



FACULTAD DE
CIENCIAS
UNIVERSIDAD DE CHILE

Economía

Clase 1: Introducción
24 de Septiembre 2013

Programación Curso Economía

Clase 1	24-sep	Introducción
Clase 2	01-oct	Teoría del Consumidor
Clase 3	08-oct	Teoría del Consumidor
Clase 4	15-oct	Teoría de la Empresa
Solemne 1	22-oct	40% de la nota del curso
Clase 5	29-oct	Competencia Perfecta
Clase 6	05-nov	Monopolio
Clase 7	12-nov	Análisis de Bienestar
Clase 8	19-nov	Repaso
Solemne 2	26-nov	40% de la nota del curso
Clase 9	01-dic	Externalidades, bienes públicos
Clase 10	08-dic	Valoración Contingente, Precios Hedónicos y Costos de Viaje
Examen	15-dic	Eximición sobre 4,95, sino 30% nota del curso

Contenidos

1. Microeconomía y Macroeconomía
2. Análisis positivo y Análisis normativo
3. Mercados
4. Precios nominales y Precios reales
5. Oferta y demanda I
6. Equilibrio

1. Microeconomía y Macroeconomía

Definiciones Importantes

¿Qué es la microeconomía?

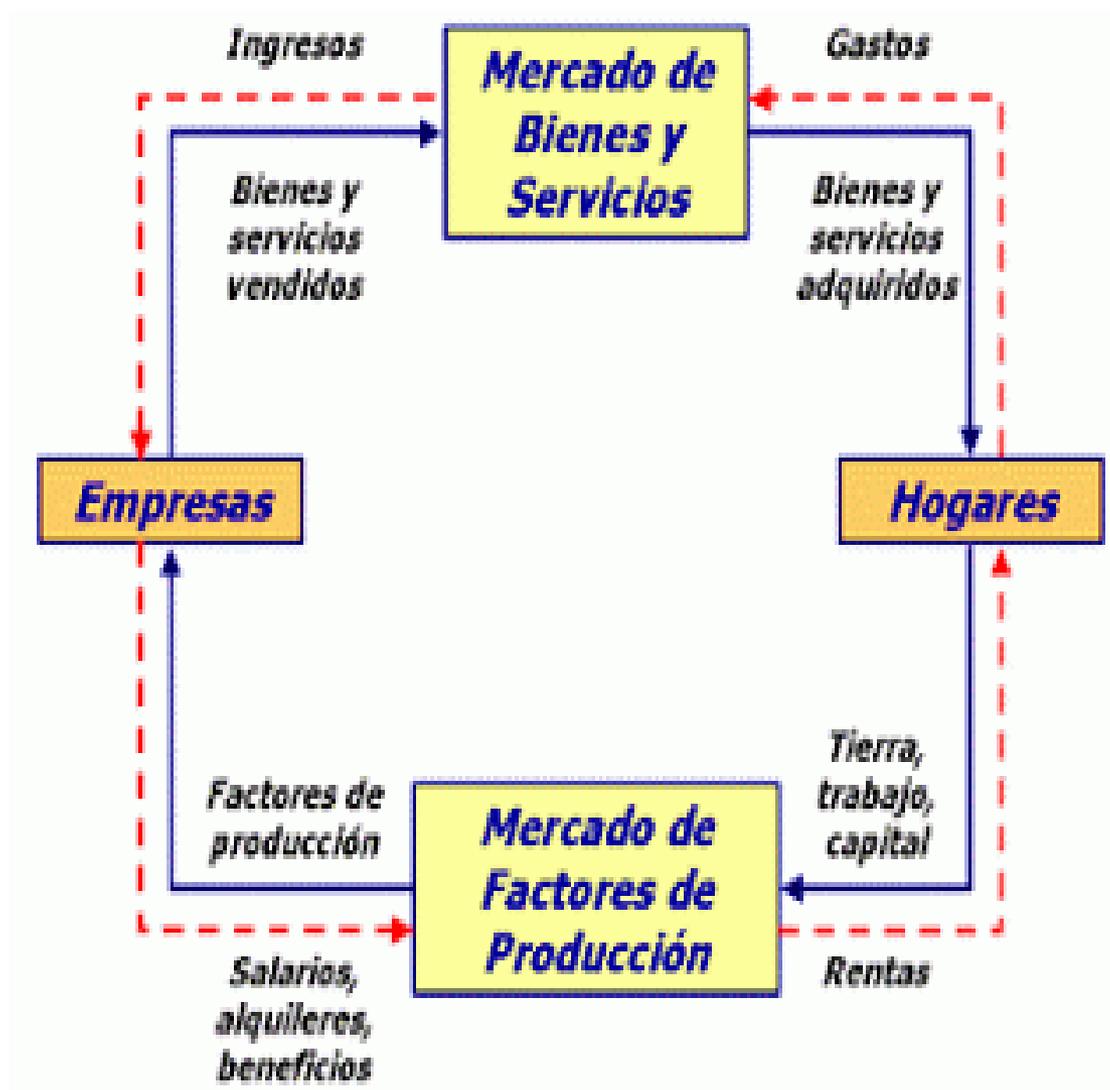
- La **microeconomía** estudia las relaciones y las decisiones que toman todas las unidades económicas, que pueden ser un consumidor y/o un productor.

¿Qué es la macroeconomía?

- La **macroeconomía** estudia las relaciones agregadas, por ejemplo, la tasa de crecimiento, el PIB, el desempleo.

¿Qué rama de la economía analizaría: la crisis subprime, las decisiones de consumo, el salario mínimo?

Flujos Microeconómicos



Conductas racionales y optimizadoras

El supuesto principal de la economía es **que todos los recursos son escasos**, por lo tanto, hay que saber distribuirlos y utilizarlos de la mejor manera, considerando todas las restricciones que existen. Analizaremos el caso de 3 agentes: consumidores, trabajadores y empresas.

1. **Consumidores:** tienen un ingreso con el cual deben consumir todos los bienes y productos necesarios. ¿Siempre es posible consumir todo lo que queremos? P/e: señora Juanita.

Conductas racionales y optimizadoras

2. **Trabajadores:** intercambian trabajo por un salario, y sacrifican el ocio. Hay muchas decisiones en el proceso, por ejemplo ¿Cuándo comenzar a trabajar? , ¿Recibimos el mismo salario si trabajamos al salir del colegio que cuando somos profesionales?
3. **Empresas:** deben decidir cuantos factores productivos contratar para producir. Los factores productivos son Tierra, Capital y Trabajo. ¿Cómo se relacionan los precios con esta decisión?

2. Análisis Positivo y Normativo

Definiciones

- El **análisis normativo** es aquel que analiza lo que “debería ser” según alguna teoría en particular.
- El **análisis positivo** es aquel que se enfoca entre las relaciones de **causa y efecto**. Con lo cual se pueden predecir el comportamiento futuro de las variables analizadas.

¿Qué relación tiene la crisis asiática con la Gran depresión?

¿En qué afecta que Chile sea campeón del Mundial de Fútbol en la productividad del País?

¿Los hombres ganan más que las mujeres?

3. Mercados

Definición

- Un **mercado** se define por un conjunto de compradores y vendedores que a través de interacciones reales o potenciales determinan el precio de un bien o un servicio.

¿Cuáles son los compradores y vendedores en cada uno de los siguientes mercados? ¿Tienen interacciones reales o potenciales?

¿Feria?

¿Mercado Central?

¿Bolsa de Valores?

¿Compra de un inmueble en verde?

Tipos de mercados

1. Mercados perfectamente competitivos:

- Hay muchas empresas y ninguna tienen poder de mercado.
- El precio de los bienes y servicios los determina el mercado.
- Las empresas determinan solo la cantidad de bienes o servicios que van a producir.

Tipos de mercados

2. Mercados imperfectos:

- Monopolios: hay solo una empresa que entrega un bien o servicio, por lo tanto, como tiene tanto poder, entonces define el precio y la cantidad que va a producir. Por ejemplo: la empresa eléctrica.
- Oligopolios: hay muy pocas empresas, que se ponen de acuerdo y hacen colusiones para determinar un precio mayor al de mercado y una cantidad menor. Por ejemplo, el caso Farmacias o el Cartel de Petróleo.

4. Precios Nominales y precios reales

Definiciones

- Un **precio nominal** es una cifra que entrega el valor absoluto de un bien o servicio en un momento específico del tiempo, y que por lo tanto, no entrega información comparable ni considera la inflación.
- Un **precio real** es aquel que entrega el valor relativo de un bien o servicio en un momento específico del tiempo, considerando la inflación.

¿Cuál es un precio nominal y cuál es real?

- \$900 pesos por un kilo de pan corriente en el año 2000
 - \$1000 pesos por kilo de pan corriente en el año 2005
 - 1200 pesos por kilo de pan corriente en el año 2010
- ¿cuál es el precio real del pan corriente?

Oferta

Definición Importante

La **curva de oferta** es la representación gráfica de la cantidad de productos o servicios que los productores están dispuestos a vender a un determinado precio.

Supuesto básico → *ceteris paribus*
¿Gráficamente?

Factores que afecta la oferta

Es posible generar dos tipos de movimiento en la curva de oferta:

1. A través de la curva de oferta
2. Desplazando la curva de oferta

¿Cuál es la diferencia?

¿Qué factores generan cada uno de los movimientos?

Representación Gráfica de la Oferta

La curva de oferta tiene pendiente positiva, debido a que a medida que aumenta el precio por el bien o servicio producidos, las empresas van a producir más.

¿Gráficamente?

Demanda

Definición Importante

La curva de demanda es la representación gráfica de la disposición de los compradores a adquirir una cierta cantidad de bienes o servicios a un precio dado.

Es la expresión del máximo precio que está dispuesto a pagar por un bien o servicio.

¿Gráficamente?

¿Qué es el excedente del consumidor?

Factores que afectan la demanda

- Al igual que en la oferta, hay movimientos a través de la curva y desplazándola.
- La curva de demanda tiene una **pendiente negativa**, ya que a medida que aumenta el nivel de precios, el consumidor está menos dispuesto a comprar bienes o servicios (notar que la relación es inversa).

¿Gráficamente?

Equilibrio de Mercado

Un mercado **está en equilibrio cuando se vacía**, es decir, cuando los compradores pueden comprar todos los bienes y servicios que quieren y los vendedores venden todo lo que quieren vender.

¿Gráficamente?

Por lo tanto, en equilibrio:

- No hay consumidores que quisieran consumir y que no pueden hacerlo porque no hay bb y ss disponibles para hacerlo.
- No hay vendedores que quieran vender y no puedo venderlo porque no hay compradores suficientes.

Variaciones del equilibrio

¿Qué ocurre cuando cambia la demanda /Oferta frente a:

- Desplazamientos de las curvas
- Cambios de elasticidad

¿Gráficamente?



FACULTAD DE
CIENCIAS
UNIVERSIDAD DE CHILE

Dudas y Consultas a perezsiredey@gmail.com

Próxima clase: revisar capítulo 21 de
“Principios de Economía, Gregory
Mankiw”