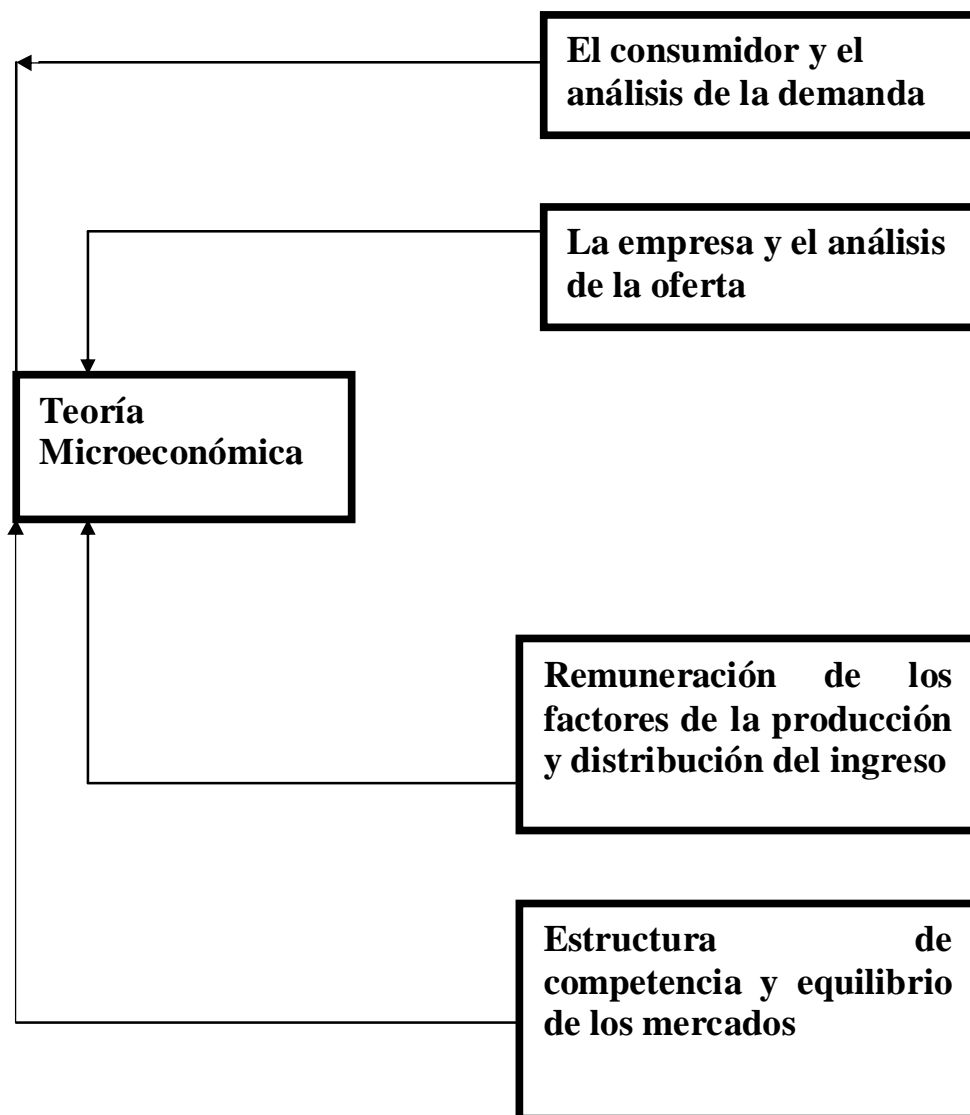


UNIDAD 1
EL ENFOQUE MICROECONÓMICO

MICROECONOMÍA ES LA RAMA DE LA ECONOMÍA QUE ESTUDIA COMO LOS INDIVIDUOS TOMAN SUS DECISIONES Y COMO INTERACCIONAN ESTAS DECISIONES.

La Microeconomía es el estudio de la elección en condiciones de escasez (tiempo, dinero, salud, etc.)

La escasez siempre está presente. ¹



¹ Frank. Pág. 24

La microeconomía se inclina fundamentalmente a analizar:

- ❑ Las unidades individuales de la economía, como el consumidor y la empresa, consideradas aisladamente o en agrupaciones homogéneas.
- ❑ El comportamiento del consumidor: la búsqueda de satisfacción máxima (dada su restricción presupuestaria) y otras motivaciones
- ❑ El comportamiento de la empresa: la búsqueda de la utilidad máxima (dadas las estructuras de costos y la actuación de competencia) y otras motivaciones.
- ❑ La estructura y los mecanismos de funcionamiento de los mercados. Las conformaciones básicas de la oferta y la demanda, consideradas microscópicamente.
- ❑ Las funciones y las imperfecciones de los mercados en la localización exacta de los recursos escasos de la sociedad y en la generación de los productos destinados a satisfacer las necesidades conceptuadas como ilimitadas.
- ❑ Los sueldos y salarios pagados a quienes participan en el proceso productivo y el consecuente reparto funcional del ingreso social.
- ❑ El enlace entre costos y beneficios privados y el interés mayor del bien común.²

EL SISTEMA DE PRECIOS Y SUS FUNCIONES³

La existencia de fines alternativos en economía, implica que los individuos puedan de alguna manera valorarlos y conciliar las evaluaciones conflictivas. En una economía de intercambio la evaluación se lleva a cabo mediante votaciones, es decir, votando con dinero en el mercado. Los votos de los miembros de una sociedad, se manifiestan a través de los precios, los cuales a su vez revelan el sistema de normas de esa sociedad.

El sistema de precios actúa: a) considerando el precio de los productos, su costo de producción, determinando la distribución de los recursos entre las distintas industrias; b) los precios relativos de los factores que determinan a su vez la coordinación de éstos dentro de cada industria.

Según Milton Friedman, el sistema de precios es un mecanismo de cooperación voluntaria del mercado.

Cumple básicamente tres funciones:

- Transmiten la **información** trascendente a las personas que necesitan conocerla.
- Producen **incentivos** para actuar sobre la base de la información correcta que llega a las personas adecuadas; promueven estímulos para emplear las

² Elena

³ Friedman – Teoría de los Precios

técnicas de producción menos onerosas e inducen a utilizar los recursos en las actividades más productivas.

- Sobre la base de las funciones anteriores se establece cómo se distribuye la **renta**.

En síntesis, un sistema de precios resuelve el complicado problema de coordinar las actividades de decenas y cientos de millones de individuos en todo el mundo y ajustarlas rápidamente a condiciones siempre cambiantes. Friedman P. 24 y 25.

ENFOQUE EN LAS DECISIONES **(Basado en el análisis Coste-Beneficio)⁴**

Muchas de las decisiones que analizan los economistas pueden formularse de la siguiente manera:

- ¿Debo hacer la actividad x?

Por ej: ir al cine, comer otra milanesa, ir a Paso de la Patria.

Se responden estas preguntas comparando los costos y los beneficios de realizar la actividad.

La regla (muy sencilla) sostiene que **“Si $B(x) > C(x)$, debe hacerse x”** (caso contrario no)

B(x): beneficio de realizar x C(x): costo de realizar x

Si le agregamos valores monetarios sería:

B(x): Q monetaria máx. que estaríamos dispuestos a pagar por hacer x

C(x): “ “ de todos los recursos a los que debemos renunciar para hacer x

En muchos casos es imposible valorar monetariamente los C y los B. Por ej:

- ¿Debemos bajar el volumen de la compactera?

Si estamos sentados cómodos en un sillón escuchando un CD (no programado y sin control) y nos damos cuenta que siguen 2 canciones que no me gustan. ¿Me levanto y cambio o me quedo cómodamente sentado? El B de levantarme es no escuchar canciones q no me gustan y el C es la molestia.

Si valoramos esto en términos monetarios y por ej nos ofrecen 1 centavo para levantarnos, no lo hacemos, pero si es \$ 100 sí.

El **precio de reserva**, la Q mínima para levantarnos, estaría entre 1 cvo. y \$ 100.

Depende de las circunstancias: si se es pobre o rico, si se está cansado o no, **“Si $B(x) = \$ 0,75 < C(x) = \$ 1$, debemos quedarnos sentado”** y viceversa.

Si fueran iguales, da lo mismo.

EL PAPEL DE LA TEORÍA ECONÓMICA⁵

Los economistas reciben duras críticas por realizar supuestos poco realistas sobre el comportamiento de los individuos, como x ej el anterior.

Para eso hay 2 respuestas:

1º) Los economistas no suponen que los indiv. realizan ese tipo de cálculos, sino sostienen que se pueden hacer útiles predicciones si suponemos que actúan como si lo hicieran. Por ej: Ir a bailar o al cine.

Milton Friedman (premio nobel) sostiene que las técnicas que utilizan los buenos jugadores de billar, se basan en leyes físicas de Newton. Pero muy pocos buenos jugadores han estudiado física, sin embargo actúan como si supieran.

⁴ Frank

⁵ Frank

Tanteando terminamos asimilando las reglas.

2º) Incluso cuando los modelos econ. fracasan descriptivamente, suelen ofrecer orientaciones muy útiles para tomar las mejores decisiones y conseguir nuestros objetivos de manera eficiente.

ALGUNAS TRAMPAS HABITUALES EN LA TOMA DE DECISIONES⁶

La economía nos enseña a identificar los costos y los beneficios que son realmente importantes. Existen algunas trampas habituales en la toma de decisiones, veamos cada una de ellas:

Primera trampa: No tener en cuenta los costos implícitos.

Si hacer la actividad x significa no poder hacer la y, el valor que tiene para nosotros hacer la y (si la hubiera hecho) es el coste de oportunidad de hacer la x. Ejemplos: ¿Debo ir este fin de semana al Paso o quedarme a trabajar en un Cibert?

Si el B de ir al Paso = \$ 60, el C = \$ 40 y nos pagan en el Cibert \$ 45. El costo de ir al paso no es solamente \$ 40, sino también el costo de oportunidad que dejamos de ganar \$45. Por lo tanto el CT = \$ 85 > B = \$ 60, conviene quedarse y trabajar.

Segunda Trampa: Tener en cuenta los costes irre recuperables

Un coste de oportunidad puede no parecer relevante cuando, en realidad lo es. En cambio, a veces un gasto parece un coste relevante cuando, en realidad no lo es. Eso es lo que suele ocurrir con los costos irre recuperables, es decir con los costes que no pueden recuperarse en el momento en que se toman la decisión. Estos costos no deben tenerse en cuenta. Por ej si nos da lo mismo ir a Bs. As. en auto o colectivo, debemos comparar los costos de ambos para decidir qué nos conviene. Pero es un error contabilizar en el costo del auto, el del seguro y la patente, porque son irre recuperables.

Tercer Trampa: Fijarse únicamente en algunos de los costes relevantes

Los costos implícitos no son los únicos costos que tendemos a olvidarnos. Ej Toyota y Buick.

PRINCIPIOS BÁSICOS⁷

Para entender como los individuos toman decisiones

LA ELECCION INDIVIDUAL

- 1.- LOS RECURSOS SON ESCASOS: Por eso siempre es necesario hacer una elección. No se puede conseguir todo lo que 1 quiere (por \$, tiempo, salud, etc)
- 2.- EL COSTE REAL DE ALGO ES AQUELLO A LO QUE SE DEBE RENUNCIAR PARA CONSEGUIRLO. Todos Los costes son costes de oportunidad. El costo monetario es a veces un buen indicador del costo de oportunidad pero no siempre, por ej: el C de ir a la Univers. Es la suma del valor de la matrícula, apuntes, + los Y a los que renuncia al no trabajar (Maradona alrevés)
3. “CUANTO” ES UNA DECISION EN EL MARGEN: muchas decisiones no consisten en decidir si hacer algo, sino en decidir “cuanto”. Las decisiones sobre “cuanto”

⁶ Frank

⁷ Krugman – pág 6

consisten en realizar un trade-off (comparar costes con beneficios) en el margen, lo que se conoce como un análisis marginal, donde se decide si hacer un poco + o – de una actividad comparando los costes y benef..

- 4.- **EN GENERAL, LAS PERSONAS APROVECHAN LAS OPORTUNIDADES PARA MEJORAR:** el resultado de este principio es la respuesta de los individuos ante los incentivos, los que pueden cambiar el comportamiento de los individuos.

INTERACCIÓN

Una economía es un sistema que coordina las actividades productivas, pero no existe un coordinador, c/u hace su propia elección, sin embargo la decisión de 1 afecta a los demás, eso → “Interacción”. Por ej: nuevas tecnologías de varios granjeros puede hacer abandonar a otros, porque Δ la Pn y $-\Delta$ P.

Principios en los que se fundamenta la interacción entre las elecciones individuales

- 1.- Existen ganancias del comercio: x q con el comercio se % las tareas (especializ.) y se obtiene + que si fuéramos autosuficientes.
- 2.- Los mercados tienden al equilibrio: Una situación econ. está en equilibrio cuando ningún individuo mejoraría haciendo algo diferente. Ej cuando hay mucha cola y se abre una caja nueva en un supermercado, hasta que se reacomodan.
- 3.- Los recursos deberían utilizarse tan “eficientemente” como sea posible para conseguir los objetivos de la sociedad: una economía es eficiente si aprovecha todas las oportunidades posibles para que algunos mejoren sin que otros empeoren. Ej aula chica llena de alumnos y otras grandes vacías.
- 4.- Los mercados suelen conducir a la eficiencia con algunas excepciones claras como las fallas del mercado que veremos en el 5º principio. Es la mano invisible la que ayuda que el mercado alcance la eficiencia.
5. Cuando los mercados no consiguen la eficiencia, la intervención del gobierno puede mejorar el bienestar social y aproximar un resultado eficiente. Ej. cuando hay congestión de tránsito: cobrar peaje, subsidiar el transp. Público, Δ impuesto de la nafta, etc.

RESUMEN

- 1.- Todo el análisis económico se basa en un reducido número de principios básicos. Estos principios se aplican a dos niveles que son fundamentales para comprender la economía. Primero debemos entender como los individuos toman sus decisiones, segundo, debemos entender como estas decisiones interactúan con la de los demás.
2. Todo el mundo tiene que elegir que hacer, La elección individual es la base de la economía: si algo no supone tomar una decisión, entonces no es economía.
3. La razón por la que hay que elegir es que los recursos- algo que puede usarse para producir otra cosa- son escasos. Los individuos tiene restricciones de dinero y tiempo; las economías tienen restricciones de recursos humanos y de recursos naturales.
4. Puesto que se debe elegir entre un numero limitado de alternativas, el coste de algo es aquello a lo que se debe renunciar para conseguirlo; todos los costes son costes de oportunidad.

5. Muchas decisiones económicas no implican cuestiones de “si hacer esto o lo otro” sino de “cuanto” (cuanto gastar en algún bien, cuanto producir y así sucesivamente) Tales decisiones deben ser tomadas realizando un trade-off en el margen (comparando los costos y beneficios de hacer un poco más o un poco menos) Este tipo de decisiones son decisiones en el margen, y su estudio, el análisis marginal juega un papel fundamental en la economía.

6. El estudio de cómo la gente debería tomar las decisiones es una forma de entender su comportamiento real. Los individuos normalmente aprovechan todas las oportunidades que les permitan mejorar. Si las oportunidades cambian, también cambia su comportamiento: los individuos responden a los incentivos.

7. La interacción – mi elección depende la suya y viceversa - añade otro nivel en el aprendizaje de la economía. Cuando los individuos interaccionan, el resultado final puede ser diferente de lo que cada uno proponía.

8. La razón por la que los individuos interaccionan es que obtiene ganancias del comercio: gracias al comercio de bienes y servicios los individuos mejoran su situación. Las ganancias subyacentes del comercio son las ventajas derivadas de la especialización, es decir: cada individuo se especializa en aquello en lo que destaca.

9. Las economías normalmente tienden al equilibrio, una situación en la que ningún individuo puede mejorar haciendo algo distinto.

10. Una economía funciona de forma eficiente si nadie puede mejorar sin que nadie empeore. Los recursos se deben utilizar tan eficientemente como sea posible para conseguir los objetivos de la sociedad. Pero la eficiencia no es la única forma de evaluar una economía: la equidad o justicia también es deseable, y a menudo hay una relación de interacción entre equidad y eficiencia.

11 Los mercados normalmente conducen a la eficiencia, con algunas excepciones claras.

12. cuando los fallos del mercado no permite alcanzar la eficiencia, la intervención del estado puede mejorar el bienestar social.