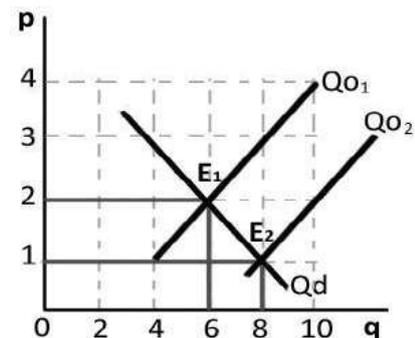
Como puede verse en el gráfico, el establecimiento del impuesto genera un aumento de precios de equilibrio del mercado (de \$2 a \$3) y una disminución en las cantidades de equilibrio (de 6 a 4 unidades); es decir, se intercambia ahora una menor cantidad a precios más elevados.



4. Subsidios

Cuando el Estado establece subsidios sobre determinados bienes o servicios está estimulando la producción y venta de los mismos, de modo que habrá en el mercado un mayor nivel de producción; es decir, se incrementa la Oferta desplazándose la curva hacia la derecha.

Como el establecimiento de subsidios es un estímulo para la producción, el aumento de bienes ofrecidos en el mercado generará una reducción del precio de equilibrio, incrementando a la vez la cantidad de equilibrio. Es decir, ahora se intercambia una cantidad mayor a un precio más bajo.



Flujo circular de una Economía Completa

En la actividad 3, al analizar el Flujo Circular de la Renta en una economía simplificada, se visualizaba una corriente de pagos entre empresas y familias. Ahora bien, cuando se dice de “una economía” ¿de qué se está hablando? Se hace referencia a empresas y familias situadas dentro de los límites de un país.

Recordemos los supuestos de **ese modelo**:

- no hay ahorro por parte de las familias y, en efecto, éstas gastan todo su ingreso o renta en bienes y servicios.
- las empresas no invierten y, por lo tanto, éstas gastan todo su ingreso en la adquisición de factores productivos para producir y vender los bienes y servicios.
- no participa el Estado.
- no hay intercambios de factores productivos y bienes y servicios con economías extranjeras.

¿Qué sucedería con la corriente de pagos o Renta (el flujo circular en esa economía simple) si se eliminan esos supuestos, es decir, que aparece el ahorro, que las empresas comienzan a invertir, que participa el Estado y que comienzan los intercambios con el Sector Externo? ¿Y por qué es importante entender eso? porque el tema de fondo es la satisfacción de las necesidades de las familias y para lograrlo se necesitan bienes y servicios, que para obtenerlos se necesitan flujos de Renta (Ingresos). Al eliminar los supuestos, se trabaja sobre una “economía completa” que, por cierto, se torna más realista que el primer modelo simplificado. Esto significa que ahora sí hay entradas y salidas de renta o ingresos en el flujo circular.

Para comprender qué sucederá, se debe pensar en el flujo circular simplificado y luego añadir las **ENTRADAS Y SALIDAS DE RENTA de ese flujo**, donde SALIDA es una *renta que no se reintegra al flujo circular*, mientras que ENTRADA es un ingreso para las familias que no proviene del pago por parte de las empresas de la economía (lo que eran las retribuciones a los factores productivos), o bien un adicional a la renta o ingreso de las empresas que no proviene del gasto de las familias, como consumidores.

A continuación, se mencionan las principales **SALIDAS** del Flujo en una economía completa:

✓ AHORRO

Es aquella parte del ingreso o renta que reciben las familias por la retribución de los factores productivos que no es utilizado para gastar en bienes y servicios que producen las empresas. Es decir, es aquella parte de su ingreso que no destinan al Consumo. Claro que a futuro puede pasar que las familias presten ese dinero ahorrado a las empresas y éstas lo destinen a construir nuevas fábricas. En ese caso, la renta retorna al flujo. Pero, por otro lado, es posible que acumulen sus ahorros guardándolos debajo del colchón y en ese caso no retornará al flujo circular, esto se denomina atesoramiento y no es ahorro. Cualquiera sea el destino posterior del dinero, en el modelo todos los ahorros se tratan como salidas.



✓ IMPORTACIONES

Al comprar un bien o servicio producido en otro país (moto Honda, celular Samsung, contratar Netflix) se están creando mayormente rentas para empresas extranjeras productoras de tales bienes y en efecto se reducen los ingresos de las empresas nacionales. Con ello se reduce la contratación de factores productivos nacionales y así se reduce la renta que se encuentra en el flujo de la economía nacional.

“Cuando compramos por Internet en una página extranjera, estamos importando un bien o servicio. Las empresas también importan bienes y servicios para revender en el país o también importan bienes intermedios -aquellos que se usan para la producción de bienes y servicios- para terminar de producir en el país (por ejemplo, partes de una computadora para ensamblar en Argentina).”



✓ IMPUESTOS

Cuando el Estado le cobra impuestos a las familias (IVA, Ingresos Brutos, etc.) se reduce la renta que éstas pueden gastar para adquirir bienes y servicios. Por su parte, cuando el Estado le cobra impuestos a las empresas (Impuesto a las Ganancias, otros), parte del dinero que éstas perciben por la venta de bienes y servicios no queda disponible para ser entregado a las familias por las retribuciones de los factores productivos.



Ahora se presentan las **ENTRADAS** de la renta al flujo que pueden surgir en la economía de un país cuando consideramos una economía completa:

✓ INVERSIÓN

En Economía, el concepto Inversión es tan importante como difícil de comprender. La inversión es un gasto en bienes que no están destinados al consumo inmediato y tienen por objetivo incrementar la capacidad productiva de las empresas.

Para entender esto, deben definirse los dos grandes componentes que incluye la Inversión:

1- Los **aumentos de existencias**, es decir, cuando una empresa produce un bien y no llega a venderlas a las unidades de consumo (familias). Se dice que “aumentan el stock”.

2- Las compras por parte de las empresas de **bienes de capital**, como ser un edificio, tractores, maquinarias, herramientas. Es decir, compras que realizan con el fin de producir bienes y servicios listos para consumir. Por ejemplo, si la empresa “Papamar” decide comprar un edificio para instalar una planta de elaboración de snacks y con ello las distintas máquinas que necesita para producirlas, está llevando adelante una **“Inversión”**; mientras que los snacks serán



los productos que le venderá a las unidades de consumo o familias que, como vimos recién, si no lo hiciera se quedaría con esos productos y aumentarían sus existencias (stock).

Esto no debe confundirse con las inversiones financieras, por ejemplo la compra de acciones o el depósito en un plazo fijo de un banco, ya que eso es “Ahorro” (salida del flujo). Esto quiere decir que las empresas también Ahorran.

Pero... ¿por qué la Inversión es una entrada? siguiendo con el ejemplo de “Papamar”, puede que deba comprar, por ejemplo, una máquina empaquetadora a otra empresa, que es la que la produce (llamemos a esa empresa “Packet mdp”). Cuando “Papamar” le compra la máquina a “Packet mdp”, existe un flujo de renta que va desde “Papamar” hasta “Packet mdp”. Pregunta... ¿de dónde obtuvo el ingreso o renta “Papamar” para comprar esa máquina? La respuesta es sencilla, de la venta de sus snacks a las unidades de consumo o familias. Pero esto no queda aquí, sino que surge otra pregunta, ¿cómo hizo “Packet mdp” para producir la máquina? y la respuesta surge de lo ya visto: contrató factores productivos y les pagó por ello (recordar las retribuciones). De esta forma se observa como el modelo del flujo se complejiza y los vínculos ya no son sólo entre familias y empresas, sino que surgirán flujos entre empresas que darán lugar a la “Inversión”.



EXPORTACIONES

Es una entrada en el flujo porque crea ingresos en empresas nacionales. Cuando empresas venden a otros países, obtienen mayor ingreso por sus ventas. En efecto, contratarán más factores productivos para producir más, aumentando las retribuciones de estos y en consecuencia aumenta la renta de las familias y tendrán más dinero para adquirir bienes y servicios.



GASTOS DEL ESTADO

¿En qué gasta el Estado los impuestos que recauda? Para responder eso, aparecen tres opciones principales:

- 1- El Estado produce bienes destinados a las familias, por ejemplo al producir combustible como el caso de YPF. Claro que para producir también debe contratar los factores productivos propiedad de las familias.
- 2- El Estado gasta en donaciones, subsidios, asignaciones, etc. que pueden estar destinadas a familias (Asignación Universal por Hijo, jubilaciones) o a empresas (subsidios al gas o a la electricidad).
- 3- El Estado gasta para brindar servicios públicos, por ejemplo las Universidades Públicas, los hospitales públicos como el Hospital Materno Infantil y el Hospital Regional en Mar del Plata, las carreteras y rutas nacionales y provinciales.

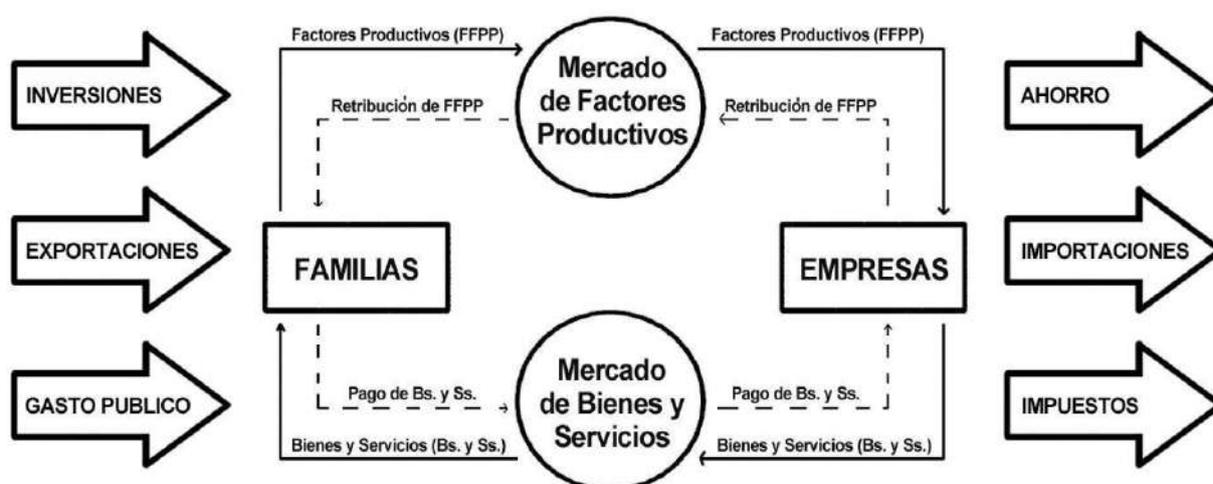




Resumiendo, la tabla siguiente nos muestra las entradas y las salidas el Flujo circular del ingreso:

| SECTORES | ENTRADAS | SALIDAS |
|---|------------------------|----------------------|
| PRIVADO (Familias y Empresas) | Inversión | Ahorro |
| EXTERNO (Importadores y Exportadores) | Exportaciones | Importaciones |
| PÚBLICO (Estado) | Gastos Públicos | Impuestos |

En síntesis, se ha partido del modelo del flujo circular de una economía simplificada ya visto y se han ido añadiendo las Entradas y Salidas de ingreso o renta para explicar un funcionamiento más realista de la Economía, donde aparecen nuevos actores económicos, como el Estado y nuevas interacciones como la que se da entre empresas para Inversión o aquellas que se dan entre las empresas nacionales y el resto del mundo (exportaciones e importaciones).





Actividad 6

Buscá en tu celular (*googleá*) o con el de un compañero una noticia económica del último año que haga referencia a las Entradas y Salidas del Flujo anteriormente explicadas.

1. Anotá el título, la fuente (nombre del diario o revista) y la fecha de la noticia
2. Indicá de qué entradas o salidas del flujo hablan principalmente las noticias.
3. Transcribí un fragmento que indique qué está sucediendo con esa entrada o salida (si está aumentando, disminuyendo, si va a aumentar, si va a disminuir, si se mantiene o mantendrá sin variaciones, etc.). Luego parafraseá⁶ el fragmento, apoyándote con el material teórico visto.

Importante: *La resolución de la consigna se escribe en hoja aparte y se entrega al docente.*

⁶ Parafrasear significa rearmar el texto explicando lo que dice con otras palabras: ¿cómo lo explicarías vos?



El sector privado de la economía: familias y empresas

Comencemos este tema realizando una actividad




Actividad 7

Los siguientes artículos periodísticos que describen fenómenos económicos dados en diferentes partes del mundo.

1. Léanlos detenidamente de manera grupal.
2. Completen el cuadro siguiente, deduciendo de estos artículos cuáles son los determinantes del Consumo, el Ahorro y la Inversión (indiquen de qué depende que crezcan o disminuyan). Agreguen en el cuadro alguna frase corta que justifique sus elecciones.

| SECTOR PRIVADO | DETERMINANTES | FRASES DEL ARTÍCULO |
|---------------------------------------|---------------|---------------------|
| CONSUMO Y AHORRO (de las Familias) | - - - | - - - |
| INVERSIÓN (de las Empresas) | - - - | - - - |



ARTÍCULO 1:**el Periódico
ECONOMÍA**

PORTADA | INTERNACIONAL | POLÍTICA | ECONOMÍA | SOCIEDAD | BARCELONA | DEPORTES | OCIO Y CULTURA | GENTE | TELEVISIÓN | OPINIÓN | ENTRE TODOS

CONTABILIDAD NACIONAL

El consumo privado toma las riendas del crecimiento por la mejora del empleo

- El INE confirma que el PIB creció el 0,8% en el primer trimestre y el 3,4% en tasa anual
- La creación de empleo se aceleró ligeramente hasta el 3,2% pero el salario medio cayó el 0,3%

JUEVES, 26 DE MAYO DE 2016 - 09:14 CEST

La **economía española** creció el 0,8% entre enero y marzo respecto al trimestre anterior, el mismo avance que en los dos trimestres precedentes, según el dato publicado este jueves por el Instituto Nacional de Estadística (INE), que confirma lo avanzado por el propio instituto el 29 de abril. Según el INE el crecimiento del PIB sigue impulsado por la demanda interna (**consumo e inversión**) mientras que el sector exterior (diferencia entre exportaciones e importaciones) sigue restando fuerza al avance, aunque menos que en el trimestre anterior.

En **tasa anual**, el PIB registra una variación del 3,4% respecto al mismo periodo del año anterior, una décima menos que en el cuarto trimestre del 2015 (3,5).

Fuente: "El Periódico". Sección Economía: 26/05/2016. Consulta online:

<http://www.elperiodico.com/es/noticias/economia/economia-crece-primer-trimestre-consumo-inversion-5159184#>

El crecimiento del **consumo de los hogares** es el único que se acelera en la primera parte del año tanto en tasa trimestral (pasa del 0,8% al 0,9%) como anual (pasa del 3,5% al 3,7%).

(...)

Rajoy y Guindos auguran un crecimiento del 3% para el 2016

Tanto el presidente del Gobierno en funciones, Mariano Rajoy, como el titular de Economía, Luis de Guindos, han valorado positivamente el crecimiento del 3,4% del PIB del primer trimestre del año y han augurado que la economía avanzará en el 2016 en torno al 3%, ligeramente por encima de la "prudente previsión" del 2,7% incorporada hace menos de un mes en el Programa de Estabilidad presentado en Bruselas.

ARTÍCULO 2:

FINANZAS Y NEGOCIOS

Se afirma en noviembre la baja del costo del crédito para inversión y también para consumo

Desde el 1 de noviembre rige la decisión del Banco Central de reducir la tasa de interés máxima de las financiaciones otorgadas a Mipymes en el marco de la "Línea de financiamiento para la producción y la inclusión financiera" de 22% a 17% anual, y la de los préstamos expresados en "Unidades de Valor Adquisitivo" (UVAs) de 5% a 1% anual. (...)

La baja del costo del dinero ha sido una constante en los últimos meses, a tono con la desaceleración del ritmo de la inflación, aunque se mantiene en perspectiva más alto que la proyectada suba de los precios al consumo (...)

“ En los últimos doce meses el total de crédito creció menos que los intereses devengados, apenas 18,5 por ciento ”

De ahí que en general, los datos correspondientes al cierre de octubre dieron cuenta que la masa total de crédito creció en los últimos doce meses menos que las tasas de interés.

El Informe Monetario del Banco Central de la República Argentina dio cuenta de que "en octubre, los préstamos en pesos al sector privado crecieron 2,2%, impulsados por los personales y adelantos".

(...) Recuerda la autoridad monetaria que "desde septiembre el BCRA dispuso que las entidades financieras no pueden cobrar comisiones por seguros de vida sobre las nuevas financiaciones que otorguen", fenómeno que redundó en una reducción del costo total del crédito para las familias.

Fuente: Infobae - 27/11/2016. Consulta online: <http://www.infobae.com/economia/finanzas-y-negocios/2016/11/07/se-afirma-en-noviembre-la-baja-del-costo-del-credito-para-inversion-y-tambien-para-consumo/>



ARTÍCULO 3:

RIESGO PAÍS

La incertidumbre política perjudica la inversión en España, según Coface

Barcelona, 19 may (EFECOM).- La incertidumbre política que vive España, tanto por la falta de un Gobierno estable como por las aspiraciones independentistas de Cataluña, están retrasando o paralizando la toma de decisiones de inversión empresarial en el país, según la compañía francesa de seguro de crédito Coface. "La incertidumbre produce una mayor situación de riesgo y eso es lo más antagónico para la inversión", ha señalado el consejero delegado de Coface en España y Portugal, Marcelino Moneo, en un encuentro con medios de comunicación en Barcelona, donde la firma gala ha celebrado su Conferencia Anual sobre Riesgo País.

Moneo ha añadido que "hay inversiones que se están posponiendo o que no se están realizando"

a la espera de que se clarifique la situación política en España.

(...)

Como aspectos positivos de la economía española, Coface hace hincapié también en las reformas estructurales llevadas a cabo en los últimos años, como la financiera o la del mercado de trabajo, su potencial turístico y la "alta calidad" de sus infraestructuras.

La compañía, no obstante, dedica un apartado a la situación política española, marcada por la fragmentación de los partidos y la imposibilidad de formar un nuevo Gobierno tras las elecciones generales del 20 de diciembre de 2015 y la creciente "presión de los separatistas catalanes".
EFECOM

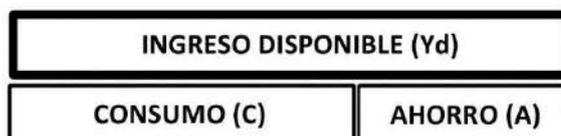
Fuente: La Vanguardia. 19/5/2016. Consulta online:

<http://www.lavanguardia.com/vida/20160519/401901938494/la-incertidumbre-politica-perjudica-la-inversion-en-espana-segun-coface.html>

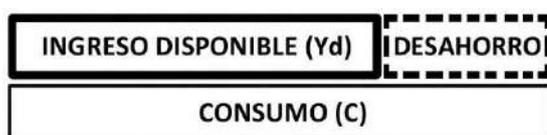


Las familias en el sistema económico: el Consumo y el Ahorro

Una de las decisiones importantes que deben tomar los responsables de una economía familiar, además del pago de sus impuestos, es la distribución de sus ingresos entre **consumo** y **ahorro**.



Esto no quiere decir que los ingresos sean un límite para el consumo de una familia. Se puede consumir más de lo que se gana, sin ahorrar y tomando deuda o vendiendo parte del patrimonio familiar. En este caso, como se consume más del ingreso que se posee, se da lo que se llama **desahorro**.



La función de **consumo** refleja los gastos en la compra de bienes y servicios finales por parte de las familias.

Cada sociedad posee una inclinación al consumo diferente, influenciada por el estilo de vida, las costumbres y los niveles de renta (ingreso) que disponen. De hecho, es de esperar que sociedades más ricas destinen una fracción menor de sus ingresos al consumo y mayor al ahorro y así financiar actividades productivas. La función de **ahorro**, entonces, es la parte del ingreso disponible que no se destina a gastar inmediatamente en consumo. De hecho, las familias ahorran con el propósito de hacer frente a situaciones futuras hoy desconocidas, afrontar imprevistos y gastos extraordinarios o bien, mantener el consumo en períodos futuros en los que no perciban ingresos.

La función de ahorro se desprende de la función de consumo; es decir, de ese ingreso que disponen las familias para consumir o ahorrar, todo lo que no se consume se ahorra.

$$Yd = C + AA = Yd - C$$

¿De qué dependen los niveles de Consumo y Ahorro de las familias?: Determinantes

Los determinantes de la función consumo y el ahorro son, entre otros, el ingreso o renta, el patrimonio de la familia (riqueza), las expectativas de las personas sobre los precios, sus expectativas sobre la tasa de interés que afecta al ahorro, la tasa de interés.

Analizamos cada una de estas variables de las que dependen el Consumo y el Ahorro:

✓ Ingreso (renta) disponible

Cuantos más ingresos tenga una familia mayor será su consumo y su ahorro. Una familia de renta muy baja, debe dedicar la mayor parte de ella a cubrir necesidades básicas y difícilmente pueda disminuir su consumo para aumentar su nivel de ahorro, ya que tendría que hacer un gran sacrificio en el nivel de su bienestar actual.



Las familias toman sus decisiones de consumo y de ahorro a partir de la renta que disponen, luego de haber pagado los impuestos (decimos, luego de descontar el pago de impuestos). El Estado, por lo tanto, puede hacer disminuir el consumo y el ahorro mediante el aumento de impuestos, dejando un menor nivel de ingreso disponible a las familias para esto.

Cuando la familia decide cuánto consumir y ahorrar, no sólo tiene en cuenta los ingresos obtenidos durante ese año (la renta corriente), sino también los que puede obtener normalmente en una serie de años (la renta permanente). Una persona con ingresos muy estables, si ve que éstos suben, es probable que considere ese incremento como duraderos en el tiempo, como un aumento de su ingreso permanente. Una persona de ingresos muy variables, puede interpretar cualquier incremento de sus ingresos como no permanente, de modo que al aumentar el ingreso no se arriesgará a aumentar tanto su consumo. ¿Por qué es importante hacer esta diferencia? Porque si, por ejemplo, una familia está pensando en realizar un gasto grande, como comprarse una casa, estará pensando que ese incremento en sus ingresos es permanente y no algo transitorio que se da en un solo año.

✓ **Riqueza**

Una familia con pocos ingresos, pero con una riqueza importante, puede consumir más que otra familia con los mismos ingresos, pero sin riqueza porque no necesita ahorrar para tener una riqueza elevada (puede desahorrar si fuera necesario). Una familia con ingresos altos y alta riqueza puede consumir más que otra familia con ingresos igualmente importantes pero que esté todavía muy lejos de los niveles de riqueza.

✓ **Precios**

Las expectativas de que los precios vayan a seguir subiendo puede hacer aumentar el consumo hoy, sacrificando posibles niveles de ahorro. Si se espera que los precios sigan subiendo puede que las familias decidan adelantar las compras de bienes ya que luego podrán resultar más caros. Además, las familias pierden capacidad para consumir a futuro si espera que los precios sigan subiendo y el nivel de sus ingresos permanezca constante, de modo que su capacidad adquisitiva o ingresos reales (compran menos bienes con el mismo nivel de ingreso), disminuya. También, este crecimiento de precios afecta al ahorro ya que los ingresos destinados al ahorro se desvalorizarán (mañana valdrán menos que hoy).

✓ **Tasas de interés (cargas financieras)**

La tasa de interés y las condiciones generales de endeudamiento pueden influir también de forma significativa sobre el nivel de consumo y ahorro. Una tasa de interés más alta implica que aumentan los costos de comprar a crédito o sobre los préstamos a los que las familias acuden para consumir hoy. Por otro lado, un incremento de la tasa de interés que se paga por el dinero que las familias deciden ahorrar, puede estimularlas a incrementar su ahorro por encontrarse mejor retribuido.



Las empresas en el sistema económico: la inversión

La inversión es un tema fundamental en el estudio de la macroeconomía keynesiana. La inversión explica una parte importante del PBI (Producto Bruto Interno) de un país y determina a largo plazo el crecimiento de la economía.



Invertir es adquirir bienes que se destinan a **producir** otros bienes.

La **inversión** se compone de aquellos **bienes de capital**⁷ que se utilizan para la producción de bienes y servicios. A grandes rasgos, estos pueden dividirse en fijos (herramientas, edificios, camiones, maquinarias, etc) y variables -o existencias o inventarios- (materia prima, bienes no terminados, bienes terminados y no vendidos).

¿De qué dependen los niveles de Inversión de las empresas?

La decisión de una empresa acerca de cuánto invertir en cada período está determinada por muchos factores **DETERMINANTES**: los ingresos, los costos de la inversión, las expectativas que los empresarios tienen sobre el crecimiento de la economía y los adelantos tecnológicos.

✓ Ingresos

La inversión depende de los ingresos que se generarán en la economía del país. Un incremento en el Producto Bruto Interno, implica crecimiento en un país determinado. Cuando el país se encuentra en una fase de crecimiento, aumentan los ingresos y con ellos la inversión.

✓ Intereses (costos de la inversión)

El costo de los bienes de capital no es sólo el para adquirir esos bienes, muchas veces los empresarios deben tomar préstamos para poder realizar una inversión, por lo cual, la tasa de interés que deben pagar por ese préstamo forma parte también de sus costos de inversión.

✓ Impuestos (costos de la inversión)

El Estado cobra impuestos a las empresas por los ingresos que reciben de su actividad, de modo que los impuestos que las empresas pagan forman parte de los costos de esa inversión.

✓ Expectativas de los empresarios

Los empresarios toman decisiones actuales sobre sus posibles ingresos a futuro, por lo cual la inversión actual dependerá en gran parte de sus expectativas y confianza de obtener ingresos elevados a futuro con la inversión que realizan hoy. Estas expectativas están relacionadas con el nivel crecimiento económico y con la estabilidad política y económica.

✓ Tecnología e innovación

Los avances tecnológicos permiten a las empresas reducir costos de producción, ya sea por el menor uso de capital físico o por la reducción de los tiempos del proceso productivo. Por lo cual, un avance tecnológico llevará a un incremento de la inversión por parte de las empresas.

⁷A diferencia de los bienes de consumo que satisfacen las necesidades humanas de manera directa, los bienes de capital satisfacen las necesidades humanas de manera indirecta, ya que son los que se utilizan para generar bienes de consumo.





Actividad 8

1. Lean detenidamente el texto titulado “La gran depresión: los hechos”. Hagan una lectura integral, busquen comprenderlo de principio a fin.
2. Seleccionen de cada párrafo del texto una o dos palabras que sinteticen las ideas principales de cada párrafo y también una oración -puede ser textual o elaborada por ustedes.
3. Completen la siguiente tabla con las palabras y oraciones seleccionadas:

| Párrafo | Palabras seleccionadas | Oración |
|-----------|------------------------|---------|
| Párrafo 1 | | |
| Párrafo 2 | | |
| Párrafo 3 | | |
| Párrafo 4 | | |
| Párrafo 5 | | |
| Párrafo 6 | | |
| Párrafo 7 | | |
| Párrafo 8 | | |



4. A partir de las ideas principales subrayadas y de las palabras seleccionadas deben confeccionar un texto corto en el que se explique la situación económica mundial que dio lugar a la crisis del año 1929 y el rol que, para la teoría keynesiana, tenía el Estado como agente económico a fin de solucionar esta crisis.

LA GRAN DEPRESION

Los hechos

La Gran Depresión configuró muchas instituciones de la economía de Estados Unidos, incluido su banco central (el Fed), y la macroeconomía moderna. La Tabla 18-1 muestra los hechos esenciales. El hecho de la Gran Depresión que más se conoce es la caída de la bolsa de valores. Entre septiembre de 1929 y junio de 1932, el mercado cayó un 85 por ciento, lo cual significa que las acciones que valían 1.000\$ en el momento de mayor auge de la bolsa sólo valían 150\$ en 1932, cuando ésta tocó fondo. Normalmente se piensa que la Depresión y la crisis de la bolsa de valores son casi lo mismo. En realidad, la economía comenzó a mostrar signos negativos en agosto de 1929, antes de la crisis bursátil y continuó cayendo hasta 1933.

Entre 1929 y 1933, el PNB disminuyó cerca de un 30 por ciento y la tasa de desempleo pasó del 3 al 25 por ciento. Hasta principios de 1931, la economía atravesó una gravísima depresión, no muy distinta de las que había atravesado en el siglo anterior. Fue en el período comprendido entre principios de 1931 y marzo de 1933, en que ocupó la presidencia Franklin Roosevelt, cuando adquirió grandes dimensiones. La Gran Depresión se recuerda sobre todo por el enorme nivel de desempleo que trajo consigo. Durante los diez años comprendidos entre 1931 y 1940, la tasa de desempleo fue, en promedio, de un 18,8 por ciento, oscilando entre un mínimo del 14,3 por ciento en 1931 y un máximo del 24,9 en 1933. El índice de precios de consumo cayó cerca de un 25 por ciento entre 1929 y 1933.

TABLA 1: Datos estadísticos de la Gran Depresión

| AÑO | (1) PNB, 1992 (miles de mill. de \$) | (2) I/PNB (%) | (3) G, 1992 (miles de mill. de \$) | (4) TASA DE DESEM- PLEO (%) | (5) IPC (1929 = 100) | (6) TIPO DE LOS EFECTOS COMER- CIALES (%) | (7) TIPO DE LOS AAA (%) | (8) ÍNDICE DE LA BOLSA DE VALO- RES* | (9) M/ (1929 = 100) | (10) SUPE- RÁVIT DE PLENO EMPLEO/ Y*† (%) |
|------|---|---------------------|---|--|-------------------------------|---|-------------------------------------|--|------------------------------|--|
| 1929 | 938,1 | 17,8 | 121,9 | 3,2 | 100,0 | 5,9 | 4,7 | 83,1 | 100,0 | -0,8 |
| 1930 | 850,2 | 13,5 | 133,0 | 8,7 | 97,4 | 3,6 | 4,6 | 67,2 | 96,2 | -1,4 |
| 1931 | 784,9 | 9,0 | 137,7 | 15,9 | 88,7 | 2,6 | 4,6 | 43,6 | 89,4 | -3,1 |
| 1932 | 676,1 | 3,5 | 131,2 | 23,6 | 79,7 | 2,7 | 5,0 | 22,1 | 78,0 | -0,9 |
| 1933 | 662,1 | 3,8 | 127,6 | 24,9 | 75,4 | 1,7 | 4,5 | 28,6 | 73,5 | 1,6 |
| 1934 | 713,7 | 5,5 | 145,2 | 21,7 | 78,0 | 1,0 | 4,0 | 31,4 | 81,4 | 0,2 |
| 1935 | 777,4 | 9,2 | 148,5 | 20,1 | 80,1 | 0,8 | 3,6 | 33,9 | 96,6 | -0,1 |
| 1936 | 882,7 | 10,9 | 174,4 | 16,9 | 80,9 | 0,8 | 3,2 | 49,4 | 110,6 | -1,1 |
| 1937 | 923,5 | 12,8 | 167,8 | 14,3 | 83,3 | 0,9 | 3,3 | 49,2 | 114,8 | 1,8 |
| 1938 | 885,7 | 8,1 | 182,7 | 19,0 | 82,3 | 0,8 | 3,2 | 36,7 | 115,9 | 0,6 |
| 1939 | 953,0 | 10,5 | 190,2 | 17,2 | 81,0 | 0,6 | 3,0 | 38,5 | 127,3 | -0,1 |

* El índice bursátil es el índice compuesto Standard & Poor, que comprende 500 acciones; septiembre de 1929 = 100.

† Y* representa la producción de pleno empleo.

FUENTES: Cols. 1, 2, 3: U. S. Department of Commerce, *The National Income and Product Accounts of the United States*.



Cuestiones e ideas

La Depresión fue la mayor crisis económica que había experimentado hasta entonces el mundo occidental. En los años 30, a diferencia de lo que ha ocurrido en los 90, era la economía de la Unión Soviética la que estaba boyante, mientras que las occidentales parecían al borde del colapso. Así pues, debemos tomarnos en serio las preguntas sobre las causas de la Gran Depresión, sobre las posibilidades de haberla evitado y sobre las posibilidades de que vuelva a ocurrir.

La economía clásica de la época no disponía ni de una teoría perfectamente desarrollada que explicara el desempleo persistente ni de recomendaciones para resolver el problema. En realidad, muchos economistas sí recomendaron entonces aumentar el gasto público para reducir el desempleo, pero carecían de una teoría macroeconómica para justificar sus

recomendaciones. Keynes escribió su gran obra *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* en la década de 1930, después de que Gran Bretaña hubiera sufrido en la década de 1920 un desempleo de dos dígitos durante diez años y mientras Estados Unidos se encontraba sumido en las profundidades de su Depresión. Era plenamente consciente de la gravedad de los problemas.

La teoría keynesiana explicaba lo que había ocurrido, lo que podría haberse hecho para prevenir la depresión y lo que podría hacerse para prevenir las futuras depresiones. La explicación pronto fue aceptada por la mayoría de los macroeconomistas en un proceso descrito con el nombre de revolución keynesiana, a pesar de que ésta no influyó significativamente en la elaboración de la política económica de Estados Unidos hasta los años 60.

La explicación keynesiana

La esencia de la explicación keynesiana de la Gran Depresión se encuentra en el sencillo modelo de demanda agregada. Según esta teoría, en los años 20 el crecimiento se basó en la producción en serie del automóvil y de la radio y se vio alimentado por el auge del sector de la construcción. La caída del crecimiento registrada en los años 30 se debió a la desaparición de las oportunidades de inversión y a un descenso de la demanda de inversión. La caída de la inversión, que se muestra en la Tabla 18-1, concuerda con esta descripción. Algunos investigadores también creen que en 1930 la función de consumo se desplazó en sentido descendente. La mala política fiscal, que se refleja en la conducta negativa que mostró el superávit de pleno empleo desde 1931 hasta 1933, también es culpable, sobre todo por empeorar la depresión.

También se creía, en general, que la experiencia de la Depresión había demostrado que la economía privada era inherentemente inestable, que las

recesiones podían comenzar espontáneamente como consecuencia de una profecía que acarrearba su propio cumplimiento. La experiencia de los años 30 fue, implícita o explícitamente, lo que llevó a creer que era necesario adoptar una política de estabilización activa para obtener unos buenos resultados económicos.

El modelo keynesiano no sólo explicaba satisfactoriamente lo que había ocurrido, sino que también sugería las medidas económicas que podrían haberse adoptado para prevenir la Depresión y que podrían utilizarse para prevenir las futuras depresiones. La adopción decidida de una política fiscal anticíclica era el método preferido para reducir las fluctuaciones cíclicas. Si una recesión llegaba a mostrar indicios de deteriorarse y de convertirse en una depresión, el remedio consistía en bajar los impuestos y en elevar el gasto público. Esas medidas también habían impedido que la depresión fuera tan profunda como fue.



El Sector Externo



Actividad 9

Habitualmente las consignas de una ejercitación o de un trabajo práctico comienzan con un verbo, llamado **verbo de acción**, por ejemplo “**indique**”.

En los siguientes incisos aparecen consignas a las que les falta el verbo de acción.

La tarea de esta actividad consiste en identificar el modo en que inicia cada consigna y que corresponden a cada una de las respuestas que aparecen abajo. Para esto completen al inicio de cada pregunta con alguno de los siguientes verbos de acción:

Mencione, Explique conceptualmente, Enumere, Fundamente, Demuestre analíticamente.

1. Consigna:

_____ cómo fue el comportamiento de las importaciones y exportaciones de productos alimenticios durante el primer semestre del 2024 en nuestro país.

Respuesta:

Durante el primer semestre de 2024 la evolución de las exportaciones e importaciones de productos primarios tuvo un comportamiento heterogéneo. Mientras que las exportaciones de granos tuvieron un buen desempeño, los productos asociados a las economías regionales como el pollo, el cerdo y las hortalizas tuvieron resultados muy diferentes.

2. Consigna:

_____ las causas que explican el comportamiento del sector productivo de alimentos durante el período considerado en Argentina.

Respuesta:

- Devaluación de moneda argentina en diciembre de 2023.
- Aceleración inflacionaria y posterior revaluación del dólar.
- Aumento del precio de las tarifas de electricidad, gas y la nafta.

3. Consigna:

_____ la caída de las exportaciones de los productos alimenticios de nuestro país.

Respuesta:

El incremento en los precios de la electricidad y del gas natural, implicaron un aumento en los costos de la producción aviar y porcina; ya que los establecimientos hacen uso intensivo de la energía para mantener un ambiente estable para la cría. En el mismo sentido se encamina la aceleración inflacionaria que genera una revaluación del peso y una menor competitividad para las economías regionales y la industria.



4. Consigna:

_____ que las exportaciones del trigo fueron superiores a las de maíz en el último año.

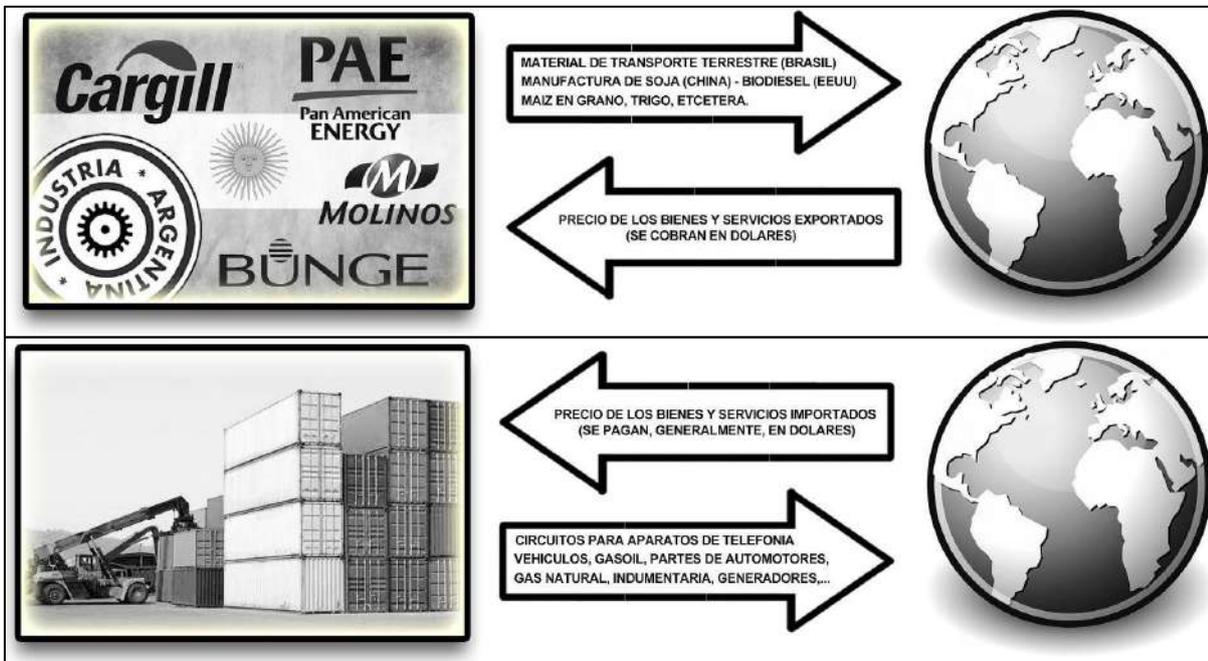
Respuesta:

| Grano | 1 semestre 2023 | 1 semestre 2024 | Variación |
|-------|-----------------|-----------------|-----------|
| Maíz | 1. 352.000 Tn | 1.523.000 Tn | 12,65% |
| Trigo | 1.134.000 Tn | 1.654.000 Tn | 45,85% |

La exportación de trigo, principal en el rubro granos, tuvo un incremento de un 13% entre el primer semestre del 2024 y el primer semestre del año anterior. Para el caso del maíz, segundo rubro en importancia, el incremento de los volúmenes exportados fue de un 46%.

El Sector Externo en el modelo del flujo circular del ingreso

Cuando en el Flujo Circular de una Economía completa se hablaba de Importaciones se hacía referencia a compras de bienes y servicios extranjeros por parte de empresas y familias nacionales. Cuando se hablaba de Exportaciones, se hacía referencia a ventas de bienes y servicios nacionales a empresas del resto del mundo. Estos intercambios con el resto del mundo se representan de la siguiente manera:



Así, en las flechas superiores de ambos esquemas se observan los flujos reales, es decir, los bienes y servicios exportados e importados (que en este caso, reflejan el dato de las principales exportaciones e importaciones del momento, en Argentina), mientras que en las flechas inferiores



de ambos esquemas aparece el flujo monetario, que sería el pago por esos bienes y servicios exportados (arriba) o importados (abajo). Debe notarse que en los flujos monetarios aparece la palabra “dólares”, que es la moneda estadounidense, pero a su vez es el medio de cambio para llevar adelante el comercio internacional, ya que son aceptados en todas partes del mundo. Eso implica que tanto la empresa nacional que exporta, como la empresa extranjera que le exporta al país, reciben dólares u otras divisas a cambio de sus bienes y servicios.

¿Por qué existe el comercio internacional?

En la Actividad 1 se mencionó cómo el ser humano se propone fines múltiples y de distinta importancia, disponiendo de medios para lograr esos fines. Esa frase que parece alejada de nuestras vidas, sigue correspondiendo con cada uno de nosotros si se piensa en términos de necesidades. Así, durante todo el día estamos en contacto con bienes que no fueron producidos en el país y que los utilizamos para poder satisfacer nuestras diversas necesidades: posiblemente partes del colectivo que presta el servicio de transporte urbano o el auto con el que nos trasladamos, hayan sido producidos en otro país. También el celular, el televisor, mirar Netflix, alguna indumentaria, medicamentos o una máquina que necesite una empresa entre otros, muchas veces son importados y para obtenerlos debemos pagar un precio, ya que en ellos sigue presente la idea de escasez y elección. Y al pensar en elección, estamos en condiciones de preguntarnos ¿por qué compramos bienes importados? Para eso podemos pensar en los determinantes de Demanda vistos en la Actividad 3 y analizar individualmente los motivos: ¿es menos costoso comprar indumentaria en China que en Mar del Plata?, ¿preferimos tener Netflix a pagar el abono de la televisión por cable? Pero si pensamos que a diario y al igual que nosotros, miles de personas lo hacen, la dimensión de análisis deja de ser microeconómica y debe pensarse en cómo esas numerosas decisiones de los consumidores impactan en la economía nacional, es decir, pensar a nivel macroeconómico.



Luego puede pensarse ¿por qué este bien o servicio es importado y no se produce en nuestra economía? o bien, si se produce en nuestro país, ¿es menos costoso comprar el importado? Lo que sucede es que nuevamente entra a jugar la dotación de factores productivos, también visto en la Actividad 1. Así, muchas veces se escucha por ejemplo, que “Argentina fue el granero del mundo” y esto se debe principalmente a la rica dotación del factor Tierra con el que cuenta nuestro país, tanto en cantidad (hectáreas cultivables) como en calidad (fertilidad de los suelos,

diversidad climática, etc.) para producir granos y determinados alimentos. Claro que empleando solamente el factor productivo mencionado no alcanza para producir todos los bienes que se quieren consumir y se requieren los otros factores (trabajo, capital y capacidad empresarial). Corresponde preguntarse entonces es ¿por qué los países que nos compran esos bienes (China, Brasil, Unión Europea, etc.) no los producen ellos? Parte de la respuesta se encuentra en la dotación de factores productivos que tienen esos países y el costo que les generaría producir los bienes que importan de Argentina. En definitiva, deciden según lo que les resulte menos costoso: o importar determinados bienes a Argentina o producirlos dentro de sus fronteras. Y en situación inversa sucede en Argentina, pues seguramente sea más conveniente importar bienes o partes de



estos (por ejemplo, celulares) ya que nuestro país puede no contar con los factores productivos suficientes para producirlos a un menor costo. No obstante, estas situaciones no deben pensarse como hechos determinantes y absolutos, puesto que los cambios tecnológicos, los movimientos migratorios, la participación del Estado, entre otros motivos, pueden hacer que un bien que hoy es importado, se comience a producir en el país y sea sustituido por uno de producción nacional.

Puede pensarse entonces que los países aprovecharán sus recursos para concentrarse en lo que pueden producir mejor (a menores costos) y después los intercambiarán por bienes que otros países producen mejor. Este principio se lo conoce como de la “ventaja comparativa”. Cada uno se concentra en lo que mejor puede y sabe hacer. Y en síntesis, el comercio internacional surge por la distribución irregular⁸ de los recursos económicos entre los distintos países del mundo.

La discusión sobre el Comercio Internacional genera ciertos debates entre diferentes autores y se presentan también muchas veces discusiones políticas de fondo. A fin de tener una idea general de éstas, a continuación se indican algunas ventajas y desventajas del comercio internacional de bienes y servicios⁹.

• Algunos beneficios del comercio internacional:

- Aumenta la competencia, dado que muchos países producen lo mismo, lo cual tenderá a mantener costos y precios bajos y presionará a las empresas a competir por medio de otros atributos como la calidad y el diseño.
- Aumenta la disponibilidad de productos, ya que al abrirse el mercado la demanda es mucho mayor (a la demanda interna de los bienes que se producen, se suma la de otros países), por lo cual, se reducen los costos medios y la producción de estos bienes o servicios se hace más rentable. El hecho de que una producción se torne rentable (es decir, que genere un nivel elevado de ganancias) les permite a los países generar nuevos productos.
- Si existen economías a escala (es decir que, al producir en grandes cantidades, el costo por de producir cada una de esas unidades es menor), la producción se vuelve más eficiente y reduce precios de venta que beneficia a los consumidores.
- Se generan ventajas comparativas, como se mencionaba anteriormente, a través de la especialización en la producción de bienes y servicios determinados, dejando la producción de otros bienes a otros países especializados en ellos.

• Argumentos sobre las desventajas del comercio internacional:

- Favorece el desarrollo de industrias nacionales nacientes haciéndolas más competitivas en relación con aquellas que participan en el comercio internacional. Este argumento se encuentra ligado a la posibilidad de desarrollar ventajas comparativas.

⁸ Cuando hablamos de *distribución irregular* nos referimos a que no todos los países cuentan con los mismos recursos para producir los bienes y servicios que necesita.

⁹ Las ventajas y desventajas planteadas son algunas de las consideradas por Samueson y Nordhauss en el libro “Economía” (2005).



- Mantiene puestos de trabajo, entendiendo que la apertura al comercio exterior implica mayores costos para algunas industrias en pos de poder competir con empresas internacionales.
- Mantiene los ingresos producidos por las ventas de los bienes y servicios cuando es producción nacional. Por el contrario, el ingreso proveniente de la compra de bienes extranjeros corresponde al país exportador.
- La apertura del comercio internacional genera mayor competencia en el mercado de trabajo, mientras que la producción nacional genera mayores niveles de empleo en la nación. Para el caso de los países desarrollados que mantienen mayores niveles de salarios esto sería perjudicial ya que estarían compitiendo con mano de obra extranjera más barata.
- La reducción de bienes importados hace menos vulnerable al país en relación al nivel de dependencia económica que el comercio internacional genera. Un país que requiera en gran parte de insumos importados, dejará atada el valor de sus costos a los precios internacionales de estos insumos.
- En muchos casos, los países más ricos tienen mayor poder de decisión respecto de cuáles son los bienes que produce y cuáles los que importa, de acuerdo a sus propias conveniencias y recursos disponibles. Entonces, puede suceder que los bienes que otros países requieran no les sean vendidos o que lo hagan a precios muy altos. Algunas posiciones a favor de la protección afirman que disminuir la apertura al comercio exterior quita este poder que mantienen algunos países de establecer cuáles son los términos de intercambio a favor suyo y en desmedro de otros.



Nota: cifras expresadas en millones de dólares.

Fuente: INDEC, Dirección Nacional de Estadísticas del Sector Externo y Cuentas Internacionales.



La balanza de pagos y el tipo de cambio

Hasta ahora se ha hablado del intercambio internacional de bienes y servicios, y, como se mencionó, tanto las exportaciones como las importaciones generan un flujo monetario de divisas. De esta forma, cuando un país exporta, vende bienes y servicios que salen al extranjero, mientras ingresan al país las divisas con las que les pagan esos bienes y servicios. De lo contrario, cuando un país importa, compra bienes y servicios a otros países y debe pagar con esas divisas, sacándolas del país.

Estos flujos son registrados en lo que se conoce la **BALANZA COMERCIAL**. La Balanza Comercial determina la diferencia entre las exportaciones y las importaciones de bienes y servicios de un país. Así, si las exportaciones superan a las importaciones en un período de tiempo, existe superávit comercial. Esto quiere decir que se vendieron más bienes de los que se compraron en el exterior; por lo tanto, entró mayor cantidad de divisas por la venta de esos bienes que las que salieron por la compra de bienes importados. De lo contrario, cuando un país tiene un nivel de importaciones mayor al de sus exportaciones quiere decir que compró más en el exterior que lo que vendió al resto del mundo, por lo tanto, las salidas de divisas que se utilizaron para comprar esos bienes en el extranjero son mayores a las entradas de divisas que se produjo por la venta de bienes nacionales.



BALANZA COMERCIAL: EXPORTACIONES menos IMPORTACIONES
Si las EXPORTACIONES > IMPORTACIONES => SUPERÁVIT COMERCIAL
Si las EXPORTACIONES < IMPORTACIONES => DÉFICIT COMERCIAL

Sucede también que los flujos de divisas no sólo ocurren por el intercambio de bienes y servicios con el resto del mundo, sino por operaciones financieras, compra y venta por parte de los Bancos Centrales, inversiones de las empresas, pagos de deuda, etc.

Balanza Comercial segundo trimestre de 2024



Nota: cifras expresadas en millones de dólares.

Fuente: INDEC, Cuentas internacionales. Vol. 8 n° 3.

Balanza de pagos, posición de inversión internacional y deuda externa.

Para llevar un control de los ingresos y egresos de divisas, la autoridad monetaria de cada país (en Argentina, el Banco Central) confecciona lo que se conoce como Balanza de Pagos, en la que se registran las operaciones comerciales de un país con el resto del mundo.



¿Por qué es importante la Balanza de Pagos?

Para responder a esa pregunta se plantea una situación hipotética:

En el transcurso de un año, en un país cualquiera se da una fuerte salida de divisas (por ejemplo, dólares) por los siguientes motivos y valores:

- Las importaciones del país en ese año fueron de U\$S 25.000 millones.
- Se pagan beneficios a extranjeros que invirtieron en este país (lo que se denomina, dividendos) por U\$S 10.000 millones.
- Se cancelan deudas que se tienen con organismos internacionales por U\$S 15.000 millones.

Además, en ese año ingresan divisas por los siguientes motivos y valores:

- Las exportaciones que realizan las empresas nacionales alcanzan los U\$S 15.000 millones
- Las inversiones realizadas en el país llegan a U\$S 5.000 millones

Entonces, la salida de divisas total es de U\$S 50.000 millones, mientras que la entrada de divisas total es de U\$S 20.000 millones. Es decir que salió del país una cantidad de divisas mayor de la que entró. Es decir que el saldo (entradas - salidas) de U\$S 30.000 millones es negativo, por lo cual, existe un Déficit. Si las entradas de divisas fueran mayores que las salidas ese saldo sería positivo y hablaríamos de un Superávit.

Ahora, ¿es grave que haya sucedido eso? Probablemente en términos de bienestar pudo haber sido bueno (por ejemplo, si se piensa que las importaciones ayudaron a mejorar el nivel de vida de las personas) o también pudo haber sido bueno en términos políticos (si se piensa que se cancelaron deudas con organismos internacionales que tienen influencia en el mundo).

Entonces, ¿qué decir si este país hipotético no puede imprimir o emitir dólares como sí puede hacerlo Estados Unidos? Otra vez aparece un concepto ya visto... el de escasez. Este país hipotético se encuentra en el hecho de que requiere de divisas para muchos fines (comprar bienes extranjeros, saldar deudas, etc.) pero si sigue en esta situación en que las divisas que ingresan son menores a las que salen del país, cada vez tendrá menos medios para conseguirlas. Claro que no todo está perdido en el país hipotético analizado, pues la autoridad monetaria puede intervenir y utilizar las **Reservas** (de dólares, en este caso) para satisfacer esas necesidades. Por supuesto que una situación como la descrita es insostenible en el tiempo ya que esas Reservas del Banco Central pueden agotarse y este país estará forzado a generar algún mecanismo para incrementar el ingreso de divisas.

En síntesis, con el ejemplo anterior se ha visto cómo en determinado contexto las divisas pueden ser escasas. Eso implica que no todos puedan acceder a ellas fácilmente y por lo tanto deban pagar un precio. Recordemos nuevamente que el precio surge justamente porque no todos los bienes están disponibles para todos, entonces se establece un precio para aquellos que puedan pagarlo. Al precio de la divisa se lo llama **Tipo de Cambio**, ya que cuando alguien demanda una divisa (porque va a importar un bien, porque va a viajar al exterior o bien porque quiere invertir en el extranjero) debe cambiar el dinero de su país (por ejemplo, el peso argentino) para obtener la moneda extranjera o divisa (por ejemplo, el dólar, euro, real, etc.).





Actividad 10

1. Lean con atención la siguiente noticia y luego resuelvan las actividades que siguen.

infobae

ECONOMÍA

La balanza comercial cerró octubre con un déficit de USD 114 millones

Después de seis meses con saldo positivo, cayó en rojo por la caída más intensa de las exportaciones que de las importaciones



Por Daniel Sticco | 24 de noviembre de 2016

El comportamiento del intercambio comercial argentino respondió en octubre a la estacionalidad de baja de las exportaciones y moderada alza de las importaciones. Sin embargo, a diferencia del año anterior en que se había registrado un superávit de USD 101 millones, ahora resultó deficitario en USD 114 millones.

Las exportaciones descendieron a USD 4.715 millones, con generalizada baja de volumen en la mayoría de sus componentes, y estancamiento en el caso de las manufacturas industriales no agropecuarias. Por el contrario, las importaciones sumaron USD 4.829 millones, con comportamiento dispar entre sus componentes: aumentó la cantidad de bienes de capital, combustibles y bienes de consumo, y disminuyó la de insumos claves para el proceso de producción de bienes con valor agregado.

En octubre, los principales socios comerciales de la Argentina fueron Brasil, Estados Unidos y China.

Fuente: Infobae - 24/11/2016. Consulta online:

<http://www.infobae.com/economia/2016/11/24/la-balanza-comercial-cerro-octubre-con-un-deficit-deusd-114-millones/>

El acumulado del año mantuvo un singular saldo positivo de USD 1.952 millones, en contraste con un rojo de USD 1.142 millones que había anotado en igual período de 2015. Las exportaciones declinaron 2,1%, a USD 48.314 millones, en tanto las importaciones descendieron 8,2%, a USD 46.362 millones.

En el caso de las ventas al resto del mundo sólo se expandieron en términos agregados las de productos primarios, muchos de los cuales se encontraban retenidos en los campos al inicio del año, a la esperada de la prometida baja de las retenciones por parte del nuevo Gobierno, mientras que entre las compras sólo crecieron las de automotores, 25,2% en valor, con la liberación del cepo cambiario, y las de otros bienes de consumo, un 8,9 por ciento.



2. Utilizando los verbos de acción que aparecen en la Actividad anterior más algunos otros que puedas aportar vos, **elaborá las preguntas** teniendo en cuenta las respuestas dadas.

1- Pregunta:

Respuesta: *“Presenta un déficit de U\$S 114 millones, ya que las exportaciones alcanzaron un nivel de U\$S 4.715 millones, mientras que las importaciones fueron de U\$S 4.829 millones”*

2- Pregunta:

Respuesta: *“En el caso de las exportaciones, existió una generalizada baja de volumen en la mayoría de sus componentes, y hubo estancamiento en el caso de las manufacturas industriales no agropecuarias. En el caso de las importaciones, existió un comportamiento dispar entre sus componentes: aumentó la cantidad de bienes de capital, combustibles y bienes de consumo, y disminuyó la de insumos claves para el proceso de producción de bienes con valor agregado”*

3- Pregunta:

Respuesta: *“Presenta un superávit de U\$S 1.952 millones, ya que las exportaciones alcanzan un nivel de USD 48.314 millones, en tanto que las importaciones llegan a USD 46.362 millones”.*

4- Pregunta:

Respuesta: *“El acumulado del año mantuvo un saldo positivo de USD 1.952 millones, en contraste con un rojo de USD 1.142 millones (déficit comercial) que había anotado en igual período de 2015. Las exportaciones acumuladas a octubre 2016 declinaron 2,1%, respecto al mismo período de 2015, en tanto las importaciones acumuladas a octubre 2016 descendieron 8,2% respecto al mismo período de 2015”*

5- Pregunta:

Respuesta: *“Las exportaciones de productos primarios se expandieron ya que se encontraban retenidos en los campos al inicio del año, a la esperada de la prometida baja de las retenciones por parte del nuevo Gobierno, mientras que las importaciones de automotores y otros bienes de consumo crecieron por la liberación del cepo cambiario”*



El dinero en la economía



Actividad 11

1. Agrúpanse en no más de 10 compañeros y repartan estos roles:
 - Uno/a de ustedes será el Banco Central de la República Argentina (BCRA).
 - Uno/a de ustedes será el gerente de un Banco Comercial (BC).
 - El resto será el público (agentes económicos que demandan y ofrecen dinero).
2. Sigán las consignas que los docentes a cargo de la comisión vayan compartiendo con ustedes. Recrearemos en cada uno de los grupos el funcionamiento de los Bancos y la creación de dinero. Para esto necesitarán ir completando los siguientes cuadros (según los distintos roles) y de acuerdo a lo que los docentes les vayan señalando:

REGISTRO DE BANCOS COMERCIALES:

| Ingreso inicial del Banco: _____ | | |
|----------------------------------|-------------|--------------------|
| Depósitos del Público: | Guarda: | Presta al Público: |
| -- | -- | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| Suma: _____ | Suma: _____ | Suma: _____ |
| _____ | _____ | _____ |

REGISTRO DEL PÚBLICO:

| Préstamo obtenido: | Guarda: | Deposita en el Banco: |
|--------------------|-------------|-----------------------|
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| Suma: _____ | Suma: _____ | Suma: _____ |
| _____ | _____ | _____ |





Actividad 12

Ahora respondan las siguientes preguntas:

1. ¿De cuánto es la emisión inicial que realiza el Banco Central (BCRA)? _____
2. ¿Cómo se denomina a esa emisión inicial? _____
3. La Oferta de Dinero, es decir, la cantidad de dinero que existe en esta economía se encuentra en manos del Público como Circulante en poder de Público o depositado en los Bancos Comerciales. Entonces, ¿De cuánto es la cantidad de dinero, es decir, la Oferta de Dinero en esta economía? _____
4. ¿La cantidad de dinero que hay en la economía (Circulante más Depósitos) resultó ser mayor, menor o igual que el dinero inicial que emitió el Banco Central?, _____ ¿de cuánto es esa diferencia? _____
5. ¿Cómo se denomina a esa diferencia? _____

¿Qué es el Dinero?

El Dinero se define como cualquier medio de cambio generalmente aceptado. Es decir, cualquier cosa que es y será aceptada por todo el mundo en pago de bienes y servicios.

¿Cuáles son las funciones principales del dinero?

Se distingue entre las diferentes funciones que cumple el dinero:

- El dinero se utiliza como **medio de cambio**; es decir, el dinero facilita el intercambio. Sin él deberíamos volver a un estado primitivo y utilizar el trueque, cambiando directamente un bien por otro y así, todos los intercambios se harían mucho más complejos.

Si no existiera el dinero las voluntades de las personas deberían coincidir. Para que haya intercambio una persona debería querer lo que la otra tiene y viceversa. Esto no siempre sucede. Además, no todos los bienes son fácilmente divisibles cuando existe el trueque; por lo cual, deberían realizarse operaciones donde los que se esté intercambiando tenga exactamente el mismo valor. Estas dificultades son evitadas por medio del dinero. Por eso es importante que éste sea socialmente aceptado.



- El dinero también se usa como **depósito de valor** porque es una forma sencilla de acumular riqueza. Con el dinero, una persona puede guardar hoy y usarlo en un futuro, cuando lo necesite. Para que sea un depósito de valor satisfactorio, debe existir estabilidad de precios, de modo que



lo que guarde hoy valga lo mismo en un futuro. Las fluctuaciones de precios (alzas y bajas) hacen menos eficiente la función del dinero como depósito de valor.

- El dinero se usa como **unidad de cuenta**, puede usarse también para fines puramente contables, es decir, se utiliza para fijar precios y registrar.

Se distingue además una cuarta función. El dinero sirve como **patrón de pago diferido**. Permite, por ejemplo, tomar deudas hoy y cancelarlas en un futuro.

A fin de poder cumplir con estas funciones de manera eficiente, el dinero debe poseer algunas características:

- a) ser **aceptado fácilmente**, es decir, contar con la confianza general de la gente;
- b) ser fácilmente **transportable**, tener un valor más alto que su peso a fin de que no se dificulte el traslado;
- c) ser **durable**, dado que la gente no aceptará algo que sea perecedero y se deteriore en poco tiempo;
- d) ser **divisible**, ya que los bienes que presentan grandes valores no son útiles para transacciones pequeñas;
- e) ser **homogéneo**, cualquier unidad debe ser igual a las demás.

Por otro lado, es importante distinguir entre dos tipos de dinero, el **dinero legal** que son los billetes y las monedas emitidas por una autoridad monetaria.

Además, los clientes de un banco depositan su papel moneda para por seguridad. El banco toma ese dinero y entrega al cliente una promesa de devolverlo cuando éste lo solicite. Esas promesas de pago son lo que se denomina **dinero bancario**.



Si ese cliente tiene una deuda, en vez de retirar el dinero del banco para pagarlo puede entregar esa promesa de pago, un cheque, para que la otra persona retire el dinero o lo transfiera a su cuenta bancaria. Desde el momento en que se aceptan generalmente como medio de pago, constituyen dinero.

Esto le permite a los Bancos funcionar con dinero bancario, sin la necesidad de movilizar billetes y monedas. Para esto pueden abrirse diferentes cuentas de depósitos:

- Cuentas corrientes (o depósitos a la vista): el cliente puede retirar el dinero en cualquier momento o girar cheques sobre esta cuenta.
- Cajas de Ahorro o Plazos Fijos: los clientes deben notificar con antelación la intención de retirar dinero de esta cuenta. Por lo cual, quien tenga una cuenta a plazo no puede emitir cheques; para ello existen las cuentas corrientes.



La oferta de Dinero

La Oferta Monetaria es la cantidad de dinero, en billetes y monedas, de una economía. ¿Qué se incluye cuando calculamos la Oferta Monetaria? Los billetes y las monedas que las personas (el público) mantienen en circulación y los depósitos bancarios en cuentas corrientes o vista, dado que son rápidamente canjeables por dinero en efectivo.

Esta capacidad que tienen los bienes de ser transformado en dinero en efectivo se llama **liquidez**.

Creación de dinero

Para comprender cómo los bancos crean dinero, debemos aclarar algunos conceptos.

Los Bancos Centrales tienen como función principal, entre otras, la de regular el flujo monetario y crediticio del sistema bancario. No suele trabajar ni con particulares ni con empresas, sino que concede financiación al resto del mundo, al sector público y a otras entidades financieras, entre ellas los Bancos Comerciales. Éstos son quienes realizan los préstamos al público (particulares y empresas) y donde éste mantiene su dinero depositado en cuentas.

A continuación se presenta un esquema que refleja la creación de dinero. En principio, el Banco Central emite una cantidad de dinero inicial que entrega a los Bancos Comerciales. Esto se denomina **Expansión Primaria** dado que es la que dará lugar al flujo de dinero entre los bancos y el público.



Estos bancos reciben los **Depósitos** de la gente y, por orden del Banco Central, deben guardar en **Reserva** un porcentaje (llamado **encaje**) del mismo, a fin de poder garantizar que el dinero depositado por los clientes del banco vuelva a sus dueños cuando éstos lo soliciten. El resto del dinero que no se reserva es utilizado por los bancos para prestarlo al Público. De la misma manera



que antes, el Público toma el dinero prestado, guarda una parte del mismo para utilizarlo y deposita el resto de ese dinero. Así, el Banco volverá a guardar en reserva un porcentaje y prestará el resto.

Este flujo de dinero se denomina **Expansión Secundaria**, dado que el dinero que originalmente emitió el Banco Central pasa de mano en mano, entre préstamos, circulante, depósitos, reservas y préstamos nuevamente, una y otra vez.

Como la **Oferta Monetaria**, es decir, la cantidad del dinero de una economía son los billetes y monedas que el público mantiene en circulación (el **Circulante en Poder del Público**) y el dinero depositado en las cuentas corrientes (los **Depósitos**), el dinero inicial emitido por el Banco Central se verá incrementado, dada la cantidad de Circulante y Depósitos que se generó a través de los movimientos bancarios descritos anteriormente. Recordemos el ejercicio realizado en clase:

El Banco Central inicialmente emite **8** (supongamos en millones de pesos) y al final la Oferta Monetaria resulta de **19** (**4** como Circulante en Poder del Público + **15** como Depósitos en Cuenta Corriente); es decir, esa base inicial **se multiplica**.

BANCO COMERCIAL:

| Ingreso inicial del Banco: 8 | | |
|------------------------------|-----------------|--------------------|
| Depósitos del Público | Guarda: | Presta al Público: |
| - | - | 8 |
| 7 | 1 | 6 |
| 5 | 1 | 4 |
| 3 | 1 | 2 |
| Suma: 15 | Suma: 4 | Suma: 20 |
| DEPÓSITOS | RESERVAS | PRÉSTAMOS |

PÚBLICO:

| Préstamo obtenido: | Guarda: | Deposita en el Banco: |
|--------------------|--|-----------------------|
| 8 | 1 | 7 |
| 6 | 1 | 5 |
| 4 | 1 | 3 |
| 2 | 1 | - |
| Suma: 20 | Suma: 4 | Suma: 15 |
| PRÉSTAMOS | CIRCULANTE EN PODER DEL PÚBLICO | DEPÓSITOS |



Problemas macroeconómicos: inflación y desempleo



Actividad 13

La OIT (Organización Internacional del Trabajo) tiene un sistema de estadísticas online (ILOSTAT) con datos de más de 230 países y economías del mundo. De estas bases se obtuvieron los siguientes números que reflejan los niveles de actividad de los jóvenes argentinos para los años 2021 y 2022:

| Jóvenes entre 15 y 24 años | 2021 | 2022 |
|----------------------------|-----------|-----------|
| Desocupados | | 1.301.000 |
| Ocupados | 3.243.000 | 3.431.000 |
| Fuerza de trabajo (PEA) | 4.684.000 | |
| Población Total (PT) | 8.245.000 | 8.434.000 |

Fuente: Elaboración propia en base a ILOSTAT - OIT
(www.ilo.org/ilostat/faces/home/statisticaldata)

Con ayuda de la parte teórica que sigue (avanzá en la lectura), resolvé estas cuestiones:

1. ¿A cuánto asciende (de cuánto es) la Población Económicamente Inactiva en el año 2022?
2. Calculen las tasas de ocupación para ambos años.
3. Demuestren analíticamente que la tasa de desocupación joven del año 2022 fue menor que la del 2021.
4. Completen la siguiente frase:
 “La población total de jóvenes de entre 15 a 24 años se incrementó en un _____% entre el año 2021 y 2022, mientras que la población económicamente activa aumentó en un _____%”



Inflación

¿Todo aumento de precios es inflación?

La inflación es un aumento de precios, pero no todo aumento de precios es inflación. ¿Cómo es esto? La inflación se define como un aumento en el nivel general de precios; es decir, que para que sea inflación ese aumento de precios deben darse determinadas características:

- que dicho aumento sea **sostenido** en el tiempo, es decir, que no es circunstancial o coyuntural sino que la suba de precios es constante y persiste durante un período de tiempo prolongado,
- que además sea **generalizado** de modo que afecte al mismo tiempo a los precios de todos los bienes de la economía,
- que también sea **significativo**, es decir, que tenga verdadero impacto y afecte el poder adquisitivo.

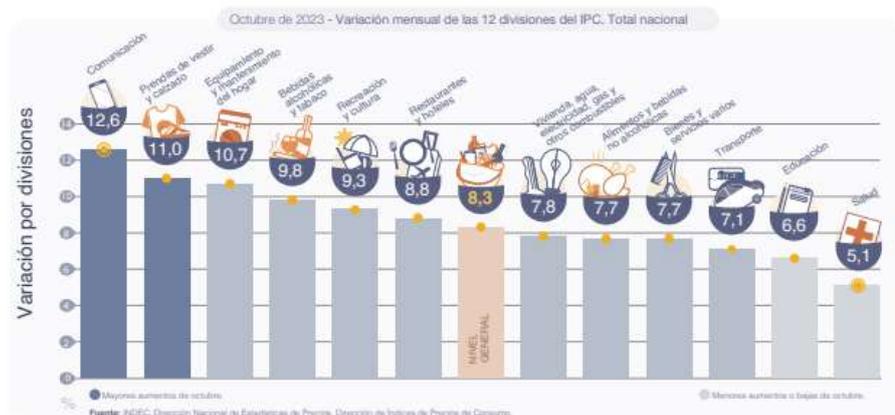


Inflación es el aumento generalizado y sostenido del nivel general de precios de una economía durante un tiempo determinado.

La **tasa de inflación** es entonces el porcentaje de variación del nivel general de precios entre un período considerado. La forma de medirlo es por medio de la utilización de índices de precios. Éstos representan promedios ponderados de las diferentes variaciones de precios los distintos bienes y servicios, según el nivel de importancia que éstos tienen para la economía. El índice que se conforma a partir de una canasta de consumo familiar básica se denomina Índice de Precios al Consumidor (IPC), mientras que el Índice de Precios al por Mayor se conforma a partir de las variaciones de los precios en la producción-ventas mayoristas- de un conjunto de bienes representativos de la estructura productiva de la economía.

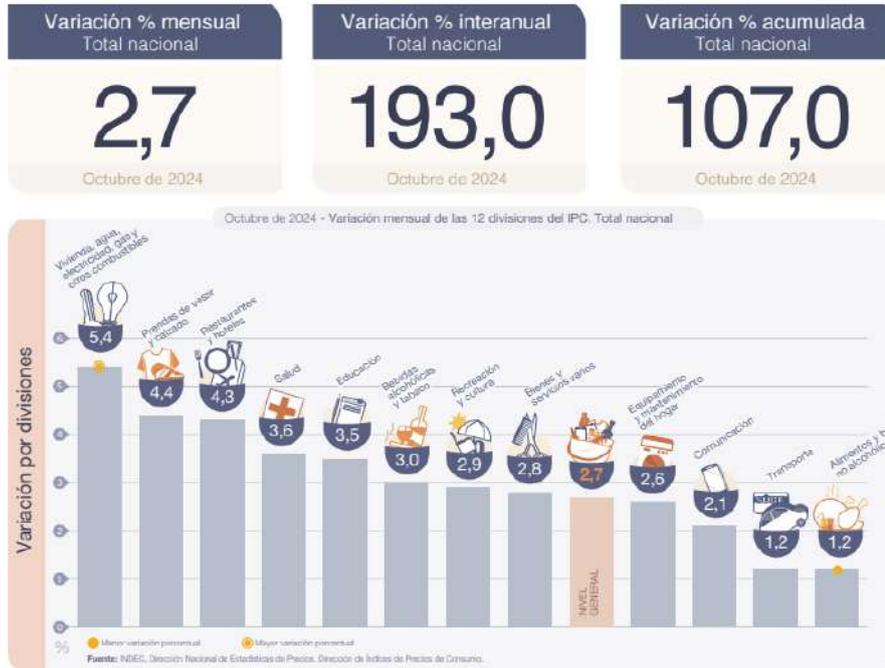
Índice de precios al consumidor

Octubre de 2023. Resumen ejecutivo



Índice de precios al consumidor

Octubre de 2024. Resumen ejecutivo



Causas y efectos de la inflación

Sobre las causas que dan origen a la inflación existen diferentes posicionamientos, que pueden resumirse en dos fundamentos generales.

Por un lado, están aquellos que se relacionan con la Demanda de toda la economía y esto se llama **Inflación de Demanda**. Es decir, si aumenta en gran medida la demanda de los agentes económicos de una economía, los bienes disponibles para satisfacer esos gastos deseados serán escasos. La economía no tendrá capacidad productiva para cubrir esa demanda, por lo cual, los precios de los mismos tenderán a crecer de modo que sólo algunos individuos serán quienes puedan acceder a los mismos. Sobre esto, algunos autores plantean que el incremento de precios se verá acompañado por un aumento de dinero en toda la economía.

Por otro lado, aparecen los motivos relacionados con la capacidad productiva, entonces el nivel de precios puede incrementarse por el aumento en los costos de la producción. Esta se denomina **inflación de Costos**. Es decir, un aumento en los costos producción, que podría originarse por ejemplo por la escasez de insumos importantes para gran parte de las actividades económicas como lo es el petróleo, hará que se produzcan menos bienes. Nuevamente vemos que cuando la producción general de bienes es escasa se eleva el nivel de precios en toda la economía.

Uno de los grandes problemas que se visibilizan con la inflación de costos es que, si las empresas fijan sus precios de acuerdo a los costos de producción, siendo el salario uno de estos costos, cuando se incrementen los salarios de los trabajadores, también subirá el nivel de precios de los bienes y servicios que se producen, generando además tasas más elevadas de desempleo.



Quedará entonces aquí la pregunta sobre si los salarios se ajustan tan rápido como los precios de los bienes y servicios, es decir ¿cuánto tardan en subir los precios de los bienes y cuánto los ingresos de los trabajadores? De aquí una de las grandes discusiones entre los gobiernos y los sindicatos:

Clarín Salarios: los trabajadores privados empataron con la inflación en enero, pero los públicos e informales se llevaron la peor parte.

En el comienzo de 2024 los salarios arrancaron retrocediendo frente a la inflación, los precios subieron 20,6% en enero y los sueldos de los privados lo hicieron un 20%, pero los empleados públicos tuvieron aumentos de solo 12,1%.

Consulta online: https://www.clarin.com/economia/salarios-trabajadores-privados-empataron-inflacion-enero-publicos-informales-llevaron-peor-parte_0_2p4zZtqI9D.html

LA NACION Paritarias: el Gobierno busca destrabar el conflicto con los estatales con un aumento de 3%

Después de haber ofrecido una paritaria de 0%, el Gobierno mejoró la oferta y está cerca de sellar un acuerdo. Sería un aumento de 3% por el último bimestre de 2024. El pago se realizaría en dos tramos: un 2% en noviembre y un 1% en diciembre.

Consulta online: <https://www.lanacion.com.ar/politica/paritarias-el-gobierno-busca-destrabar-el-conflicto-con-los-estatales-con-un-aumento-de-3-y-un-bono-nid30102024/>

Como analizamos antes, uno de los efectos principales de la inflación es la **pérdida de poder adquisitivo de los ingresos** de las personas; es decir, el incremento de los precios lleva a que la gente puede adquirir menor cantidad de bienes. Es decir que cuanto mayor sea el retraso en el aumento de los ingresos de la gente, mayor será la pérdida de su poder adquisitivo.

Además, debe considerarse que los efectos de estos aumentos generalizados de precios no impactan de la misma manera en las diferentes clases sociales. Algún sector podrá realizar operaciones compensen de alguna manera estos efectos obteniendo mayores cantidades de dinero, por ejemplo, por medio de la compra de bonos o acciones con las que obtengan el pago de intereses. Otros sectores no cuentan con estas posibilidades, dado que necesitan de ese dinero para realizar transacciones hoy. Así, como los grupos de menores ingresos son los que perciben los mayores efectos negativos de la inflación, se produce una redistribución de los ingresos regresiva, es decir, una concentración de los ingresos en los sectores más ricos y el empobrecimiento de las clases media y baja.

Por otro lado, si bien la inflación es un crecimiento generalizado de precios, tampoco se da de la misma manera a todos los grupos de bienes y servicios. Es decir que aumentarán, pero no en igual proporción; por lo cual, algunos sufrirán incrementos mayores que otros. Esto produce gran incertidumbre en todos los agentes económicos para la toma de decisiones de sus niveles de gastos.



Desempleo

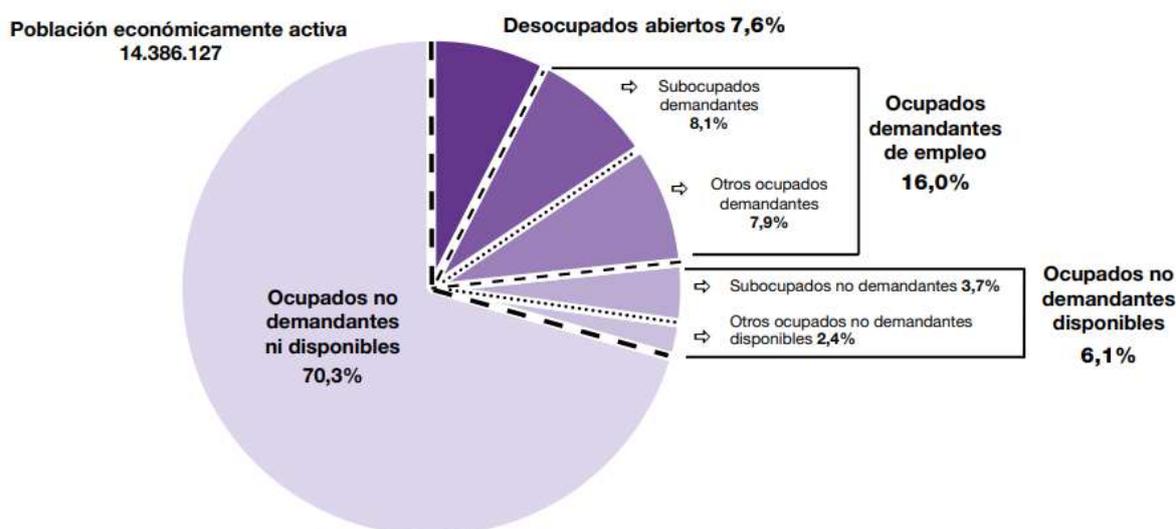
¿Qué es y cómo se mide?

Antes de definir **desempleo** debemos realizar algunas aclaraciones conceptuales necesarias. La población, en términos de ocupación, se divide en dos grandes grupos: **Población Económicamente Activa (PEA)** es aquel grupo de gente que tiene ocupación o que sin tenerla se encuentra buscando una; es decir, es la suma de los ocupados y desocupados. **Población Económicamente Inactiva (PEI)** es, en cambio, el grupo de personas que no tienen empleo ni lo buscan. Es importante aclarar que para el cálculo de estos diferentes grupos siempre se considera un período de referencia; es decir, un momento determinado, dado que las situaciones son muy cambiantes.

Dentro de la **PEA** encontramos entonces a los **Ocupados y Desocupados**. La población **Ocupada** es aquella que trabaja al menos una hora por semana. Esto parece poco tiempo para poder decir que una persona está ocupada, por eso es importante saber que cuando se habla de ocupación también se puede distinguir en diferentes grupos: los **sobreocupadas** (trabajan más de 48 hs. a la semana), los **ocupados plenos** (trabajan entre 35 y 48 hs por semana) y los **subocupados** (trabajan menos de 35 horas). Por otro lado, la población **Desocupada** es aquella que no trabaja, pero sí se encuentra buscando trabajo durante el período analizado.

Dentro de la **Población Económicamente Inactiva** también se dan numerosas situaciones. Allí podemos encontrar a personas que no se encuentran ocupadas y no buscan trabajo porque fueron desalentadas a hacerlo ("bajaron los brazos" dado que por las características del mercado de trabajo no creen que vayan a conseguirlo). Puede suceder que durante ese período no haya trabajo y por eso no lo buscan, porque no pueden trabajar o simplemente porque no quieren hacerlo.

Grupos de población económicamente activa (PEA) según situación. Total 31 aglomerados urbanos. Segundo semestre de 2024.

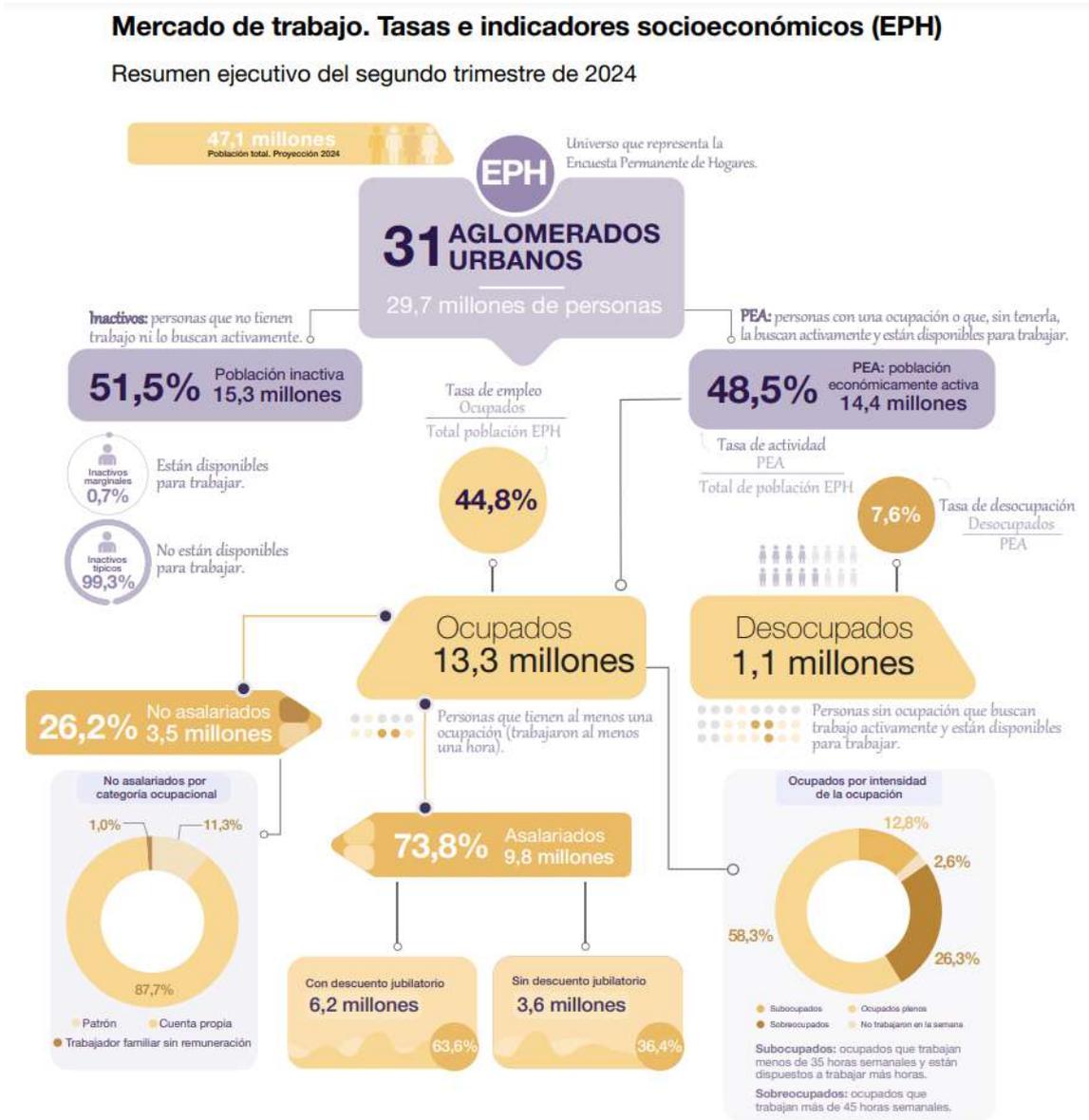


Fuente: INDEC, Encuesta Permanente de Hogares.



¿De dónde surgen todos estos datos?

Cada trimestre de cada año el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Indec) lleva a cabo un relevamiento denominado Encuesta Permanente de Hogares (EPH). Esta encuesta se realiza en algunos (31) aglomerados (agrupamientos poblacionales) del país.



Nota: los totales por suma pueden no coincidir por redondeo de las cifras parciales.
Fuente: INDEC, Dirección de Encuesta Permanente de Hogares.

Los datos que escuchamos comúnmente en los medios y que surgen de las instituciones que realizan estos cálculos, son las tasas de actividad, empleo y desempleo. Cuando hablamos de tasas nos referimos a porcentajes, proporciones, partes de algo... Es decir, la tasa de actividad se calcula de la siguiente manera:





$$\text{TASA DE ACTIVIDAD} = \frac{\text{POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA}}{\text{POBLACIÓN TOTAL}}$$

¿Qué dice la Tasa de Actividad? Esta tasa muestra la parte de la población total que es Activa en términos económicos; es decir, **qué porcentaje del total de la población se encuentra trabajando o buscando trabajo.**

Otras de las tasas de actividad más importantes son la **tasa de Empleo y la tasa de Desempleo:**



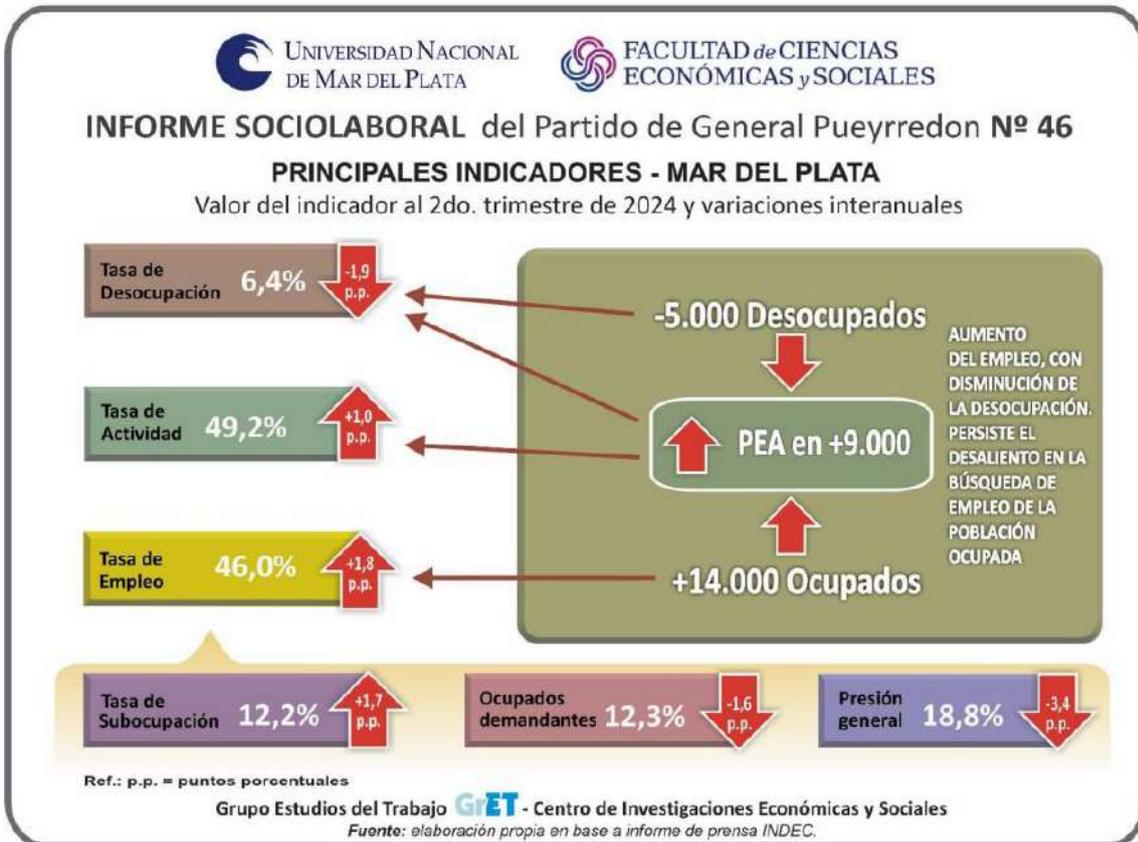
$$\text{TASA DE OCUPACIÓN} = \frac{\text{POBLACIÓN OCUPADA}}{\text{P.E.A.}}$$

La tasa de ocupación indica qué porcentaje de la Población Económicamente Activa tiene empleo u ocupación; es decir realmente se encuentra trabajando.



$$\text{TASA DE DESEMPLEO} = \frac{\text{POBLACIÓN DESOCUPADA}}{\text{P.E.A.}}$$

La tasa de desocupación qué porcentaje de la Población Económicamente Activa tiene empleo o lo está buscando activamente.



Principales tipos de desempleo

Ahora, ¿todo desempleo es igual?, ¿el impacto del desempleo en la economía es siempre el mismo? Aquí es importante reconocer que en realidad existen diferentes tipos de desempleos. Por un lado, el desempleo **estacional** es aquel que se da en determinados períodos del año como las temporadas de invierno en nuestra ciudad, donde muchas de las personas que trabajan en servicios turísticos se ven obligados a buscar trabajo luego de la temporada alta.

El desempleo **friccional** es el que se da cuando los trabajadores y trabajadoras abandonan un empleo en la búsqueda de otro o cuando, aún estando empleados, buscan nuevos puestos de trabajo.

El desempleo **estructural** es el que se mantiene durante largos períodos y puede estar dado porque los trabajadores disponibles no coinciden con los parámetros que los demandantes de mano de obra establecen.

El desempleo **cíclico** es aquel que responde a los ciclos económicos, de modo que la estructura económica no es capaz de dar empleo a los recursos existentes en esa economía.

TIPOS DE DESEMPLEO

- 
Coyuntural o cíclico: Está causado por las fluctuaciones de la actividad económica de un país.
- 
Estructural: Se explica por cambios en la estructura económica de una o varias industrias.
- 
Friccional: Es voluntario, y dura el tiempo entre que un trabajador deja un empleo y encuentra otro.
- 
Estacional: Se debe a aquellas actividades que no se realizan en determinados meses del año.
- 
 Además, existen **otros tipos** que varían en base a la **edad**, el **sexo**, la **educación**, etc.

Causas de desempleo

En base a estas alternativas, las causas de desempleo también pueden ser diferentes. Algunas de ellas son **estructurales**, es decir, que se generan a partir de cambios en la propia estructura productiva de una economía; por ejemplo, puede provenir de un fuerte impacto generado por innovaciones tecnológicas, disminuyendo la cantidad de horas hombre necesarias. Además, también pueden ser **coyunturales**, esto es, cuando se da en un momento determinado por una caída del crecimiento económico de un país, provocando así una disminución en la producción y los consiguientes despidos.

Si te interesan estos temas y otros tantos relacionados con **la economía y las estadísticas** podés escuchar en Spotify los podcasts del INDEC.



En síntesis: ¿Qué puede hacer un economista?

- Realiza estudios que analicen e interpreten problemas económicos.
- Formula propuestas sobre el desarrollo de mercados, sectores económicos o regionales.
- Participa a nivel político de la definición de objetivos socioeconómicos y en el diseño de planes, programas y proyectos y gestionar su implementación.
- Desarrolla teorías que interpreten y expliquen los fenómenos económicos
- Evalúa proyectos sociales y de negocios
- Realiza estudios e investigaciones que sean un aporte al conocimiento teórico de la ciencia económica
- Ejerce la docencia en el nivel superior y realizar tareas de asesoramiento pedagógico, de coordinación, investigación y evaluación en estas instituciones.





Actividad 14

Tomando como base el listado de competencias precedente, indiquen al menos tres que ustedes se imaginan ejerciendo en el futuro una vez graduados. Justifiquen cada una de manera fundada y brindando ejemplificación.

Actividad Integradora del Bloque Economía

Tu tutor dará a conocer las bases y consignas para realizar la actividad integradora del Bloque de Economía.

Verificá la fecha de presentación y el formato requerido.

¡Éxito!



Bloque Contabilidad





Un **Sistema de Información Contable** tiene por finalidad **reunir datos** de naturaleza contable, **procesarlos** utilizando una técnica adecuada, crear y mantener archivos contables y **producir información contable** para distintos usuarios.

La **Contabilidad** forma parte del sistema de información de las organizaciones en general y de las empresas en particular. Brinda información en mayor medida, sobre su **Patrimonio**. A partir de las **operaciones** de compras, ventas, pagos, cobros y otros hechos económicos, el patrimonio del ente se modifica.

El Sistema de Información Contable capta estos datos, realiza su proceso y brinda como salida **información contable**. Ésta es utilizada por los usuarios, juntos con otros informes de otros sistemas, para tomar decisiones. Ése es el objetivo último de la contabilidad: **brindar información útil para la toma de decisiones**.



La empresa, el patrimonio y la contabilidad

Las organizaciones y las empresas

En el Bloque de Economía nos hemos referido en muchas oportunidades a las empresas. Ahora es necesario incorporar el concepto de organizaciones y dejar en claro la diferencia con el concepto de empresas. Veamos...

El diccionario de la lengua española¹⁰ define a las **organizaciones**, en una de sus acepciones, como **“Asociación de personas regulada por un conjunto de normas en función de determinados fines”**

El reconocido autor argentino de numerosos textos sobre Contabilidad, Enrique Fowler Newton, señala que *“en una organización actúan personas que procuran la consecución de uno o más objetivos, los cuales son definidos atendiendo a los intereses particulares de sus integrantes y a los poderes relativos de cada uno de ellos para imponerlos a los demás”*.¹¹

Cuando las organizaciones adquieren determinadas características, estamos en presencia de las empresas. Recurriendo nuevamente al diccionario de la lengua española¹², encontramos que en una de sus definiciones expresa que la **empresa** es una **“Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos”**.

De acuerdo a lo anterior **las empresas son un tipo particular de organizaciones**. Entonces ya estamos en condiciones de marcar la primera diferencia: las empresas son organizaciones, pero no todas las organizaciones son empresas.

Recordemos algunos conceptos y hagamos algunas conexiones. En el Bloque de Economía vimos los **Factores de Producción**¹³ son el trabajo, la tierra, el capital y la habilidad empresarial. Concretamente, la Habilidad Empresarial se encarga de reunir y coordinar a los otros tres factores productivos intentando lograr un beneficio económico para sí misma.

Por todo ello, podemos decir que:



La empresa es una organización cuya finalidad es realizar una actividad productiva para satisfacer necesidades de sus clientes, generando ingresos por tales actividades, los que le permiten sostener su funcionamiento operativo.

Cuando mencionamos *“realizar una actividad productiva”* lo hacemos en un sentido amplio, extendiendo la expresión a las actividades industriales, extractivas, ganadería y agricultura, y prestación de servicios, incluyendo en estas prestaciones a la actividad comercial de reventa de mercaderías. Esta lista es solamente enunciativa.

¹⁰Diccionario de la Real Academia Española. Edición 22°

¹¹FOWLER NEWTON, Enrique, Contabilidad básica, Le Ley, 2003 4ta edición, Pág. 3

¹²Diccionario de la Real Academia Española. Edición 22°

¹³ Bloque Economía, pág 23.





El producto de las empresas tiene como destinatarios a sus clientes, denominación que según el caso podrá ser sustituida por la de pacientes, comensales, espectadores, según la actividad de la compañía.

Las empresas normalmente facturan el precio de los bienes vendidos y/o los servicios prestados a sus clientes, generando una corriente positiva de resultados denominada ingresos.

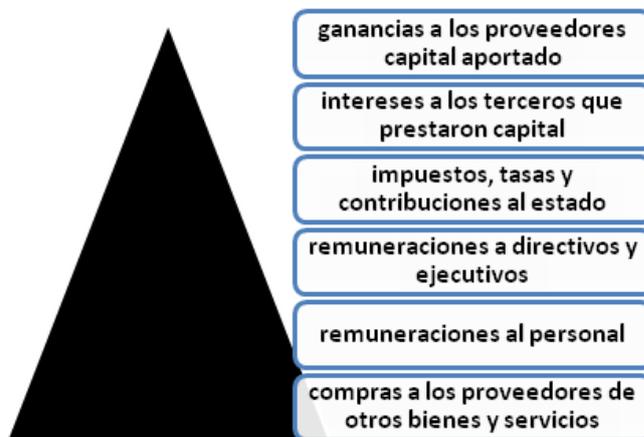
Para obtener ingresos, la empresa debe desplegar una actividad operativa, y para ello debe incorporar recursos y consumir bienes y servicios, generando compromisos que debe cancelar con el producido de su facturación. Es una condición mínima de toda empresa que la misma pueda generar los ingresos suficientes para funcionar con normalidad.

En las empresas constituidas por los fundadores con el ánimo de obtener ganancias por la inversión practicada por ellos, los ingresos generados por las compañías deberán alcanzar para abonar tales dividendos a sus propietarios.

Cuando las empresas tengan planes de expansión o afronten crisis de funcionamiento, podrán recurrir a otras fuentes de financiación distintas a las necesarias para sostener su actividad operativa normal. Por ejemplo, propiciar aumentos de aportes de los propietarios o acceder a financiaciones bancarias de largo plazo.

Las empresas y la sociedad

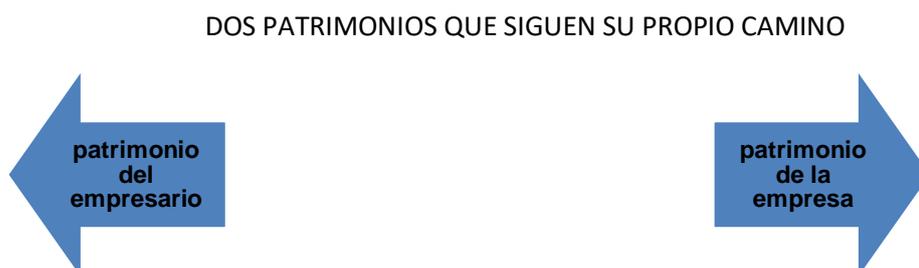
Todas las empresas están insertas en una sociedad e interactúan con ella. Por un lado las empresas ofrecen bienes y servicios necesarios para sus clientes y por el otro lado, distribuyen los ingresos que la facturación que tales actividades generan, entre distintos actores sociales, entre ellos: Salarios para los empleados, cargas sociales para la jubilación y la salud, impuestos para el estado, compras a sus proveedores, remuneraciones para sus gerentes y directores, y en las sociedades comerciales o emprendimientos privados individuales los dividendos o utilidades por su inversión de capital.



La empresa y el patrimonio

Para cumplir sus objetivos las empresas deben funcionar, y para esto deben tener un **patrimonio** que administrar, es decir un **conjunto de bienes económicos propios financiados por deudas con terceros, por aportes de los propietarios o por resultados generados en su actividad no retirados**.

El patrimonio de las empresas debe aislarse del patrimonio de sus propietarios, esta es una condición necesaria para medir su evolución a través del tiempo. Si existiera confusión patrimonial entre el patrimonio de los empresarios y de las empresas, se pondría en peligro la eficacia de la medición de la marcha de la empresa.



La empresa y la contabilidad

El principio de la separación de patrimonios, mencionado en el párrafo anterior, permite a la contabilidad cumplir su objetivo de información, tal como queda expresado en la siguiente definición:

“La contabilidad es una disciplina técnica que, a partir del procesamiento de datos sobre la composición y evolución del patrimonio del ente, los bienes de terceros en su poder, y ciertas contingencias, produce información para la toma de decisiones de administradores y terceros interesados y la vigilancia de los recursos y obligaciones de dicho ente”.





Actividad 1

Luego de leer lo anterior, respondan en grupos:

1. ¿Qué debe tener una empresa para funcionar y cumplir sus objetivos?
2. El patrimonio de la Empresa y de los propietarios ¿es el mismo?; ¿Por qué?
3. Con sus propias palabras, respondan ¿Qué es la contabilidad?



El procesamiento de datos

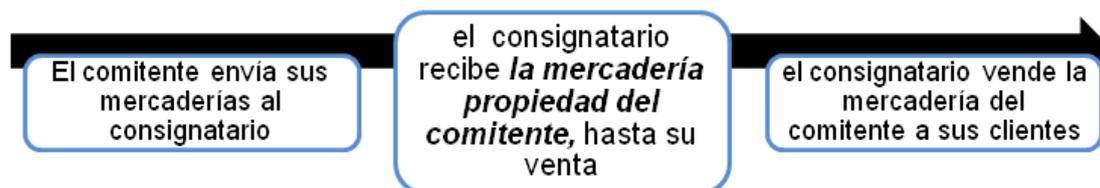
El procesamiento comienza con la entrada de datos contables, entonces... ¿cuáles datos?

Son los datos objeto de contabilización, susceptibles de medición monetaria, que se refieren:

1. Las **variaciones que se producen en el patrimonio de la empresa** (evolución), producidas por transacciones con terceros o generadas por el contexto donde interactúa la empresa o por los cambios que se producen internamente. Veamos:

| | |
|---------------------------------------|---|
| transacciones con terceros | <ul style="list-style-type: none"> • compras y ventas de bienes y servicios • pagos y cobros |
| transacciones con propietarios | <ul style="list-style-type: none"> • aportes • retiros |
| variaciones en los mercados | <ul style="list-style-type: none"> • cambios en la cotización de la moneda extranjera |
| cambios internos | <ul style="list-style-type: none"> • crecimiento biológico de ciertos bienes • desgaste por el uso normal de ciertos bienes |

2. Los **bienes de terceros en su poder**. Un ejemplo es el caso del consignatario en el negocio de la consignación de mercaderías, con los bienes recibido de parte del comitente.



3. Ciertas **contingencias**. La contabilidad reconoce los compromisos contingentes cuando se estima que probablemente se van a transformar en obligaciones ciertas. En el ejemplo que sigue, el reconocimiento contable de la contingencia deberá registrarse en el momento 1:

Los datos contables que ingresan al proceso deben reunir el requisito de objetividad evitando cualquier alteración, que pueda producir en la medición de los mismos, el sesgo infundado de las personas que participa en la contabilización. Veámoslo con este ejemplo:

| ¿a qué valor debe incorporarse un pizzarrón al patrimonio ? | | |
|--|--|---|
| ¿al valor que le parece a quién está encargado de la contabilidad? | ¿al valor de la compra que aparece en la factura emitida por el proveedor? | Respuesta= al valor de la factura, por ser este el importe objetivo correspondiente a la operación. |



En el ejemplo claramente se ve que el valor de compra facturado por el proveedor es el que corresponde asignar como valor de incorporación del bien al patrimonio. Es un valor objetivo, ya que el vendedor normalmente es un tercero independiente de la entidad compradora.

La contabilidad es un proceso continuo que registra y almacena cronológicamente todos los acontecimientos que producen variaciones en el patrimonio de la empresa, así es que durante un período de tiempo son computados la sucesión de aportes y retiros de capital, las compras, las ventas, los pagos, los cobros, hasta que al término de un tiempo, normalmente un año, se hace un cierre contable al efecto de generar información correspondiente a ese intervalo anual. Este período de tiempo que tiene una apertura y un cierre contable, se conoce en contabilidad con el nombre de ***ejercicio económico***.



Como se puede ver en el gráfico anterior, la vida de la empresa es una marcha continua en el tiempo, pero que al efecto que la administración de la empresa genere información comparable y útil para la toma de decisiones, se divide en ejercicios económicos de igual duración.

Cerrado el ejercicio anual, comienza una etapa de preparación de los **ESTADOS CONTABLES (EECC)** del ejercicio anterior, actividad que puede demorar unos meses, hasta que puedan estar a disposición de los interesados en la información que ellos contienen sobre la empresa.

Los **ESTADOS CONTABLES** básicos son los siguientes:

| ESTADO DE SITUACIÓN PATRIMONIAL o BALANCE | ESTADO DE RESULTADOS | ESTADO DE EVOLUCIÓN DEL PATRIMONIO NETO | ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO |
|--|--|--|--|
| •Expone la composición del patrimonio al cierre del ejercicio. | •Expone el resultado del ejercicio y detalla las causas que lo generaron | •Expone la composición al cierre y la evolución durante el ejercicio de los aportes de los propietarios y resultados acumulados. | •Expone las causas que generaron cobros y pagos durante el ejercicio bajo cierre |

Así vemos que los informes contables bajo la forma de estados contables, por comprender períodos anuales y estar disponibles tiempo después del cierre del ejercicio al cual se refieren, no son lo suficientemente oportunos para los administradores de las empresas, quienes requieren información con mayor anticipación y en muchos casos en tiempo real al momento en que los hechos suceden. Esta necesidad se cubre con otro tipo de informes contables distintos a los EECC.

Pensemos: ¿Puede el gerente de ventas esperar la culminación de un ejercicio contable, para enterarse del total de ventas de un determinado mes del período en curso? No, no puede. ¡Necesita información en tiempo real!



Las distintas necesidades de información de los usuarios vinculados con las empresas, son cubiertas por distintos informes que podemos agrupar y tipificar en ESTADOS CONTABLES por un lado y por el otro INFORMES CONTABLES INTERNOS.

Ambos tipos de informes son preparados por la administración de la empresa, pero se diferencian en los destinatarios principales de la información que contienen.

Así los EECC son destinados a terceros con relación a la administración de la empresa, como ser propietarios no administradores, futuros inversores, entidades bancarias, proveedores, sindicatos, el estado, etc; según los distintos intereses que movilizan a estos potenciales usuarios. En cambio, los ICI son demandados por los usuarios internos, esto es los propios administradores de la empresa.

Sin embargo, los EECC y los ICI, por el contenido de la información que tienen, pueden ser consultados también por los usuarios internos y externos respectivamente. Por ejemplo, es habitual que una entidad bancaria le pida a la empresa el ICI sobre ventas de determinados meses para evaluar la asistencia crediticia, y que los administradores consulten el total de las ventas anuales expresadas en los EECC para confeccionar declaraciones impositivas.

Usuarios de la información contable

Como se explicó en los párrafos precedentes, podemos tipificar a los usuarios de la información contable, según su relación directa con la administración de la empresa:

| | |
|-----------------|--|
| Internos | Las personas que administran la empresa Quienes fiscalizan desde adentro las actividades de la empresa |
| Externos | Propietarios que no participan en la administración Fiscalizadores externos Proveedores El estado Bancos y otras entidades financieras |

La contabilidad está en condiciones de proveer información útil para la toma de decisiones:

- Permite conocer cómo se compone el patrimonio de una empresa a un momento dado y cómo evolucionó en un período de tiempo, siendo esto una herramienta informativa para evaluar la gestión de los administradores y el estado económico y financiero de la compañía, siendo esta una información retrospectiva.
- Permite proyectar dicha evolución hacia el futuro, – información prospectiva –
- Permite controlar los distintos elementos que componen el patrimonio de las empresas.

Sin embargo, la contabilidad no brinda toda la información que los usuarios requieren para la toma de decisiones. Por lo tanto, la contabilidad es necesaria pero no suficiente como instrumento del sistema de información de la empresa.





Actividad 2

Luego de leer el material, respondan en grupos:

1. Los datos objeto de la contabilización ¿a qué se refieren?
2. ¿Qué requisitos deben reunir los datos que ingresaron al proceso? ¿Por qué?
3. ¿Qué es el ejercicio económico? ¿Cuánto tiempo dura generalmente? ¿Por qué los ejercicios son de igual duración?
4. ¿Cuáles son los informes contables que el sistema de información contable puede preparar? ¿Quiénes los preparan? ¿Quiénes son sus destinatarios? Indicar los estados contables básicos.
5. ¿Por qué los siguientes usuarios externos requieren los Estados contables de una empresa?:

| | |
|---------------------------------|------------------------|
| Propietarios no administradores | Potenciales inversores |
| Entidades bancarias | Proveedores |
| Sindicatos | El Estado |
6. Sobre las limitaciones de la información contable ¿Qué permite la información contable a los usuarios? ¿Cuál es su límite?



Actividad 3

En grupos pequeños, de 4 o 5 integrantes, resuelvan:

1. Confeccionen un listado de al menos cinco organizaciones que cumplan con el requisito de ser empresas.
2. Identificar claramente (con “nombre”) los usuarios de esa información, al menos dos internos y dos externos.
3. Por último. buscar un juego de Estados contables de una empresa con fines de lucro y uno de una empresa sin fines de lucro (Ejemplo el balance de un club y de una empresa que cotiza en la bolsa), por grupo. Llevarlo impreso en la próxima clase.

Pista: Página web sugerida para buscar Estados Contables de empresas con fines de lucro:

<http://www.cnv.gov.ar/sitioweb/buscadorglobal>



Elementos del patrimonio

Introducción

Las empresas, como cualquier otra organización o ente, necesitan recursos para poder desarrollar las operaciones que le permitan alcanzar los objetivos que se fijaron al momento de su creación. Estos recursos varían de acuerdo a la actividad de la empresa (comercial, industrial, servicios, ...), por ejemplo, un comercio requiere dinero en efectivo en la caja o en la cuenta bancaria, mercaderías para la venta, entre otros; diferente a la actividad agrícola que precisa una tierra en donde sembrar, semillas para los cultivos y demás.

Los recursos económicos con los que puede contar la organización están formados por bienes propios tangibles e intangibles y por los derechos de cobro. Todos ellos poseen utilidad económica para el ente, tienen valor.

Al momento de fundar una empresa, son los socios quienes aportan los recursos iniciales para comenzar a realizar las primeras operaciones. Estos bienes y derechos constituirán la totalidad del patrimonio del ente, siendo los mismos de propiedad del ente y no más de los socios. La organización, funciona como un ente económico independiente, tiene sus propios bienes separados de los bienes personales de los propietarios, posee su propio patrimonio y es distinto al de los socios, así lo refleja el Código civil y comercial de la Nación *“La persona jurídica debe tener un patrimonio”*¹⁴ que no debe confundirse con el de los socios. El concepto de patrimonio luego será abordado con mayor detenimiento, pero es necesario aclarar esta distinción, ya que si no se define correctamente su composición no se podrá medir su evolución a través del tiempo. Siendo este una de las finalidades que busca el proceso contable.

El **patrimonio** de una organización o ente está formado por todos los recursos que serán los activos de la organización. También se mencionará, que para financiar los activos el ente asumirá deudas o los socios fundadores deberán aportar estos recursos.

Comprender qué incluyen y cuando estamos en presencia de un activo, pasivo o un patrimonio neto es indispensable para poder interpretar la información que genera la contabilidad.

En la etapa inicial de la vida del ente podemos verificar la siguiente igualdad:



¹⁴art 154 del Código Civil y Comercial de la Nación



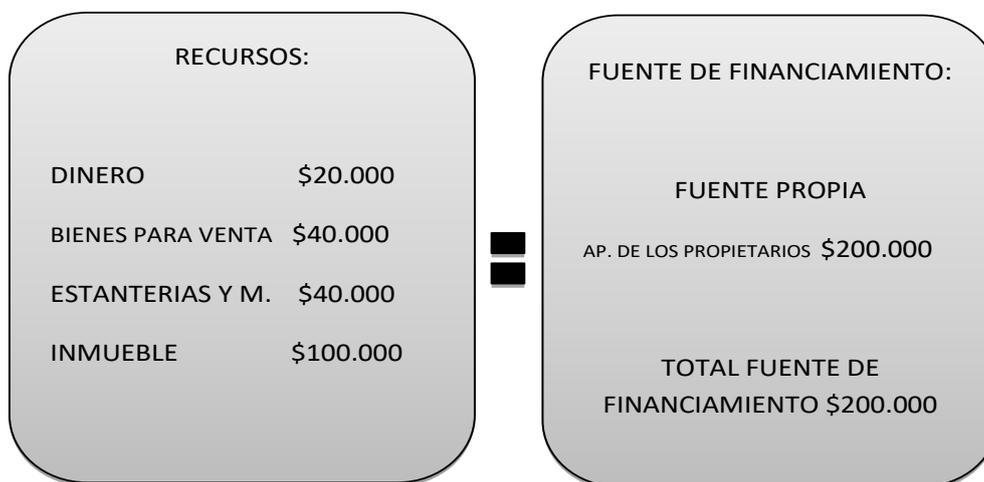
En el origen del ente, los recursos son financiados en su totalidad por los aportes de los propietarios. Éstos entregan bienes, sumas de dinero o derechos, para que la empresa pueda funcionar y así comenzar el logro de los objetivos propuestos. Esta situación cumple con el concepto de igualdad patrimonial que manifiesta que no importa cuales ni cuantos sean los recursos con que cuenta el ente, ni como se modifiquen, siempre existirán fuentes de financiación de igual medida. Entonces:

Recursos económicos = Fuente de financiación

Podemos afirmar que una de las fuentes de financiamiento con los que cuenta la empresa son los aportes de los propietarios, que se denomina fuente propia de financiación. Pero también existe otra fuente de financiación de los recursos que veremos a continuación con el ejemplo.

Suponemos que tres socios deciden crear una empresa para la realización de un emprendimiento comercial, para realizar la actividad acuerdan aportar los siguientes recursos: El socio Lionel dinero en efectivo (\$20.000) y bienes para la venta (\$30.000), el socio Diego aporta un inmueble (\$100.000) y el socio Alfredo bienes para la venta (\$10.000) y, estanterías y muebles (\$40.000).

Éstos a cambio tienen una participación en la empresa, el dinero y los bienes aportados con el que cuenta el nuevo ente, no pertenece más a los socios, sino que son exclusivamente de la nueva empresa, le transfirieron su dominio. Por lo tanto:



Al comenzar con las operaciones, esta situación inicial se modificará, porque la empresa como cualquier ente, es un patrimonio en constante movimiento. Realizará operaciones de compra, venta, pagos y cobros, propios de su ciclo operativo.



La empresa –ya en marcha y con su propio patrimonio constituido– decide comprar \$20.000 en bienes para la venta, pero no entregar todo el dinero que posee, solo pagará \$15.000 en efectivo y el saldo restante será financiado por su proveedor.



Con esta operación, los recursos de la empresa se incrementaron, paralelamente la financiación también se incrementó con un nuevo concepto, una deuda que es una obligación con un tercero a entregar bienes o prestar un servicio. Esta es una fuente de financiación externa, ejemplo de ellos son los bancos con sus préstamos, proveedores por compras que aún no hemos pagado, el Estado por deudas por impuestos, etc.

Como conclusión de esta introducción podemos afirmar que todos los recursos económicos del ente son financiados por las fuentes propias (aportes de los propietarios, entre otros) y fuentes ajenas (deudas).



Actividad 4

En grupos pequeños, de 4 o 5 integrantes, respondan:

1. ¿Por qué las organizaciones necesitan recursos? ¿Todas las organizaciones requieren los mismos recursos? Mencionen ejemplos de recursos que necesitan un almacén, un club de hockey sobre césped, una explotación agrícola.
2. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento que posee la empresa para obtener los recursos? Propongan ejemplos de cada fuente de financiamiento.
3. En el tema anterior, se preguntó si el patrimonio de la empresa y de los propietarios son lo mismo. ¿qué respondió en la clase anterior? ¿qué menciona el presente texto sobre el tema?





Actividad 5

1. Lean con atención la siguiente situación:

Lucía ingreso recientemente a una empresa cuya denominación es “Mundo Global SA” dedicada a la comercialización de muebles de oficina y del hogar. Ella trabaja en el sector contable junto a Fernanda que está en la empresa desde su fundación en el 2010.

Fernanda le contó cómo surgió la empresa, fue en el mes de diciembre cuando Luis y Hugo decidieron iniciarse en el rubro, Luis se dedicaba a alquilar unas propiedades familiares y Hugo trabajaba como empleado en una empresa de la competencia. Luis aportó \$20.000 en dinero y un local comercial valuado en \$100.000, Hugo aportó \$50.000 en dinero, estanterías por \$20.000 y mercadería por \$30.000. Con los años la empresa se consolidó y consiguió ser la líder del mercado, con varios empleados y sucursales.

2. Completen la tabla marcando con una “X” cuáles de las siguientes operaciones corresponden a la sociedad y cuáles a Luis y Hugo:

| Operación | Mundo Global SA | Socios |
|--|-----------------|--------|
| Compra de muebles de oficina para la venta | | |
| Reparación del inmueble aportado por Luis | | |
| Pago de las cargas sociales de los empleados de la empresa | | |
| Pago de las cargas sociales de la empleada doméstica de Hugo | | |
| Compra de un auto para el uso familiar de Luis | | |
| Consumo de energía eléctrica de los locales de venta de la empresa | | |
| Reparación de una impresora de la empresa y recarga del tóner de la impresora particular de Luis | | |



Los recursos: el Activo

La entidad emplea recursos para producir bienes y servicios que sean capaces de satisfacer los deseos o necesidades de los clientes. Los distintos recursos económicos que necesita un ente varían según sea la actividad económica que realice (comercial, industrial, agropecuaria, de servicios).

La perspectiva contable profundiza su estudio en los recursos económicos, ya que los mismos, en su mayoría, cumplen con los requisitos que establece la profesión para su reconocimiento. En contabilidad, los recursos económicos son equivalentes a los activos del ente.

En una primera aproximación, podemos expresar que **el activo** está compuesto por **los bienes tangibles e intangibles y los derechos sobre terceros**. Entonces un objeto material o inmaterial que tenga valor económico forma parte del activo de una empresa u organización.

El valor económico de un bien puede derivar de la posibilidad de:

- a) Canjearlo por dinero o por otro activo o utilizarlo para cancelar una obligación o distribuirlo a los propietarios del ente (valor de cambio); o
- b) Emplearlo en alguna actividad productiva (valor de uso).

Todo aquel elemento que, desde el punto de vista del ente, no reúna alguno de estos requisitos no es un bien ni un activo.

La contabilidad debe reconocer sus activos cuando solamente pueda asignarles una medición objetiva y confiable. Esto implica que el valor de un activo no se determina a partir de la ocurrencia, imaginación, intención de una persona, sino que debe establecer una medición evitando los errores intencionales que favorezcan al ente y no reflejen la realidad que la contabilidad busca representar. Claramente, si un bien o derecho tiene una medición en la cual varias personas (que poseen el conocimiento necesario para emitir un juicio de valor sobre el tema en cuestión) llegan al mismo valor, expresa que el activo fue reconocido sobre bases objetivas.

Como veremos más adelante, los comprobantes (documentos comerciales) brindan a la contabilidad la fuente de datos necesaria para su proceso, pero además contribuyen a respaldar las mediciones del valor de los elementos patrimoniales.

A continuación, se presentan una serie de preguntas que buscan aclarar los conceptos mencionados:

- a) ¿Cuáles son los hechos económicos u operaciones que producen el nacimiento de un activo?

A partir de transacciones con terceros, el ente puede adquirir o recibir gratuitamente los bienes y derechos o por aportes de los propietarios o asociados, o también se los puede obtener por transformación biológica, producción propia, entre otros.

- b) ¿Es necesario incurrir siempre en un sacrificio de recursos para obtener un activo?

No es necesario incurrir en un costo para tener un activo, ya que por definición este no es un elemento esencial, por ejemplo al recibir gratuitamente sillas, este bien formará parte del



activo aunque para obtenerlo no se han sacrificado otros recursos. Lo mismo ocurre si se recibe algún subsidio por parte del Estado.

c) ¿Al incurrir en un sacrificio de recursos siempre obtengo un activo?

No tengo un activo por el simple hecho de tener un costo, ya que si lo que adquiero no cumple con los requisitos esenciales mencionados, no podré considerar que tengo un activo. Por ejemplo, investigaciones sobre proyectos cuya ocurrencia sea remota, por lo cual la posibilidad de generar beneficios en el futuro es remota o nula, en el mismo se incurrieron en costos, pero no cumplen con los requisitos de un activo.

d) ¿La tenencia de un bien implica que controlo sus beneficios?

Como se mencionó anteriormente controlar los beneficios del bien o derecho, es más amplio que tener la propiedad legal. Pero la tenencia no es sinónimo de control de los beneficios. Por ejemplo, cuando llevo a recargar el tóner de mi impresora láser al servicio técnico y lo retiro varios días después. No tengo la tenencia en esos días del tóner pero sigo controlando los beneficios del mismo, es decir sigue formando parte de mi activo. Desde el punto de vista del servicio técnico, ese tóner no es un activo para ellos, es un bien que tienen pero no controlan sus beneficios.

A partir de lo visto precedentemente, los recursos del ente o más precisamente, el activo, son necesarios para satisfacer las necesidades de los clientes y así obtener ingresos que permitan alcanzar los objetivos del mismo, pero surge la siguiente pregunta: ¿Cómo se financian estos recursos? Existen diferentes formas de financiar los recursos. Los recursos necesariamente son financiados en su totalidad por fuentes ajenas y por fuentes propias

Fuentes de Financiamiento Ajenas: el Pasivo

Para obtener recursos la organización, puede acudir al financiamiento de terceros ajenos a la organización o ente. Es el caso de los proveedores de mercaderías que venden la misma al ente y por las cuales no entrega dinero simultáneamente con la recepción de los bienes, sino que el pago lo realiza unos días más tarde. En este ejemplo podemos notar que la adquisición de un activo se logró a partir de la asunción de una deuda a cancelar en los próximos días. Estas obligaciones asumidas por el ente, en contabilidad se denominan Pasivo, pero para continuar con la explicación, expondremos las definiciones que la doctrina desarrolla:

“Un ente tiene un pasivo cuando:

- a) Está obligado a entregar activos o a prestar servicios a otra persona (física o jurídica)
- b) La cancelación de la obligación:
 - 1) Es ineludible o altamente probable.
 - 2) Deberá efectuarse en una fecha determinada o determinable, o debido a la ocurrencia de cierto hecho o a requerimiento del acreedor.
- c) El hecho o transacción que ha generado la obligación ya ocurrió.

Si se cumplen las condiciones indicadas, el pasivo existe aunque no esté formalizado.”¹⁵

¹⁵Fowler Newton, Enrique (2008) Cuestiones Contables Fundamentales. 4ta Edición. Buenos Aires: La ley, p. 142.



Cabe destacar entonces como requisitos esenciales de un pasivo:

- La entidad, por un hecho o transacción del pasado, tiene contraída una obligación en el momento presente.
- La cancelación de la obligación es ineludible (cierta) o altamente probable (en caso de ser contingente).
- La cancelación de la obligación deberá efectuarse en una fecha determinada (pasivo cierto) o determinable (provisión) o debido a la ocurrencia de cierto hecho (pasivo contingente) o a requerimiento del acreedor (pasivo cierto). Por lo tanto el ente no puede evitar el sacrificio futuro pues no está sujeto a su voluntad.
- Un pasivo puede ser exigible como consecuencia de un contrato o de una norma legal, pero también aparecen por la actividad normal de las empresas, las costumbres o por la intención de mantener buenas relaciones comerciales o actuar en forma equitativa.

Usualmente, la cancelación de un pasivo implica la entrega de recursos, y así dar cumplimiento a la obligación asumida con la otra parte. No obstante, la cancelación de un pasivo puede llevarse a cabo mediante:

- Pago de una suma de dinero; (obligaciones de dar)
- Transferencia de otros activos; (obligaciones de dar)
- Prestación de servicios; (obligaciones de hacer)
- Sustitución de ese pasivo por otra deuda; (novación de la deuda)
- Conversión del pasivo en patrimonio neto (capitalización del pasivo)
- También puede cancelarse por la renuncia o pérdida de derechos por parte del acreedor. (condonación de la deuda o prescripción de la acción, respectivamente)

La contabilidad debe reconocer sus pasivos cuando solamente pueda asignarles una medición objetiva y confiable.

A continuación, se presentan una serie de preguntas que buscan aclarar los conceptos antes mencionados:

a) *¿Qué significa que la deuda es cierta o probable?*

La deuda cierta es aquella obligación cuya cancelación es inevitable, tiene una fecha determinada o el acreedor lo determinará, es decir, no depende de la concreción de algún hecho contingente. Por ejemplo, el ente compra una maquinaria, pero no la paga inmediatamente, sino que asume una deuda, firmando un Pagaré. Mientras que la deuda probable se refiere a los pasivos contingentes. “Son aquellas que corresponden a un reconocimiento anticipado de hechos inciertos que, de concretarse en el futuro, provocarían una variación patrimonial modificativa sobre el patrimonio.”. Su concreción como pasivo está supeditada a ciertos acontecimientos que pueden ocurrir, o no. Su valuación se realiza a partir de estimaciones. Igualmente, este concepto será abordado con mayor profundidad en las próximas materias contables.



b) *¿Qué significa una obligación legal? ¿Y una obligación voluntaria o implícita?*

Una obligación legal es exigible legalmente como consecuencia de la ejecución de un contrato vinculante o de una norma legal.

Una obligación implícita es aquella que se deriva de actuaciones de la entidad, cuando:

(1) debido a un patrón de comportamiento (tanto en el pasado como en el presente), a políticas o declaraciones de la entidad de dominio público, la entidad haya puesto de manifiesto ante terceros que está dispuesta a aceptar cierto tipo de responsabilidades; y

(2) Como consecuencia de lo anterior, la entidad haya creado una expectativa ante aquellos terceros con los que debe cumplir sus compromisos o responsabilidades. Por ejemplo, una declaración pública que compromete a la empresa a reparar cualquier daño ambiental que su accionar pudiese causar.

Fuente de Financiamiento Propia: el Patrimonio Neto

Los entes necesitan de recursos para cumplir con sus objetivos, para ello, es necesario tener una fuente de financiamiento. Como vimos en el punto anterior, el pasivo permite obtener recursos a cambio de asumir obligaciones con terceros ajenos al ente.

Pero cuando la organización o la empresa, se crea o nace, necesita de recursos y los mismos no son provistos por terceros ajenos al ente, sino que los socios dotan al ente de los recursos iniciales, para que pueda realizar las primeras operaciones y así comenzar con las actividades que le permitan alcanzar los objetivos.

Para empezar con la comprensión del tema, expondremos un ejemplo:

Juan y Pedro deciden crear una empresa, pero para poder empezar a funcionar, necesitan de recursos. Entonces, Juan aporta dinero y mercadería, Pedro aporta un rodado para utilizar en el reparto de la mercadería y dinero. Así la nueva empresa cuenta con recursos para comenzar con la operatoria comercial.

En este sencillo ejemplo podemos extraer, que los nuevos activos del ente (el dinero, la mercadería y el rodado) fueron financiados totalmente, por los socios. Esta acción de los socios se denomina Aportes de los Propietarios (socios) y se producen cuando los titulares de la entidad transfieren o se comprometen a transferir a la misma la propiedad de bienes que hasta ese momento pertenecían a ellos, formando así el Capital de la nueva empresa. Esto significa que los rodados, el dinero y las mercaderías, no pertenecen más al activo de sus socios, sino que forman parte del activo de su nueva empresa. Los socios a cambio de los aportes reciben una parte del capital de la empresa en la proporción de sus aportes. Estos instrumentos les permitirán a los socios decidir sobre las operatoria de la empresa (derechos políticos) y también recibir los beneficios de la misma cuando se reúnan en asamblea de socios (derechos económicos). Como síntesis podemos expresar que la empresa es una unidad económica distinta de los socios, es una persona diferente a sus propietarios (es una persona jurídica), por ello los recursos aportados por los socios son activos propios de la empresa y no más de los socios, pero éstos a cambio cuentan con una parte del capital del ente que crearon.



Durante su ejercicio económico, el ente comienza a realizar operaciones con el contexto, (transacciones de venta, etc.) consume bienes, se producen cambios internos (nacimientos de un ternero en establecimiento ganaderos, por ejemplo), en conclusión, el patrimonio del ente se encuentra en constante movimiento, se producen variaciones en los activos y pasivos del ente como consecuencia de la ocurrencia de resultados que se generan constantemente en la organización, ya que es una empresa en marcha. Los resultados, su generación y concepto serán abordados en los próximos trabajos, por lo que solamente mencionaremos que los resultados acumulados del ente son una fuente de financiamiento interno al igual que los aportes de los propietarios.

En términos contables, el patrimonio neto del ente está compuesto por los aportes de los propietarios y los resultados acumulados. Y se define como la diferencia entre los valores económicos pertenecientes a una persona física o jurídica y las deudas u obligaciones contraídas. Es decir, la diferencia entre activo y pasivo constituye el patrimonio neto del ente. También debemos mencionar que el patrimonio del ente está compuesto por los bienes y derechos que posee como así también las deudas que contrajo. Por lo tanto, podemos afirmar:

$$\text{PATRIMONIO} = \text{ACTIVO} + \text{PASIVO}$$

$$\text{PATRIMONIO NETO} = \text{ACTIVO} - \text{PASIVO}$$

El total del activo, pasivo y patrimonio neto de un ente a un momento dado representa la situación patrimonial del mismo.

Conclusión

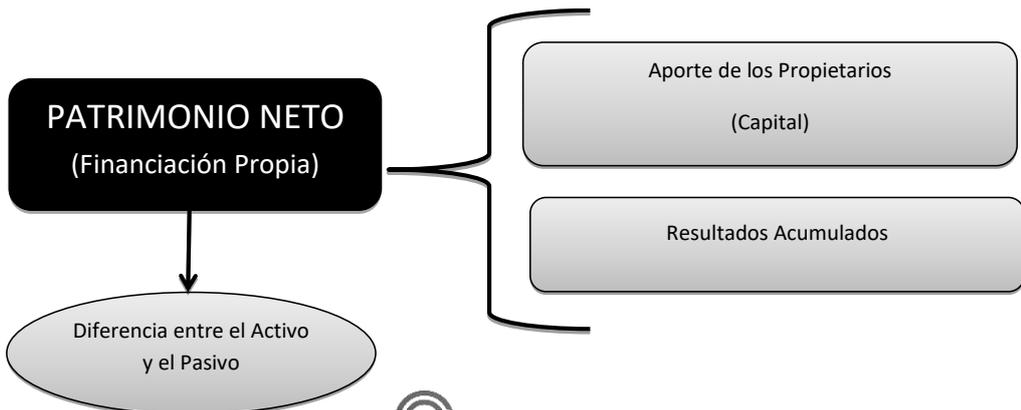
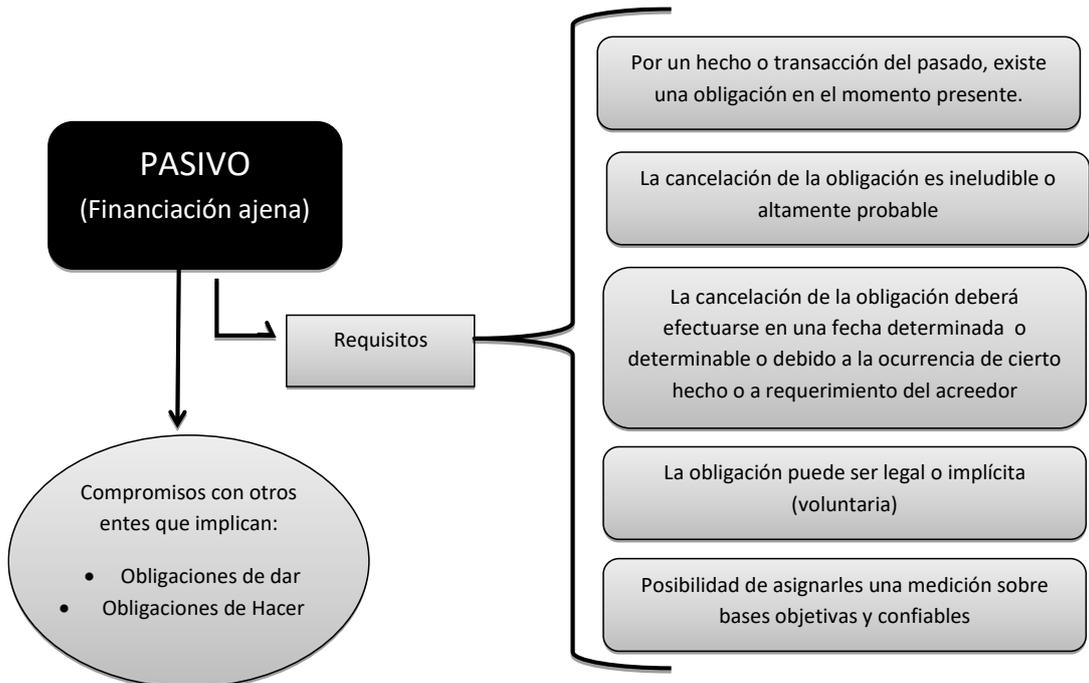
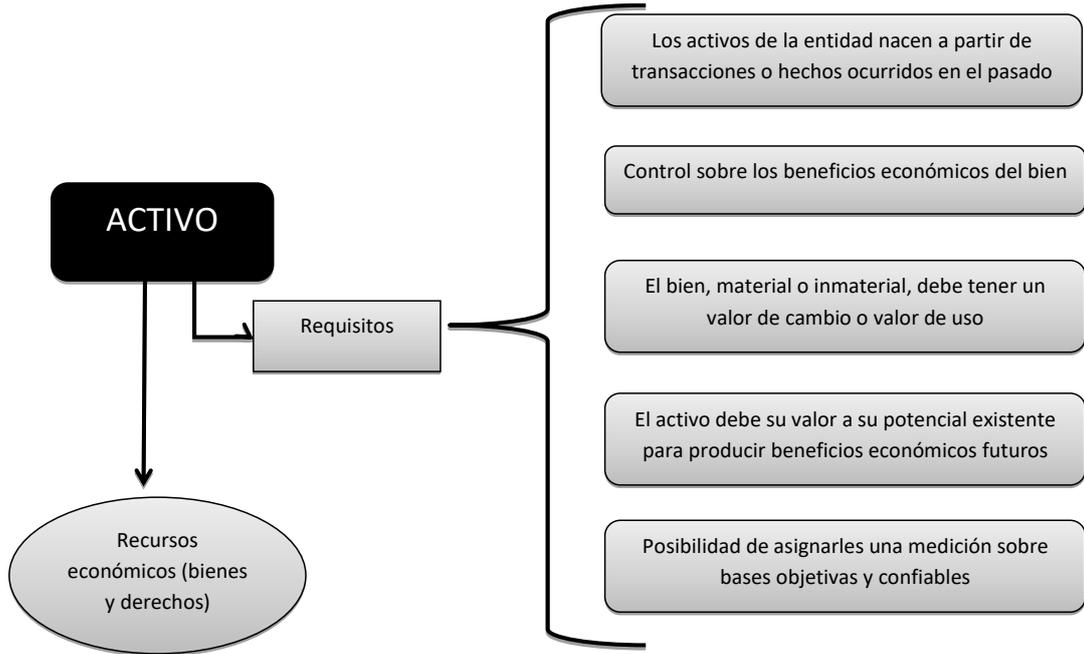
Los entes para su operatoria necesitan de bienes y derechos, representados por el activo. Simultáneamente, la magnitud del activo debe estar completamente financiada por el pasivo y por el patrimonio neto, es así que llegamos a la ecuación patrimonial básica:

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{PATRIMONIO NETO}$$

Concepto planteado en la introducción del presente trabajo y que dice “la igualdad patrimonial manifiesta que no importa cuáles ni cuántos sean los recursos con que cuenta el ente, ni cómo se modifiquen, siempre existirán fuentes de financiación de igual medida”.

A continuación, se presentan unos esquemas que resumen los principales conceptos de los elementos patrimoniales:







Actividad 6

1. Clasificá los elementos patrimoniales de la tabla: indicá con una cruz (X) si se trata de un recurso (activo) o una fuente de financiación ajena (pasivo) o propia (patrimonio neto).

Aclaración: Alguna situación planteada puede no ser un elemento del patrimonio.

| Orden | Elemento Patrimonial | Recurso | | |
|-------|---|---------|--------|-----------------|
| | | Activo | Pasivo | Patrimonio neto |
| 1 | Dinero en efectivo y cheques recibidos de terceros. | | | |
| 2 | Suma de dinero a recibir dentro de los 90 días por la venta de bienes y servicios a los clientes. | | | |
| 3 | Suma de dinero entregada a un proveedor para una futura compra de insumos. | | | |
| 4 | Camioneta propia utilizada para transportar mercaderías. | | | |
| 5 | Inmueble propiedad de la empresa, utilizado como local de exposición. | | | |
| 6 | Impuestos provinciales adeudados. | | | |
| 7 | Acuerdo de sobregiro con el Banco Nación, aún no utilizado por la empresa. | | | |
| 8 | Aporte por parte de los propietarios. | | | |
| 9 | Empleados de la empresa dispuestos a trabajar. | | | |
| 10 | Deuda favor de un tercero por compra de mercaderías. | | | |
| 11 | Software adquirido para realizar la facturación. | | | |
| 13 | Remuneraciones adeudadas a empleados. | | | |
| 14 | Préstamos bancarios a sola firma. | | | |
| 15 | Resultados acumulados. | | | |
| 16 | Pagaré firmado a favor de un tercero por compra de mercaderías. | | | |
| 17 | Estanterías y muebles propiedad de la empresa. | | | |
| 18 | Pizarrones y pupitres de una institución escolar. | | | |
| 19 | Árboles frutales de una empresa dedicada a la producción de frutas. | | | |
| 20 | Camioneta de propiedad de un socio que la presta a la empresa para reparto. | | | |
| 21 | Anticipos recibidos de clientes, obligando a la empresa a entregar bienes en el futuro. | | | |
| 22 | Suma de dinero colocada en un plazo fijo de corto plazo. | | | |





Actividad 7

1. A partir de los siguientes elementos, determiná el patrimonio neto del ente. Calculá los importes del activo, del pasivo y del patrimonio neto.

| Elementos Patrimoniales | Importe en Pesos (\$) |
|---|-----------------------|
| Dinero en efectivo | 1.500 |
| Camión propiedad de la empresa | 100.000 |
| Préstamo bancario a Pagar | 15.000 |
| Anticipo recibido de clientes | 20.000 |
| Mercadería de reventa | 30.000 |
| Computadora que un socio le prestó a la empresa para su uso | 4.500 |
| Sueldos adeudados al personal | 10.000 |
| Importe a cobrar a clientes | 11.500 |

ACTIVO – PASIVO = PATRIMONIO NETO

.....=.....

2. Marcá con una cruz (X) la o las opciones correctas:

| | | |
|---------------------------------------|---|--|
| El Patrimonio neto está compuesto por | Aporte de los Propietarios | |
| | Aporte de terceros ajenos al ente | |
| | Inmueble personal del socio | |
| | Resultados acumulados | |
| El Patrimonio está compuesto por | Bienes de terceros en poder del ente | |
| | Bienes materiales e inmateriales | |
| | Obligaciones asumidas con terceros ajenos al ente | |
| | Inmueble personal del socio | |
| | Derechos contra terceros | |
| | Investigación de un producto Fracasada | |



3. Indicá si las siguientes afirmaciones son correctas o incorrectas, en este último caso justificá.

- a) Se puede reconocer un activo por sucesos que se esperan ocurran en el futuro.

- b) Para reconocer un activo el ente debe necesariamente tener la propiedad del bien.

- c) Necesariamente un activo debe tener valor de uso o valor de cambio

- d) Los bienes recibidos en donación no se reconocen como activo por no tener un costo.

- e) Un pasivo solo se puede cancelar un pasivo entregando sumas de dinero.

A partir de los datos de la tabla determiná el total de a) Activo; b) Pasivo; y c) Patrimonio Neto

| | |
|---|--------|
| Dinero en efectivo | 10.500 |
| Pagare a favor de terceros | 10.000 |
| Anticipo otorgado a proveedores para futuras compras | 5.000 |
| Mercadería de reventa | 30.000 |
| Impuestos pendientes de pago | 4.500 |
| Sueldos adeudados al personal | 10.000 |
| Importe a cobrar a clientes | 11.500 |

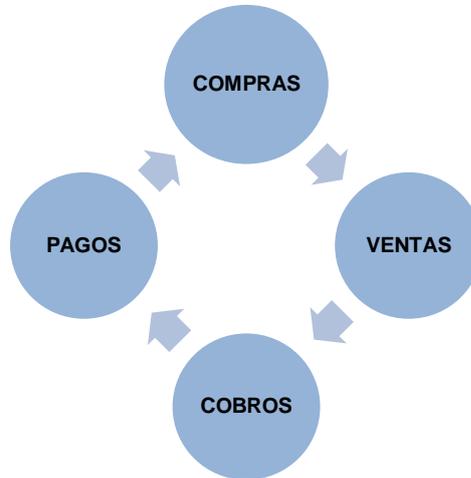
ACTIVO – PASIVO = PATRIMONIO NETO

.....=.....



Las Operaciones de la Empresa

Las empresas llevan a cabo distintos tipos de operaciones. Las operaciones básicas que se desarrollan en toda empresa son:



- **Compras:** Adquirir los bienes y servicios que se utilizan en la producción o en la venta de los productos.
- **Pagos:** Abonar los bienes que se han adquirido y los servicios que se han contratado.
- **Ventas:** Colocar en el mercado los productos o servicios que son el objeto de la explotación de la empresa.
- **Cobros:** Obtener el pago del importe de las ventas efectuadas.

Si la empresa se dedica a la fabricación de bienes, la lista se completa con la operación:

- **Producción:** Utilizar los bienes y servicios que se han adquirido para elaborar el producto que es el objeto de la explotación de la empresa.

Las operaciones de la empresa generan las variaciones en el patrimonio. El Sistema de Información Contable capta los datos (entrada), los procesa y los transforma en información contable (salida).



Se denomina compraventa a la operación por la cual una persona (vendedor) transmite la propiedad de un bien o presta un servicio a otra (comprador) mediante el pago de un precio.

Abarca un conjunto de actividades tendientes a adquirir lo necesario para el desenvolvimiento de las empresas:

- Bienes de larga duración, para uso de la empresa → Bienes de uso
- Bienes destinados a la venta → Bienes de cambio
- Bienes de corta duración en la empresa o servicios → gastos



Proceso de compra en las organizaciones

La forma en que se hacen las compras en una organización, una empresa u otro tipo, es un tanto diferente a la forma en que compran los consumidores finales.

Una empresa (compradora) identifica la necesidad de realizar una compra e inicia un proceso que sigue estos pasos:

- ✓ Se envían pedidos de cotización a los proveedores para saber qué calidad, qué precio y qué plazos de pago ofrece cada uno de ellos.
- ✓ Se comparan los presupuestos recibidos de los proveedores para seleccionar el más adecuado.
- ✓ Se envía una orden de compra al proveedor seleccionado.
- ✓ Los bienes llegan acompañados por un documento llamado remito, emitido por el vendedor. Se realizan los controles pertinentes:
 - Comprueban la calidad y la cantidad de los bienes.
 - Se compara si concuerda el remito enviado por el proveedor con los bienes recibidos.
 - Se compara el remito con la orden de compra, para verificar la concordancia entre lo solicitado y lo recibido.
 - Finalmente el comprador firma el remito en señal de conformidad respecto de los bienes recibidos y envía un ejemplar firmado al vendedor.

Cuando el proveedor recibe el remito firmado, en señal de conformidad con la recepción de las mercaderías confecciona la factura de venta y se la envía al comprador.

El precio de los bienes



El **precio** es el valor de un bien expresado en dinero.

Existen diferentes **clases de precios**:

- **Precio de costo:** es el importe que paga el comerciante o la empresa al adquirir los bienes.
- **Precio de venta:** es el importe al cual la empresa ofrece y vende los bienes, suele incluir un plus.
- **Precio al por mayor:** es el que se pacta entre empresas por grandes cantidades de bienes.
- **Precio al por menor:** es el que el comerciante cobra a clientes particulares y/o por poca cantidad.



Las formas de pago

Las operaciones de compraventa pueden hacerse por medio de diferentes formas de pago:

Al contado - El pago del precio se efectúa contra la entrega de los bienes o prestación de los servicios. Puede efectuarse entregando:

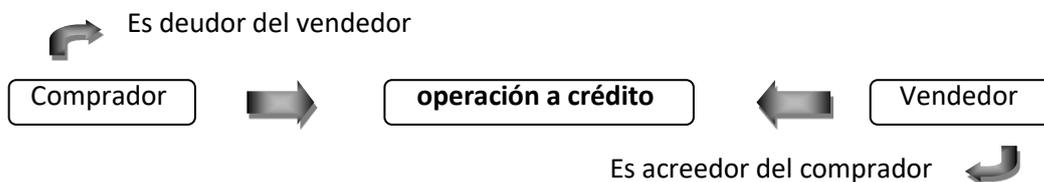
- **Efectivo**
- **Cheques en fecha**
- **Tarjeta de débito**

Si el pago se efectúa dentro de un breve lapso de tres o cuatro días, también se considera al contado y se denomina “de plaza”.

A crédito El pago del precio se efectúa transcurrido un cierto plazo. Puede concertarse de diferentes formas:

- **En cuenta corriente:** no se firman documentos, sino que los pagos son acordados en plazos determinados: 30, 60, 90 días.
- **Documentado:** el comprador firma documentos llamados pagarés o transfiere pagarés recibidos de otras personas como pago.
- **Cheques de pago diferido.**
- **Tarjeta de crédito.**

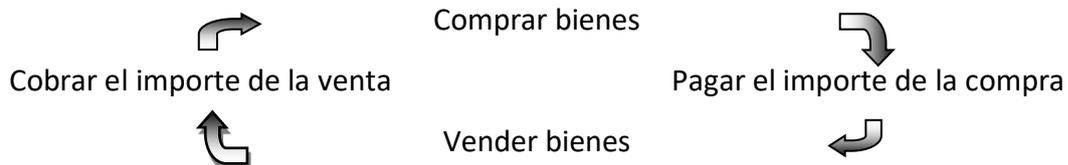
Al realizar una operación a crédito, el comprador contrae una deuda con el vendedor. De esta forma el primero (comprador) se convierte en deudor, y el segundo (vendedor) en acreedor.



Los hechos económicos

Un acontecimiento que incide sobre alguno de los elementos del patrimonio y que puede ser medido monetariamente es un “hecho económico”.

Cada una de las operaciones que se llevan a cabo en la empresa es considerada un “hecho económico” ya que afecta su patrimonio y debe ser registrado para que quede constancia:



La contabilidad es la manera de recopilar, clasificar y registrar los hechos económicos que afectan a la empresa, presentándolos de manera que resulta posible hacer una evaluación posterior de sus efectos.

Para lograr este objetivo debe valerse de los documentos comerciales en los que se deja constancia de las características de las operaciones realizadas.





Actividad 8

1. Respondan:

- A. ¿Qué clases de bienes compra una empresa?
- B. ¿Qué debe realizar el comprador al recibir las mercaderías adquiridas junto con las dos copias del remito?

2. Indiquen para cada una de las siguientes etapas del proceso de compra, el comprobante que se utiliza.

| Descripción | Comprobante |
|---|-------------|
| Acompaña la entrega de la mercadería vendida | |
| Comunica al proveedor la decisión de la empresa de realizar la compra. | |
| Comunica al comprador un aumento en su deuda en concepto de intereses. | |
| Constancia de haber entregado dinero, cheques u otros valores. | |
| Permite salvar errores y registrar una disminución en la deuda del comprador. | |

3. Unan con flechas las distintas formas en que pueden realizarse pagos:

- Tarjeta de débito
- Contado
- Pagaré
- Diferidos
- Cheques de pago diferido
- Tarjeta de crédito
- Efectivo
- Cheques en fecha



Los Documentos Comerciales

Los documentos comerciales son las constancias de las operaciones que contienen los datos necesarios para iniciar el proceso contable. Para poder cada situación reflejada en un documento comercial es necesario conocer y distinguir qué datos contiene el comprobante y cuáles serán los que se volcarán al Sistema de Información Contable.

La comprensión de los datos que contienen o deben contener los comprobantes sirven para entender que operación ocurrió, si estamos frente a un recibo original, podemos concluir que la empresa realizó un pago a un tercero (proveedor) y el mismo fue emitido por éste. Este es un documento comercial registrable ya que respalda un hecho económico, por un lado se entregó un activo (dinero) y por otra parte disminuye una deuda (con el proveedor). El patrimonio del ente sufrió una variación.



Los documentos comerciales son comprobantes en los que se deja constancia de las operaciones realizadas.

Características de los documentos comerciales:

- Respalдан hechos económicos con incidencia patrimonial, dejando constancia de la operación realizada.
- Individualizan a las personas que intervienen y el tipo de operación que respaldan.
- Son un medio de prueba de la relación comercial entre el emisor y receptor frente a cualquier controversia que se presente.
- Dan nacimiento al Proceso Contable, son la fuente de los datos necesarios para efectuar los registros contables.
- Respalдан la exactitud de las operaciones registradas por el Sistema Contable.



Clasificación:

Podemos clasificar los Documentos Comerciales de acuerdo a diversos criterios:

| | | |
|------------------------|--------------------------|---|
| Documentos comerciales | Según quien los emite | <p><u>Propios</u>: confeccionados por la empresa, se entrega el original a la contraparte de la relación comercial y el emisor conserva la copia con la finalidad de proceder a su registro, control, consulta y archivo. Pueden ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Internos: emitidos por la empresa, que circulan solamente dentro del ente. Por ejemplo: un pedido de compra de materia prima. - Externos: se generan para ser entregados a terceros. |
| | | <p><u>De terceros</u>: emitidos por otras empresas y que se reciben a efectos de controlar y registrar las operaciones comerciales realizadas.</p> |
| | Según su efecto contable | <p><u>Registrables</u>: Respaldan hechos que modifican el patrimonio de la empresa y deben ser registrados por el sistema contable</p> |
| | | <p><u>No registrables</u>: Respaldan hechos que no originan variaciones patrimoniales y no deben ser registrados.</p> |

Modalidad de emisión de los documentos comerciales

Las operaciones comerciales implican siempre dos partes:

- una parte que compra -el comprador- y otra que vende –el vendedor-
- una parte que paga –el pagador- y otra que cobra –el cobrador-

Cada una de las partes intervinientes en una operación tiene que conservar un comprobante de la operación efectuada. Por ello **los documentos se emiten** –como mínimo- **en dos ejemplares**: el **original** y la copia, llamada **duplicado**. ¿Quién se queda con cada uno de ellos? Como regla general se aplica:



Nota de débito



Es el comprobante que envía el vendedor al comprador comunicándole que aumentó su deuda por motivos que en él se especifican

Motivos por los que se emite: gastos a cargo del comprador abonados por el vendedor (gastos de fletes, de carga y descarga originados en el envío de los bienes, comisiones), por haberse facturado de menos en cantidad o precio, por intereses por pago diferido o mora en el pago. Permite salvar errores, ajustando la información contable a la realidad.

Dado que respalda un hecho que modifica el patrimonio de las partes, tiene el carácter de **documento Registrable**. Tiene el mismo sentido que la Factura, en cuanto aumenta el saldo adeudado por el cliente.

Emisión:

Lo emite el vendedor en no menos de dos ejemplares, el Original es para el comprador y el Duplicado lo conserva el vendedor.

Nota de crédito



Es el comprobante que envía el vendedor al comprador comunicándole que disminuyó su deuda por motivos posteriores a la emisión de la factura y que en él se especifican.

Motivos por los que se emite: devolución de mercaderías, por haberse facturado de más en cantidad de bienes o precio, por bonificaciones o descuentos realizados. Permite salvar errores ajustándolos a la realidad.

Dado que respalda un hecho que modifica el patrimonio de las partes, es un **documento Registrable**. Tiene el sentido contrario que la Factura, en cuanto disminuye el saldo adeudado por el cliente.

Emisión:

Lo emite el vendedor en no menos de dos ejemplares, el Original es para el comprador y el Duplicado lo conserva el vendedor.



Recibo



Es el comprobante que entrega el vendedor al comprador como constancia de haber recibido dinero, cheques, pagarés u otros valores.

Para el vendedor o beneficiario es un medio de registración y control de los ingresos de dinero y otros bienes. Para el comprador o pagador, es un medio de prueba que ha cancelado su compromiso y de registración de egresos de dinero y otros bienes. Por ello, tiene el carácter de ser un documento Registrable.

Motivos por los que se emite: por cancelación de Facturas y Notas de débito, de alquileres, de sueldos y jornales.

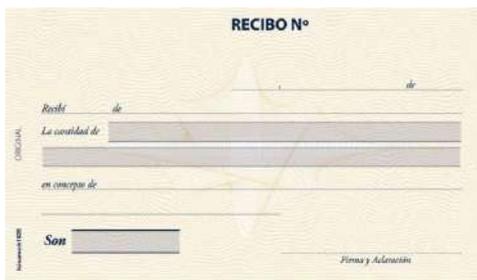
Emisión:

Lo emite siempre el beneficiario del pago en dos ejemplares, el Original es para el beneficiario y el Duplicado lo conserva el pagador.

Contenido:

- Datos del cobrador: Razón social o nombre y apellido, domicilio, número de CUIT e ingresos brutos y condición frente al IVA del emisor.
- Número de comprobante correlativo.
- Lugar y fecha de emisión.
- Los recibos que respaldan el pago total o parcial de una operación que fue documentada mediante la emisión de facturas o documentos equivalentes, serán identificados con la letra "X" y con la leyenda "Documento no válido como factura".
- Datos de quien paga: Razón social o nombre y apellido, domicilio comercial, número de CUIT, condición frente al IVA.
- Concepto por el cual se ha recibido, importe recibido en letras y números, detalle de los efectos recibidos, firma y aclaración del cobrador.

| | | | | | | | | | | |
|---|--|--|---------------------------------|---|-----|-----|-----|--|--|--|
| "NOMBRE #1" | | C | RECIBO | | | | | | | |
| "NOMBRE #2" | | | | | | | | | | |
| "Dirección y teléfono" | | C. U. I. T.: XX-XXXXXXX-X Ingresos Brutos: XXXXXXXXX Inicio de Actividades: XXXXXXXX | | <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20px;">dia</td> <td style="width: 20px;">mes</td> <td style="width: 20px;">año</td> </tr> <tr> <td style="height: 20px;"></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> | dia | mes | año | | | |
| dia | mes | año | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| I.V.A. Responsable Monotributo | | | | | | | | | | |
| Sr./es.: _____ | | | | | | | | | | |
| Domicilio: _____ | | | Localidad: _____ | | | | | | | |
| I.V.A. | Resp. Inscripto <input type="checkbox"/> | Resp. Monotributo <input type="checkbox"/> | C.U.I.T.: _____ | | | | | | | |
| | Exento <input type="checkbox"/> | Consumidor Final <input type="checkbox"/> | | | | | | | | |
| Recibí la suma de pesos _____ | | | | | | | | | | |
| en concepto de _____ | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| Forma de pago | | | Firma Aclaración | | | | | | | |
| Cheque Banco | Número | Importe | | | | | | | | |
| _____ | _____ | _____ | | | | | | | | |
| _____ | _____ | _____ | | | | | | | | |
| Efectivo \$ | | | | | | | | | | |
| TOTAL \$ | | | | | | | | | | |
| Del Paraná Servicios Gráficos de Domingo Basilio Tucumán 1323 • Rosario • Tel.: (0341) 4829380 C.U.I.T.: 20-12357401-0 • Hab. Móvil: Nº: 16842759 | | Nos. 0001-0000xxxx al 0001-0000xxxx Impresión "Fecha" | | original blanco duplicado color | | | | | | |



También existen estos recibos que solamente se usan entre particulares.



Resumen de cuenta



Es un documento emitido por el acreedor o vendedor, conteniendo el detalle del movimiento de las cuentas con el deudor (compras, pagos, notas de crédito y débito) durante un periodo de tiempo determinado

El resumen de cuenta es muy útil porque permite a ambas partes verificar sus registros contables y recordar al cliente el estado de su cuenta corriente. Se trata de un documento No Registrable, razón por la cual ninguno de sus datos ingresa al proceso contable.

Veamos un modelo de resumen de cuenta comercial

| ADN. VERLASEXPENSAS.COM.AR DIRECCION DE VERLASEXPENSAS.COM.AR 87500GNC MAR DEL PLATA Buenos Aires Tel/Fax: (0223) 00-0000 verlas@verlasexpensas.com.ar C.U.I.T. Administracion...12-34567890-0 | | RESUMEN DE CUENTA VERLASEXPENSAS DIRECCION 81878KLF MAR DEL PLATA Buenos Aires C.I.E.: 12345678901234 | |
|--|--|--|------------|
| C.U.I.T. Consercio.....11-11111111-1 | | 001-0101-0001 | |
| CONSORCIO: | CONSORCIO DE PRUEBA | UBIC.: | PERIODO: |
| DOMICILIO: | DIRECCION DEL CONSORCIO | PS"B" | ABRIL/2006 |
| FECHA | CONCEPTO | IMPORTE | SALDO |
| 21/03/2006 | SALDO ANTERIOR | \$ 251.00 | \$ 251.00 |
| 12/04/2006 | Su Pago con Pago.Facil | \$ -251.00 | \$ 0.00 |
| 21/04/2006 | Expensas Gtos.EDIF. ABRIL/2006, s/\$ 4000.00 el 3.7500 h | \$ 150.00 | \$ 150.00 |
| 21/04/2006 | fondo mejoras cta.4/8 s/\$ 3120.00 el 3.7500 h | \$ 117.00 | \$ 267.00 |
| 21/04/2006 | Ajuste redondeo periodo anterior | \$ 0.08 | \$ 267.08 |
| 21/04/2006 | Redondeo ABRIL/2006 | \$ -0.08 | \$ 267.00 |
| 1° Vto. 05/05/2006 | | \$ | 267.00 |
| Si Ud. abona en un agente de cobranza: | | | |
| 1° Vto. 05/05/2006 (Total + comision de \$ 10.44) | | \$ | 277.44 |

Otro ejemplo de Resumen de cuenta, en este caso emitido por un banco

Consultas

Estado consolidado

Saldos

»Movimientos

Estados de cuenta

MODELO S.A.

Último acceso: Primera vez

Herramientas

Cambio de clave

Manual de usuario

Cerrar sesión

Seleccione la cuenta a consultar:

| FECHA | TRANSACCION | REF | DEBITOS | CREDITOS | SALDO |
|------------|--------------------------|----------|-----------|-----------|-----------|
| 16/06/2009 | Depósitos | | | 11.500,00 | 11.500,00 |
| 16/06/2009 | Protesto multa pendiente | 00708843 | 50,00 | | 11.450,00 |
| 16/06/2009 | Común cuentas corrientes | 00708844 | 3,49 | | 11.446,51 |
| 16/06/2009 | Cobro de las Marquesinas | 00708845 | | 19.839,60 | 31.286,11 |
| 17/06/2009 | Pago de cheques | 00000001 | 10.000,00 | | 21.286,11 |
| 17/06/2009 | Pago de cheques | 00000002 | 500,00 | | 20.786,11 |
| 18/06/2009 | Pago de cheques | 00000003 | 350,00 | | 20.436,11 |
| 18/06/2009 | Pago de cheques | 00000004 | 429,05 | | 20.007,06 |
| 18/06/2009 | Pago de cheques | 00000005 | 271,95 | | 19.735,11 |
| 18/06/2009 | Pago de cheques | 00000006 | 226,63 | | 19.508,48 |
| 18/06/2009 | Pago de cheques | 00000007 | 679,88 | | 18.828,60 |
| 18/06/2009 | Pago de cheques | 00000008 | 407,93 | | 18.420,67 |
| 19/06/2009 | Pago de cheques | 00000009 | 391,61 | | 18.029,06 |
| 19/06/2009 | Pago de cheques | 00000010 | 479,27 | | 17.549,79 |
| 19/06/2009 | Pago de cheques | 00000011 | 85,34 | | 17.464,45 |
| 19/06/2009 | Pago de cheques | 00000012 | 500,00 | | 16.964,45 |
| 19/06/2009 | Pago de cheques | 00000013 | 200,00 | | 16.764,45 |
| 30/06/2009 | Estado de cuenta | 00708846 | 2,00 | | 16.762,45 |

Imprimir Generar archivo



Cheque



Es una **orden de pago** pura y simple librada contra un banco en el cual el librador tiene fondos depositados a su orden o autorización del banco para girar en descubierto.

Para poder emitir cheques de forma legal es necesario que la cuenta corriente disponga de fondos para cubrir el importe total del cheque. Si se libra un cheque sin los fondos suficientes para cubrir el importe del cheque, se está infringiendo la ley. Quien lo haga será sancionado con multas por el Banco Central de la República Argentina (B.C.R.A.) e incluso puede llegar a quedar inhabilitado para operar cuentas bancarias.

Existe una posibilidad legal que permite emitir cheques sin los fondos suficientes denominada "girar en descubierto". Girar en descubierto significa emitir cheques sin tener depositados en forma previa los fondos suficientes e implica el otorgamiento de un crédito por parte del banco. Debe tramitarse en forma previa al libramiento del cheque.

Personas que intervienen:

- Librador o firmante: es quien emite el cheque y ordena su pago.
- El banco: es la institución contra la cual se ha girado o librado el cheque y que debe pagarlo.
- Beneficiario: es la persona que recibe el cheque y puede cobrarlo

Contenido:

- Lugar y fecha de emisión. En el caso de cheques de pago diferido, se incluye la fecha de pago.
- Nombre y número de comprobante, impreso.
- Nombre y domicilio del Banco contra el cual se libra el cheque.
- Datos del beneficiario.
- Cantidad expresada en letras y números, clase de moneda.
- Nombre del titular, domicilio, CUIT y número de cuenta.
- Firma del librador (muy importante, un cheque sin firma no sirve para nada...)

Área institucional del banco

Numeración del documento en tres formas diferentes

FORMATO 18 cm. x 7.62 cm.

CHEQUE SERIE A N° **01234567** \$

CERO UNO C O S T R E S C I A T R O C I N O O S E B E T E

01234567

BUENOS AIRES, DE DE

PAGUESE A:

LA CANTIDAD DE PESOS

CTA. 999-9999999 SIN VALOR COMERCIAL CUIT 01-23456789-9
BALBASTRO 5400 - 1439 - CAP. FED.
01-23456789-9 SIN VALOR COMERCIAL
01-23456789-9 SIN VALOR COMERCIAL
01-23456789-9 SIN VALOR COMERCIAL
SUCURSAL CENTRO, BARTOLOME MITRE 123 (1234) CAPITAL FEDERAL, ARGENTINA

012-345-6789 0
01234567 0
01234567899 0

Fondo fugitivo color gris (SECUNDARIO)

Renglones con microimpresión

Fondo fugitivo color verde (PREDOMINANTE)



Tipos de cheques:

1. Según su **vencimiento**:

- Cheques **comunes**: se utiliza como medio de pago, quien lo recibe podrá cobrarlo desde el momento de su emisión o recepción.
- Cheques **de pago diferido**: además de la fecha de emisión, la fecha a partir de la cual el cheque es cobrable. Podrá ser emitido en plazos de 1 a 360 días. Se usa como instrumento de crédito.

El beneficiario del cheque dispone de los siguientes términos de presentación para su cobro: en el caso de un cheque común, 30 días corridos desde su emisión; y para un cheque diferido, 30 días corridos a partir de su fecha de pago.

Como podés ver en las imágenes de esta página y de la anterior, los cheques de pago diferido tienen un formato distinto al de los cheques comunes. Por ello los bancos entregan a sus clientes dos tipos de chequeras a sus clientes, una por los cheques comunes y otra por los de pago diferido.

2. Según los **beneficiarios**:

A favor de una persona determinada: en este caso, se indica el nombre del beneficiario de cheque, quien podrá cobrarlo en ventanilla, depositarlo en su cuenta bancaria o entregarlo a un tercero, en todos los casos por vía del endoso.

A favor de una persona determinada con la cláusula “No a la orden”: se indica el nombre del beneficiario acompañado de las palabras “no a la orden”. El mismo podrá cobrarlo por ventanilla o depositarlo en su cuenta bancaria. Este tipo de cheque no se puede transferir a un tercero mediante endoso.

Al portador: es aquel en el que no se menciona el nombre del beneficiario, quedando en blanco este lugar. El banco lo abonará a la persona que lo presente para su cobro.

Cheque cruzado: Es el que lleva dos líneas paralelas transversales en el ángulo izquierdo. No se puede cobrar por ventanilla, por lo tanto, debe ser depositado en una cuenta bancaria.

El cheque es documento que el titular de una cuenta corriente bancaria (o un autorizado llamado “apoderado”) emite dándole una orden al banco para que en su nombre tome el dinero depositado en la cuenta y lo use para pagarle a quien presente el cheque. Por eso decimos que el cheque es una orden de pago.

¿Siempre el banco paga los cheques? ¿Puede negarse a hacerlo?

El banco puede negarse a pagar un cheque en los siguientes casos:

- Por falta de fondos
- Por ausencia de algunos de los requisitos esenciales
- Si estuviese raspado, enmendado o borrado.
- Por falta de endoso del beneficiario o si está incompleto.
- Por dudosa autenticidad de la firma del librador.
- Cuando el librador denuncia que fue extraviado o sustraído.

En todos los casos, el banco deberá hacer constar en el dorso del cheque el motivo y la fecha del rechazo.



Pagaré



Es una promesa escrita, pura y simple, por la cual una persona se obliga a pagar a otra, o a su orden, una suma determinada de dinero en un plazo establecido en el mismo documento y en un lugar determinado.

Personas que intervienen:

Librador o firmante: es la persona que firma el pagaré, obligándose a pagar la suma consignada en el mismo, en el lugar y plazo establecido.

Beneficiario: es la persona que recibe el pagaré y a cuya orden está emitido.

Tenedor o portador: es la persona que cobrará el importe del pagaré cuando le ha sido transferido por el beneficiario u otro tenedor.

| | | | |
|---|--|---|--|
| | | Vence el.. <i>30 de septiembre</i> de 20 <i>24</i> | |
| | | ⊖ | Por \$ <i>12.300.</i> -. |
| ⊙ | ⊙ | <i>Mar del Plata (Bs. As.), 10 de abril</i> de 20 <i>24</i> . | |
| ⊙ | <i>El día 30 de septiembre de 2024 PAGARÉ</i> sin protesto | | |
| al Señor <i>Matías Strobel</i> | | ⊙ | o a su orden |
| la cantidad de <i>doce mil trescientos pesos</i> | | ⊖ | |
| por igual valor recibido en..... | | ⊙ | a <i>mi</i> .. entera satisfacción |
| pagadero en: <i>efectivo, en el domicilio del tenedor</i> | | ⊙ | |
| Firmante: <i>Tomás Faulkner</i> | | ⊙ | |
| Domicilio: <i>Valencia 4762 M. d. P.</i> | | ⊙ |  |

Referencias:

- | | |
|------------------------------------|--------------------------------|
| 1. Lugar y fecha de emisión | 2. Fecha de pago o vencimiento |
| 3. Importe en números | 4. Nombre del beneficiario |
| 5. Importe en letras | 6. Causa o motivo del pagaré |
| 7. Forma de pago y/o lugar de pago | 8. Datos del firmante |
| | 9. Firma del librador |

Tanto los cheques como los pagarés son documentos transferibles por medio del endoso. Esto significa que, consignando su firma al dorso del mismo, el beneficiario transfiere la propiedad del mismo y en consecuencia el derecho de cobrarlo al vencimiento.

Endoso

Es el procedimiento de transferencia que el beneficiario hace a otra persona de los derechos que otorga un cheque o un pagaré. El endoso contendrá, en el dorso del documento, la firma del endosante, sus nombres y apellido o razón social, su domicilio y su número de documento de identidad o CUIT, según corresponda.







Actividad 9

1. Resuelvan en grupos:

A. ¿Qué son los documentos comerciales? ¡Armen ustedes su propia definición!

.....

.....

.....

.....

B. Indiquen tres características en forma resumida

.....

.....

.....

.....

C. Completen con cruces (X) el siguiente cuadro, clasificando los documentos comerciales

| Documento | Según quien los emite | | Según su efecto contable | |
|---|-----------------------|-------------|--------------------------|----------------|
| | propios | de terceros | Registrable | No registrable |
| Factura por la compra de una maquinaria. | | | | |
| Recibo de cobranza a un cliente | | | | |
| Nota de crédito bancaria por depósito en efectivo. | | | | |
| Nota de débito a un cliente por intereses. | | | | |

2. Completen las siguientes afirmaciones:

La Factura es el documento comercial que respalda lade Es confeccionada por elen al menos ejemplares.

El Remito es el documento comercial emitido por elque acompaña a las entregadas alquien debe declarando así surespecto de los bienes recibidos.



Las variaciones patrimoniales

El último tema de son las variaciones patrimoniales. A medida que el ente desarrolla sus actividades el patrimonio neto se modifica a través de diferentes hechos económicos, surgiendo de esta forma los resultados. Existen dos tipos de variaciones patrimoniales: las permutativas y las modificativas. ¿Qué impacto tiene una venta en el patrimonio neto? ¿los sueldos de los empleados al cerrar el mes? Veremos distintas situaciones que ejemplifican cada una de las variaciones patrimoniales.

Los resultados que se generan en el ejercicio económico, generalmente son la principal causa de las variaciones del patrimonio, por lo que es imprescindible entender su impacto en uno de los principales objetos de estudio de la contabilidad, el patrimonio.

El Sistema de Información Contable es el instrumento que se ocupa de registrar la composición del patrimonio de una empresa y los cambios que se producen en el mismo como consecuencia de su actividad. A partir de los hechos económicos la contabilidad, mediante sus procesos, transforma los datos en información, para que los diversos usuarios tomen decisiones o realicen tareas de control.

Como ya se mencionó, los recursos del ente (activo) están financiados completamente por terceros (pasivo) o por los aportes de los propietarios y los resultados acumulados (patrimonio neto).

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{PATRIMONIO NETO}$$

Esta expresión se denomina IGUALDAD CONTABLE BASICA y constituye uno de los pilares de la técnica contable. Esta igualdad siempre se da en cualquier tipo de organización al analizar su patrimonio y se mantiene en el tiempo, a pesar de que puedan existir variaciones en su patrimonio

Cuando la empresa se inicia los activos son provistos generalmente por los propietarios, estos compromisos de aporte se lo denomina CAPITAL. Como la empresa no ha comenzado aún a realizar operaciones que originen resultados, su patrimonio está constituido solamente por su capital inicial:

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{CAPITAL}$$

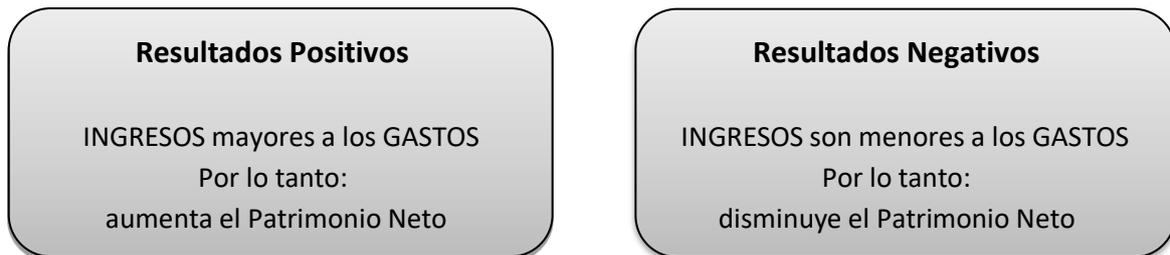
Esta situación inicial es una foto de ese momento, tanto los activos como los pasivos se modifican continuamente ya que la empresa está "en marcha". Por ello a medida que el ente desarrolla sus actividades el patrimonio se modifica a través de diferentes hechos económicos, surgiendo de



esta forma los RESULTADOS. Éstos son ocasionados durante el ejercicio económico (generalmente 12 meses). Hay acuerdo en considerar que el resultado de un periodo es la variación que durante ese lapso se produjo en el patrimonio del ente y no es imputable a aportes o retiros de los socios. Cuando la empresa obtuvo resultados, la igualdad patrimonial queda expresada de la siguiente forma:

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{CAPITAL} \pm \text{RESULTADOS}$$

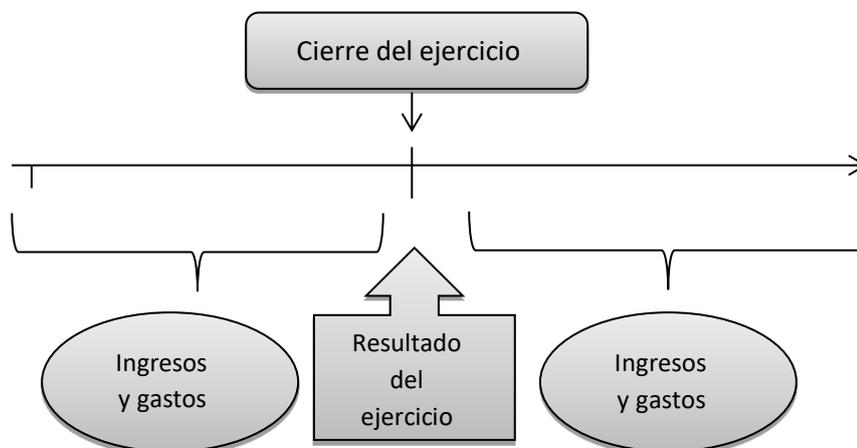
Los resultados del ejercicio pueden ser:



Se consideran ingresos a los aumentos de activos o disminución de pasivos originados por la venta de bienes, prestación de servicios u otros hechos económicos, que implican un aumento del Patrimonio neto. Se consideran gastos a los consumos o salidas de activos o aumentos de pasivos que originan disminuciones del Patrimonio neto. Los gastos están estrechamente vinculados con los ingresos.

A partir de lo mencionado, es importante recordar:

- Los ingresos económicos se producen a lo largo del ejercicio. Lo mismo ocurre con los gastos.
- El resultado del ejercicio se determina al cierre del periodo contable. Se comparan todos los ingresos con los gastos, del periodo considerado. La diferencia entre ambas magnitudes pueden arrojar una ganancia neta o superávit; o una pérdida neta o déficit.



Los principales Ingresos de las empresas son las ventas o prestación de servicios, mientras que los principales gastos están dados por los costos de estas ventas o prestación de servicios.

Se obtiene el Resultado Bruto a partir de restar del total de ventas del periodo, el costo de lo vendido.



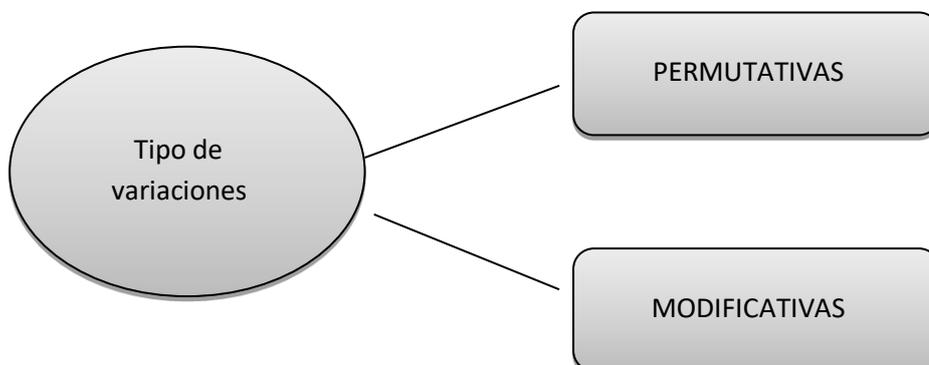
Las causas por las que se originan ingresos y gastos se deben a hechos:

- a) Transaccionales (operaciones de intercambio)
- b) No transaccionales:
 - a. Acontecimientos internos o externos de la empresa (desvalorización bienes de uso, faltantes de caja, etc o deudores incobrables)
 - b. Cambios de precio y otros hechos del contexto (diferencia de cambio de moneda extranjera)

Clases de variaciones patrimoniales

El patrimonio de las organizaciones y de las empresas está en constante movimiento y las causas de su variación son distintas pero van a provocar variaciones patrimoniales; esto es: cambios en la composición de los elementos de la igualdad contable.

Según el efecto que provocan estas variaciones en el patrimonio neto del ente, se clasifican en dos grandes grupos:



Variaciones patrimoniales permutativas

Son aquellas variaciones que traen aparejados cambios en los elementos de la igualdad contable pero sin que provoquen un aumento o disminución del patrimonio neto.

Para una mejor comprensión desarrollaremos un ejemplo con varias situaciones:

• Situación inicial:

Dos socios aportan \$10.000 en efectivo cada uno para crear “Nueva Sociedad SA”. El dinero es un activo para el nuevo ente y el capital que pertenece al patrimonio neto, representa el aporte de los propietarios.

$$\begin{aligned} \text{ACTIVO} &= \text{PATRIMONIO NETO} \\ \text{Dinero} &= \text{Capital} \\ \$20.000 &= \$20.000 \end{aligned}$$

También lo podemos expresar de la siguiente forma:

| Estado de Situación Patrimonial | | | |
|---------------------------------|-------------|-----------------|-------------|
| ACTIVO | | PATRIMONIO NETO | |
| Dinero | \$ 20.000.- | Capital | \$ 20.000.- |
| Total del Activo | \$ 20.000.- | Total del P.N. | \$ 20.000.- |

Aclaración: El nacimiento de la sociedad origina una variación modificativa, luego será detallada, pero se menciona en este apartado para entender como la empresa se inicia y luego se modifica su patrimonio

• Situación dos:

El 1 de febrero la “Nueva Sociedad SA” compra una caja registradora en efectivo por \$10.000. Es la primera operación que realiza y utiliza el efectivo que fue aportado inicialmente.

$$\begin{array}{ccc} \text{ACTIVO} & & \text{PATRIMONIO} \\ \hline \text{Dinero} + \text{Caja registradora} & = & \text{Capital} \\ \underbrace{\$10.000}_{(20.000 - 10.000)} + \underbrace{\$10.000}_{(+ 10.000)} & = & \$20.000 \end{array}$$



En esta primera operación: ¿Qué variación se produjo en el patrimonio?



Aumentó un Activo: Caja registradora por \$10.000



Disminuyó un Activo: Dinero por \$10.000

El patrimonio neto quedó igual, representado por los \$20.000 de capital.

Es una variación patrimonial permutativa

$$Aa = Ad$$

También lo podemos expresar de la siguiente forma:

| Estado de Situación Patrimonial | | | |
|---------------------------------|--------------------|-----------------|--------------------|
| ACTIVO | | PATRIMONIO NETO | |
| Dinero | \$ 10.000.- | Capital | \$ 20.000.- |
| Registradora | \$ 10.000.- | | |
| Total del Activo | <u>\$ 20.000.-</u> | Total del P.N. | <u>\$ 20.000.-</u> |

• **Situación tres:**

El 2 de febrero decide comprar a crédito los bienes que luego serán vendidos a sus clientes, el importe de operación es \$2.000. Ello implica que "Nueva Sociedad SA" recibirá los bienes pero no pagará en ese mismo momento sino en un plazo convenido con su proveedor.

$$\begin{aligned}
 & \text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{PATRIMONIO NETO} \\
 & \text{Dinero} + \text{Registradora} + \text{Mercaderías} = \text{Deuda con Proveedor} + \text{Capital} \\
 & \$10.000 + \$ 10.000 + 2000 = \$ 2.000.- + \$20.000
 \end{aligned}$$

Luego de la compra de bienes, ¿Qué variación se produjo en el patrimonio?



Aumento un activo: Mercaderías por \$2.000



Aumento un Pasivo: Deuda con el proveedor por \$2.000

El patrimonio neto quedó igual, representado por los \$20.000 de capital.

Es una variación patrimonial permutativa

$$Aa = Pa$$

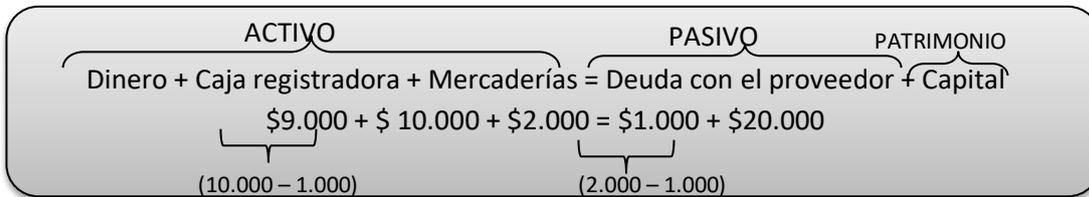


También lo podemos expresar de la siguiente forma:

| Estado de Situación Patrimonial | | | |
|---------------------------------|-------------|------------------------|-------------|
| ACTIVO | | PASIVO | |
| Dinero | \$ 10.000.- | Deuda con Proveedor | \$ 2.000.- |
| Registradora | \$ 10.000.- | <u>PATRIMONIO NETO</u> | |
| Mercaderías | \$ 2.000.- | Capital | \$ 20.000.- |
| Total del Activo | \$ 22.000.- | Total del P + P.N. | \$ 22.000.- |

• **Situación cuatro:**

El 12 de febrero, la “Nueva Sociedad SA” decide pagar en efectivo la mitad de la deuda que tenía con el proveedor.



Luego de la compra de bienes, ¿Qué variación se produjo en el patrimonio?

 Disminuye un Pasivo: Deuda con el Proveedor por \$1.000

 Disminuye un Activo: Dinero por \$1.000

El patrimonio neto quedó igual, representado por los \$20.000 de capital. Solo cambiaron el Pasivo y el Activo.

Es una variación patrimonial permutativa

$$Pd = Ad$$

También lo podemos expresar de la siguiente forma:

| Estado de Situación Patrimonial | | | |
|---------------------------------|-------------|------------------------|-------------|
| ACTIVO | | PASIVO | |
| Dinero | \$ 9.000.- | Deuda con Proveedor | \$ 1.000.- |
| Registradora | \$ 10.000.- | <u>PATRIMONIO NETO</u> | |
| Mercaderías | \$ 2.000.- | Capital | \$ 20.000.- |
| Total del Activo | \$ 21.000.- | Total del P + P.N. | \$ 21.000.- |



• **Situación cinco:**

El 20 de febrero, la “Nueva Sociedad SA” decide documentar la mitad de la deuda que tenía con el proveedor. Significa que una deuda no formalizada se cambia por otra deuda formalizada mediante un pagaré, por el mismo importe.

| ACTIVO | PASIVO | PATRIMONIO |
|--|--|------------|
| Dinero + Caja registradora + Mercaderías | = Pagaré + Deuda con proveedor + Capital | |
| \$9.000 + \$ 10.000 + \$2.000 | = \$500 + \$500 + \$20.000 | |
| | (+500) (1.000 - 500) | |

Luego de la operación anterior, ¿Qué variación se produjo en el patrimonio?



Disminuye un Pasivo: Deuda con el Proveedor por \$500



Aumenta un Pasivo: Pagaré por \$500

El patrimonio neto quedó igual, representado por los \$20.000 de capital.

Es una variación patrimonial permutativa

$$Pd = Pa$$

La situación patrimonial queda así:

| Estado de Situación Patrimonial | | | |
|--|-------------|------------------------|-------------|
| <u>ACTIVO</u> | | <u>PASIVO</u> | |
| Dinero | \$ 9.000.- | Deuda con Proveedor | \$ 500.- |
| Registradora | \$ 10.000.- | Pagaré | \$ 500.- |
| Mercaderías | \$ 2.000.- | <u>PATRIMONIO NETO</u> | |
| | | Capital | \$ 20.000.- |
| Total del Activo | \$ 21.000.- | Total del P + P.N. | \$ 21.000.- |



Variaciones patrimoniales Modificativas

Son aquellas variaciones que provocan un cambio cuantitativo en el patrimonio neto, a causa de resultados o aportes o retiros de los propietarios. Por lo tanto, cuando existe un cambio en la magnitud del patrimonio neto, estamos frente a este tipo de variaciones.

Continuemos con el ejemplo

• **Situación seis:**

El 26 de febrero, la “Nueva Sociedad SA” realiza una venta en efectivo por un importe de \$2.000.- Esta operación implica la entrega bienes que representaban la mitad de las mercaderías que tenía la empresa antes de realizar la operación. Por lo tanto, la empresa tiene más dinero (\$2000) pero entrega bienes por (\$1000), Aumenta un activo y disminuye otro pero por distintos valores, la diferencia es un resultado.

| ACTIVO | | PASIVO | PATRIMONIO | |
|--|-----------------------|--------|--------------------------|------------------------|
| Dinero + Caja registradora + Mercaderías | | = | Pagaré + Deuda proveedor | + Capital + resultados |
| \$11.000 | + \$ 10.000 + \$1.000 | = | \$500 + \$500 | + \$20.000 + 1000 |
| (9000 + 2000) | | | | (2000 - 1000) |

Luego de la compra de bienes, ¿Qué variación se produjo en el patrimonio?



Aumenta un Activo: Dinero por \$2.000.-



Disminuye un Activo: Mercaderías por \$1.000.-



La diferencia de \$1.000.- es un resultado, en este caso positivo

Se produjo un incremento del total del activo, financiado por un incremento en el patrimonio neto, manteniéndose el pasivo en la misma magnitud.

El patrimonio neto se modificó, está representado por los \$20.000 de capital más los \$1.000 de resultados

Es una variación patrimonial Modificativa Positiva

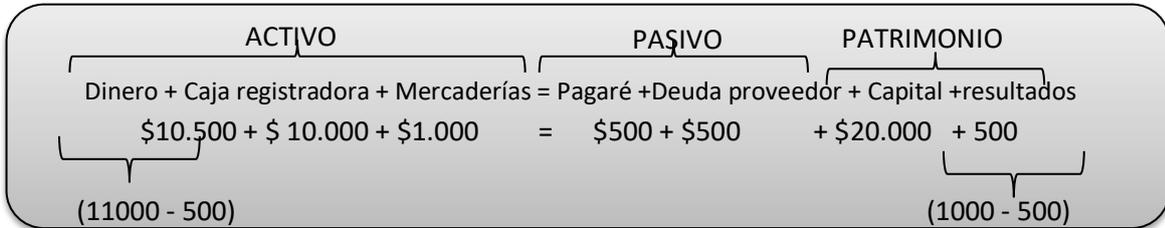
$$Aa = Ad + R (+)$$

| Estado de Situación Patrimonial | | | |
|---------------------------------|-------------|------------------------|-------------|
| ACTIVO | | PASIVO | |
| Dinero | \$ 11.000.- | Deuda con Proveedor | \$ 500.- |
| Registradora | \$ 10.000.- | Pagaré | \$ 500.- |
| Mercaderías | \$ 1.000.- | <u>PATRIMONIO NETO</u> | |
| | | Capital | \$ 20.000.- |
| | | Resultados | \$ 1.000.- |
| Total del Activo | \$ 22.000.- | Total del P + P.N. | \$ 22.000.- |



• **Situación siete:**

El 28 de febrero, la “Nueva Sociedad SA” contrata a un técnico para la reparación de la caja registradora. El presta su servicio y cobra en efectivo \$500, el mismo día. Es decir, la empresa entregó dinero en efectivo (\$500) pero el resto del activo y todo el pasivo se mantiene constante. Por lo tanto, la diferencia es un resultado.



Luego de la compra de bienes, ¿Qué variación se produjo en el patrimonio?



Disminuye un Activo: Dinero por \$500



Disminuye el Patrimonio Neto de la empresa, a causa de un resultado (\$500), en este caso negativo.

Se redujo el activo por una disminución del patrimonio neto, manteniéndose el pasivo en la misma magnitud. El patrimonio neto se modificó: queda constituido por los \$20.000.- de capital más \$500.- de resultados.

Es una variación patrimonial Modificativa Negativa

R (-) = Ad

| Estado de Situación Patrimonial | | | |
|---------------------------------|-------------|------------------------|-------------|
| <u>ACTIVO</u> | | <u>PASIVO</u> | |
| Dinero | \$ 10.500.- | Deuda con Proveedor | \$ 500.- |
| Registradora | \$ 10.000.- | Pagaré | \$ 500.- |
| Mercaderías | \$ 1.000.- | <u>PATRIMONIO NETO</u> | |
| | | Capital | \$ 20.000.- |
| | | Resultados | \$ 500.- |
| Total del Activo | \$ 21.500.- | Total del P + P.N. | \$ 21.500.- |



Los distintos hechos económicos que suceden a diario en la vida de las empresas y las organizaciones afectan los distintos elementos que integran la igualdad contable, pero no la alteran; la igualdad se mantiene.

A continuación veremos las distintas circunstancias que se pueden presentar en las variaciones mencionadas:

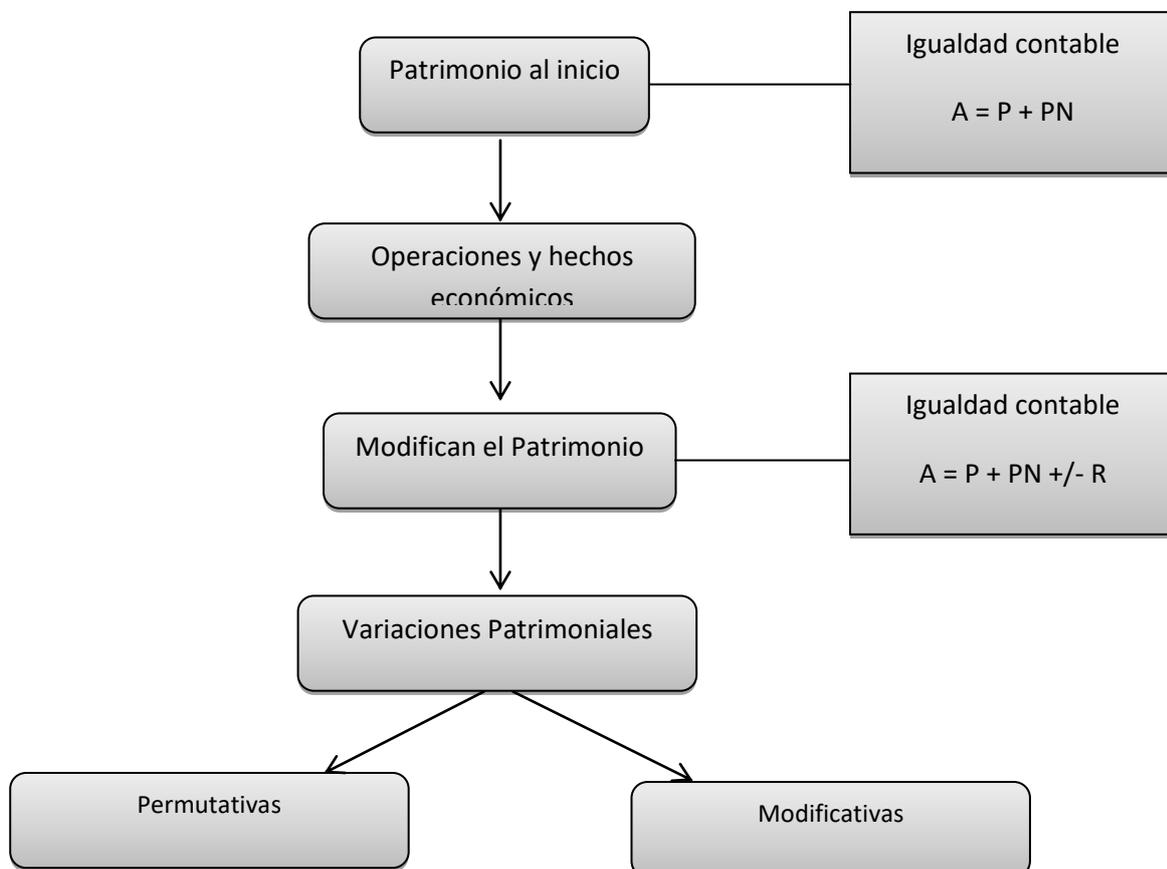
- **Variaciones permutativas:**

Aumento de un activo y disminución de un activo en la misma cuantía
 Aumento de un activo y aumento de un pasivo en la misma cuantía
 Disminución de un activo y disminución de un pasivo en la misma cuantía
 Aumento de un pasivo y disminución de un pasivo en la misma cuantía

- **Variaciones modificativas:**

Aumento de activo y aumento del patrimonio neto
 Disminución de pasivo y aumento de patrimonio neto
 Disminución de activo y disminución de patrimonio neto
 Aumento de pasivo y disminución de patrimonio neto

Como síntesis podemos afirmar:





Actividad 10

1. Lean las siguientes operaciones realizadas por una empresa y clasifíquenlas completando con una cruz (X). Luego respondan: ¿se trata de variaciones permutativas o modificativas?

| OPERACION | Aa = Ad | Pd = Pa | Aa = Ad | Pd = Ad |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 1. Compra de mercadería al contado en efectivo. | | | | |
| 2. Pago con cheque propio la deuda existente con un proveedor. | | | | |
| 3. Compra de instalaciones en cuenta corriente. | | | | |
| 4. Se documenta (sin interés) la deuda con el proveedor. | | | | |
| 5. Cobranza de un crédito otorgado a un cliente. | | | | |
| 6. Depósito en el banco de dinero en efectivo. | | | | |
| 7. Emisión de un pagaré a 60 días para cancelar la deuda en cta. cte. por la compra de un rodado. | | | | |
| 8. Recepción de nota de crédito por devolución de mercaderías adquiridas con anterioridad. | | | | |

2. Las siguientes operaciones realizadas por una empresa son formas de variaciones patrimoniales modificativas. Clasifíquenlas completando con una cruz (X).

| | Modificativa positiva | Modificativa negativa |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. Pago de gastos de librería con dinero en efectivo. | | |
| 2. Venta de dólares a un menor valor del que fueron adquiridos. | | |
| 3. Cobranza en dinero en efectivo del alquiler del mes. | | |
| 4. Venta de mercadería con ganancia en cuenta corriente. | | |
| 5. Donación recibida en dinero en efectivo. | | |
| 6. Nota de débito recibida de un proveedor por intereses. | | |
| 7. Acreditación en la cuenta bancaria de los intereses generados en un plazo fijo. | | |
| 8. El banco disminuye el saldo de la cuenta bancaria por los gastos de mantenimiento del mes. | | |
| 9. Pago en dinero en efectivo el alquiler del mes. | | |





Actividad 11

1. Redacten (expresen en forma de texto) las operaciones de acuerdo a los elementos que se modifican del patrimonio, indicando el tipo de variación producida:

| | | | | | |
|---|------------------------------------|---|----------------------------------|---|------------------------------------|
| 1 | Aa Mercaderías 1.200 | = | Ad Efectivo 800 | + | Pa Deuda con proveedores 400 |
| 2 | Aa Cheque 2.300 | = | Ad Crédito por venta 2.150 | + | R+ Intereses positivos 150 |
| 3 | R- Gastos de teléfono 420 | = | Ad Cheque 420 | | |
| 4 | Pd Deuda con proveedores 400 | = | Ad Efectivo 400 | | |

2. Para cada una de las siguientes operaciones representen la Situación Patrimonial y, además, indiquen qué tipo de variación patrimonial se produce en cada una.

Situación inicial:

| | | | |
|--------------|--------|--------------------|--------|
| ACTIVO | | PASIVO | |
| Efectivo | 30.000 | | |
| | | PATRIMONIO NETO | |
| | | Aportes de capital | 30.000 |
| TOTAL ACTIVO | 30.000 | TOTAL P + P.N. | 30.000 |

1. Recibe un préstamo del Banco Patagonia por \$ 10.000.
2. Compra mercaderías por \$ 25.000, pagando la mitad en dinero en efectivo y la otra mitad en cuenta corriente.
3. Vende mercadería por \$ 10.000 recibiendo un CHPD a 30 días. Costo de la venta: \$ 6.000.
4. Firma un pagaré, documentando la deuda con el proveedor de la operación 2, el que incluye \$ 375 en concepto de intereses.



Las competencias del Contador Público



¿Qué tareas creen ustedes que realiza un Contador Público en su vida profesional?

Piensen y comenten un rato entre ustedes. Luego lean el siguiente artículo

El mundo económico actual necesita profesionales altamente capacitados, con conocimientos conceptuales arraigados, pero fundamentalmente con las habilidades y aptitudes que le permitan llevar a la práctica lo aprendido. Ello implica necesariamente que el contador deberá, formar su propio criterio profesional a la hora de tomar una decisión en sus actividades.

La profesión de Contador Público, implica una serie de conocimientos que, en general, son adquiridos a lo largo de la carrera. No solamente debe manejar conocimientos contables y jurídicos (derecho administrativo, comercial, sucesiones, tributario, laboral, procesos concursales, entre otros), sino que también debe ser un experto en el manejo de herramientas informáticas y además contar con capacidad de análisis en temas que le son pertinentes, por ejemplo sobre cuestiones financieras y de recursos humanos. Esto implica, que el contador debe ser una persona preparada para afrontar distintas situaciones en las cuales deberá tomar decisiones o brindar un adecuado asesoramiento a otras personas que les permitan tomar decisiones en forma oportuna y adecuada.

La tarea del Contador Público se vincula con la actividad de los entes, cualquiera sea su forma (jurídica o humana), persigan o no fines de lucro y en el contexto en que dichas entidades se desenvuelven.

“La actividad de dicho profesional, puede ser desarrollada tanto en forma independiente (ejercicio liberal de la profesión), como en relación de dependencia, ya sea en organizaciones privadas o en el sector público.

Si el Contador realiza sus labores en relación de dependencia, será partícipe en el diseño y administración de sistemas integrados de información de las organizaciones. Esto hace que el rol del Contador sea el de elaborador, analista, evaluador y comunicador de la información, transformándose ésta en un apoyo fundamental, para lograr la eficacia, eficiencia y sustentabilidad del proceso de toma de decisiones y de control de gestión.

En cuanto a la opción de ejercicio profesional liberal o independiente, el Contador Público actúa como asesor, consultor, auditor, síndico o auxiliar de la justicia, en temas específicos que la organización le requiera.”¹⁶

El Contador Público deberá poseer conocimientos, aptitudes y habilidades para:

¹⁶ “LA FORMACIÓN DEL CRITERIO PROFESIONAL DEL CONTADOR Y SU IMPORTANCIA EN EL CAMPO LABORAL” A. K.Maida y G.C. Pérez Mercado Trabajo de investigación. Univ. Nacional de Cuyo. Facultad de Cs. Económicas. Noviembre 2011. Pág. 8



- Participar en la definición de las misiones, objetivos y políticas de las organizaciones siguiendo una metodología adecuada para la toma de decisiones e incorporando valores éticos y sociales al cumplimiento de sus responsabilidades hacia la comunidad.
- Intervenir creativamente en el diseño y evaluación de las funciones de planeamiento, coordinación y control de entidades públicas y privadas.
- Participar en el diseño, implementación y dirección de los sistemas de información contable para el logro de los objetivos de la organización.
- Intervenir en la preparación y administración de presupuestos, en la evaluación de proyectos y en los estudios de factibilidad económica y financiera de organizaciones.
- Planificar el diseño, implementación y operación de sistemas de control de gestión en entes públicos y privados, fundamentalmente a partir de la información contable y la auditoría operativa.
- Intervenir en estudios e investigaciones interdisciplinarias vinculadas con las organizaciones y su inserción contextual.
- Facilitar la articulación de las diferentes instituciones, en el marco de la resolución de la problemática social en su más amplio sentido.
- Actuar como síndico, perito, administrador, interventor o árbitro en ámbito judicial y extra judicial.
- Cumplimentar las funciones de la sindicatura concursal.
- Supervisar la preparación y realizar análisis, revisión e interpretación de estados contables históricos y proyectados, presupuestos y sistemas de costos en todo tipo de organizaciones.
- Planificar y ejecutar tareas de auditoría de cumplimiento y de eficiencia, ya sea destinado a terceros o al proponente auditado, emitiendo los correspondientes informes con opinión.
- Cumplimentar las funciones de síndico societario.
- Participar en el diseño de políticas tributarias.
- Asesorar en relación con la aplicación e interpretación de la legislación tributaria.
- Intervenir en la constitución, fusión, escisión, transformación, resolución parcial, reconducción, regularización, liquidación, y disolución de sociedades y otras formas asociativas.



El perfil de los futuros profesionales

“La carrera de Contador Público de ninguna manera puede agotarse en la formación de profesionales con una visión de ejercicio profesional de plazo limitado, circunscripto al desempeño en relación de dependencia en posiciones de analistas contables y compitiendo con los egresados de las tecnicaturas. Es cierto que el recién egresado va a comenzar a transitar un camino cuyas primeras etapas seguramente van a estar íntimamente relacionadas con ese tipo de tareas. También es cierto que esas experiencias le van a resultar de gran importancia en su proceso formativo.

Sin embargo, limitar la formación a aspectos prácticos atentaría contra las legítimas aspiraciones de superación y progreso profesional. Por el contrario, los egresados deben estar capacitados para iniciar una carrera laboral que no presente un techo a priori, abarcando tanto al ejercicio en forma independiente como a las posibilidades de desarrollo de una carrera gerencial en grandes empresas o en el sector público.

Un aspecto que no debería ser relegado es que la formación del criterio profesional es un proceso que consta de varias etapas que se desarrollan en el tiempo, a lo largo de muchos años, y que la capacitación a nivel de grado es sólo la primera etapa de muchas más. Posteriormente se irá nutriendo de las especializaciones de posgrado, la capacitación e información continua y la experiencia laboral propia y ajena. Por ello, no debe pretenderse que el recién egresado sea en esa instancia, un producto terminado en materia de criterio profesional, sino que sea un buen producto en proceso con potencialidad ilimitada. (González de Nocera, Ríos y Pérsico, 2009)”¹⁷



Actividad 12

1. Compará las tareas que anotaste previo a la lectura con lo mencionado en el texto. ¿Hay diferencias? ¿Cuáles son? ¿Por qué se producen?
2. ¿En qué ámbito de trabajo te imaginás ejerciendo la actividad de Contador Público, en el sector público o privado? ¿Bajo relación de dependencia o como profesional liberal?

Actividad Integradora del Bloque Contabilidad

Tu tutor dará a conocer la actividad integradora del Bloque Contabilidad.

Verificá la fecha de presentación y el formato requerido.

¡Éxito!

¹⁷ “LA FORMACIÓN DEL CRITERIO PROFESIONAL DEL CONTADOR Y SU IMPORTANCIA EN EL CAMPO LABORAL” A. K.Maida y G.C. Pérez Mercado Trabajo de investigación. Univ. Nacional de Cuyo. Facultad de Cs. Económicas. Noviembre 2011. Pág. 13





Bloque Administración



Las organizaciones y la administración



Las “organizaciones” son una manera particular de asociarse a la que ha recurrido el hombre a fin de lograr objetivos o solucionar problemas que, en forma individual o aislada, no podría lograr resolver.

La “organización” involucra el esfuerzo cooperativo para el logro de objetivos preestablecidos.

¿Qué objetivos deben cumplir las organizaciones? ¿Cuáles son esos objetivos preestablecidos que de manera individual no se podrían alcanzar?

Las empresas, los bancos, las O.N.G, el estado, existen para satisfacer las necesidades de la población. **Las organizaciones, entonces, existen para satisfacer necesidades.**

La administración estudia a las organizaciones, mediante la planeación, la estructuración, la dirección y el control





Actividad #1

1. Lean el siguiente artículo

El fin de una era: Blockbuster cierra todos sus locales en Estados Unidos

Son 300 tiendas que bajarán las persianas y marcarán el adiós para la empresa que se hizo famosa por alquilar películas.

La empresa ícono del alquiler de películas llegó a su fin en su país natal, ya que Blockbuster anunció que cerrará los 300 negocios que todavía mantenía abiertos en los Estados Unidos.

La cadena de alquiler, en manos de Dish Network Corp., informó que los locales bajarán la persiana en enero y suspenderá su servicio de DVD por correo el próximo mes. En 2004, cuando la cadena era propiedad de Viacom, tuvo hasta 9000 locales.

Pese al cierre, la compañía se quedará con los derechos de licencia de la marca Blockbuster. Mientras tanto, otras operaciones en el mundo ya se habían despedido, tal como fue el caso de

la Argentina, o incluso en Reino Unido, donde la cadena se presentó en concurso de acreedores. Desde que la cadena está en manos de Dish, se han cerrado 1700 tiendas.

El final de Blockbuster viene acompañado por la descarga de películas desde Internet y nuevos servicios de películas on demand -y hasta series- como es el caso de Netflix.

En la Argentina, en 2010, la cadena vio el final cuando la casa matriz, que estaba endeudada en US\$ 900 millones, le avisó que no le giraría más dinero. Lo que siguió fue la toma de locales por parte de los empleados y conciliaciones en el Ministerio de Trabajo, hasta que el cierre definitivo llegó.

Fuente: Revista Apertura, noviembre de 2013

Disponible en: <http://www.apertura.com/negocios/-El-fin-de-una-era-Blockbuster-cierra-todos-sus-locales-en-los-Estados-Unidos--201311060005.html>

2. Reflexionen y respondan en grupos:

- ¿Qué pasó con Blockbuster en Estados Unidos?
- ¿Por qué tomó la decisión de cerrar? ¿Porque perdía plata?
- ¿Hubo relación entre las necesidades de la sociedad y el cierre de la empresa?
- ¿Qué ocurrió en Argentina para esa época?



Las organizaciones:

Concepto, características y elementos componentes

Talcott Parsons, uno de los referentes de pensamiento organizacional, elaboró una definición del término organizaciones, que por su sencillez y brevedad continúa siendo muy útil. Leámosla a continuación:



“Las organizaciones son unidades sociales o agrupaciones humanas deliberadamente construidas o reconstruidas para alcanzar fines específicos”

Un autor argentino especialista en Administración, Jorge Hermida, describe las **CARACTERÍSTICAS** de las organizaciones de esta manera:

- ✓ Es un **GRUPO HUMANO** (*dos o más personas*) que se constituye voluntariamente, de manera deliberada (con una intención).
- ✓ Las personas que integran esos grupos tienen un **COMPORTAMIENTO FINALISTA**, esto quiere decir que tratan de alcanzar fines u objetivos comunes, sujetos a restricciones aceptadas por todos.
- ✓ El comportamiento finalista es **RACIONAL** (*elegir el “medio” adecuado para alcanzar el “fin”*) y **CONSCIENTE** (*con pleno uso de sus sentidos y facultades*) en función de la coordinación individual y grupal.
- ✓ En función de los **FINES** que persigan las organizaciones se las pueden clasificar en diferentes **CATEGORÍAS**.
- ✓ La coordinación (*definir cómo utilizar los recursos disponibles, en qué centrar los esfuerzos, etc.*) individual y grupal lo es respecto de un **SISTEMA DE ACTIVIDADES U OPERACIONES** que actúa como centro y razón de ser de la vinculación de todos los miembros del grupo.
- ✓ Existe la posibilidad de rotación, intercambiabilidad y sustitución de cualquiera de las personas (*miembros*) que forman parte de la organización.
- ✓ Cuenta con una **ESTRUCTURA DE AUTORIDAD, COMUNICACIÓN, INFORMACIÓN Y CONTROL ENTRE SUS MIEMBROS**. Estas relaciones de estructura son **RELATIVAMENTE ESTABLES EN EL TIEMPO**.
- ✓ Está influida en forma permanente y dinámica por el **MEDIO AMBIENTE O CONTEXTO** en el cual está inserta la organización. Las decisiones que toma la organización también influyen sobre el medio ambiente o contexto.
- ✓ No persigue exclusivamente FINES DE LUCRO, sino que las que lo hacen (las empresas) son solo un tipo entre las muchas organizaciones que existen.



Además de que todas las organizaciones tienen las características mencionadas, todas ellas poseen los siguientes **ELEMENTOS**:

- **IDENTIDAD PROPIA** tienen un nombre, una designación, una personalidad, una cultura que distingue a la organización de las demás. Por Ej.: “Hospital Privado de la Comunidad”, “Banco Provincia”, “Havanna”, etc.
- **PARTICIPANTES**: personas o miembros que comprometen su actividad o aporte característica fundamental es que todas ellas requieren de administradores.
- **INTENCIONALIDAD**: las organizaciones se crean de manera deliberada para alcanzar fines, son modelos estables de transacciones, se “constituyen...”, “se establecen...”, “se deciden...” deliberada e intencionalmente “a propósito”, para alcanzar fines establecidos.
- **FINES, PROPÓSITOS U OBJETIVOS**: Resultados esperados, lo que la organización como tal quiere “llegar a ser o servir a”. Por ejemplo: “Proteger la fauna silvestre”, “Satisfacer las necesidades de vestimenta de los jóvenes”, “Transmitir conocimiento”, “Luchar contra la bulimia y la anorexia”.
- **ACTIVIDADES O FUNCIONES** (*Operaciones o tareas*): Son actividades o funciones típicas: compras, planificación, organización, coordinación, producción, ventas, distribución, pagos/cobros, investigación, control y dirección entre otras.
- **RECURSOS**: Bienes/servicios necesarios para alcanzar sus fines. Pueden ser recursos materiales, financieros, económicos, humanos, informáticos, etc.
- **REGLAS Y PROCEDIMIENTOS**: disposiciones de hacer o no hacer (*reglas*), secuencia de actividades que hay que respetar determinadas por la organización para lograr mayor eficiencia (*procedimiento*).
- **CONTEXTO O MEDIO AMBIENTE**: se refiere al entorno o medio “vital” que rodea a las organizaciones: factores económicos, sociales, políticos, demográficos, competidores, mercado laboral, etc. y que influyen sobre la organización. Por ejemplo, la obligación de cumplir con una nueva normativa (ley) “impacta” sobre la organización; la organización debe “atender” a los cambios del contexto y tomar una decisión.





Actividad #2

1. Lean el siguiente artículo

La historia detrás del profesor de educación física que fundó un imperio financiero

David Ruda creó Tarjeta Naranja, que hoy es la tercera tarjeta del mercado en la Argentina, tiene 7,8 millones de plásticos emitidos, factura \$ 5700 millones por año e invirtió \$ 300 millones en su nueva sede; luego de llegar a todo el país, Capital Federal incluida, apunta a ser el número uno. Su fórmula: abrazos, caramelos y un buen retorno



CÓRDOBA (Por Carlos Manzone para LA NACION)
David Ruda siempre tuvo la suerte de su lado. Después, él se encargó de acompañarla con trabajo y sudor. "Lo primero que trajimos para vender a Córdoba fueron 12 pares de zapatillas. Cuatro blancas con tiras rojas, cuatro blancas con tiras azules y cuatro blancas con tiras negras", recuerda en el inicio de la charla. "Me voy a transformar en el «Señor tarjeta»", concluye, al final, poco antes de dar un abrazo, que es como su sello distintivo. Entre una y otra afirmación no sólo pasaron unos cuantos minutos de conversación, sino que transcurrió toda una vida llena de anécdotas, coincidencias y suerte... mucha suerte, como él mismo repite.

Ruda, de 78 años, es el dueño de Tarjeta Naranja, un imperio con 7,8 millones de plásticos emitidos en todo el país, que tuvo su origen en un pequeño comercio de ropa deportiva fundado junto con su socio y amigo de toda la vida, Gerardo Asrin. Lo abrieron en 1969 y lo bautizaron Salto 96, una marca que nació en un garaje y que hoy, ya metamorfoseado en un negocio financiero, ve inaugurar "Casa Naranja", una nueva sede en la que invirtieron \$ 300 millones.

Pero la historia de Ruda, que como en una urdimbre soñada lo fue conduciendo hasta lo que es hoy, había comenzado mucho tiempo atrás. Varias décadas antes de que se configurara la Argentina actual, que, según sus propias palabras, está estancada, sin trenes y con inflación. "El hecho de que no haya ferrocarril es un claro ejemplo de lo mal que estamos como país. Acá se transporta todo por



camión. Eso es un suicidio", exclama. Hijo de Mauricio Ruda y doña Lola Goldadler, estudió educación física en 1954. En ese año se podía empezar la carrera con tercer año aprobado del secundario, en paralelo. Así que iba al profesorado todos los días de 14.30 a 18.40 hs; a las 19 entraba al colegio secundario nocturno y salía a las 12 de la noche. "Hice primero y segundo año, mientras terminaba cuarto y quinto del secundario.

E hice tercer año de profesorado de Educación Física mientras cursaba primer año de Medicina. Completé tres años de la carrera, pero después abandoné, para cursar tres años de Psicopedagogía. Y ahí sí empecé a trabajar", recuerda.

Todo eso fue desde 1955 hasta 1964. Diez años después de recibido, lo único que había hecho había sido dar clases en escuelas primarias y secundarias. Lejos estaba de sufrir, como sufrió después, el rigor de la inflación, que lo hizo aprender a "pagar contra culata de camión". ¿Cómo era eso? "Topper, que era Alpargatas, te avisaba por teléfono cuándo llegaba el calzado, el número de guía y la cantidad. Cuando arribaban, te daban la factura, vos le dabas el cheque y ahí recién te bajaban la mercadería", explica. Hoy también es la inflación alta lo que lo desvela. "El comercio pone una parte, aguanta un tiempo; al comercio lo aguanta el fabricante; al fabricante lo aguanta vaya a saber quién. Pero en esas tres patas se da la operación de crédito. Y el consumidor es el que paga precios de crédito, no de contado. Lo que pasa es que en la cabeza del consumidor funciona un sistema que dice que esta cuota que paga hoy, dentro de unos meses va a ser muy chica, y eso nos está llevando a una bicicleta", describe.

Un grupo de niñas de entre nueve y 10 años, pertenecientes a una escuelita de la cordobesa Villa Libertador, le dio, sin que él lo imaginara siquiera, parte del pasaje que lo conduciría donde está actualmente. Ruda era el profesor de estas chicas, que viajaban a Buenos Aires en ómnibus de línea y dormían en un convento prestado por unas monjas. Competían en el Club Gimnasia y Esgrima y fueron cinco años seguidos campeonas nacionales de la categoría gimnasia artística deportiva.

Fue entonces, en 1960, cuando los invitó la Universidad de Chile y allá coincidieron con la señora Lisselot Diem, que era la rectora de la Escuela Superior de Deportes en Colonia, Alemania. Estaba dando conferencia y un día le dijeron que había un cordobés que hacía "una cosa rara". Fue a ver la presentación, se levantó, fue hacia él y ahí quedaron grabadas en su memoria las palabras de un alemán grandote que la acompañaba: "¡Cordobés, vos sí que tenés suerte! La señora te está ofreciendo una beca de un año en Alemania". Recién casado con María Isabel, su novia desde hacía siete años, Ruda partió a Colonia. Allí se dio cuenta de lo avanzada que estaba la enseñanza, adquirió métodos que luego aplicaría aquí y se quedó con la idea fija de mejorar lo que se hacía en la Argentina a nivel educación física. Pero no sólo



eso, se compró un par de zapatillas Adidas, otra de las cosas que le abriría el camino hacia lo que forjó después.

Al volver al país, repartió su tiempo trabajando en la casa de electricidad de su padre (donde aprendió todo lo que sabe sobre precio de venta, stock, valores de compra, utilidades, margen de ganancia y financiación) y sus corridas de un lado a otro para llegar a dar clases en diferentes colegios. "Me había casado, no tenía casa ni auto, toda la plata que me habían dado como regalo de bodas la había gastado en Alemania. Tenía que trabajar", afirma.

Poco después, se animó con su amigo Asrin y viajó a Buenos Aires sólo con un pasaje de tren en el bolsillo. Una vez ahí arregló para empezar a vender aparatos, elementos y libros de gimnasia en su ciudad. Al siguiente viaje, la suerte le volvió a hacer un guiño por partida doble. Estaba cambiando una rueda en el Automóvil Club Argentino cuando se cruza con el presidente de Gatic, que en ese entonces era licenciatario de Adidas, Eduardo Bakchellian. Él vio las zapatillas que Ruda había traído de Alemania y exclamó: "¡Qué buenas!" "Sí, lástima que acá no están", retrucó Ruda. "Ahora sí, y las hacemos nosotros", fue la frase que lo dejó helado.

"Nos cruzamos un domingo y el lunes a la mañana me junté con él en su oficina. Fuimos los primeros clientes del interior del país de Adidas -rememora-. Eso fue en 1970; empezamos con 12 pares y terminamos en 1995 vendiendo 16.000 por mes. Llegamos a tener siete sucursales en Córdoba de la casa de deportes Salto 96."

Siempre tuvo en mente ir por más. Por eso lamenta que ahora el país esté aislado y le impida tener más sucursales de Tarjeta Naranja. "En el resto de las cosas, podríamos crecer mucho más rápidamente y generar más usuarios -se lamenta-; pero mientras no podamos conseguir dinero a tasas razonables para ofrecer financiación a la gente estamos frenados."

Pero ¿cómo pasó de la casa de deportes a ser uno de los principales jugadores en tarjetas de crédito del país? Otra vez, simple, la cosa se dio sola. "Teníamos una tarjetita de identificación del cliente y en 1985 la transformamos en una tarjeta de compras. Era de color naranja y, aunque se llamaba «Tarjeta de compras de Salto 96 Sociedad de Responsabilidad Limitada», la gente automáticamente le decía «lanaranja». Cuando nos avivamos del fenómeno, recién registramos la marca", confiesa.

La tarjeta de compra tenía 1500 clientes y procesar toda esa información a mano era un terrible problema. Contaban con ficheros de lata sistematizados que guardaban una tarjetita y había que ir a buscar por número los datos de cada uno. Eso se hizo toda la década del 70. Pero valió la pena: en algún momento, se dieron cuenta de que el negocio iba por ahí.

"Lo nuestro fue una sucesión de oportunidades aprovechadas", resume Ruda, que siempre vio la veta por el lado de la casa de deportes, pero no del negocio financiero. ¿Qué ocurrió? "Lo de la tarjeta de crédito sale casi de casualidad, porque teníamos muchos clientes y no sabíamos cómo llevar la contabilidad. Las cuotas aparecen porque Adidas nos daba 30 días para pagar el calzado y entre 60 y 90 para pagar la indumentaria. Todo lo que hacía yo era decirle a la gente que me dejara un 40% en el momento, el 30% en 30 días y el 30% restante en 60 días. Con la primera entrega yo pagaba el calzado, toda la facilidad que recibíamos de la fábrica la trasladábamos al cliente", relata.

Entonces, como la casa de deportes vendía tan bien, se empezaron a acercar comercios de la zona que consultaban qué hacían para tener tanto éxito y qué podían hacer ellos. "Ahí se me ocurrió decirles: «Véndanle ustedes a la gente cuando les muestre nuestra tarjeta; yo me encargo de cobrarles y después de pagarles a ustedes a los 30 días, y me quedo con un porcentaje». En ese tiempo les cobraba el 10%, ahora no llega al 3%." La aparición formal de la tarjeta de crédito Tarjeta Naranja se dio en 1985, pero el gran salto se produjo en 1995 cuando se asociaron con Banco Galicia. "Ya veníamos creciendo mucho, pero el Galicia empieza a prestarnos dinero fresco a tasas mejores que las de mercado. Hasta ahí, nos fondeábamos con bancos de acá, como el Banco de Córdoba, el Suquía y el Israelita".

Llegó un momento en que ya no podían con los dos negocios a la vez. Fue entonces cuando, en 1997, venden Salto 96 a Dexter y se quedan sólo con Tarjeta Naranja. Con esa marca comenzaron a copar primero el interior de Córdoba, después el norte del país, más tarde el sur y luego la provincia de Buenos Aires. Una vez afirmados, pusieron un pie en la ciudad autónoma de Buenos Aires.

Lejos ya de aquel joven profesor de educación física, sentado en uno de los cómodos sillones que tiene una de las salas de reunión en la nueva "Casa Naranja", Ruda exuda optimismo. "En Buenos Aires vamos a ser la tarjeta número uno. Ya lo somos en todo el norte y todo el sur. Hay un pequeño dato:



en Visa emitimos mensualmente más tarjetas de crédito que todos los bancos juntos. Me voy a convertir en el señor tarjeta", se entusiasma. Sólo un puñado de minutos separa su afirmación de la historia de su primera compra de mercadería, pero toda una vida rellena el tiempo real que

transcurrió entre un hecho y otro. Fue un cúmulo de suerte, oportunidades y trabajo, que parece un suspiro al brotar a borbotones de la boca de este hombre ya cano y bonachón que ahora se despide con su típico abrazo.

Los millones del fenómeno

Abrazos y caramelos

Si algo distingue a Tarjeta Naranja, según cuenta su propio dueño, es el trato cercano que se tiene con el cliente. Esta cercanía, de la que se ha hecho un culto en los últimos años, consiste, entre otras cosas, en dar un caramelo a cada persona que entra en una sucursal y estrecharla en un abrazo.



En el podio

Tarjeta Naranja está entre las tres tarjetas más importantes de la Argentina en términos de facturación, con \$ 5700 millones en 2014 (lo que representa el 10% del total). En 2014, el sector movilizó \$ 570.000 millones de pesos, de la mano de un universo de 40 millones de tarjetas.

Modalidad de expansión

La expansión comenzó en Córdoba capital y se extendió primero al interior de esa provincia. Luego pasó al noroeste argentino (NOA), después al noreste (NEA) y después al Sur. A fines de 2007 empezó la llegada a la provincia de Buenos Aires, llevando sus pasos desde la periferia hacia el centro; es decir, primero el Conurbano y por último, la Capital. En la provincia de Buenos Aires y Capital Federal ya tiene 50 sucursales.

Tasas y sucursales

Las tasas de Tarjeta Naranja están reguladas por el BCRA y hoy su tasa nominal anual es de 47%. La empresa emitió 7,8 millones de plásticos, tiene 250.000 comercios adheridos en todo el país y cuenta con 215 sucursales de Norte a Sur. Además, tiene 3800 empleados, que Ruda bautizó "colaboradores".

El mundo, una utopía

Ruda se entusiasma con su llegada a la Capital Federal y afirma que en poco tiempo Tarjeta Naranja será la tarjeta número uno del país. Pero no se detiene ahí, porque sus ambiciones van más allá de las fronteras de este país. "¿Por qué no soñar con ser número uno del mundo?", dice, mientras se sonríe. Enseguida, precisa más sus dichos: "Podríamos decir que es nuestra utopía".

Fuente: LA NACION, 24 de agosto de 2015. Disponible en:

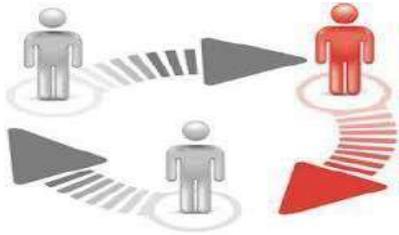
<http://www.lanacion.com.ar/1821309la-historia-detras-del-profesor-de-educacion-fisica-que-fundo-un-imperio-financiero>

2. Reflexionen y respondan en grupos:

- a) ¿Podemos afirmar que Tarjeta Naranja es una organización? Argumenten su respuesta usando la definición propuesta por Talcott Parsons.
- b) ¿Cómo podría ejemplificar cada uno de los elementos descriptos por Jorge Hermida para el caso de Tarjeta Naranja? (Si no pudieran identificar concretamente a alguno de ellos, desarrollen un ejemplo, de modo que sea coherente con el caso presentado).



Las organizaciones como sistemas



Un sistema es un conjunto de elementos, componentes o partes interrelacionadas entre sí para el logro de un objetivo común. Las organizaciones, como acabamos de ver, tienen elementos o partes constitutivas, que no están aisladas, sino que forman un todo. También se ha señalado que estas partes no funcionan

independientemente, sino que se relacionan mutuamente para alcanzar un fin o propósito; en consecuencia, las organizaciones, por su misma naturaleza y definición SON SISTEMAS.

Por supuesto, son un tipo especial de sistema: son sistemas convencionales, artificiales (creados por el hombre), complejos (no son simples), no estructurados (no son puramente mecánicos), socio-técnicos (combinan elementos humanos y tecnología), de secuencia abierta (no son cerrados, sino que actúan interrelacionados con el medio que las rodea), posee sub-elementos, partes o sub-sistemas y pertenecen a un sistema mayor o supra-sistema (están insertas en una sociedad), poseen una jerarquía.

Se está dando, cada vez más, una creciente atención a la noción de que la forma más útil de estudiar las organizaciones es considerándolas como sistemas. Este punto de vista moderno tiende a tratar *las organizaciones como un sistema de partes y variables interrelacionadas*.



Actividad #3

La fabricación de pan

El proceso de fabricación de pan consta de tres etapas: amasado, fermentación y cocción.

El proceso de **amasado** consiste en ligar harina, agua, levadura y sal para obtener una masa homogénea y con las propiedades plásticas requeridas. La **fermentación** se inicia cuando la levadura entra en contacto con la harina y el agua y finaliza dentro del horno cuando la temperatura de la masa es superior a 55 grados. El efecto visible de la fermentación es el aumento de volumen de la masa, lo que depende de la cantidad y calidad de la levadura utilizada, de las características plásticas de la masa, y de la temperatura y humedad del recinto donde se realice. La **cocción** del pan se hace a una temperatura externa de

aproximadamente 230 °C, aunque la temperatura en el interior de la pieza no llega a alcanzar los 100 °C. Inicialmente se produce un rápido crecimiento de la pieza que se debe a la evaporación del agua de la masa, a la dilatación de los gases retenidos, y que se ve favorecido por la gradual gelatinización del almidón.

Posteriormente, se produce la coagulación de las proteínas y se forma definitivamente la miga. En la superficie, a la progresiva desecación que genera la corteza, sigue su tostado, lo que aporta aromas y sabores característicos, diferentes de los de la miga y que completan el aroma y sabor del producto final.

1. ¿Se puede decir que este proceso de fabricación de pan es un sistema? ¿Por qué?
2. ¿Cómo se relacionaría esta tarea de fabricación con otras actividades (compras, ventas, ...) que se desarrollan en esta organización?



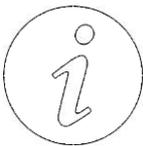
Las organizaciones y sus fines

Nuestro principio básico es que las organizaciones persiguen fines específicos. Ellos son su razón de ser y legitiman a la organización ante la sociedad (son modelos estables de transacciones). Pero... ¿qué se entiende por “fin”?



Un fin, propósito o misión es el estado deseado que una organización pretende alcanzar.

Los fines, propósitos o misiones, claramente expresados caracterizan a las organizaciones de éxito. Las organizaciones necesitan una definición clara de su/s fin/es, propósito/s o misión/es, necesitan saber qué son y que deberían ser como organización.



“Solo una definición clara de la misión y el propósito de la empresa (organización) permite tener objetivos empresarios (organizacionales) claros y realistas. Es el fundamento de las prioridades, las estrategias, los planes y las asignaciones de trabajo. Es el diseño de cargos gerenciales y sobre todo del diseño de estructuras gerenciales. La estructura se subordina a la estrategia. Esta determina cuáles son las actividades esenciales de determinada empresa. Y la estrategia impone saber qué es nuestra empresa y qué debería ser.”

Peter Drucker, escritor austríaco considerado el “padre del management”.

Entonces, establecer el fin, propósito o misión conlleva a preguntarse **¿qué es valioso para el cliente?** ¿Qué es valioso para aquellos que legitiman nuestra existencia? Por su misma definición un fin no debería alcanzarse...”es un estado ideal, una imagen del futuro” si se alcanza deja de ser un fin. Es decir, un fin, para que sea considerado como tal, debe ser un estado al que se aspira acceder, pero no fácilmente alcanzable.



¿Por qué es necesario determinar el fin o propósito de una organización?
¿Para qué sirven los fines?

Evidentemente, los fines cumplen algunas funciones básicas, tales como:

- ✓ **PROPORCIONAN ORIENTACIÓN:** establecen guías o caminos para la actividad de la organización. Permiten describir una situación futura a alcanzar (lo que la organización quiere ser) y la “obligan” a lograrlos.
- ✓ **SON FUENTE DE LEGITIMIDAD:** justifican las actividades y la existencia de la misma organización. Las organizaciones existen porque sirven a un fin y esto las legitima ante la sociedad (como modelo estable de transacciones, como “proveedora” de bienes y servicios que satisface necesidades de la población).



- ✓ SON PATRONES DE MEDICIÓN: permiten evaluar la eficacia (cumplir con los objetivos) y la eficiencia (relación costo/beneficio) de la organización. Solo las actividades que tiendan a cumplir con los fines darán efectividad a la organización. Y solo será eficiente si lo realiza con el menor costo posible (en dinero, esfuerzos y
- ✓ SON REGLAS DE MEDIDA: permiten medir como prospera la organización.
- ✓ Participantes, público en general, la sociedad, e incluso los estudiosos de las organizaciones a través de ellos pueden determinar cómo avanza o se desarrolla la organización.



¿Qué problemas puede haber entre los fines?

Las organizaciones necesitan recursos (dinero, personas, información, símbolos de status, seguridad, etc.) y realizar tareas para alcanzar sus fines. Ellos son los **medios** para el logro de sus fines, propósitos o misiones. Están al servicio de la organización.

A veces, en algunas organizaciones, esas necesidades, medios, actividades, se hacen más importantes que los propios fines. En palabras de Amitai Etzioni, se transforman en “señores de la organización” (cuando su función era servir o ser siervos de la organización).

Es tal la distorsión, en algunas organizaciones, que se llega a abandonar los fines inicialmente estatuidos para atender a esos medios o actividades (que eran “medios” para alcanzar aquellos “fines” originalmente establecidos).

Esto significa que no siempre los **fines establecidos** coinciden con los **fines reales** (los que en este momento realmente guían a la organización)



¿Qué son los fines establecidos?

Los FINES ESTABLECIDOS O ESTATUIDOS son los fines intencionales expresamente designados en la fundación, origen o reconstitución de una organización. Son las necesidades que se compromete a satisfacer para la sociedad.



¿Qué son los fines reales?

Los FINES REALES son aquellos que consumen los recursos y los principales compromisos de los que intervienen en ella. Es muy importante averiguar si en una organización, los fines reales y los estatuidos coinciden, porque en caso de que no ocurra así, disponiendo de pocos recursos, los FINES REALES tienen una clara prioridad sobre los fines estatuidos o establecidos.

Veamos un ejemplo:

En un hospital para enfermos mentales, en que el fin establecido es el de “restaurar la salud mental” de la gente reclusa. Pero su personal está integrado por 1 enfermero y 15 empleados de vigilancia, el dinero se destina a construir pabellones de seguridad, los medicamentos adquiridos son en su gran mayoría sedantes. **¿Qué fin persigue? ¿Su fin es la restauración de la salud o la reclusión?**



Una aclaración: La distinción entre fines reales y estatuidos no debe confundirse con la importante diferencia entre consecuencias intencionales o no intencionales, muy usada en Sociología. Los fines son siempre intencionales, pero la diferencia se da entre las intenciones establecidas y las reales. Las consecuencias no intencionales son estrictamente no planeadas, es decir, resultados inesperados de una acción orientada hacia algún fin y esto no ocurre en los casos mencionados.



¿Puede una organización tener fines diferentes, pero seguir siendo Una única organización?

Cuando una organización simultánea y legítimamente sirve a dos o más fines se dice que tiene pluralidad de fines. Una organización puede constituirse originariamente para servir a más de un fin (pluralidad de fines) o por procesos de multiplicación o expansión, haber añadido otros fines. Estas organizaciones tienen ciertas ventajas sobre las de un solo fin:

- ✓ Servir a un fin a menudo favorece el servicio prestado a otro fin.
- ✓ Las Organizaciones con múltiples fines, brindan un mayor espectro de posibilidades, para el reclutamiento de miembros.
- ✓ Las organizaciones con múltiples fines, brindan un mayor servicio, siendo más atractivas para los clientes y consumidores.
- ✓ Las organizaciones con múltiples fines pueden enfrentar y ajustarse a los fenómenos estacionales y/o cíclicos.

Pero, por otro lado, también poseen ciertas limitaciones o inconvenientes:

- ✓ Existe la posibilidad de pérdida de eficiencia, cuando existe una gran oferta de organizaciones similares, orientadas a la satisfacción de una misma necesidad o fin. (Saturación del mercado)
- ✓ Es casi inevitable que surjan ciertos tipos de conflictos (demandas incompatibles) entre los distintos fines y sus requerimientos de medios, entre distintos clientes, sectores, etc.
- ✓ Hay peligro de subordinación de un fin importante a otro no tan importante (“canibalización”).



Actividad #4

1. Piensen en organizaciones que hayan cambiado de fines desde sus inicios a la actualidad. Armen una lista y traten de identificar que fines eran los estatuidos y cuál el real.
2. Revisen el perfil de la empresa local Casimiro en la red LinkedIn y luego respondan: ¿Por qué sería Casimiro un ejemplo de organización con pluralidad de fines? ¿Cómo se podrían ejemplificar dos ventajas y desventajas de la pluralidad de fines en esta organización?
<https://www.linkedin.com/company/cadena-casimiro/?originalSubdomain=ar>



El contexto o medio ambiente de las organizaciones

Las organizaciones no se desarrollan fuera del mundo ni están aisladas, están insertas en una sociedad cada día más compleja y dinámica. Por ello, deben conocer donde están ubicadas y cuál es su relación con el **medio ambiente** que las rodea para efectuar sus actividades.

Las organizaciones son subsistemas de un suprasistema general (el medio ambiente) y tienen límites identificables pero permeables que las separan de su medio. Reciben insumos a través de sus límites, los transforman y los regresan como productos o servicios.

A medida que la sociedad se hace más compleja y dinámica, las organizaciones necesitan dedicar mayor atención a las fuerzas ambientales. A ese ambiente, lo podemos definir como todo lo que rodea a la organización, que la influye y al cual la organización no puede controlar, pero que necesita para su supervivencia, crecimiento y desarrollo (*F. Kast y J. Rosenzweig "Administración en las Organizaciones", autores que desarrollan la teoría general de sistemas en administración*).

Es así que, las organizaciones son sistemas abiertos, que intercambian información, energía y materiales con su ambiente. Pero como no puede responder a todas las influencias externas, debe seleccionar su ámbito de trabajo y establecer límites que la separen del medio ambiente externo.

La organización necesita que los límites actúen como barreras o filtros que dejen entrar y salir solo lo que necesitan para hacer sus productos o servicios. También los necesitan para ser independientes de intrusos que no la dejarían trabajar.

Las fuerzas ambientales tienen un impacto directo sobre la manera en que la organización estructura sus actividades, y entre más dinámico y heterogéneo es el medio, la organización requiere una estructuración interna más compleja y diferenciada.

Para comunicarse con el medio ambiente que la rodea hay áreas dentro de su empresa que, por ejemplo, reciben insumos: Compras que recibe materiales, Recursos Humanos que recluta personal; otras áreas, ofrecen los productos que fabrica la organización (Ej. Ventas).



Actividad #5

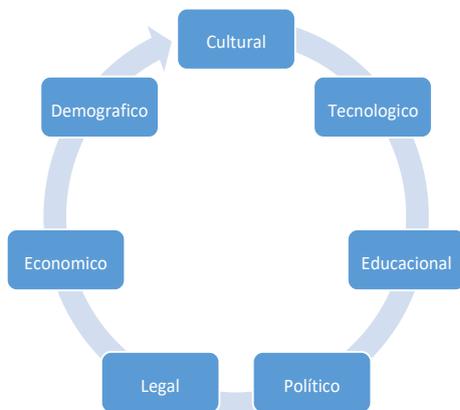
1. Comenten cómo se vinculaba el "sistema" colegio secundario al que ustedes asistieron con el medio ambiente que lo rodeaba.



El medio ambiente general

En un sentido muy amplio, el medio ambiente, es todo aquello externo a los límites de la organización y lo podemos entender de dos maneras. Un *medio ambiente general*, compuesto por factores que afectan a todas las organizaciones de la sociedad, y un *medio ambiente específico*, que influirá solo en las tareas que hace a una organización en particular. Los Componentes del **Medio Ambiente General** que son comunes a todas las organizaciones y que pertenecen a la sociedad pueden ser:

CULTURAL: Incluyen los antecedentes históricos, ideologías, valores y normas de la sociedad. Puntos de vista sobre relaciones de autoridad, patrones de liderazgo, relaciones interpersonales, capacidad de razonamiento, ciencia y tecnología, definen la naturaleza de las instituciones sociales.



TECNOLÓGICO: El nivel de avance científico y tecnológico en la sociedad. Incluyendo la base física (plantas, equipo, servicios) y la base tecnológica de conocimientos. El grado en que la comunidad científica y tecnológica es capaz de desarrollar nuevos conocimientos y aplicarlos.

EDUCACIONAL: El nivel general de alfabetismo de la población. El grado de complejidad y especialización del sistema educativo. La proporción de personas con un alto nivel profesional y/o entrenamiento especializado.

POLÍTICO: El clima político general de la sociedad, El grado de concentración del poder político. La naturaleza de la organización política (grado de descentralización, diversidad de funciones, etc.). El sistema de partidos políticos.

LEGALES: Consideraciones constitucionales, naturaleza del sistema legal, jurisdicciones de las distintas unidades gubernamentales. Leyes específicas acerca de la formación, tasas impositivas y control de las organizaciones.

RECURSOS NATURALES: La naturaleza, cantidad y disponibilidad de recursos naturales, incluyendo las condiciones climáticas y otras.

DEMOGRÁFICO: La naturaleza de los recursos humanos disponibles para la sociedad; su número, distribución, edad y sexo. Concentración o urbanización de las poblaciones que es una característica de las sociedades industrializadas.

ECONÓMICO: Marco económico general, incluyendo el tipo de las organizaciones económicas - propiedad privada en oposición a la pública-; centralización o descentralización de la planificación económica; el sistema bancario y las políticas fiscales. Los niveles de inversión en recursos físicos y las características del consumo.



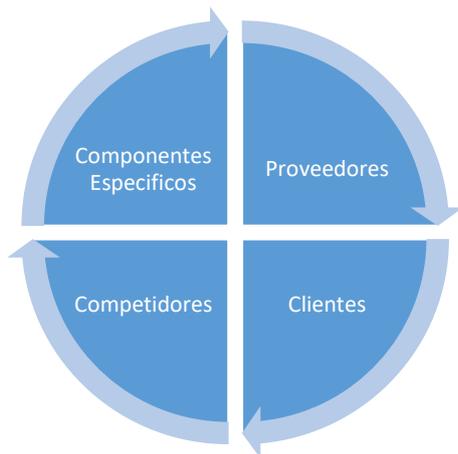
El medio ambiente específico

El **medio ambiente específico**, también llamado “medio de la actividad” se define como las fuerzas más específicas que son importantes para los procesos de transformación y toma de decisiones en la organización. *El medio general es el mismo para todas las organizaciones de una sociedad pero el medio de la actividad específica es diferente para cada organización.*

La distinción entre el ambiente general y el ambiente específico no siempre está claramente delineada, y además está en permanente cambio. Las fuerzas en el medio general están continuamente irrumpiendo dentro del medio de la actividad específica de la organización.

Los Componentes del **Medio Ambiente Específico** que se corresponden con las actividades propias de la organización son:

- **PROVEEDORES:** Son los que abastecen a la organización de los medios (insumos) que ella requiere para su actividad (equipos, materiales, dinero, personal, información etc.). Si son pocos los proveedores (concentración), uno solo (monopolio) o muchos (competencia perfecta), el poder de negociación es diferente. También es importante la calidad del producto, la financiación, la posibilidad de sustituirlo o no, etc.



- **CLIENTES:** Son la razón de ser de la organización, su principal fuentes de ingresos por lo tanto es importante conocer a nuestros clientes, que es lo que consideran valioso de nuestro productos o servicios, sus hábitos de compra, su periodicidad, los motivos de su compra. Si son muchos o pocos, si sus compras son frecuentes o no, si el cliente tiene otras opciones. Además debo analizar si los clientes que deseo son los que tengo en la actualidad. Además debo analizar cuáles son mis clientes más importantes.

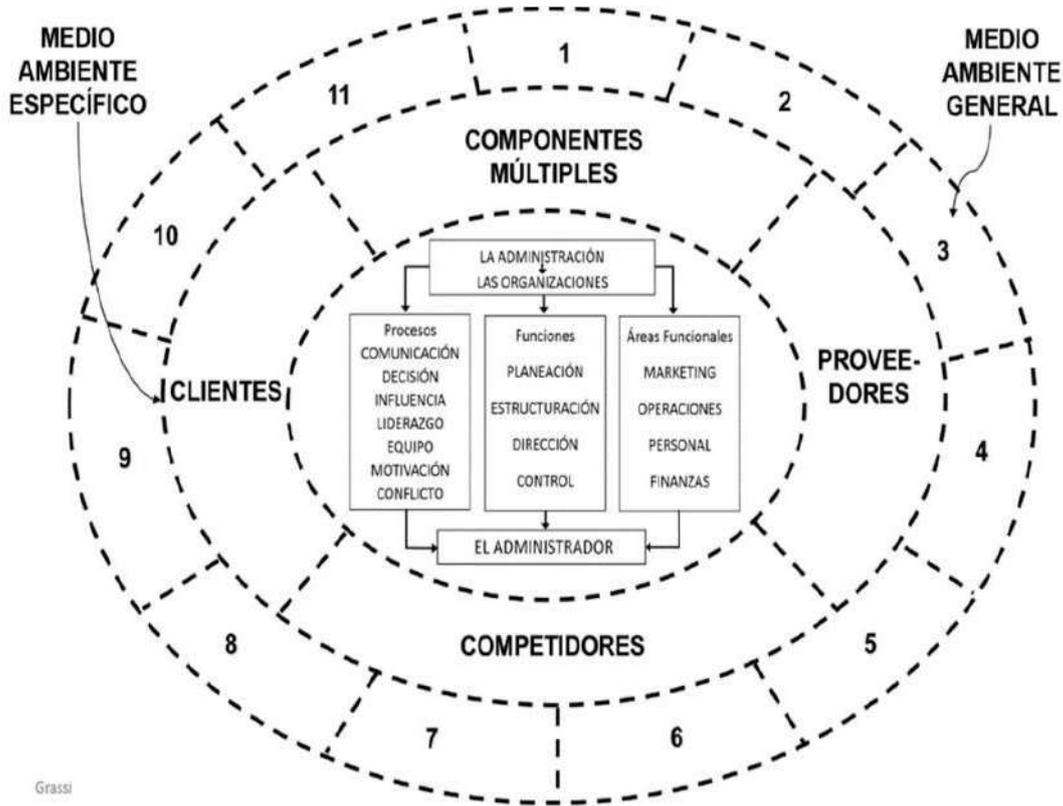
- **COMPETIDORES:** Aquí debemos analizar no sólo aquellos que ofrecen los mismos productos o servicios que nuestra organización sino también aquellas organizaciones que ofrecen productos o servicios que pueden ser sustitutos de los nuestros. Debemos analizar si los competidores son muchos o pocos, el grado de rivalidad existente en el sector industrial, comercial o de servicios en el cual desarrollamos nuestra actividad, si ocupamos una posición de liderazgo, de seguidores o somos una empresa marginal. etc.

- **COMPONENTES ESPECÍFICOS MÚLTIPLES:** Son los componentes del medio ambiente general que en forma específica le afectan, le influyen o le interesan a una organización determinada. Así, por ejemplo, el control regulador estatal sobre la industria o ramas de actividad no es homogéneo. No es igual si la organización es minera o se dedica a la explotación de petróleo, que si es textil o metalúrgica. Tampoco es igual la actitud política pública, no se brindan exenciones, subsidios y promociones a todas las actividades por igual. La disminución o estabilidad del peso frente a otras monedas fuertes no significa lo mismo para el sector ganadero, el exportador que para el importador.



Como se observa una organización esta interrelacionada con numerosos componentes propios y de la sociedad donde se desenvuelve, que le presentan oportunidades y desafíos y a su vez le producen conflictos y tensiones que tiene que enfrentar y sobrellevar para cumplir con los fines para la que ha sido creada.

EL SUPRASISTEMA AMBIENTAL







Actividad #6

1. Lean el artículo

Walmart aprende que para ser global tiene que adaptarse a los gustos locales

Después de haber alcanzado la cima del sector minorista en Estados Unidos, Walmart Stores Inc. busca hacer lo mismo en los mercados internacionales. Para lograrlo, no obstante, tendrá que modificar su fórmula.

San Pablo, una ciudad con muchos problemas de congestión de tránsito, al principio resultó inhóspita para los enormes hipermercados con los cuales Walmart domina los suburbios de EE.UU. Asimismo, los minoristas brasileños que Walmart adquirió



conocen bien los mercados locales, una herramienta invaluable para el gigante estadounidense. Su desafío en otros países es saber combinar su poder de compra mundial con una adaptación a los gustos de cada mercado.

Encontrar nuevas fronteras para expandirse se ha convertido en una tarea crucial para Walmart. El jueves, la empresa informó que sus ganancias del segundo trimestre fueron casi nulas y que las ventas en las tiendas en EE.UU. abiertas hace más de un año declinaron 1,2%. Pero su filial internacional registró un alza de 13,3% en las ganancias y de 11,5% en las ventas durante el trimestre, si no se toman en cuenta las fluctuaciones cambiarias.

Walmart ha aumentado de forma paulatina su inversión internacional en los últimos años, a pesar de una reducción en los gastos de capital. El conglomerado proyecta dedicar hasta un máximo de US\$ 5300 millones en proyectos de expansión internacional en el año fiscal que comenzó el 1 de febrero. La cifra no incluye la adquisición de una participación mayoritaria en la cadena minorista chilena Distribución y Servicio D&S SA. La división internacional de Walmart tiene más de 3650 locales y aporta casi 25% de los US\$ 401.000 millones que la empresa factura al año. En todos salvo uno de los 15 países donde opera Walmart, afirman sus ejecutivos, sus ventas crecen más rápido que las del promedio del mercado local.

Walmart, sin embargo, tiene ambiciones mucho mayores. Elevó su gasto en China, selló una alianza minorista en India, explora posibilidades en Medio Oriente y planea ingresar pronto a Rusia.

Aunque muchas tiendas internacionales llevan el nombre de Walmart, la empresa también usa otras 60 marcas, a menudo las de las cadenas que adquiere. En Brasil, un mercado al que Walmart ingresó en 1995, ahora construye tiendas de descuento pequeñas dirigidas a la clase media emergente, pero sin el nombre de Walmart. En la ciudad de Carapicuíba, en el borde de San Pablo la flamante tienda Todo Dia en un vecindario pobre en el que abunda el grafiti ofrece una versión marcadamente brasileña de Walmart, donde una exhibición promociona los frijoles negros y orejas de cerdo saladas que se necesitan para cocinar una feijoada. "Este formato le resulta muy conocido a la gente", afirma Francisco Dias, el director de la tienda.

Luego de un débil inicio al tratar de trasplantar las supertiendas al estilo estadounidense, Walmart ha pisado fuerte en Brasil con la adquisición de dos cadenas locales bien establecidas y la adopción de

un enfoque muy local. Sus ejecutivos estiman que la operación en Brasil ha logrado ganancias de casi dos dígitos respecto al año anterior en medio de una recesión global, lo que excede el crecimiento de 6% del mercado minorista brasileño.

Walmart sigue siendo el número tres del país detrás de la francesa Carrefour SA y Grupo Pão de Açúcar, que es controlado en conjunto por la familia brasileña Diniz y la cadena francesa Casino Guichard-Perrachon SA. "Es una competencia estrecha, todos tienen el mejor precio de algo", señala Maria-Inêz Buzato-Faria, de 55 años, mientras compara los folletos de los tres minoristas mientras hace las compras en la tienda de descuento Extra, de Pão de Açúcar.

La batalla en Brasil también ilustra uno de los mayores desafíos de Walmart en su campaña para extender su negocio minorista de descuento de grandes volúmenes en todo el mundo: los competidores establecidos tienen una mayor escala y relaciones más fuertes con los proveedores locales, lo que les da una ventaja en el caso de los alimentos frescos y las marcas de comida regionales. "En el sector minorista de descuento internacional, la influencia de una compañía de US\$ 400.000 millones tiene sus límites", indica Anil Gupta, un profesor de negocios y coautor del libro *The Quest for Global Dominance* (La búsqueda del dominio global), que analizó los traspies de Walmart en el exterior. "Si tuviera que señalar la debilidad número uno de Walmart, sería que históricamente no ha tomado en cuenta la naturaleza fundamentalmente local del negocio minorista, y eso es sorprendente".

Los ejecutivos de Walmart reconocen que la adaptación a los gustos locales será clave para que la compañía pueda repetir su éxito en EE.UU. en todo el mundo. "Es el desafío de ser una compañía global", explica Wan Ling Martello, director general de finanzas de Walmart International.

Cambio de mentalidad

Cuando Walmart emprendió su agresiva expansión internacional hace una década, pensó que para triunfar tenía que hacer las cosas igual que en EE.UU. Comparado con veteranos del sector minorista mundial como Carrefour, Walmart parecía insensible a las diferencias culturales. La cadena, por ejemplo, promocionaba palos de golf y guantes de béisbol a los brasileños como si se tratara de un suburbio de EE.UU. Walmart se retiró hace unos años de Alemania y Corea del Sur tras sufrir grandes pérdidas, en lo que constituye un





Actividad #7

1. Lean el siguiente artículo sobre la historia de MC Donald's.

Hoy en día, McDonald's es sinónimo de comida rápida y franquicia exitosa. Tanto es así que expresiones como "arcos dorados", "cajitas felices", Ronald McDonald o Big Mac se han convertido en parte habitual del vocabulario popular. Sin embargo, esto no siempre fue así. De hecho, el éxito actual es el resultado de la combinación y el trabajo de varias "mentes innovadoras y emprendedoras" que supieron captar y adaptarse a los cambios del ambiente logrando diseñar un método sin precedentes y llevar esa visión al mundo.

Hay tres personajes fundamentales en la historia de este "camino a la fama". Por un lado, los hermanos Richard y Maurice (Dick y Mac) McDonald y, por el otro, Ray A. Kroc. A los dos primeros, se les puede atribuir el concepto de "comida rápida", ya que fueron quienes supieron darle forma a esta idea, pero fue gracias al tercero que Mc Donald's se transformó en el imperio que es hoy en día.

En sus comienzos, McDonald's tenía una imagen bastante diferente de la que actualmente se conoce. Cuando en 1940 los hermanos abrieron su primer restaurante en San Bernardino (California), se trataba de un "Bar-B-Q" que ofrecía 25 platos diferentes. Sin embargo, hubo un hecho que cambió el modo de pensar de Dick y Mac y los llevó a realizar modificaciones: la Segunda Guerra Mundial. Una vez finalizados los enfrentamientos, los americanos tenían un sentimiento de "hemos luchado, hemos ganado, ahora nos toca la buena vida. Y por definición, esa buena vida incluye velocidad, en términos de obtener lo que se quiere, cuando se quiere".

La idea que tuvieron los hermanos fue revolucionaria para la época. Si bien su Bar-B-Q venía funcionando muy bien, decidieron cerrarlo para implementar cambios tendientes a "acelerar" el servicio y en diciembre de 1948 surge el primer McDonald's propiamente dicho: Estandarizan los procesos e introducen el self-service.

La historia demostró que no estaban equivocados; sus ideas permitieron reducir el tiempo de servicio

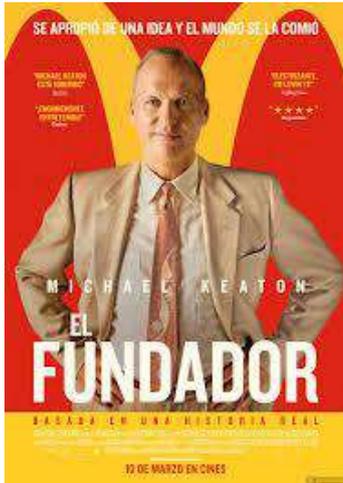
de 30 minutos a 30 segundos. Y así nació el concepto de "comida rápida".

Así, rompiendo todas las reglas existentes en el mercado, los hermanos McDonald se destacaron de la competencia y su historia comenzó a ser noticia en EE.UU., atrayendo la atención de inversores; de hecho, en 1952, los hermanos vendieron su primera franquicia a Neil Fox en Phoenix, ocasión que aprovecharon para hacer un prototipo de cómo serían los futuros restaurantes McDonald's, creando los arcos amarillos: símbolo de la multinacional.

Pero más allá de esa franquicia, una especial relevancia tuvo un visionario que se acercó a Mac y Dick para proponerles una expansión del negocio: Ray A. Kroc. Si a los hermanos McDonald se les puede atribuir el método y concepto de la comida rápida, a Ray A. Kroc claramente le cabe la calificación de "fundador del imperio". Ray era representante exclusivo de la marca de batidoras "Prince Castle Multimixer". En los años '50, el negocio estaba en caída y muchos bares estaban cerrando sus puertas. Por eso, cuando en 1954 un pequeño local de San Bernardino le ordenó 8 máquinas, enseguida captó su atención. Al acercarse al lugar, Ray quedó sorprendido por la efectividad y la rapidez de su operación: pocos productos que les permitía mantener la calidad en cada paso sin perder tiempo. Enseguida Kroc notó que la idea iba a ser un suceso y les propuso a los hermanos una visión: crear restaurantes McDonald's en todo el territorio de EE.UU. Tanto creía en esa idea que cuando Dick y Mac le dijeron que ellos no querían encargarse de tal tarea, él mismo se puso al frente de la expansión. Solo un año después de esta propuesta, en 1955, Kroc abrió su primer McDonald's en Des Plaines, Illinois. Para 1965, el número de restaurantes ya había trepado a 700 y hoy en día hay más de 30.000 puntos de venta en los cinco continentes. En 1961, Kroc compró todos los derechos sobre la marca McDonald's en Estados Unidos por un total de u\$s 2,7 millones.



En 1967 McDonald's se internacionalizó: abrió sus primeros locales en Canadá y Puerto Rico. Hoy está



presente en 119 países.

En 1987, debió comenzar a atender el incipiente "ánimo saludable" que empezaba a sentirse en la sociedad y para adaptarse a los cambios introdujo las primeras ensaladas.

En 1996 se adentró al mundo digital con el debut de McDonalds.com.

En octubre de 2008, en medio de una recesión mundial, McDonald's experimentó un crecimiento global del 8,2% en sus tiendas existentes, impulsado principalmente por las ventas en Europa, Asia y el Medio Oriente.

Los franceses representan una nación para quienes la buena comida y los restaurantes de categoría son íconos culturales; aun así, McDonald's se las ingenió para prosperar en Francia, con ingresos sólo superados por los de Estados Unidos. Este caso lleva a preguntarse qué es lo que McDonalds está haciendo bien en su estrategia global.

El CEO, Denis Hennequin, dominó el concepto de inteligencia cultural aplicada a los negocios internacionales: Él dijo: "Sí... hemos nacido en Estados Unidos, pero somos hechos en Francia, en Italia, en México, etc.". Hennequin ha respetado las diferencias culturales y ha sabido transformar a la diversidad cultural en una fortaleza competitiva. Al

tiempo que mantuvo una marca global, la ha adaptado para respetar los gustos y valores locales. De manera de satisfacer las expectativas de los comensales franceses, adaptó a los restaurantes en términos de imagen. Algunos restaurantes tienen tapicería de cuero, chimeneas y velas. También adaptó el menú para incluir "Le petit moutarde", una pequeña hamburguesa en un pan de ciabatta con una sofisticada salsa de mostaza. Además de satisfacer los gustos locales, McDonalds estableció fuertes relaciones con los proveedores locales. Pero la sensibilidad cultural de McDonalds no sólo se vio reflejada en Europa. En India no hay Big Macs porque la religión Hindú no permite consumir carne vacuna; sin embargo, puedes probar el MacMaharaja, un Big Mac hecho de carne de cordero o pollo.

En Singapur aman al arroz, y crearon una hamburguesa de arroz, donde el arroz reemplaza al pan.

En Alemania quizás quieras acompañar a tu McMenú con un poco de McCerveza. En Costa Rica, como era de esperar, puedes ordenar Gallo Pinto, es decir, arroz y frijoles.

Este caso nos lleva a reflexionar sobre la importancia de comprender, apreciar y saber cómo hacer negocios a través de las culturas. La clave del éxito de McDonalds en Europa y en otras partes del mundo, es simplemente el correcto entendimiento del papel de la cultura.

En 2010, la Asociación Argentina de AnGus, (tiene por objeto fomentar la producción de animales Aberdeen AnGus) concretó un convenio con McDonald's Argentina para el lanzamiento de hamburguesas elaboradas con Carne AnGus Certificada. "McDonald's AnGus Premium Deluxe" y "McDonald's AnGus Premium Bacon", son producidos bajo las más rigurosas normas internacionales de calidad que ya se pueden disfrutar en los 192 locales de la cadena, en nuestro país.

2. ¿Qué factores del medio ambiente afectaron a la historia MC DONALD'S y que medidas fue tomando la empresa?



La Responsabilidad Social de las Organizaciones

En palabras del autor argentino Jorge Etkin “las organizaciones no solo deben ser eficaces y eficientes, sino también vivibles para sus integrantes y socialmente deseables para las comunidades en las cuales se encuentran insertas”. La frase anterior, sugiere la existencia de una



responsabilidad social hacia adentro y otra hacia afuera.

Según Peter Drucker el estudio de la responsabilidad de las organizaciones requiere determinar los límites dentro de los cuales estas son socialmente responsables. En los términos de este autor, las organizaciones, como agentes activos del medio pueden ser responsables por: 1) las influencias sociales, y 2) los problemas sociales. La primera de las dimensiones se relaciona con lo que la organización le hace a la sociedad, la segunda con lo que esta puede hacer por la sociedad.



Actividad #8

1. Vean atentamente el video sobre Responsabilidad Social Empresaria siguiendo este link: www.youtube.com/watch?v=_SuiH5fmYwo
2. Señalen, según su criterio, las tres ideas más importantes referidas a la Responsabilidad Social Empresaria que se presentan en el video.

En futuras asignaturas, abordarán a la responsabilidad social como un área clave respecto de la cual la organización debería fijar objetivos concretos de desempeño, según Peter Drucker. A su vez, no debería quedar exclusivamente en un “conjunto de buenas intenciones”, sino integrarse a los principios filosóficos y conjunto de valores que guíen la toma de decisiones en todos los niveles.

Adicionalmente, cada vez con mayor frecuencia las sociedades reclaman a las organizaciones que se hagan responsables, no solo por las consecuencias negativas que sus acciones generan en el ambiente, sino también por distintas problemáticas que afectan a la comunidad en un momento determinado. Esta dimensión se vincula con lo que las organizaciones pueden hacer por la sociedad.

Cada vez son más las organizaciones, principalmente grandes, que destinan recursos como una forma de contribuir a la solución de problemas sociales de diversa índole, aunque muchas veces como un modo de lograr la aceptación y el reconocimiento de las comunidades en las cuales se desenvuelven. No obstante, cuando la ética y los principios morales no se configuran como guías reales concretas en el proceso de toma de decisiones, pueden producirse verdaderos dilemas morales. En estas condiciones, es posible evidenciar brechas entre lo que la organización dice y lo que hace.





Actividad #9

1. Realice una búsqueda de organizaciones de la ciudad que con sus acciones provoquen daños o inconvenientes en el medio ambiente.
2. ¿Cuáles son los daños o inconvenientes provocados?, ¿Fueron solucionados: ¿cómo y por quién? Mencione las organizaciones que podrían convocarse para colaborar en la solución del problema o qué tipo de organización podría conformarse con el objeto de resolverlo.
3. Hagan un relevamiento de organizaciones de la ciudad que con su accionar colaboren en la resolución de los problemas de la comunidad o que tengan una participación activa en la resolución de los mismos. ¿Cuáles son las acciones realizadas y los problemas que ayuda solucionar? TIPS: pueden consultar en el área de Extensión de la facultad, buscar en la web, en el Club de RSE.



Actividad #10

1. Lean la siguiente entrevista
2. Determinen que aspecto de la RSE se encuentra presente.



Mariana De Fazio, gerente de Recursos Humanos de Rapipago explica qué prácticas les permitieron mejorar el clima laboral.

-¿Cuál fue el puntapié inicial que los hizo preocuparse por el clima de la organización? Si hubo un cambio de actitud porque antes no era tan importante, ¿cuál fue el factor que determinó ese cambio?

“Entendimos que la gestión de las personas y el clima laboral son aspectos clave para llevar adelante la estrategia de la compañía. Por eso iniciamos acciones focalizadas en el bienestar de nuestros colaboradores. Creemos que si las personas trabajan en un buen ambiente y clima de trabajo, esto impacta en el compromiso y ganas de hacer cada vez mejor las cosas. Por eso trabajamos en la comunicación, el equilibrio de la vida laboral y personal, en programas de voluntariado, eventos en dónde involucramos al colaborador junto con su familia, capacitación y desarrollo de manera integral, entre otras iniciativas. Sabemos que hoy las personas eligen a las compañías en las que quieren desarrollarse profesionalmente y crecer en tanto se identifiquen con sus valores y propósito de vida, más allá del aspecto estrictamente laboral. Por eso, articular los deseos y necesidades de las personas con los de la compañía forma parte de nuestra manera de gestionar, para aportar a la sustentabilidad del negocio.”

-¿Cuáles son los planes a futuro para hacer sostenible o mejorar incluso más el clima laboral que hoy se vive en su empresa?

“El plan estratégico tiene algunos pilares fundamentales: la sustentabilidad del negocio a través de la inspiración para conectar con otros, la inclusión y gestión de la diversidad, el desarrollo y empoderamiento de las personas, haciendo hincapié en los líderes como motor de cambio. En este sentido, la encuesta de clima es una herramienta fundamental del cambio cultural para desarrollar procesos de escucha abierta y activa.”

-¿Cómo repercute internamente el hecho de que su empresa sea considerada un "excelente lugar para trabajar"? ¿Y cuál cree que es la repercusión fuera de la empresa?

“El clima lo construimos cada uno de nosotros, cada día, en cada oficina y en cada sucursal; la compañía la hacemos entre todos. Internamente, se percibe alegría y felicidad; el orgullo de pertenecer es cada día más fuerte. Los niveles de compromiso y alineamiento con los objetivos de negocio son cada día más altos. Y eso se traduce en buenos resultados en todos los ámbitos, inclusive en la rentabilidad. Colaboradores más felices, apasionados e identificados con el propósito de la empresa se inspiran generando nuevas iniciativas en espacios de escucha e innovación. Desde el afuera, estar en el ranking suma valor a la compañía, aporta más visibilidad y prestigio a la marca. Es un capital para la atracción y retención de talento. Nos llena de orgullo recibir cada año más postulaciones espontáneas a través de nuestras redes sociales y sitios web. Que las personas nos elijan para trabajar abre caminos y facilita la concreción de nuestros objetivos.”

-¿Podría comentarnos las prácticas más destacadas que desarrollaron e implementaron en 2015? Además de fortalecer las prácticas que mencionaba anteriormente, en 2015:

“Implementamos el Programa desarrollo de competencias y valores con el objetivo de potenciar personas que lideren proyectos estratégicos de la compañía. Otro elemento clave fue la creación de nuestro Centro de experimentación y desarrollo. Centro es un espacio donde la persona es el eje y tiene como misión desarrollar el negocio, proyectos, promoviendo simultáneamente el desarrollo personal y de equipo. Centro nos acerca a vivenciar los valores de nuestra compañía, ambición, compromiso, confianza, integridad, pasión, simplicidad y solidaridad. También, por tercer año consecutivo, implementamos lo que denominamos Grupos de Innovación. Se trata de un equipo interdisciplinario conformado por colaboradores de la empresa que en la edición 2015 se encuentra trabajando en la gestión de la innovación + ciencia aplicada al negocio. El objetivo es generar productos y servicios de alto impacto, además de potenciar el desarrollo de agentes de cambio.”



El administrador y las funciones organizacionales



La administración estudia a las organizaciones y su campo de aplicación son las organizaciones.

En una época de complejidades, cambios e incertidumbre, como la actual, la administración se ha convertido en una de las más importantes áreas de la actividad humana para que las organizaciones puedan cumplir con sus objetivos.

La tarea básica de la administración es lograr realizar las cosas a través de las personas para alcanzar objetivos comunes.

Toda organización, sea industrial, de servicios, gubernamental u ONGs (organizaciones no gubernamentales, son entidades de iniciativa social y fines humanitarios, independientes de la administración pública y que no tienen fines de lucro) necesita ser administrada de modo adecuado para alcanzar los objetivos con la mayor eficiencia y economía (ahorro) de acción y de recursos. Entonces, la Administración implica:

- ✓ lograr realizar las actividades con la participación de las personas,
- ✓ conocer los objetivos propuestos por la organización y transformarlos en acción a
- ✓ través de la Planeación, la Estructuración, la Dirección y el Control.



Actividad #11

1. Lean el artículo y luego respondan la pregunta que aparecen al final

Guillermo, su esposa y una taza de té Inti Zen

Guillermo Casarotti tenía un alto puesto como ejecutivo de una compañía multinacional, y no le fue fácil convencer a su esposa para poder dejar ese empleo, y emprender juntos un proyecto independiente: vender té con alto valor agregado. *“Un día leí un artículo sobre té en una revista, y justo de casualidad, unos días después conocí a una catadora de té, que es una de los únicas 11 ‘narices’ del mundo”,* cuenta el empresario. Finalmente, Guillermo pudo convencer a su esposa y comenzaron la aventura. Mucha gente coincide en que no hay nada mejor que una crisis para arrancar con proyectos nuevos. Así lo fue para Guillermo, quien arrancó con los té en el año 2002, en plena crisis económica argentina: *“A mí me favoreció, porque como todo lo importado estaba caro, yo pude instalar mis productos con mayor facilidad”,*

explica. Desde el principio, su idea se basaba en la realización de té gourmet, es decir, con aromas exóticos y alto valor agregado. *“El auge de todo lo ‘gourmet’ que venía desde el 2000, también fue algo importante para nosotros. Fue un acierto ir por ese lado”,* reflexiona. A pesar de eso, el inicio de la empresa no fue nada fácil para Guillermo. De repente, se encontró con demasiados problemas burocráticos, con proveedores difíciles, complicaciones para encontrar las fórmulas adecuadas para los sabores. En esos momentos vio la necesidad de recurrir a diversos profesionales que lo asesoraron para organizar el negocio, dividir las tareas y controlar los procesos. Hoy, Inti Zen ya está totalmente instalada en Argentina y exporta sus té gourmet a más de 15 países en el mundo.

2. ¿Cuándo Guillermo Casarotti desarrolló funciones de administrador?



Las Funciones Organizacionales



Para desempeñar la tarea de Administrar, es necesario contar con administradores cuya función y responsabilidad está relacionada con *establecer, comunicar y comprobar los objetivos de una organización; optimizar los recursos y motivar a las personas que trabajan en ella; relacionan con la planificación y estructuración de la organización, la dirección y el control*. El administrador es quien está atento a lo que sucede en el entorno y orienta a la organización en ese sentido. Busca conseguir la actuación conjunta y eficaz de la gente hacia los objetivos y valores comunes, estructura adecuada, adiestramiento y desarrollo necesarios para la eficacia y para la respuesta al cambio.

Para lograr que la organización pueda satisfacer las necesidades de la sociedad con la cual se relaciona, necesita de administradores que la gestionen. Estos administradores deben desarrollar algunas funciones básicas y necesarias para alcanzar los objetivos organizacionales.

Planeación

Se entiende por planeación o planeamiento al proceso de prever y decidir por anticipado las acciones que nos pueden llevar hasta un futuro deseado. La planeación incluye seleccionar proyectos y objetivos, y decidir sobre las acciones necesarias para lograrlos; requiere toma de decisiones, es decir, elegir una acción de entre varias alternativas. Así, los planes proporcionan un enfoque racional para alcanzar objetivos preseleccionados. La planeación cierra la brecha de donde estamos y a donde queremos ir.



La planificación promueve una acción consistente, integrada y decidida; a través de la planificación cuidadosa se pueden prever más fácilmente las crisis y evitar los errores.

Estructuración

Para desarrollar todas las actividades necesarias para cumplir con los objetivos, la organización necesita de personas. Las personas trabajarán con mayor eficacia si saben acerca de los cargos (roles) que van a desempeñar, con quiénes se deberán relacionar para cumplir su función. Así el administrador diseña la *organización formal*: una estructura intencional y formalizada de puestos de trabajo.



Los puestos de trabajo se asignan a un departamento (indica un área, división o sucursal definida de una organización sobre la que un administrador tiene autoridad para el desempeño de actividades específicas).

El poder es la capacidad que tienen las personas o grupos de inducir sobre las acciones de los otros. La autoridad es el derecho en un puesto para ejercer



discrecionalidad el tomar decisiones que afecten a otros. El tipo de autoridad más común es la denominada autoridad de línea: cuando un superior ejerce supervisión directa sobre un subordinado. Otro tipo de autoridad puede ser la de staff (asesores); ayudan al personal de línea a ser más eficaces. La relación de staff ofrece asesoramiento a los gerentes de línea.

Control

La función administrativa de CONTROL consiste en medir y corregir el desempeño de las actividades para asegurar que los objetivos y los planes de la empresa diseñados para conseguirlos, se estén llevando a cabo de acuerdo a lo previsto. Es la forma que los administradores tienen para medir si se cumplen con los objetivos organizacionales.

El control es una etapa primordial de la administración pues, aunque una empresa cuente con magníficos planes, una estructura organizacional adecuada y una dirección eficiente, el administrador no podrá verificar cual es la situación real de la organización si no existe un mecanismo que asegure e informe si los hechos van de acuerdo con los objetivos. El control dentro de una organización es necesario debido, entre otras razones, a que existe una demora en el tiempo desde que se formulan los objetivos hasta que se llevan a cabo.



El control eficaz requiere de una atención especial a los factores críticos para evaluar el desempeño con los planes. Normalmente sería antieconómico e innecesario seguir cada detalle de la ejecución del plan. Cuanto más concentren los administradores sus esfuerzos de control en las excepciones importantes, más eficientes serán los resultados de su control. Los administradores deben preocuparse por las desviaciones importantes: las situaciones especialmente buenas o especialmente malas.





Actividad #11



Vean la película *La Pasante de Moda* e indiquen cuándo el administrador está desarrollando alguna de las funciones organizacionales.





Actividad #12

1. Lean, anoten y luego compartan sus opiniones sobre las Incumbencias genéricas del licenciado en administración. El texto aparece en la página siguiente.
2. ¿Tienen algo que ver con lo que ustedes se imaginaban? ¿Cuál les resulta más interesante? ¿Conocen a algún Licenciado en Administración? ¿Saben cuáles son sus ocupaciones?

Las incumbencias de un licenciado en administración

La Administración constituye una disciplina de gran amplitud y ofrece a los profesionales que la ejercen y/o estudian un abanico lleno de posibilidades de desarrollo. Se discutirán, a continuación, algunas de ellas.

En primer lugar, el Licenciado en Administración puede desempeñarse en relación de dependencia en organizaciones de distinto tipo, en general ocupando posiciones de mando medio o, incluso, directivas (esto es, conduciendo la entidad). Como vimos en clases previas, las organizaciones en las que este profesional puede participar son sumamente variadas y le exigirán habilidades y conocimientos diferenciales. También lo hará, como veremos en el punto siguiente, el nivel y área en la que ha optado por participar (Recursos Humanos, Finanzas, Operaciones, Marketing, entre otras). Pero el Licenciado en Administración también puede optar por el ejercicio de la profesión de manera autónoma, lanzándose al mercado con su propio emprendimiento personal. En general, se trata de personas creativas y que están dispuestas a asumir riesgos en pos de transformar su visión en una real oportunidad de negocios. También de manera independiente, puede optar por convertirse en Consultor externo y brindar asesoría profesional a otras organizaciones en aspectos que hacen a su mayor grado de especialidad, contribuyendo así a su crecimiento. Pero al margen de lo que podríamos denominar “el ejercicio de la profesión liberal”, el Licenciado en Administración también puede dedicarse a la Academia, realizando investigaciones que contribuyan al desarrollo progresivo de la disciplina y transfiriendo sus resultados por vía de publicaciones y enseñanza universitaria de Grado y Postgrado. Como se habrá notado, la Administración ofrece a sus graduados un abanico enorme de oportunidades de ejercicio profesional, compatible con una gran diversidad de perfiles. Esto significa que existe un espacio adecuado tanto para los perfiles más creativos como para los lógico-matemáticos, para quienes poseen mayor énfasis teórico como práctico, para quienes prefieren ambientes más estructurados como más flexibles y dinámicos, para quienes se sienten más cómodos en relación de dependencia como para quienes desean lanzarse a la actividad de manera independiente.



Las áreas de una organización

El licenciado en Administración puede participar haciendo contribuciones importantes en la gestión de diferentes áreas dentro de una organización. La intención de este apartado es que conozcas algunas de ellas y posibles ámbitos de inserción laboral en el futuro.

En los siguientes apartados profundizaremos en algunas actividades que el Licenciado en Administración suele desarrollar en cuatro de las áreas que usualmente suelen formar parte de la estructura de las organizaciones: Dirección General, Recursos Humanos, Finanzas, Operaciones y Marketing.

La Dirección General

1. Constituye el nivel máximo de decisión en una organización.
2. Posee la responsabilidad de asegurar el desempeño efectivo de la organización y su supervivencia, procurando su crecimiento y desarrollo.
3. Diseña el rumbo futuro de la organización a través de la formulación estratégica y fija un conjunto de objetivos y políticas que establecen guías para la toma de decisiones en los niveles inferiores.
5. Asigna recursos al resto de las áreas de la organización y controla su ejecución efectiva.
6. Coordina e integra los esfuerzos de los niveles inferiores, particularmente los realizados en las unidades bajo su supervisión.
7. Rinde cuentas ante los propietarios de la organización o ante sus propios socios por las decisiones adoptadas.

Área de Comercialización o Marketing

Muchos habrán escuchado en distintos ámbitos la palabra Marketing: “esta marca es puro marketing”, “se trata simplemente de una cuestión de marketing”. Debido a que muchas veces el término no es empleado de la manera correcta, se efectuarán algunas aclaraciones en tal sentido. *El marketing es mucho más que realizar inversiones considerables en publicidad o estimular niveles elevados de ventas.*

Asociaciones como las primeras suelen llevar, a menudo, a percibir al marketing como un fenómeno negativo, como un conjunto de mecanismos a través de los cuales las empresas se las ingenian para venderle al consumidor cosas que no necesita. Desmitificando esta creencia popular, el Marketing constituye una disciplina. Como tal posee un objeto de estudio propio, siendo éste los procesos de intercambio que ocurren entre oferentes y demandantes. En este sentido, el marketing implica mucho más que ventas o publicidad, aún cuando los anteriores representan elementos de gran importancia en lo que definiremos como el “mix de marketing” de la organización (producto, precio, comunicación y distribución).

El marketing, en definitiva, es una disciplina que sirve para:

1. Detectar necesidades insatisfechas en el mercado,
2. Generar una oferta que dé satisfacción a las necesidades identificadas,
3. Contribuir a que la organización tenga un desempeño superior al de la competencia, logrando que el cliente sea capaz de distinguirla.

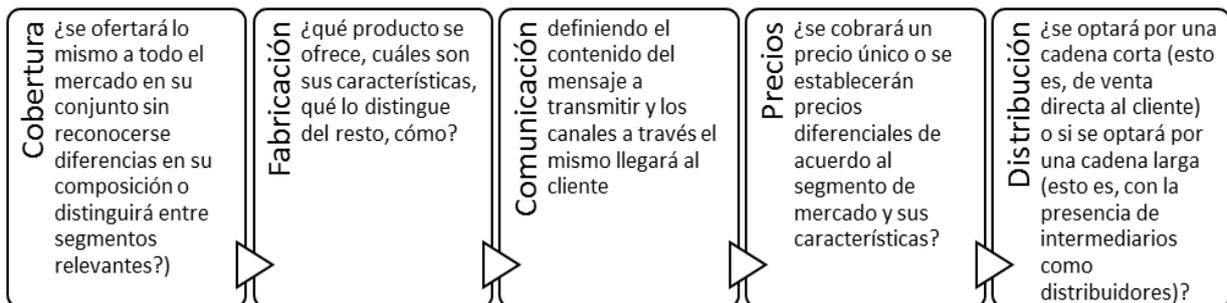


Debemos distinguir entre los conceptos de “necesidad” y “deseo”. Una necesidad representa una carencia latente en uno o más segmentos (porciones) del mercado. Estas son altamente variadas y oscilan desde las más básicas o fisiológicas hasta aquellas más ligadas a la aceptación social, reconocimiento y auto-realización. Por definición, las necesidades son ilimitadas (el ser humano siempre “necesita” algo) y se encuentran ligadas a un deseo de satisfacerlas. El Marketing, a través del estudio de los elementos involucrados en el proceso de intercambio, genera una oferta y estimula el deseo de satisfacción.

El marketing admite variaciones sutiles de acuerdo a su campo de aplicación. Por ejemplo, hoy en día es común hablar de marketing de ciudades (ejemplo: centros turísticos), marketing de personas (ejemplo: actores, atletas deportivos, personajes políticos, profesionales, académicos de alto prestigio), marketing de productos (se trate de bienes o de servicios), marketing de uno mismo en las relaciones de empleo, etc. Así, sería difícil pensar que una empresa pueda consolidarse como líder, o que un candidato a Presidente logre obtener los votos necesarios para ganar o, incluso, que una organización sin fines de lucro sea capaz de captar los fondos que requiere para llevar a cabo su función social si no ejercen, en mayor o en menor grado, funciones atribuibles al marketing.

En las organizaciones, cada vez con más frecuencia se observa que las funciones de marketing son agrupadas y asignadas a una unidad de trabajo específica, usualmente denominada “de Comercialización”, “Mercadeo” o “Marketing”.

En definitiva, podríamos agrupar las principales funciones del Marketing en las siguientes:







Actividad #13

1. Definan el concepto de Marketing de una forma muy particular: elaboren una rima que luego puedan compartir con sus compañeros.
2. Utilizando los Contenidos vistos en la parte de Organización y Entorno, expliquen la manera en la que el componente “cliente” influye en la conducta de la organización. Piensen en algún caso o situación que permita explicar lo anterior, sin usar las definiciones.

Por ejemplo: averigüen sobre el caso de las galletitas 9 de Oro y Greenpeace. Aquí les dejamos un link: <https://www.mdphoy.com/la-denuncia-de-greenpeace-contra-bizcochos-9-de-oro-continua-en-las-playas-88790/>



Área de Producción u Operaciones

La producción es el proceso por el cual se crean bienes y servicios. Administración de la producción o de las operaciones es el conjunto de actividades que crean valor en la forma de bienes y servicios al transformar insumos en productos terminados. De lo anterior se deriva que las organizaciones pueden ser tanto productoras de bienes (como equipos de informática, alimentos, automóviles, artículos para el hogar, indumentaria), como de servicios (la asesoría impositiva que brinda un Contador, el cine), el servicio de fin de la organización es la prestación de servicios y “de la producción” cuando se trata de bienes tangibles.

La Administración de la Producción u operaciones estudia el proceso productivo con miras a lograr mayor efectividad. En efecto, cuando más eficiente resulte la transformación de insumos en bienes y servicios finales, mayor será la productividad de dicho proceso. La productividad consiste, entonces, en una relación entre un conjunto de outputs o salidas del sistema productivo y un conjunto de inputs o entradas (insumos). La tarea principal del Administrador abocado a esta función consiste en mejorar y perfeccionar dicha relación.

Como toda área dentro de la Administración la misma posee naturaleza interdisciplinaria y suele estar integrada por profesionales con formación en Gestión, en Contaduría, en Ingeniería Industrial, en Ingeniería Mecánica, en biotecnología, en Alimentos, etc.

Siguiendo a los profesores de nuestra Facultad, Roberto Carro & González Gómez (2015) existe un conjunto de decisiones críticas del Administrador de Operaciones. Estas son:

| | |
|--------------------|--|
| Diseño | ¿Cómo se deben diseñar los productos? |
| Calidad | ¿Cómo la definimos? ¿Quién es el responsable? |
| Producción | ¿Cómo se hará? ¿Con qué capacidad se cuenta? ¿Con qué tecnología? |
| Localización | ¿Dónde estarán ubicadas? ¿Con qué criterio? |
| Distribución | ¿Cómo se organizará el espacio para producir? ¿Dónde va cada cosa? ¿y cada persona? |
| Abastecimiento | ¿Fabricar o comprar los insumos? ¿Quiénes serán los proveedores? |
| Inventario (stock) | ¿Cuál es el mínimo de cada cosa? ¿Cada cuanto tiempo se pide? |





Actividad #14

1. Vean los siguientes videos:

Colombia certifica la calidad de su café:

https://youtu.be/xQ3u0Ge5o_k?si=uwUMOEwHnmvM2q0l

Video institucional de Bang & Olufsen:

https://youtu.be/C2w2-Un36pY?si=y18ULDAeUU4fX_xz

2. Complementen los videos con lo leído y luego diferencien entre los conceptos de “bien” y “servicio”; y entre “producción” y “operaciones”.

3. Expliquen, al menos, dos relaciones entre la función de producción y la de marketing.

Área de Gestión con Personas o Recursos humanos

¿Podemos afirmar que alguna vez hemos “visto” una organización? Si nos debatimos unos segundos en torno al interrogante anterior pronto llegaremos a la conclusión de que las organizaciones no existen per se, son creaciones artificiales, esto es, surgen como resultado de la voluntad del hombre. Como mencionamos oportunamente, las organizaciones son unidades sociales, y como tales son creadas, integradas y motorizadas por personas.

En las organizaciones modernas, las funciones de “administración de recursos humanos”, “de administración de personal”, “de gestión de personal”, “de gestión de capital humano” o de “gestión con personas” (recibiendo denominaciones variadas de acuerdo a la filosofía imperante en la organización en relación a su gente). Pero esto no quiere decir que en el resto de la organización no se gestione personal, sino que significa que, en determinadas organizaciones, las funciones de carácter más estratégico vinculadas a la relación con los empleados quedan asignadas a esta área. En definitiva, se dice que la función de recursos humanos implica una responsabilidad de línea y de staff. Responsabilidad de línea significa que cada jefe de una unidad de trabajo es el responsable de conducir al personal que tiene bajo su cargo. El área de Recursos Humanos (o como se denomine) brinda asesoramiento a la línea en lo que refiere a la manera adecuada de hacerlo, de acuerdo a la filosofía, principios y políticas de la organización (cómo seleccionarlos, cómo determinar su remuneración, cómo motivarlos, cómo desalentar comportamientos negativos, etc.)



La función de Personal es de naturaleza interdisciplinaria, por lo que quien se desempeña en su interior debe poseer conocimientos de administración, de psicología laboral, de derecho laboral, de seguridad e higiene, de medicina laboral, etc. También es de naturaleza situacional, lo que



significa que su ejercicio asumirá matices diferenciales de acuerdo a la organización específica en la que se desempeña. Su propósito y funciones particulares se ven afectadas por la tecnología disponible, por la estrategia organizacional, por su filosofía y valores, por su cultura, por su tamaño, por su actividad, por las características del personal, entre otros.

Muchas veces escuchamos que las organizaciones declaran que “su principal activo estratégico es su gente”, “que son el factor clave”, “que el futuro de la organización está dado por su habilidad de atraer y retener talentos”, etc. Al margen de que dichas declaraciones puedan constituir o no parte de un bello discurso, existen investigaciones sólidas que demuestran que las capacidades internas y el conocimiento constituyen las fuentes más sustentables e inimitables a través de las cuales la organización es capaz de desarrollar una ventaja competitiva (esto es, su habilidad de destacarse de la competencia).

Podríamos resumir los objetivos generales de la función de recursos humanos en los siguientes:

1. Crear, desarrollar y mantener un personal con habilidades y motivación suficientes para lograr los objetivos organizacionales;
2. Crear, desarrollar y mantener condiciones organizacionales que permitan la aplicación y el desarrollo de los empleados, de manera compatible con su satisfacción y cumplimiento de objetivos individuales;
3. Lograr la efectividad con el personal disponible.

Para el logro de los objetivos anteriores, la función de gestión de recursos humanos requiere de los esfuerzos de todas las unidades de trabajo, en donde, como dijimos previamente, también se gestiona personal.

En definitiva, las principales funciones de esta área podrían ser resumidas en las siguientes:

| | |
|-------------------------|--|
| Reclutamiento | Identificar la necesidad de contratar personas. Diseñar el perfil de un candidato. Definir el puesto y sus tareas. Convocar aspirantes. |
| Selección | Elegir al candidato que mejor se ajuste al diseño. |
| Capacitación | Preparación para sus tareas y responsabilidades. Acercarlo a las políticas y a los valores de la organización. |
| Permanencia | Motivación. Compensaciones. |
| Evaluación de desempeño | Analizar la efectividad de las personas en sus puestos. |





Actividad #15

1. Si tuvieran que realizar un pedido de personal, ¿A través de qué medios distribuirían su aviso? (ejemplo: cartel en puerta, aviso en diario de tirada local, aviso en diario de tirada nacional, redes sociales institucionales,...)
2. Analicen de acuerdo a las siguientes pautas, los siguientes Avisos de Diarios en búsqueda de personal.
 - Nombre del Puesto
 - Posición en la organización
 - Tareas
 - El análisis implica tener en cuenta todos los requisitos de una persona en su lugar de trabajo: tanto, intelectuales; Instrucción, experiencia, iniciativa, aptitudes; físicos; responsabilidades Incluidas (ya sea por supervisión, materiales y equipos, métodos y procesos, información confidencial, dinero, etc.)

ASESOR TÉCNICO-COMERCIAL (Mar del Plata)

Empresa líder en el mercado zonal en materiales novedosos, prácticos y modernos para la construcción desea incorporar a su equipo:

Asesor Técnico-Comercial (Mar del Plata)

Nuestra búsqueda se orienta a una persona de entre 28 y 45 años, con marcado perfil comercial y con conocimientos y experiencia vinculados a la construcción.

Su principal responsabilidad será generar, desarrollar y mantener la cartera de clientes en Mar del Plata, haciendo foco en el asesoramiento técnico, manteniendo altos estándares de calidad y un trato personalizado.

Funciones y tareas:

- Análisis del mercado y del contexto económico
- Armado y desarrollo de cartera de clientes (principalmente estudios de arquitectura y empresas constructoras)
- Desarrollar y recomendar estrategias de comercialización
- Preparar planes y presupuestos de ventas
- Definir objetivos comerciales cuantificables
- Visitas programadas a clientes y potenciales clientes
- Generar ventas a partir del asesoramiento técnico
- Promover relaciones duraderas con los clientes a partir de un trato personalizado
- Confección de informes, estadísticas y reportes

Experiencia: Mínima de 3 años en puestos similares. Capacitación específica a cargo de la empresa.

Dedicación: full-time

Asistente Comercial

Provincia Microempresas SA

- **Lugar de trabajo:** Capital Federal, Argentina
- **Industria:** Banca/Financiera
- **Área:** Administración / Contabilidad
- **Sector:** Administración
- **Tipo de trabajo:** Full-time
- **Cantidad de vacantes:** 10

[Ver más avisos de esta empresa >>](#)

Descripción

Te buscamos alegre, apasionado, con un fuerte perfil comercial y con ganas de crecer junto a un proyecto único, innovador y número uno en su segmento! Provincia Microempresas.

Vamos a sumar a nuestro equipo colaboradores de 21 a 35 años, con experiencia mínima de un año en atención al cliente en banca financiera y/o servicios, estudiantes medios o egresados de carreras de ciencias económicas o afines. Zona de residencia: Capital Federal o Gran Buenos Aires.



Área de Finanzas

Posiblemente todos ustedes, en algún momento, y en mayor o en menor grado, hayan tenido que administrar recursos financieros (dinero), intentando darles el rendimiento más efectivo posible. Probablemente también se hayan fijado algún objetivo personal de inversión o de gasto (como un viaje, la compra de un equipo informático, etc.) y no hayan dispuesto de los recursos financieros suficientes, por lo que se habrán visto en la necesidad de pedir prestado. De los ejemplos anteriores se derivan dos decisiones estratégicas fundamentales que toman lugar en el área financiera de una organización, que son: en qué invertir (decisiones de inversión) y cómo financiar las inversiones (decisiones de financiamiento). A su vez, y si situamos nuestro análisis en una organización con fines de lucro (empresa), hemos visto que sus propietarios invierten dinero en aquellas con la expectativa de obtener un determinado rendimiento (rentabilidad), por lo que aparece un tercer conjunto de decisiones que denominaremos de retención o distribución



de dividendos (esto es, una retribución por el capital invertido). El propósito del Administrador Financiero, entonces, consiste en la gestión de fondos de una organización, procurando compatibilizar:

- a) en qué invertir,
- b) cómo financiar las inversiones,
- c) cómo diseñar un esquema de distribución de dividendos que satisfaga a los propietarios.

Al mencionar que el área financiera debe darle a los recursos el uso más efectivo posible, también dejamos implícita la idea de que existe en el área una orientación hacia el logro de un objetivo de rentabilidad o rendimiento. Pero, al mismo tiempo, la organización necesita hacer frente a ciertas erogaciones propias de estar funcionando (como pagar los sueldos, cancelar deudas a los proveedores, etc.) por lo que un cierto volumen de dinero debe mantenerse líquido (esto es, disponible para su acceso inmediato). Aparece aquí un segundo objetivo, conflictivo con el anterior, que es el de liquidez. El acceso a un cierto volumen de dinero efectivo para hacer frente a las erogaciones debe ser oportuno (esto es, en tiempo y forma) pues no contar con aquellos podría implicarle a la organización, por ejemplo, el pago de intereses o la pérdida de tasas de descuento beneficiosas.

Ahora bien, otro principio básico en el área financiera es que los individuos tienden a preferir tener dinero hoy en vez de dinero en el futuro. Esta proposición se conoce con el nombre de valor-tiempo del dinero. Probablemente hayan escuchado hablar alguna vez el término tasa de interés. La misma resulta, precisamente, representativa de la preferencia anteriormente enunciada y se encuentra compuesta por distintos elementos. En primer lugar, la misma es representativa del costo de oportunidad (es decir, el valor de las otras alternativas disponibles a las que renuncio) por darle al dinero un empleo y no otro. Pensemos, por ejemplo, en una situación en la que un conocido nos pide que le prestemos una cierta suma de dinero, y nosotros sabemos que, de aceptar su solicitud, renunciamos a la opción de invertirlo en un plazo fijo que nos genere una renta. En segundo lugar, la tasa de interés también incluye un componente de riesgo. Ese riesgo está dado por la probabilidad de no poder recuperar el capital invertido o dado en préstamo ni su renta (de existir). Toda decisión financiera de inversión trae aparejado un componente de riesgo, aunque éste puede admitir distintas graduaciones.



Independientemente del grado de riesgo asociado, al igual que el costo de oportunidad, ambos contribuyen a elevar la tasa de interés pretendida. Por ejemplo, un plazo fijo en pesos a 60 días, inversión usualmente calificada de bajo riesgo, suele reportar una tasa de alrededor del 25% anual, mientras que en el mercado de valores (esto es, la Bolsa), donde la probabilidad de perder el capital invertido es más alta, las tasas esperadas lógicamente superan dicho valor. Finalmente, la tasa de interés suele incorporar un porcentaje de protección del capital por variaciones esperadas en el poder adquisitivo de la moneda, fenómeno que probablemente todos hayan escuchado con el nombre de inflación. En condiciones inflacionarias, el dinero de hoy no posee el mismo valor (en términos de capacidad de adquirir bienes y servicios) que el dinero futuro, y esta situación usualmente se encuentra contemplada en la tasa de interés.

A modo de síntesis, podríamos resumir las principales tareas del Administrador Financiero en las siguientes:

- ✓ Decidir cuál es la alternativa de inversión más beneficiosa, intentando compatibilizar rentabilidad y liquidez;
- ✓ Gestionar las inversiones realizadas;
- ✓ Identificar fuentes más apropiadas de financiamiento, sea para solventar erogaciones o para realizar inversiones (como los préstamos de bancos comerciales, subsidios otorgados por organismos estatales, programas estatales de fomento, venta de acciones en el mercado de valores, utilización de fondos propios, etc.)
- ✓ Administrar adecuadamente las deudas contraídas;
- ✓ Definir un esquema apropiado de distribución de dividendos que mantenga satisfechos a los propietarios, a la vez que le permita a la organización sostener su crecimiento;
- ✓ Elaborar los presupuestos e informes requeridos por la Gerencia.



Actividad #16

1. Empleando como base una organización de su elección, redacten de forma ejemplificada tres decisiones de inversión y tres decisiones de financiamiento.
2. ¿Cuáles creen que serían los principales factores que podrían influir en la elección en cada una de ellas?



Las Competencias del Licenciado en Administración

Como habrán notado la Administración ofrece a sus graduados un abanico enorme de oportunidades de ejercicio profesional y académico, compatible con una gran diversidad de perfiles.

Comenzamos este apartado analizando el concepto de competencias. Decimos que las competencias implican:



1. Conocimientos que se adquieren como producto de la formación y capacitación,
2. Habilidades que se desarrollan mediante el entrenamiento y la experiencia, y
3. Actitudes que están relacionadas con rasgos o características personales.

Las dos primeras son representativas de aptitudes que poseen las personas. Así, el termino competencia es la agregación de aptitudes y actitudes que poseen los individuos. Siguiendo la línea de Marelli (1999) la competencia es una capacidad laboral, medible, necesaria para realizar un trabajo eficazmente, es decir, para producir los resultados deseados por la organización. Según Cantera Herrero (1995), las competencias pueden clasificarse en tres grandes grupos: las competencias de saber (conjunto de conocimientos técnicos y de gestión), de saber hacer (conjunto de habilidades, fruto de la experiencia y del aprendizaje) y de saber ser o saber estar (conjunto de actitudes)

A lo largo de su carrera, es intención de nuestra Facultad proveerles de conocimientos académicos y técnicos altamente competitivos, pero, a la vez, brindarles oportunidades de aplicación práctica y discusión crítica que les permita el desarrollo progresivo de habilidades y de actitudes.

En la obra “Reflexiones y perspectivas de la Educación Superior en América Latina” se realiza un abordaje sistemático de las competencias en dos etapas. La primera, pretende identificar un conjunto de competencias genéricas, es decir, aquellas que son comunes para la totalidad de las áreas disciplinares consideradas en el estudio. La segunda, se encuentra orientada hacia la identificación de competencias específicas, es decir, las de mayor importancia para cada área disciplinar.



Del estudio efectuado surgen un total de veinte (20) **competencias específicas** que deben poseer los Licenciados en Administración. Ellas son:

1. Desarrollar un planeamiento estratégico, táctico y operativo,
2. Identificar y administrar los riesgos de negocios de las organizaciones,
3. Identificar y optimizar los procesos de negocio de las organizaciones,
4. Administrar un sistema logístico integral,
5. Desarrollar, implementar y gestionar sistemas de control administrativo,
6. Identificar las interrelaciones funcionales de la organización,
7. Evaluar el marco jurídico aplicado a la gestión empresarial,
8. Elaborar, evaluar y administrar proyectos empresariales en diferentes tipos de organizaciones
9. Interpretar la información contable y la información financiera para la toma de decisiones gerenciales,
10. Usar la información de costos para el planeamiento, el control y la toma de decisiones,
11. Tomar decisiones de inversión, financiamiento y gestión de recursos financieros en la empresa,
12. Ejercer el liderazgo para el logro y consecución de metas en la organización,
13. Administrar y desarrollar el talento humano en la organización,
14. Identificar aspectos éticos y culturales de impacto recíproco entre la organización y el entorno social,
15. Mejorar e innovar los procesos administrativos,
16. Detectar oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos,
17. Utilizar las tecnologías de información y comunicación en la gestión,
18. Administrar la infraestructura tecnológica de una empresa, 19. Formular y optimizar sistemas de información para la gestión,
20. Formular planes de marketing.





Actividad #17

Tomando como base el listado de competencias precedente, indiquen al menos tres que ustedes se imaginan ejerciendo en el futuro una vez graduados. Justifiquen cada una de manera fundada y brindando ejemplificación.

Actividad Integradora del Bloque Administración

Tu tutor presentará las consignas para realizar la actividad integradora del Bloque Administración.

Verificá la fecha de presentación y el formato requerido.

¡Éxito!

