

ÁREA: ECONOMÍA Y POLÍTICA **GRADO:** 10° _____**NOMBRE DEL PROFESOR:** JUAN FERNANDO FLÓREZ**MÓDULO N° 1****ECONOMÍA****EJES TEMÁTICOS**

- ❖ Concepto y origen de la economía
- ❖ Modos de producción a través de la historia
- ❖ Conceptos básicos relacionados con la microeconomía
- ❖ Noticias de actualidad relacionadas con la economía y la política

OBJETIVOS

- ✓ Definir con claridad los conceptos de economía, microeconomía y macroeconomía
- ✓ Reconocer la importancia que tienen los modos de producción a lo largo de la historia
- ✓ Identificar las principales variables microeconómicas y su importancia en la economía
- ✓ Comentar noticias de actualidad relacionadas con la política y economía.

CONTENIDOS

- Concepto y origen de la economía
- Modos de producción a través de la historia
- La microeconomía y sus variables

CRITERIOS DE DESEMPEÑO

- ❖ Diferencia los conceptos de economía, microeconomía y macroeconomía.
- ❖ Reconoce la importancia que tienen los modos de producción a lo largo de la historia
- ❖ Identifica las principales variables microeconómicas y su importancia en la economía
- ❖ Identifica las principales variables macroeconómicas y su importancia en la economía.
- ❖ Comenta noticias de actualidad relacionadas con economía y política
- ❖ Participa en clase y presenta oportunamente, talleres, tareas, ensayos, informe de videos y evaluaciones del área de economía y política.

PARA PENSAR

1. Compra sólo lo necesario, no lo conveniente. Lo innecesario, aunque cueste un solo céntimo, es caro. (Séneca)
2. Cuida de los pequeños gastos; un pequeño agujero hunde un barco. En este mundo, ninguna cosa es cierta salvo la muerte y los impuestos. (Benjamin Franklin)
3. Definición de economista: es un experto que mañana sabrá explicar por qué las cosas que predijo ayer no han sucedido hoy. (Lawrence J. Peter)
4. El pánico causa que vendas en el bajón, y la codicia causa que compres cerca a la cima. (Stan Weinstein)
5. El único presupuesto bueno es el presupuesto equilibrado. (Adam Smith)
6. La audacia en los negocios es lo primero, lo segundo y lo tercero. (Thomas Fuller)
7. La economía consiste en saber gastar y el ahorro en saber guardar. (Orison Swett Marden)

8. La inflación es como el pecado; cada gobierno la denuncia, pero cada gobierno la práctica. (Georg Christoph)
9. Las grandes multinacionales son pequeñas empresas que han tenido éxito. (Robert Townsend)
10. Los empresarios desean verse libres del Gobierno cuando prosperan, pero protegidos cuando les va mal. (William S)
11. Muchísima gente se ha vuelto pesimista por financiar a optimistas. (C.T. Jones)
12. Nunca inviertas en un negocio que no puedas entender. (Warren Buffet)
13. Perder de mala manera el dinero constituye generalmente un verdadero delito; pero adquirirlo de mala manera es peor; aunque lo peor de todo es derrocharlo. (John Ruskin)
14. Si los economistas supieran de negocios serían ricos y no consejeros de los ricos. (Kirk Kerkorian)
15. El interés es el perfume del capital. (Voltaire)

TEMA NÚMERO UNO (1)

CONCEPTO Y ORIGEN DE LA ECONOMÍA MODOS DE PRODUCCIÓN A TRAVÉS DE LA HISTORIA

QUÉ ES ECONOMÍA

La economía es una ciencia social que estudia las leyes de producción, distribución, intercambio y consumo de bienes y servicios que el hombre necesita o desea. Las necesidades del hombre, en casi todos los campos, son superiores a los medios de que dispone para satisfacerlas, de ahí se deriva la actividad económica.

La escasez de recursos sugiere la idea de que los recursos materiales son limitados y no es posible producir una cantidad infinita de bienes, teniendo en cuenta que los deseos y las necesidades humanas son ilimitadas e insaciables.

Los recursos, en realidad, son suficientes, pero la administración actualmente está siendo errónea. Gandhi dijo una vez: "En la Tierra hay suficiente para satisfacer las necesidades de todos, pero no tanto como para satisfacer la avaricia de algunos".

Con base en este principio, la economía observa el comportamiento humano como resultado de la relación entre las necesidades humanas y los recursos disponibles para satisfacer esas necesidades.

La investigación de los principales problemas económicos y la toma de decisiones se basan en cuatro preguntas fundamentales sobre la producción: ¿qué producir?, ¿cuándo producir?, ¿cuánto producir?, ¿para quién producir?

¿Cuándo y cómo surgió la ciencia económica?

Desde el punto de vista etimológico, la palabra "economía" proviene de los vocablos griegos "Oikos" significa hogar y "Nemein" significa administrar. Entonces, epistemológicamente, economía significaría la administración del hogar. Entonces, el origen etimológico del vocablo economía se relaciona con el arte de la adecuada administración del hogar para beneficio de sus habitantes.

Diferentes filósofos griegos utilizaron el vocablo oikonomein en sus obras y más tarde comienzan a nombrar a economistas en referencia a aquellos que tenían la capacidad de una buena administración del hogar. Además, en gran cantidad de filósofos griegos se encuentran incipientes análisis del comportamiento humano en relación a los recursos materiales, lo que se podría considerar un análisis microeconómico precario.

Sócrates utilizó el término "oikonomía" varias veces. Aristóteles también analizó la relación del hombre con los recursos. Con los sofistas griegos, en tema de análisis pasó del oikos al de la economía de la poli, por lo que encontramos temas relacionados con las finanzas públicas y la administración de la ciudad.

Podemos afirmar, entonces, que en la antigua Grecia el análisis económico fue más allá del análisis de la unidad familiar. El uso del término "oikonomia" comenzó a ser el de la administración del hogar, pero más tarde se aplicó como la capacidad de administrar una estructura compleja, ya sea grande o pequeña. También se utilizó para significar la administración de la riqueza de las ciudades (finanzas públicas). Con el pasar del tiempo, la complejidad y extensión de los análisis económicos se fue haciendo mayor; sin embargo, durante siglos, la economía tuvo un desarrollo y difusión relativamente lento en comparación con otras ciencias.

Durante la Revolución Industrial la economía como ciencia adquiere una considerable difusión a nivel mundial.

El nacimiento de la economía moderna tuvo lugar en Europa Occidental para luego difundir la economía como ciencia al resto del mundo.

MODOS DE PRODUCCIÓN A TRAVÉS DE LA HISTORIA

La sociedad se las ha ingeniado a través del tiempo para buscarle soluciones a sus inconvenientes económicos, así surgen los modos de producción. Los modos de producción son la forma en que las personas se organizan para producir, distribuir y consumir los bienes y servicios que satisfacen sus necesidades.

Concepto de modos de producción

Modo de producción es, según la teoría marxista, el conjunto de las **fuerzas productivas** y **las relaciones de producción** que las personas de una determinada sociedad establecen entre sí para producir los bienes necesarios para su desarrollo. Es la forma en que los hombres se han organizado históricamente para satisfacer sus necesidades económicas.

Qué son fuerzas productivas: Son todas esas fuerzas que son aplicadas por las personas en el proceso de producción (cuerpo y cerebro, herramientas y técnicas, materiales, recursos, equipos y cooperación entre los trabajadores), incluyendo las funciones de gestión e ingeniería indispensables técnicamente para la producción.

Por lo tanto, se considera que las fuerzas productivas están compuestas por todos los factores que contribuyen a la actividad productiva de los seres humanos.

Las herramientas y las máquinas son fuerzas productivas, como lo son las fábricas, los medios de transporte y las comunicaciones, la tecnología y la ciencia. Los instrumentos de producción se refieren a con qué trabajan, las materias primas responden a qué es lo que trabajan, y el poder laboral es lo que les permite trabajar con los instrumentos sobre la materia prima.

Qué son las relaciones de producción

Por relaciones de producción se entienden, dentro del marxismo, las relaciones que los distintos seres humanos mantienen entre sí en tanto que son agentes del proceso de producción. Estas relaciones se establecen en función del lugar que ocupan los agentes respecto a si son poseedores o no de los medios de producción.

Al producir bienes materiales las personas interactúan no solo con la naturaleza, sino también entre sí. En el proceso de producción surgen necesariamente ciertas relaciones entre las personas; estas se llaman relaciones de producción.

Para que la producción sea posible es necesaria una relación entre las personas y los medios. Cohen dice que las personas y las fuerzas productivas son los únicos términos vinculados por las relaciones de producción.

Todas las relaciones de producción son entre una persona (o grupo de personas) y otra persona (o grupo de personas), o entre una persona y la fuerza productiva. En otras palabras, las relaciones de producción unen al menos a una persona y, como máximo, a una fuerza productiva.

Los hombres no pueden producir bienes materiales individualmente, aisladamente, sino en conjunto, asociándose de un cierto modo para actuar en común y establecer un intercambio de los productos de sus actividades. Por eso, la producción es siempre y bajo cualquier circunstancia, una producción social.

Son las relaciones de producción las que nos dicen si un trabajador es un esclavo, un asalariado o si la máquina sirve como un medio para explotar al trabajador o viceversa. Las relaciones de producción son relaciones económicas.

Marx ha propuesto, a modo de esquema, la siguiente sucesión de modos de producción a través de la historia:

Modo de producción primitivo, esclavista, asiático, feudal, capitalista y modo de producción socialista.

MODOS DE PRODUCCIÓN

MODO DE PRODUCCIÓN PRIMITIVO

Por comunismo primitivo, comunidad primitiva, o modo de producción primitivo, se entiende, en la teoría marxista, una etapa del desarrollo de las formaciones económico-sociales, caracterizadas por el bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, la propiedad colectiva de los medios de producción (la tierra y las herramientas rudimentarias) y la distribución igualitaria de los productos. Es el primero de los modos de producción que Marx definió como estados de la evolución de la historia económica. La comunidad primitiva data del año 5.000 a. C.

Históricamente, este modo de producción es la primera forma en que los hombres se organizaron para satisfacer sus necesidades. La comunidad primitiva nace con la sociedad misma, se caracteriza por ser un grupo social que comparte un territorio y sus costumbres, dentro de estos grupos sociales tenemos los siguientes:

***La Horda:** es la forma más simple de la sociedad, no se distingue relación de paternidad, filiación ni descendencia, existe un macho dominante con unas o más hembras con sus crías, se caracterizan por ser nómadas de números reducidos de 30 a 40 individuos y se dedican a la recolección.

***El Clan o Gens:** tiene descendencia, elige a su pareja fuera del grupo y se caracterizan por ser unidos como una gran familia.

***La Tribu:** se forma con la unión de varios subgrupos, poseen un territorio determinado, poseen homogeneidad cultural y existe un lenguaje definido, tiene una organización política determinada. Cuando las tribus comienzan a unirse forman los pueblos y esos vienen a ser los antecedentes culturales de estados y naciones actuales.

Los grupos sociales de esa época eran nómadas, ya que los hombres de esos tiempos no contaban con el conocimiento completo ni con los instrumentos para trabajar la tierra, subsistían de la recolección de frutos y la caza. Con el descubrimiento del fuego comienza a dominar la naturaleza y ampliar su alimentación ya que empieza a ingerir alimentos cocidos y elaboran nuevos instrumentos de trabajo como el arco, la flecha

En este período surge la primera división del trabajo, conocida como la división natural, la cual consiste en que el hombre se dedica a la caza y a la pesca y la mujer a la recolección y elaboración de los alimentos. También surge la segunda división del trabajo representada por la agricultura y la ganadería,

la cual constituye un paso muy importante en el desarrollo de la fuerza productiva al lograr el arraigo del hombre a la tierra transformándose de nómada a sedentario de esta forma comienzan a formarse los primeros pueblos y culturas.

En este período también surge el trueque ya que, con el descubrimiento del fuego, la fundición de los metales y el invento del tejido se comienzan a fabricar adornos, ropa y armas, las tribus ganaderas y agrícolas intercambian sus pocos excedentes por productos que satisfagan sus necesidades. El desarrollo de la fuerza productiva llega a tal grado que entra en contradicción con las relaciones de producción dominantes en la comunidad primitiva, cuya base es el trabajo y la propiedad colectiva de los medios de producción, debido a sus condiciones desfavorables para producir, se da una economía de subsistencia la cual consistía en gastar lo que se producía en la misma comunidad donde se vivía y no existía el comercio, porque lo que se producía se gastaba, es decir no se producían excedentes.

Más tarde, cuando el hombre se da cuenta que organizando y trabajando duro puede lograr una mejor ganancia económica, empieza a abstenerse de repartir su excedente entre los demás miembros de la comunidad, ocasionando con ello el surgimiento de la propiedad privada sobre los medios de producción; con ello aparece la hacienda individual y privada que se convierte en la principal unidad económica. Las guerras también contribuyeron a que se diera la propiedad privada, ya que muchos integrantes de las comunidades primitivas esclavizaban aquellas personas que caían bajo su poder y los incluían dentro de sus pertenencias, ya no como propiedad colectiva sino individual, contribuyendo con esto al fortalecimiento cada día más de la propiedad privada.

MODO DE PRODUCCIÓN ESCLAVISTA

Primer modo de producción basado en la explotación que aparece en la historia; surge por descomposición del régimen de la comunidad primitiva. Las relaciones de producción se basaban en la propiedad de los dueños de esclavos (Amos) sobre los medios de producción y sobre los esclavos. Las grandes épocas clásicas: Grecia en los siglos V y IV a. C. y Roma desde el II a. C. hasta el II d. C. fueron aquellas en las que la esclavitud fue masiva.

El modo de producción esclavista es propio de un nivel de desarrollo de las fuerzas productivas netamente preindustrial. El capital es escaso, no habiendo incentivos para la inversión, aunque se amasen inmensas fortunas (se acumulan objetos de lujo, propiedades inmuebles y esclavos, no interesando los bienes de producción como maquinaria); las técnicas son muy rudimentarias y tradicionales, no habiendo incentivo para mejora, aunque pueda haber un espectacular desarrollo intelectual precientífico (la filosofía clásica). Tierra y trabajo son las fuerzas productivas fundamentales.

En este modo de producción el esclavo es tratado por sus amos como una mercancía, porque se pueden vender y comprar como cualquier objeto. Ya se nota una explotación del hombre por el hombre, los amos son los dueños de los esclavos, surgiendo así la propiedad privada, el aumento de la producción, aparecen los mercaderes, la economía es poca debido a que los esclavos no recibían salario lo cual implicaba que no se generara un comercio significativo.

En este modo de producción las fuerzas productivas e incluso los mismos productores pertenecen al amo y los esclavos reciben únicamente lo necesario para sobrevivir, aparecen dos clases sociales totalmente antagónicas los esclavos y esclavistas.

MODO DE PRODUCCIÓN ASIÁTICO

Fue el sistema económico y de producción habitual en muchas zonas del mundo al desintegrarse las comunidades primitivas. También llamado régimen despótico-tributario, se desarrolló en zonas de Asia, Egipto, Persia y de la América prehispánica (México y Perú) 3.500 A.C

Frente a las estructuras más primitivas, en este modo ya existía la explotación del hombre por el hombre. Además, a pesar de que se trabajaba para cubrir las necesidades de la comunidad, existía una clase dirigente que cobraba un tributo a los trabajadores. La figura principal de esa clase dominante era el rey, que era déspota y autoritario

Para Marx, estas sociedades, aunque no son consideradas esclavistas, sí dan lugar a una “esclavitud general”. Esto era especialmente notorio cuando las comunidades tenían que trabajar para otras comunidades por razones de conquista. Es un sistema pre capitalista, existe explotación del hombre, es decir, existe una clase dominante y una clase dominada. Está ligado a formas de producción más desarrolladas (Agricultura, ganadería).

La estructura económica de este tipo de comunidades era bastante simple. Todos eran igualmente explotados por las clases dirigentes. Los nobles, los militares, los administradores y los sacerdotes formaban la clase dominante en este tipo de sistema. A pesar de que no se puede considerar un estado moderno, si había una estructura semejante a un aparato estatal.

En la cabeza de ese aparato se encontraba el déspota. En muchas ocasiones buscaba una legitimación religiosa para su poder absoluto con la ayuda de la casta sacerdotal. Identificarse con los dioses, o incluso afirmar que era uno de ellos, era fundamental para afianzar su poder frente al pueblo. Tanto el déspota como el resto de los que formaban la clase dominante eran los que recibían los tributos de los trabajadores, por lo que sus condiciones de vida eran mucho mejores que las del pueblo llano.

Dada la explotación de los trabajadores, no es sencillo mencionar muchas ventajas de este modo de producción. Entre las que se pueden encontrar está la propiedad comunal de los medios de producción. Aunque debían pagar el tributo correspondiente, el hecho de que las tierras fueran comunales hacía que la distribución de lo producido fuera muy equitativo.

De igual forma, se puede considerar como ventaja la capacidad para autoabastecerse de todo lo necesario para sobrevivir. Por último, cuando se producían excedentes podían comerciar con estos, enriqueciendo a la comunidad.

Dentro de las comunidades no existían diferencias sociales, aunque si, obviamente, con las clases dirigentes. Los trabajadores tenían los mismos derechos y obligaciones, por lo que no se producían conflictos por ese motivo.

Los historiadores también apuntan a que esa igualdad alcanzaba a las mujeres con respecto a los hombres. Aunque a ellas se les reservaba el papel de madre y cuidadora, estas actividades estaban muy protegidas y consideradas como primordiales.

Desventajas

La primera de las desventajas era la situación de explotación de los trabajadores por parte del aparato dirigente; es lo que Marx describió como “esclavitud general”. Aunque no había una relación personal amo-esclavo, en la realidad toda la comunidad debía responder ante los dirigentes.

De igual forma, cuando la guerra provocaba que una comunidad explotara a otra, la situación de los vencidos se acercaba mucho al esclavismo.

Igualmente, los expertos señalan como desventaja la obligación de pagar tributos al déspota. Dependiendo de la actitud de este, podían ser más o menos abusivos, pero siempre representaban una gran carga para los trabajadores.

En resumen: en este modo de producción existe un soberano, que es el representante de toda la comunidad y recibe el nombre de déspota, el cual personifica a todos los miembros de la comunidad y se encarga de cobrar los atributos que las comunidades sometidas deben pagar. Por eso también se le llama régimen despótico tributario.

No hay que olvidar que la existencia de este modo de producción se basa en la producción generalizada de excedente y que, aun cuando existe explotación del hombre por el hombre, ésta no es personal, sino colectiva con base en la forma de propiedad de la comunidad.

MODO DE PRODUCCIÓN FEUDAL

El feudalismo es la formación económico social establecida como resultado de la descomposición y hundimiento del régimen esclavista. Como formación económica-social, el feudalismo se inició en la Antigüedad tardía con la transición del modo de producción esclavista al feudal, a partir de la crisis del siglo III y, sobre todo, con la disolución del Imperio romano de Occidente (siglo V) y la formación de los reinos germánicos y el Imperio carolingio (siglos VIII y IX) 300 años D.C

El modo de producción también nació debido al mal trato que recibían los esclavos de parte de sus amos, obligando a estos en muchos caso a dañar las herramientas de trabajo y a matar a sus amos y su familia, motivando con esto a que los esclavos reclamaran mejores condiciones de vida, ahí es cuando a los esclavos se les da una libertad a medias porque a pesar de ser libres siguen dependiendo, ya, no, del amo sino del señor feudal, que se compromete a una protección mutua, originando así el modo de producción feudal.

A raíz de la caída del imperio romano los esclavos adquirieron su libertad y comienzan a trabajar los terrenos surgiendo así los campesinos o siervos que se agrupaban en torno a un señor feudal, ya que éste les daba protección a cambio de su trabajo. Cada señor feudal contaba con grandes cantidades de terreno.

La economía tenía carácter natural en lo fundamental y básico, es decir los productos del trabajo se destinaban en su masa principalmente al consumo personal y no al cambio. Sin embargo, una parte de la producción era destinada al señor feudal.

Surge la iglesia que, como factor dominante, convertida en protectora de la estructura social, Su doctrina basada en la indulgencia (aseguraban el cielo para aquellos que dieran jugosas limosnas) la iglesia les entregaba a los terratenientes cierto documento que dijera que sus pecadores eran perdonados a cambio de cierta cantidad de tierra, de esta manera la iglesia se enriquecía cada vez más y estaba al mismo nivel social que los terratenientes.

La base de las relaciones de producción dominantes bajo el Feudalismo era la propiedad del señor feudal sobre los medios de producción, en primer lugar, sobre la tierra, y la propiedad incompleta sobre el trabajador, la cual se expresaba en diversos tipos de dependencia personal del campesino respecto a su señor.

Durante este modo de producción feudal se da el **Vasallaje** que es la relación que mantenía un individuo con su señor. Dicho vínculo implicaba lealtad y, a su vez, dependencia y sumisión: el vasallo debía brindar asistencia militar y política al señor, quien a cambio le entregaba tierras para su usufructo.

El vasallaje era regulado por un contrato bilateral (con obligaciones para los dos partes). Si el vasallo o el señor cometían un incumplimiento grave, el vínculo podía disolverse. Es importante destacar que la relación se forjaba entre dos hombres libres (un plebeyo y un noble, o un noble de estatus inferior y un noble de estatus superior).

Todo comenzaba por medio de una ceremonia de homenaje e investidura, en la cual se consagraba dicho contrato para que comenzase a tener vigencia la relación de vasallaje. En pocas palabras, el vasallo debía apoyar sus manos sobre las del señor y declararse «hombre suyo», además de jurarle fidelidad.

Luego, el señor le daba al vasallo una rama o un puñado de tierra para simbolizar las tierras que le cedería. Además de la prestación militar, el vasallo se comprometía a brindar a su señor auxilio económico y consejo; el otro, por su parte, le prometía protección militar, defensa judicial y manutención, además de las tierras.

No se debe confundir entre la servidumbre y el vasallaje. En el primer caso, el siervo era casi un esclavo y su señor feudal podía venderlo junto a la tierra que explotaba. En el vasallaje, el vínculo se daba entre personas de un estamento similar.

A pesar de dichas diferencias, es importante señalar que el vasallaje solamente fue voluntario en sus primeros tiempos; a medida que los señores se hicieron más y más poderosos, finalmente consiguieron que este régimen se volviera obligatorio, de forma que ningún hombre pudiera optar por no someterse a él.

Muchas veces los vasallos de un señor eran, a su vez, señores de otros vasallos. Esto quiere decir que una persona podía ser vasallo respecto a otra, pero de manera simultánea contar con los privilegios de señor ante otros sujetos. De esta forma se creaba una pirámide social encabezada por el emperador o el rey.

MODO DE PRODUCCIÓN CAPITALISTA

El Capitalismo abarca desde el siglo XVI hasta nuestros días, lo que corresponde a la edad moderna y a la edad contemporánea. Es el modo de producción más extendido actualmente, tuvo su germen en el feudalismo de la edad media, basando su expansión en una utilización extensiva de trabajadores asalariados que están totalmente desposeídos de cualquier tipo de relación con los medios de producción. Estos medios son propiedad exclusiva del capitalista, el cual obliga a los trabajadores a firmar un contrato mediante el cual intercambian **salario** por el empleo de **su fuerza de trabajo**.

Qué es salario

Salario, que procede del latín *salarium*, es la denominación que se otorga a la remuneración periódica que recibe una persona como contraprestación de un trabajo realizado. La etimología del concepto está vinculada al uso que se le daba a la sal en la antigüedad.

Durante la época del Imperio romano, la sal era un elemento muy valioso ya que resultaba imprescindible para la conservación de los alimentos a través del método conocido como salazón. Dado su valor, la sal se empleaba como medio de pago e incluso los soldados solían recibir su remuneración en sal.

El salario, por lo tanto, era el pago hecho con sal. Hoy entendemos este término como un sinónimo de sueldo: el dinero que un individuo recibe por el trabajo que realiza. Las características del salario están reguladas por la ley a través de los contratos de trabajo.

Aunque la contraprestación del trabajo suele ser monetaria (es decir, dinero), el salario también puede incluir otros componentes, como tickets o bonos que pueden canjearse por alimentos. Para evitar abusos por parte de los empleados, existe la noción de salario mínimo, que es una paga mínima por periodo (mes, día u hora) que fija la ley para todos los trabajadores. Esto quiere decir que, si el salario mínimo mensual en un país es de \$ 877.803 (salario mínimo en Colombia 2020) ningún trabajador puede ganar menos de dicha suma por mes. De lo contrario, el empleador estará violando la legislación.

¿Qué es la fuerza de trabajo? Se denomina fuerza de trabajo a la capacidad mental y física de cualquier ser humano para llevar a cabo una tarea determinada. Es un concepto acuñado por Karl Marx en su doctrina, desarrollado en su obra *El capital*, publicado por vez primera en 1867. Marx planteaba en su teoría del valor-trabajo que el valor de un bien o servicio está determinado por la cantidad de trabajo o esfuerzo necesaria para producirlo, y no por el valor de uso o la utilidad que este bien pueda ofrecer a su consumidor o propietario. De esta forma, las mercancías especiales cuya elaboración es particularmente difícil, tendrán mucho más valor que las demás.

De allí, el valor de la fuerza de trabajo en una sociedad determinada será la sumatoria del valor (es decir, el trabajo necesario para producirlos) de los bienes que componen la canasta “básica” (promedio) de consumo de la clase obrera o trabajadora. La fuerza de trabajo formaría parte, así, junto con la materia prima y las herramientas (medios de producción), de los procesos productivos de la sociedad, es decir, de aquellos en los que ésta se provee a sí misma de los bienes y servicios que necesita. A cambio de dicha capacidad productiva, la clase obrera es recompensada con un salario, lo cual constituye el núcleo de la explotación del hombre por el hombre).

La paradoja del valor de Adam Smith

Adam Smith explica mediante la famosa **paradoja del agua y el diamante** su percepción de valor. El agua es un bien necesario para la supervivencia del hombre por lo que su **valor de uso es muy alto**. Pero, la capacidad de trabajo necesaria para conseguir agua es escasa ya que es la propia naturaleza la que facilita este bien. El agua, por tanto, no tiene la capacidad de comprar nada ni de ser intercambiada por nada.

Un diamante en cambio tiene un **valor de uso escaso**, pero requiere de un proceso de trabajo complejo hasta que se convierte en una piedra preciosa y una gran cantidad de bienes pueden ser intercambiados por éste.

Existen cosas con un gran valor de uso y un escaso valor de cambio (agua).

Existen cosas con un gran valor de cambio y un escaso valor de uso (diamantes)

Ahora continuemos con la definición marxista del modo de producción capitalista, este se centra en el establecimiento de unas relaciones de producción basadas socialmente en la existencia de proletarios que no poseen medios de producción ya que pertenecen a los capitalistas, con los que realizan un contrato de trabajo, mediante el cual venden su fuerza de trabajo al patrón, que es la única propiedad que tienen, a cambio de un salario, como única manera de conseguir los medios necesarios para subsistir.

Es el capitalista el que organiza la producción, que en su aspecto técnico está determinada por un nivel de desarrollo económico propio de la época industrial, en que el capital ha adquirido el predominio sobre la tierra, que era la fuerza productiva dominante en los modos de producción anteriores (esclavismo y feudalismo). La clave de la concepción marxista del capitalismo está en los conceptos de alienación (el hecho de que el proceso y el producto del trabajo devienen ajenos al trabajador); **y de plusvalía**, definida ésta como el valor que el obrero que percibe un salario por su labor genera por encima del dinero que representa su esfuerzo laboral. Dicho valor, que podría definirse como trabajo no pagado al obrero, queda en poder del capitalista, quien ve en la plusvalía la base de la acumulación monetaria. (teoría del valor-trabajo).

En esa diferencia de valor estriba para Marx el beneficio del capitalista, puesto que es éste el que realiza el valor de lo producido mediante la venta en el mercado, que genera un precio que ha de ser superior al costo de producción si es que la actividad económica ha sido exitosa.

Para muchos autores el capitalismo es la explotación del hombre por el hombre, pero a su vez, también ha sido el modo de producción que ha permitido aumentar de forma sensible la productividad del trabajo es por esta razón que se da mayor desarrollo del comercio, la producción industrial es a gran escala, se incrementa la propiedad privada, surge la libre competencia y se incrementan los desacuerdos entre trabajadores, empresarios y sindicatos.

MODO DE PRODUCCIÓN SOCIALISTA

El socialismo fue un ideal de sociedad justa e igualitaria que debía importarse en un mundo que sustituyera al capitalismo, donde predominara una comunidad libre, trabajo común, el producto se debe repartir por igual en relación de armonía y no de dominación. No debe existir clase social, cooperativas en la educación y fuerza moral el principal moderador de esta comunidad socialista es Carlos Marx y Federico Engels. Año 1830 D.C

Los sistemas sociales contemporáneos trataron de cambiar el ambiente necesario para que se mejore la calidad de vida de la sociedad. Algunos teóricos del socialismo, consideran que hay una ley de desarrollo planificado lo cual solo es factible que hace un régimen de economía centralizada, ya que exige que todas las normas de la economía se sometan a una dirección única y estructurada por el estado.

La ley de desarrollo planificado está concebida sobre las bases de la proporcionalidad en la producción y distribución, tanto de los bienes de consumo popular como de los medios de producción y de la mano de obra y de las distintas ramas de la economía para establecer las proporciones que deberá guardarse en la economía nacional.

El modo de producción socialista propugna una distribución más justa de las riquezas y condenan la propiedad privada de los medios de producción y de cambio, la base del socialismo se encuentra en la denuncia de las desigualdades sociales. Una de las características más importante de este modo de producción era la plusvalía que los defensores de esta doctrina decía que le tenía que pertenecer a los obreros más no al empresario o capitalista, o sea una vez comprado la fuerza de trabajo, el poseedor de dinero tiene el derecho de consumirla, es decir, de obligarla a trabajarla durante un día entero, supongamos que durante doce horas.

Pero el obrero crea en seis horas (tiempo de trabajo "necesario") un producto que basta para su mantenimiento,

durante las seis horas restante (tiempo de trabajo "suplementario") engendra un "plus producto" no retribuido por el capitalista, que es la plusvalía.

Dentro del modo de producción socialista no deben existir diferencias de clases, por lo que se elimina la explotación del hombre por el hombre. Las relaciones sociales se basan en la cooperación y la ayuda mutua y los medios de producción pertenecen al conjunto de la sociedad.

Conclusión

Se puede concluir, que el hombre ha pasado a lo largo de la historia en el aspecto-económico por un proceso de periodización continua (desde el modo de producción primitiva hasta el socialista), lo cual nos lleva a desarrollar una inferencia concisa de que el trabajo siempre ha sido arduo, aunque en la actualidad tengamos la tecnología, el hombre ha tenido que aportar una fuerza de trabajo desde sus inicios muy esmerada para poder suplir sus necesidades o la de sus amos. Además, vemos como se pasa de una sociedad desigual a una sociedad más equitativa e incluyente.

Importancia de los modos de producción

- ✓ Los modos de producción son importantes porque nos permite estudiar y analizar las diferentes formas de producción de bienes materiales para asegurar la existencia del hombre en una época determinada.
- ✓ Los modos de producción son importantes en la medida que han evolucionado a la par con la humanidad.
- ✓ Los modos de producción son elementos básicos que nos permite explicar y comprender la naturaleza de la sociedad.
- ✓ Los diferentes modos de producción han dado origen a las diferentes clases sociales que han existido en la historia de la humanidad debido a las relaciones de producción.
- ✓ Los modos de producción han permitido el intercambio comercial a nivel mundial.

TEMA NÚMERO DOS (2)

CONCEPTOS BÁSICOS DE MICROECONOMÍA

QUÉ ES TEORÍA ECONÓMICA

Se entiende por teoría económica cada una de las hipótesis o modelos que pretenden explicar aspectos de la *realidad económica*. En la teoría económica se distinguen dos enfoques diferenciados que son la microeconomía y la macroeconomía

QUÉ ES MICROECONOMÍA

La microeconomía es la rama de la economía que estudia el comportamiento económico de empresas, hogares e individuos y su interacción con los mercados. En este sentido, se distingue de la macroeconomía, que se enfoca en los sistemas económicos a gran escala, como el de un país o región.

Las personas tienen necesidades específicas que cubrir (alimentación, vestido, medicinas, vivienda) y existen múltiples factores que influyen en la capacidad de generar recursos para satisfacer dichas necesidades, tales como trabajo, materia prima o capital. El equilibrio y óptima distribución de estos recursos, es materia microeconómica.

Uno de los objetivos de la microeconomía es examinar el efecto de los cambios de precios en los consumidores (demanda) y el efecto de los precios en los productores (oferta). Por lo que uno de sus principios básicos de análisis es la ley de la oferta y la demanda

Qué estudia la microeconomía

La microeconomía centra su objeto de análisis en las siguientes variables económicas: **los bienes, los precios, los mercados y los agentes económicos**, y estudia, analiza y explica cómo y por qué cada individuo toma decisiones económicas para satisfacer sus propias necesidades e intereses.

QUÉ ES UN BIEN EN ECONOMÍA

En términos económicos, un **bien** es un elemento tangible o intangible, destinado a satisfacer alguna necesidad del público. Además, puede ser adquirido en el mercado a cambio de una contraprestación. Es decir, para la economía, un bien es un objeto que brinda utilidad. Así, el consumidor lo puede obtener pagando una tarifa asignada o acordada.

Cabe precisar que los bienes cuentan con cierto nivel de escasez. Por esa razón, para distribuir las unidades disponibles entre los demandantes, se asigna un **precio**. Generalmente, los bienes cuentan con un valor económico propio, lo que hace que a su vez sean susceptibles de ser valorados en términos monetarios. En otras palabras, se les atribuye un **precio de adquisición** en el mercado.

Tipos de bienes

Existen muchos tipos de bienes según su grado de escasez, su función, su grado de transformación, la facilidad de acceder a ellos o su relación con la renta, entre otros. Así, las principales categorías son las siguientes:

- Bienes muebles: Son aquellos que pueden trasladarse, como discos, ropa o coches.
- Bienes inmuebles: No pueden cambiar de ubicación. Por ende, son comercializados en el mercado donde se producen, como es el caso de las viviendas.
- Bienes complementarios: Suelen adquirirse de manera conjunta, como un arma de fuego y la munición, un carro y la gasolina, un DVD y un televisor
- Bienes sustitutos: Están en un mismo mercado y compitiendo al satisfacer iguales necesidades y deseos, como los diferentes tipos de transporte público, Coca Cola y la Pepsi
- Bien de consumo: Será utilizado por el consumidor final y no dentro del proceso de producción de otra mercancía. Este es el caso, por ejemplo, de los juguetes, los electrodomésticos, los alimentos.

- Bienes de capital: Caso opuesto al anterior, ya que se destinan a la producción posterior de otros bienes y no al consumo. Nos referimos, por ejemplo, a la maquinaria de una fábrica textil.

Según la disponibilidad los bienes se **dividen en libres y económicos**. En el mundo capitalista, es frecuente pensar en que todo aquello que es susceptible de satisfacer alguna necesidad para las personas puede apropiarse, y entonces comprarse y también venderse. Sin embargo, existen algunos bienes que por su condición de abundancia en la naturaleza no pueden tener un dueño, ni un proceso de apropiación ni de transformación, y por lo tanto no tienen un precio: a esos bienes se los denomina **bienes libres**.

Es importante tener en cuenta que los bienes libres no tienen una transformación productiva, pero puede suceder que algunas empresas realicen una transformación de él y ahí sí adquiera un precio de venta: en economía, **el bien original y el transformado son dos diferentes**, el primero libre y el segundo económico.

Ejemplos de bienes libres: El agua, luz solar, la arena, la lluvia, el aire, el viento.

Ejemplo de bienes económicos: Agua mineral embotellada, un celular, un vuelo en una aerolínea, el servicio de educación.

¿Cuál es la diferencia entre bien libre y bien económico? La oposición producida entre los bienes libres y los económicos se produce según la abundancia en la naturaleza. Los **bienes económicos** son aquellos que cumplen con la fundamental característica de la **escasez**, por lo que es frecuente que los bienes económicos también se denominen bienes escasos.

La condición fundamental para que un bien se considere un bien escaso es la de tener una **necesidad mayor a la disponibilidad**, como existe menos de lo que se necesita, estos bienes se adquieren en el mercado pagando un precio por su utilización.

Bienes tangibles e intangibles

Una de las clasificaciones más habituales que se hace respecto de los **bienes** tiene que ver con la característica que tiene con respecto a su **perceptibilidad**, es decir si se trata de un bien que existe físicamente o de uno que no tiene entidad, pero que sin embargo tiene valor económico por sus características.

A los bienes que son físicamente apreciables se los conoce como **bienes tangibles**, y pueden tocarse y sentirse por sus características. Cumplen las condiciones de los **bienes económicos** y por lo tanto se negocian en el **mercado**, pudiendo ser provistos por agentes privados e intercambiados en el marco del proceso de **oferta y demanda**.

Intercambio de bienes tangibles

El proceso de intercambio de bienes tangibles trae aparejado consigo un conocimiento simultáneo de las características del bien en cuestión.

Cuando se intercambia un bien tangible, **hay un objeto físico que cambia de dueño**, por lo tanto quien lo adquiere lo reconoce como propio en su totalidad, pudiendo tener la función de un **bien de uso**, un **bien de capital** o un bien adquirido únicamente para ser intercambiado nuevamente a efectos de obtener más dinero. Podrá tratarse de bienes muebles, cuando su intercambio incluya un traslado físico, o de bienes inmuebles cuando el intercambio no modifique el lugar en el que se encuentra el bien.

Bienes intangibles

Son aquellos que no tienen entidad física y que solo pueden ser percibidos a través del **mutuo reconocimiento de ciertos derechos y obligaciones como válidas**. Para que un bien intangible sea reconocido, es necesario que existan ciertas entidades dispuestas a tomar medidas si el derecho de propiedad que trae aparejado no se respeta, en la medida que es algo que no se puede ver y por lo tanto no se puede movilizar.

El intercambio de bienes intangibles

El proceso de intercambio de intangibles también se produce en el mercado, pero con algunas particularidades: al no ser observables, el reconocimiento de la validez que tiene el intangible viene dada precisamente por la sujeción a entidades de común acuerdo para su fiscalización.

El precio por el que se acuerdan estos intercambios sale, de todos modos, de una interacción entre los valores que le asignan los ofertantes y los demandantes de estos bienes.

Ejemplos de bienes intangibles: Los bienes y servicios, un seguro médico, derechos de autor, un boleto de avión, las escrituras de un vehículo, escrituras de una casa, licencias para el uso de servicios informáticos, el valor de un cheque.

QUÉ ES EL PRECIO

El precio es la cantidad necesaria para adquirir un bien, un servicio u otro objetivo. Suele ser una cantidad monetaria.

Es el pago o recompensa que se asigna a la obtención de bienes o servicios. El precio es el sistema financiero.

Para que se produzca una transacción el precio tiene que ser aceptado por los compradores y vendedores. Por ello, el precio es un indicador del equilibrio entre consumidores y vendedores cuando compran y venden bienes o servicios.

Existe una teoría económica que sirve para representar ese equilibrio entre compradores y vendedores. Es la llamada ley de la **oferta** y la **demanda**

OFERTA Y DEMANDA

La definición más aseQUIBLE que se da de la oferta es la cantidad de bien o servicio que el vendedor pone a la venta. Este bien o servicio pueden ser bicicletas, horas de clases de conducir, caramelos o cualquier otra cosa que se nos ocurra.

La demanda es la cantidad de un bien o servicio que la gente desea adquirir. Casi todos los seres humanos del planeta demandan un bien o un servicio, oro, arroz, zumo de naranja, educación superior... No obstante, lo más interesante de la oferta y la demanda es como interactúan la una con la otra.

La oferta y la demanda de un bien o de un servicio cambian según el precio. Pongamos un ejemplo muy sencillo, un señor quiere comprarse unas gafas de sol. Le hacen falta porque el sol le molesta en su trabajo diario y por ello está dispuesto a pagar bastante por las mismas. Este señor se dirige al centro de la ciudad y ve que las gafas de sol están muy baratas, por lo que decide comprarse dos. Al bajar el precio la demanda de gafas de sol aumenta.

Pongamos otro ejemplo, un niño va al kiosco a comprar caramelos, pero cuando llega ve que los caramelos han subido de precio y valen mucho más de lo que esperaba. El niño decide que a ese precio no comprará caramelos y sí una manzana, su salud se lo agradece. Es decir, la cantidad demandada de un bien o servicio depende del precio al que esté dicho bien en el mercado.

Algo similar ocurre con la oferta. Juan ha obtenido su primer trabajo en una carpintería, su jefe le ofrece realizar horas extras porque los pedidos se van acumulando. Estas horas extras se pagan más caras que las habituales y Juan acepta porque está ahorrando para un coche. En cambio, supongamos una sala de cine. La crisis afecta a la gente que, aunque sigue queriendo ir al cine está dispuesta a pagar menos. El director de la empresa decide bajar el precio, pero esto hace que realice menos proyecciones y corta las sesiones nocturnas. De este modo las salas están más llenas y no tiene que pagar el suplemento de nocturnidad a los empleados que se quedaban hasta las tres. Una reducción del precio de mercado ha reducido la oferta disponible. Al igual que la demanda, la cantidad ofertada depende del precio.

Estos ejemplos han sido muy sencillos, pero creo que son fáciles de entender y necesarios para imaginarnos como interactúan la oferta y la demanda. La oferta y la demanda interactúan entre sí fijando los precios y las cantidades de bienes y servicios que se van a producir. Esto se realiza de modo automático sin que sea necesaria una intervención de un agente externo.

Manipular la oferta y la demanda es algo que los gobiernos suelen hacer interviniendo los precios. En ocasiones se desea que se consuma menos de un bien en concreto, como puede ser el tabaco o la gasolina, esto explica los altos impuestos que suelen soportar uno y otro.

¿QUÉ ES EL MERCADO Y CUÁLES SON SUS TIPOS?

El mercado **es** un ente que relaciona el individuo que busca un bien, producto o servicio con el individuo que lo ofrece, es decir, para que exista mercado debe de haber un comprador y un vendedor, de igual forma, mercado es el lugar físico o virtual al que concurren vendedores y compradores para hacer transacciones, siguiendo los principios de la oferta y la demanda. El término mercado viene del latín “*mercatus*” que significa mercado o tráfico.

El mercado surgió como una necesidad del hombre primitivo para intercambiar mercancías y productos que no le eran necesarios por otros que, si lo eran, por medio del trueque, evolucionando luego al uso de distintos objetos utilizados como moneda como conchas, piedras de colores, trozos metálicos, semillas como el cacao y otros, hasta el surgimiento de la moneda metálica propiamente como objeto de intercambio de mercancías, facilitando las transacciones e intercambios.

Fue desde que surgieron las primeras civilizaciones que se crearon centros específicos para comerciar (los mercados propiamente dichos), además de que también se utilizaban transacciones por comerciantes y mercaderes ambulantes, quienes solían viajar en caravana de población en población para comerciar sus mercancías por productos de distintas regiones.

En los mercados establecidos, es decir en las edificaciones realizadas para tal fin, se comenzaron a regularizar y supervisar las transacciones por parte de autoridades tanto civiles como religiosas, surgiendo entonces las primeras regulaciones mercantiles, así como la creación de los primeros pesos y medidas, de los cuales en la actualidad aún se utilizan algunos, con las que se evitaban disputas entre los comerciantes y consumidores. También es cuando comienzan algunos monopolios de productos o bienes por parte de la autoridad (civil o secular)

Con el transcurrir de los siglos surge la especialización de los mercados en determinado tipo de producto, siendo que actualmente podemos encontrar mercados dedicados a las carnes y productos cárnicos, las semillas, el pescado, los metales, los vinos, electrodomésticos, herramientas, muebles, mercados de moneda, de bienes raíces, etc.

Los tipos de mercado se pueden dividir según varios criterios, ya sea por su situación o alcance geográfico, por el tipo de bienes a los que está enfocado, por el sistema económico reinante, etc.

Para una mejor comprensión del mercado se deben entender **dos conceptos** importantes: **la oferta** es la cantidad de bienes y servicios que los vendedores están dispuestos a ofrecer a un determinado precio. Mientras que la **demand**a es la formulación expresa de un deseo que está condicionado por los recursos disponibles del individuo o entidad que busca un bien o servicio.

¿Cómo se clasifican los mercados?

Los tipos de mercados se clasifican según diversos factores, como se explica a continuación:

Según su ubicación geográfica

Mercado mundial o internacional

Se refiere a todos los tipos de mercado ubicados en el exterior, incluyendo todos los elementos que los componen. Por ejemplo, el mercado mundial para un fabricante de teléfonos móviles chinos sería la población europea, americana y del resto de Asia.

Mercado nacional

Es el que incluye a los potenciales compradores, transacciones y demás factores que se encuentran dentro del país.

Mercado regional

En este tipo de mercado se agrupan aquellos pertenecientes a una zona geográfica o económica definida. Ejemplos de mercados regionales son el Mercado Común Europeo y el Mercado Común del Sur (Mercosur).

Mercado local

Un mercado local es aquel que se limita a un área bastante restringida. Por ejemplo, una tienda en un centro comercial, ubicado en una ciudad.

Según sus clientes***Mercado del consumidor***

Este tipo de mercado se define según el producto que los compradores o usuarios están dispuestos a comprar. Por ejemplo, el «mercado de ropa deportiva» está formado por todas las personas que demandan o requieren comprar ropa deportiva. En este sentido, una misma persona puede pertenecer a varios mercados de consumidores, porque tiene diferentes necesidades que cubrir.

Mercado industrial o del productor

El mercado industrial es esencialmente un mercado de consumidores, solo que a nivel corporativo. Esto quiere decir que utilizan los productos que compran para fabricar bienes o servicios. Por ejemplo, el mercado industrial para el dueño de una plantación de maíz es el conjunto de empresas que elaboran harina de maíz.

Mercado del revendedor

Se refiere a compañías que compran productos o servicios para luego venderlos y obtener una ganancia. Los mayoristas y minoristas de alimentos, por ejemplo, forman parte del mercado de revendedores de los productores de esos alimentos.

Mercado según la competencia

La RAE (Real Academia Española de la Lengua) define el término de competencia así: «disputa entre personas, animales o cosas que aspiran a un mismo objetivo o a la superioridad en algo». Así pues, para ceñir el significado de este concepto al ámbito de la economía, la competencia es la disputa que se produce entre personas, que en este caso pueden ser calificadas como «oferentes» o «empresarios». Pero, claro está, para que haya oferentes debe haber demandantes. Se infiere pues que cuando algo o alguien es «competente» lo es porque destaca en alguna clase de ámbito o bien porque posee alguna clase de habilidad que le confiere algún tipo de superioridad. Según la competencia los mercados se dividen en: Mercado de competencia perfecta e imperfecta.

Mercado de competencia perfecta

Es aquel mercado en el cual todos los bienes y/o servicios ofrecidos son iguales, es decir son homogéneos y es posible sustituir una marca con otra sin mayor dificultad. El precio del producto suele ser único dada la elevada cantidad de compradores. Es el mercado más transparente de todos ya que los involucrados, sean compradores, vendedores o consumidores, tienen pleno conocimiento de cómo se opera en el mercado, tiene un buen número de compradores y vendedores, no existe el monopolio y los productos son similares o parecidos.

Ejemplo: Supongamos que vas a un mercado de verduras para comprar tomates. Hay muchos vendedores y compradores de tomate. Usted va a un proveedor y le pregunta sobre el costo de los tomates de 1 kg, el proveedor responde que costará \$3.000. Entonces sigues adelante y averigua algunos vendedores más. Los precios de todos los proveedores son los mismos para la cantidad demandada. Este es un ejemplo de competencia perfecta.

En el mundo real, es difícil encontrar una competencia perfecta en cualquier industria, pero hay muchas industrias como las telecomunicaciones, automóviles, jabones, cosméticos, detergentes, bebidas frías y tecnología que son consideradas como competencia perfecta.

Competencia imperfecta

Se dice que un mercado presenta competencia imperfecta cuando los vendedores individuales tienen la capacidad de afectar de manera significativa sobre el precio de mercado de sus productos o servicios.

En el caso contrario, cuando existe competencia perfecta, los vendedores no pueden afectar el precio de mercado por lo que enfrentan una curva de demanda horizontal. Esto significa que cualquiera sea la cantidad que ofrezcan sólo pueden vender al precio de mercado. En competencia imperfecta en cambio, los vendedores enfrentan una curva de demanda con pendiente negativa, lo que significa que, si un vendedor decide aumentar la cantidad ofrecida de su producto, el precio caerá.

La competencia imperfecta se divide en:

Monopolio

Este tipo de mercado se caracteriza por la existencia de un solo productor u oferente del bien o servicio para un gran número de compradores. El que tiene el monopolio es el único que le da el precio al producto o mercancía. Un ejemplo de monopolio es Google, Facebook o Amazon.

Duopolio: es un mercado en el cual existen solo dos empresas productoras que dominan el mercado; a través de la fijación de unos determinados precios de manera conjunta, estas compañías son capaces de impedir la entrada de competidores fuertes que amenacen su predominancia en el mercado. Un claro ejemplo es el caso de Pepsi y Coca-Cola.

Oligopolio: en este caso el número de vendedores/oferentes es reducido y suele predominar uno de ellos. Hay una alta demanda y una fuerte dependencia de los consumidores hacia los productores. Como ejemplos de oligopolio pueden mencionarse el mercado de telefonía móvil y el de TV por cable.

Competencia monopolística: La competencia monopolística es un tipo de competencia imperfecta en la que existe un alto número de vendedores en el mercado que tienen un cierto poder para influir en el precio de su producto.

Como ejemplo podríamos nombrar el mercado de ropa para niños. Las empresas no venden ropa idéntica, sino que se diferencian en calidad, diseño, servicio en la venta... Esto puede hacer que cada empresa tenga cierto poder de mercado modificando los precios, sin ser ninguna de ellas la que tenga el poder dominante en el mercado de ropa de niños.

Existen multitud de ejemplos de competencia monopolística, pero, no obstante, en muchos de ellos, aunque operen un gran número de empresas, hay dos o tres que tienen un poder superior al del resto, y a veces, esto nos puede parecer más un mercado oligopolístico que uno de competencia monopolística. Ocurre, por ejemplo, con el caso de la comida rápida, el cual, a pesar de tener las características de un mercado de competencia monopolística, está claramente liderado por dos (Mc Donalds y Burger King)

Monopsonio: Muchos vendedores y un solo comprador o demandante, el precio lo pone el comprador.

Oligopsonio: Muchos vendedores y pocos compradores.

Mercados según lo que ofrecen

Mercado de bienes

Es aquel mercado en donde se ofrece un producto físico, tangible, ejemplos carros, casas, etc.

Mercado de servicios

Es el mercado que ofrece un servicio a los consumidores. Por ejemplo: servicio de internet, limpieza, asesoría legal, salón de belleza, servicios de salud, educación, entre otros.

Otros tipos de mercado

- Mercado negro: es aquel donde se comercializan productos ilegales.
- Mercado de trabajo: se trata de la oferta y la demanda de puestos de trabajo.
- Mercado informal: el mercado conformado por el comercio ambulante.
- Mercado de divisas: es aquel mercado conformado por compradores y vendedores de moneda extranjera, como la compra-venta de Euros en Estados Unidos, por ejemplo.
- Mercados virtuales: son aquellos en los que todas transacciones se realizan a través de internet, como eBay, Amazon, etc.
- Mercados de subastas: en este tipo de mercados, los compradores compiten haciendo ofertas por un producto o servicio, que es finalmente es vendido al mejor postor.

QUÉ ES UN AGENTE ECONÓMICO

Un agente económico es toda persona física o jurídica que participa de algún modo o en alguna parte del proceso de una actividad económica. Los agentes económicos, de este modo, son actores que toman decisiones en un mercado. Estas acciones generan diversas consecuencias que afectan al sistema económico en general.

Las familias (consumidores), las empresas (productores y comercializadores), los bancos centrales que constituyen un agente económico muy importante y el Estado (que, a través de diversos mecanismos, regula el funcionamiento del mercado) son los agentes económicos más importantes. Esta clasificación de los agentes económicos está basada en el modelo de una supuesta economía cerrada, o sea que no tenga relación alguna con los mercados extranjeros.

En otras palabras, podemos decir que los agentes económicos son los principales actores de las actividades económicas, es decir, de todos los procesos que tengan alguna relación con la producción, la distribución y el consumo de productos y servicios. Todos los habitantes de una población que base su desarrollo en dichas actividades, por lo tanto, son agentes económicos, ya que participan de la vida económica.

Tomemos el caso del mercado que constituye un país cualquiera. Las familias demandan bienes de todo tipo: alimentos, ropa, medicamentos, etc. Las empresas producen dichos bienes para satisfacer la demanda, que ofrecen en el mercado. El Estado, por su parte, establece impuestos y fija las reglas para que el intercambio comercial sea posible.

Las agrupaciones familiares o las personas individuales que participan de la economía de un país son quienes poseen el mayor porcentaje de recursos que necesitan las empresas para funcionar, y entran en la categoría de unidad básica de consumo: son los agentes económicos que, partiendo de un presupuesto siempre limitado y de factores limitantes tales como los gustos o las preferencias, buscan la obtención de la mayor satisfacción posible de sus necesidades por medio del consumo de productos y servicios.

Hay que tener en cuenta que los agentes económicos, muchas veces, cumplen con un doble papel. Las familias que demandan productos y actúan como consumidores, también son productoras en sus puestos de empleo. Una empresa que produce y comercializa alimentos, a la vez compra maquinarias y diversos insumos. Incluso el Estado es productor y consumidor de manera simultánea.

No debemos olvidar que las necesidades del ser humano que intentan satisfacer las actividades económicas se centran en recursos que no son infinitos y que, en muchos casos, son muy difíciles de obtener. Por esta razón, entre otras, es tan importante definir una estructura compleja y detallada de las diferentes partes que actúan en a lo largo del proceso, ya que de su estudio depende en gran parte el éxito de la economía.

La economía es una ciencia muy amplia, y uno de sus puntos de interés es el comportamiento de los agentes económicos, es decir, del modo en el que proceden dentro de la vida económica de una ciudad para llevar a cabo la producción, la distribución y el consumo de los productos y servicios en circulación.

Para realizar dicho estudio, la economía se apoya en el supuesto de que los agentes económicos respetan el principio de racionalidad, según el cual existe una serie de objetivos bien definidos, a los que deben apuntar las decisiones, teniendo en cuenta los límites que establece la escasez de los recursos de los que disponen

Para qué sirve la microeconomía

Entre algunos de sus objetivos fundamentales, la **microeconomía** se enfoca en comprender el comportamiento de empresas, hogares e individuos, y la manera en que este influye sobre los mecanismos de mercado que establecen los precios relativos a productos, bienes y servicios. De este modo, sus hallazgos son fundamentales en el estudio de la teoría económica, puesto que sirven de base para que otras áreas, como la macroeconomía, desarrollen sus teorías, y así, en conjunto, dar explicación y respuesta sobre los diversos hechos y fenómenos que constituyen la dinámica de la economía.

<https://www.zonaeconomica.com/origen-de-la-economia>

<https://conceptodefinicion.de/economia/>

<https://economipedia.com/definiciones/bien.html>

<https://www.significados.com/mercado/>

<https://10tipos.com/tipos-de-mercados/>

<https://definicion.de/agentes-economicos/>

<https://economipedia.com/definiciones/macroeconomia.html>

<https://portalfrases.com/frases-celebres-de-economia-finanzas/>

<https://www.ejemplos.co/20-ejemplos-de-bienes-libres-y-economicos/#ixzz6Jh1uOAan>

<https://www.ejemplos.co/40-ejemplos-de-bienes-tangibles-e-intangibles/#ixzz6Jh8TnkEp>

<https://paugisell.blogspot.com/2018/09/modos-de-produccion-traves-de-la.html>

<https://es.slideshare.net/JAVISITOALEX/linea-de-tiempo-modos-de-produccion>

https://www.lifeder.com/fuerzas-productivas/#Fuerzas_productivas_y_medios_de_produccion

https://es.wikipedia.org/wiki/Relaciones_de_produccion

<https://www.lifeder.com/modo-produccion-asiatico/>

<https://definicion.de/vasallaje/>

<https://definicion.mx/modo-produccion/>

<https://concepto.de/fuerza-de-trabajo/#ixzz6KkohVO00>

<https://www.tinsa.es/blog/valor/la-diferencia-entre-precio-y-valor/>

<https://definicion.de/salario/>