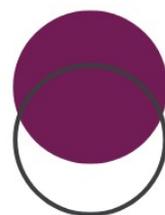


OLIMPIADAS 2022



ECONOMÍA_

Índice

Introducción -----	Pág. 2
Desarrollo Teórico Unidad 1 -----	Pág. 3 a 15
Ejercitación Práctica Unidad 1 -----	Pág. 16 a 17
Desarrollo Teórico Unidad 2 -----	Pág. 18 a 29
Ejercitación Práctica Unidad 2 -----	Pág. 30 a 32
Desarrollo Teórico Unidad 3 -----	Pág. 33 a 40
Ejercitación Práctica Unidad 3 -----	Pág. 41 a 43
Apéndice 1 -----	Pág. 44 a 50
Apéndice 2 -----	Pág. 51 a 58

Introducción

El material que se presenta ha sido elaborado especialmente para apoyar el proceso de enseñanza aprendizaje del curso, conteniendo toda la información necesaria para abordarlo. El programa comprende tres bloques temáticos organizados del siguiente modo:

Desarrollo Teórico: Su lectura es indispensable para el aprendizaje de los temas propuestos.

Ejercitación Práctica: La misma adopta diferentes formas; como el planteo de casos tomados de problemáticas reales que el alumno debe “solucionar”, afirmaciones en las que debe fundamentar su veracidad o falsedad y preguntas de opciones múltiples. Este apartado es esencial para reafirmar los conocimientos adquiridos y realizar una autoevaluación de la comprensión de los mismos. La dinámica y el planteo de los ejercicios requieren el aprendizaje significativo de los temas abordados, no siendo factible su desarrollo con la simple memorización de conceptos.

Apéndice: Este será de utilidad para reforzar o ampliar conceptos, conteniendo ejemplificaciones y aclaraciones a los temas vistos en el punto anterior. Si bien su lectura no es obligatoria se recomienda hacerlo para facilitar la comprensión de la temática.

Con la convicción de que el aprendizaje no es un encuentro deportivo al que uno puede asistir como espectador, sino que requiere la participación directa y activa de los estudiantes, les damos una cálida bienvenida al curso de articulación de Economía esperando que se involucren y disfruten de los encuentros presenciales y virtuales tanto como nosotros.

Unidad 1

Desarrollo Teórico

La economía como conocimiento científico

Introducción

Al momento de introducirnos en el estudio de cualquier objeto teórico o práctico en nuestras vidas resulta muy conveniente ubicar previamente dicho objeto dentro del campo general del conocimiento humano. Es así que, al iniciar un curso de economía, como en este caso, siempre resulta razonable que dentro de las primeras aproximaciones a su estudio el lector comprenda a grandes rasgos qué es ese objeto llamado “Economía”, es decir conozca una definición de su contenido a partir de identificar las características básicas que lo diferencian de otros conceptos. En resumidas cuentas, parece bastante irracional que quien se sumerge en las profundidades de la Economía, no pueda, luego de las primeras lecciones, diferenciar la Economía de la Sociología y el Derecho o, aunque más no sea, respecto del Fútbol y de la Carpintería.

Nuestros conocimientos previos, es decir aquellos con los que nos hallamos pertrechados antes de introducirnos en este estudio, nos permitirán esbozar rápidamente diferencias con el fútbol – el fútbol es un deporte – o con la carpintería – la carpintería es un oficio que permite transformar la madera.

Sin embargo, esos conocimientos no nos permitirán tan fácilmente diferenciar a la Economía de otros conjuntos de conocimientos con características similares como el Derecho o la Sociología.

Ahora bien, el problema de las definiciones es que, a pesar de que se intentan realizar durante las etapas iniciales del estudio de cualquier objeto, recién se comprenden cabalmente cuando se concluye con el estudio de ese mismo objeto. ¿Cuál podrá ser la solución a este problema? Pues, considerar los contenidos del primer capítulo de este libro como un esbozo provisional del panorama completo de la ciencia económica, sujetos a una constante revisión en la inacabable búsqueda de completar el análisis de lo que resulta la maravillosa ciencia económica.

En este capítulo avanzaremos considerando que el lector recién comienza el análisis de una disciplina científica, por lo que nos desplazaremos paso a paso, concepto a concepto dentro del campo de las bases del conocimiento científico.

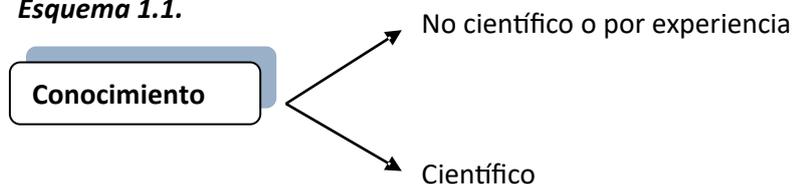
La economía dentro del género del conocimiento científico

Embarquémonos en la tarea de definir la “Economía”.

A poco de reflexionar sobre el tema, observamos que casi todos los autores que han estudiado temas económicos, coinciden en caracterizar a la “Economía” como una “Ciencia”, por lo que rápidamente hemos encontrado el género al que pertenece la “Ciencia Económica”. Ahora bien, ¿qué será “ciencia”? Ya que acordamos en avanzar paso a paso en nuestro camino, no es válido dar por supuesto que el lector se haya familiarizado con la definición de “Ciencia”.

Será necesario entonces definir a la ciencia antes de adentrarnos en el estudio de la “Economía”. ¿Cuál será el género al que pertenece el concepto de Ciencia? La ciencia resulta una clase dentro del concepto de Conocimiento en general, o sea que el “Conocimiento Científico” es una de las clases que se pueden determinar dentro del concepto de “Conocimiento”. ¿Cómo se llamará la clase que abarque a todos los conocimientos que no se incluyan dentro de los conocimientos científicos? Hablaremos allí de conocimiento por experiencia, o simplemente de conocimiento no científico. En el esquema 1.1. podemos ver la cadena de género a especie que se puede conformar con los conceptos analizados hasta aquí:

Esquema 1.1.



Clases de Conocimiento:

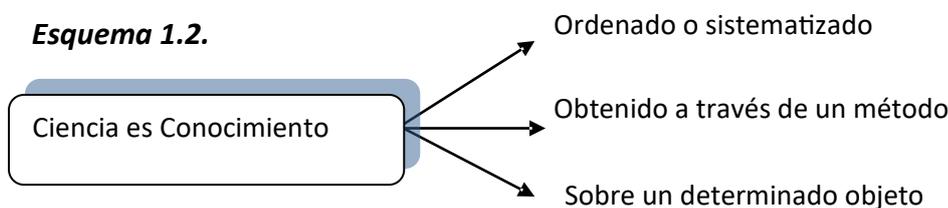
- 1) El conocimiento que tenemos todos sin buscarlo especialmente (por ejemplo mi mamá tiene ojos azules). Este es el conocimiento por simple experiencia o no científico.
- 2) El conocimiento que buscamos tener a través de determinados caminos y sobre determinados objetos. Es el conocimiento que intentamos encontrar reflexiva y ordenadamente sobre determinados objetos. Es el conocimiento científico.

Nuestro análisis seguirá el camino del “conocimiento científico”, pero antes de proseguirlo es justo dedicar un párrafo al llamado “conocimiento no científico”. Pensar que el único conocimiento válido es el científico es caer en el error del “cientificismo”, ya que el

conocimiento por experiencia tiene sus lugares específicos y aplicaciones, y el conocimiento científico el suyo. El problema resulta muchas veces del prestigio que ha tenido y tiene el conocimiento científico en el conjunto de la sociedad. Es muy distinto en la consideración social ser “plomero” que “licenciado en ciencias plumbológicas”, pero es necesario recordar que muchas veces aciertan más en cuanto a los pronósticos meteorológicos los conocedores del campo que los pronosticadores del Servicio Meteorológico Nacional.

La primera discusión en este campo es determinar cuál o cuáles son las diferencias específicas que permiten separar lo que es conocimiento científico del que no lo es. En el esquema 1.2. intentamos marcar algunas características comunes que la mayoría de los autores muestran como determinantes del concepto de **“conocimiento científico”**.

Esquema 1.2.



El conocimiento científico y el método científico

Cada una de las ciencias particulares resulta una especie del género Conocimiento que está conformada por **un conjunto ordenado o sistematizado de conocimientos obtenidos a través de un determinado método, sobre un determinado objeto de estudio.**

Cada una de las ciencias particulares se diferencian especialmente por el objeto de estudio. La característica común a todas las ciencias resulta el hecho de que además que el conocimiento que se obtenga se sistematice u ordene, que el mismo sea obtenido a partir de la utilización de un método denominado científico.

La idea de creación de conocimiento en forma metódica se opone a la idea de búsqueda no deliberada o al azar. Implica la existencia de ciertos pasos predeterminados que se deben cumplir en el camino de encontrar nuevos conocimientos, que puedan ser sistematizados u ordenados dentro de una ciencia.

Clases de Ciencia:

Nos conformaremos con desarrollar una clasificación que nos permita ubicar el objeto de la Economía en el esquema del conocimiento científico: la de las ciencias según su objeto.

El objeto de una ciencia resulta el campo particular de su estudio. Es la porción del todo que “recortó” esa disciplina científica para ocuparse de ella en detalle. Ahora bien, para saber qué clases de objetos pueden estudiar las ciencias es necesario conocer primero qué clases de objetos existen en el universo. Es necesario entonces problematizar previamente en relación con la clasificación de los objetos que podemos conocer. En este campo ingresaremos sólo a los efectos de diferenciar dos tipos de objetos: **los objetos reales y los objetos ideales**.

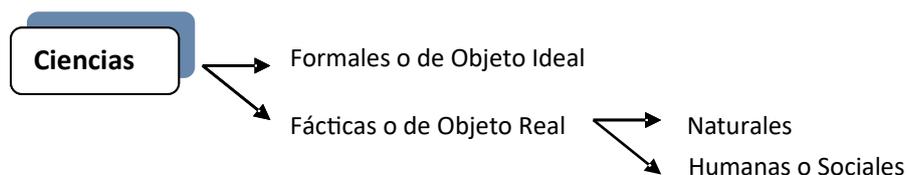
Los **objetos reales** son los típicos objetos que nos rodean en nuestro devenir cotidiano. La silla, la mesa, el árbol, la computadora resultan objetos individuales y reales que permiten que los ubiquemos en tiempo y espacio: Esta silla y esta computadora se encuentran en Argentina en 2020. Las ciencias que se ocupan de este tipo de objetos son las llamadas **ciencias de objeto real o ciencias fácticas**. Los ejemplos más conocidos de este tipo de ciencias son la Física, la Astronomía y otras ciencias similares.

Los **objetos ideales** son una noción un poco más difícil de aprehender. Cuando decimos “caballo”, observamos que no existe en la realidad –es decir situado en tiempo y espacio concreto- el concepto “caballo”, sino que existe el caballo Estrella de Plata, el caballo Juancito y una multitud de caballos particulares, pero tiene que resultarnos claro que en la realidad no existe el concepto “caballo”. Todos conocemos el número 2, pero no por ello podemos decir que es un concepto real. Hemos visto y tocado dos percheros, dos sillas, dos bancos, pero no hemos visto por la calle a un número 2. Los conceptos como “caballo”, como “dos”, como “belleza” y tantos otros resultan objetos ideales o abstractos que son objeto de las **ciencias formales o de objeto ideal**. Los típicos ejemplos de estas ciencias son la Matemática y la Lógica.

Es interesante analizar una subclasificación de las ciencias de objeto real: *las ciencias naturales, y las ciencias sociales o humanas*.

Las **ciencias sociales o humanas** pueden definirse como aquéllas cuyo objeto particular es el ámbito específico del hombre en la realidad, o sea todo lo que hay en el hombre, su obra y su vida en comunidad (la ciencia política, el derecho, la economía, la sociología, la administración, etc.). En consecuencia, **las ciencias naturales** poseen como objeto particular el resto de los objetos reales, es decir los no ligados con el hombre, y aún aquellos en los que, participando el hombre, no lo hace con sus características distintivas que lo diferencian como un ser vivo especial que se relaciona socialmente (la física, la química, la biología, la astronomía, etc.)

Esquema 1.5. Clases de Ciencias



Fuente: “Introducción a la Economía” Néstor René Perticarari – Sergio Miguel Haque. Lu. La Ley. Edición 2006

Caracteres particulares de las ciencias sociales

Las Ciencias Sociales o Humanas tienen caracteres muy particulares en razón de lo especial de su objeto: el Hombre en lo que tiene de específico o diferente de los demás seres vivos.

El problema fundamental de las ciencias sociales es que son los mismos hombres –los científicos sociales- quienes tienen la difícil tarea de estudiarse a sí mismos como hombres en su interacción social. Esto torna la aplicación del método científico para discernir sobre los problemas sociales mucho más dificultosa que su aplicación para construir teorías sobre objetos naturales exteriores al hombre. Aquí reside lo dificultoso y a su vez lo apasionante de cualquier ciencia social: el hombre debe estudiarse a sí mismo como verdadero hombre.

Intentemos realizar una lista incompleta de los posibles problemas que surgen de estas situaciones:

- a) **Imposibilidad de ensayo controlado en laboratorio:** Imaginemos que intentamos determinar las causas de la Revolución de Mayo de 1810. Nuestra hipótesis es que la causa determinante de la misma fueron las denominadas Invasiones Inglesas. ¿Cómo comprobarlo? Pues un científico natural para comprobar una hipótesis respecto de si un elemento X es la causa de un fenómeno Y, intenta recrear en su laboratorio al fenómeno Y eliminando al elemento X. Si el fenómeno se produce igual, X no puede haber sido la causa determinante del mismo, mientras que si el fenómeno Y no acontece, la hipótesis ha sido provisoriamente comprobada.

¿Podemos hacer lo mismo en la ciencia social? Resulta a todas luces ridícula la idea de llamar a nuestro laboratorio a todos los personajes de la Revolución de Mayo y de las Invasiones Inglesas y observar qué sucedería si les decimos al oído a Beresford y a Whitelocke –los conductores de las tropas inglesas en las Invasiones- que no intenten invadir Buenos Aires porque estamos intentando comprobar nuestra hipótesis.

Aparte del problema de que nuestros actores hayan fallecido, también similares problemas podemos tenerlos con los actores vivos. Podríamos intentar realizar con ellos trabajos de campo en los que recogeríamos datos sobre su comportamiento, pero las dificultades de los hombres bajo observación externa, por uno o más científicos, no siempre coinciden con sus verdaderas actitudes.

- b) **Falta de precisión en las conclusiones a las que se arriban:** las ciencias sociales no brindan conclusiones de certeza. Si en Economía expresamos que cuando sube el precio de un bien, las cantidades demandadas del mismo por un consumidor disminuyen, estamos hablando de la gran mayoría de los consumidores, pero ningún economista en

Fuente: “Introducción a la Economía” Néstor René Perticarari – Sergio Miguel Hauque. Ed. La Ley. Edición 2006

su sano juicio aseguraría que, todos los hombres del mundo sin excepción, tiene ese comportamiento. Lo especial del objeto hombre en sociedad hace que no sea posible predecir con certeza las acciones que vayan a tomar hombres particulares. Sí, en cambio, es posible realizar conclusiones sobre las acciones más probables que la gran mayoría de los hombres de determinados grupos vayan a llevar adelante, aceptando la existencia de excepciones a dicha regla.

c) **Fuerte posibilidad de caer en trampas en el camino de formular conclusiones:** entre otras “trampas del razonamiento en ciencias sociales en las que nos arriesgamos a caer se encuentran:

1. La posibilidad de encontrarnos ante “profecías autocumplidas”: si una persona muy influyente en la vida económica argentina –por ejemplo el Ministro de Economía– explica una noche a todos sus conciudadanos que mañana el precio del dólar estadounidense va a subir, existen altas probabilidades de que ello realmente acontezca al otro día, debido a que la comunidad actuará (comprará grandes cantidades de moneda extranjera) influenciada por la misma predicción que escucharon la noche anterior, haciendo de ese modo que la profecía se cumpliera. La verdadera causa de la suba del precio del dólar fue sencillamente el anuncio de la persona influyente.

2. La necesidad de mantener “todo lo demás constante”: La imposibilidad de llevar a un laboratorio a los hechos sociales al ser impensable el desarrollo de experimentos controlados en ese ámbito, torna indispensable la observación y comprobación de los hechos a partir de la misma realidad humana. Y el decurso de los hechos humanos es esencialmente complejo. Múltiples causas se entrelazan con múltiples efectos y con múltiples hechos que se desarrollan concomitantemente pero que no tienen ninguna relación de causalidad con los efectos que se están estudiando. Por ejemplo, si deseamos estudiar qué fue lo que causó un aumento en las cantidades vendidas y compradas de jugos de frutas en los últimos años, nos encontraremos con una verdadera selva entrelazada de hechos que pueden o no tener que ver con dicho aumento. Entre otros podemos mencionar modificaciones en los niveles de producción de frutas en el país y países limítrofes, disminución en los costos de producción de los jugos frutales, fuerte disminución en el consumo de vino, aumento en el consumo de cerveza, prohibiciones para menores para consumir bebidas alcohólicas, (...)¿Cuáles de ellas fueron las principales determinantes de este cambio? Resulta ésta una pregunta muy difícil de responder en ciencias sociales, a la que un científico natural encontraría una solución realizando experimentos controlados en su laboratorio con cada una de estas causas. Pero este tipo de experimentos no puede usarse en nuestras ciencias por lo que tendremos que contentarnos con

formular modelos simplificados de comportamiento en los que supongamos “que todos los demás elementos no estudiados aquí permanecen constantes” o, en términos latinos *“ceterisparibus”* los demás elementos no considerados especialmente. Los economistas usan y abusan de esta cláusula, que permite simplificar el estudio de la realidad.

- d) **La existencia de procesos de aprendizaje social:** tanto las personas consideradas individualmente, como respecto de sus comportamientos en sociedad, realizan continuamente procesos de aprendizaje, en el sentido de generar conductas adaptativas ante determinadas circunstancias. Esto trae como consecuencia el hecho que, ante iguales decisiones tomadas en determinada materia, los efectos que tiene en cada caso no son los mismos. Un ejemplo clásico de ello lo encontramos en el caso de aquella persona que observó alguna vez en su vida cómo el aumento general de los precios (inflación) deteriora el poder adquisitivo del dinero. Luego de ello, ante la posibilidad de enfrentarse a un nuevo proceso de aumento de precios, reacciona inmediatamente desprendiéndose del dinero con que cuenta rápidamente para adquirir bienes como mecanismo “defensivo” aprendido.

SÍNTESIS HISTÓRICA DEL SURGIMIENTO DE LAS CIENCIAS

Para entender el contenido actual de una ciencia y tratar de prever sus futuros avances resulta muy importante conocer su historia. Antes de analizar las raíces de la Economía en el capítulo siguiente, es importante que el lector se familiarice rápidamente con los momentos históricos de surgimiento de las distintas categorías de ciencias.

En la antigüedad no existían las ciencias particulares tal cual las conocemos actualmente. El conocimiento humano se constituía a través de una masa informe de unos pocos elementos, que hoy llamaríamos científicos, mezclados con múltiples influencias mágicas y religiosas.

Era el pueblo griego el que, en opinión de muchos autores, por primera vez se esforzó en la búsqueda del saber racional, que en aquella época se ubicaba desordenadamente dentro del concepto de “filosofía”, cuyas raíces griegas significan “amor a la sabiduría”. El estudio completo de toda la realidad y de todas sus partes era simplemente filosofía.

La historia del nacimiento de las distintas ciencias es simplemente la historia de su desgajamiento a partir del tronco común de la filosofía. Este desgajamiento se produce a partir de la separación de los distintos objetos de estudio específicos que formaron un campo propicio para el desarrollo de una determinada ciencia particular.

En la Edad Media todas las especulaciones y estudios referidos a Dios se separaron y constituyeron la “teología”, manteniéndose el conjunto de los demás conocimientos en el

Fuente: “Introducción a la Economía” Néstor René Perticarari – Sergio Miguel Hauque. Ed. La Ley. Edición 2006

tronco filosófico común hasta bastante entrado el siglo XVII. A partir de allí se produjo una continua separación de ciencias particulares que se inició con las ciencias que estudian objetos naturales de la realidad. Iban lentamente perfilándose como “ciencias particulares”: la física, la química, la astronomía, etc. Ninguna persona puede desde esta época arrogarse el ser docto en la totalidad del conocimiento humano ya que resulta necesario “recortar” objetos particulares de estudio y especializarse cada vez más en ellos.

Más tardíamente en la historia de la humanidad, surgieron diferenciadas las ciencias sociales. Los conocimientos relacionados con la vida del hombre en sociedad tardaron más tiempo en separarse de la madre filosofía. La ciencia política, el derecho, la economía, la sociología, la psicología y otras disciplinas humanas completaron su escisión del campo filosófico recién a finales del siglo XIX.

Es tradicional buscar en el caso de cada una de las ciencias en particular un “momento mágico” en que la misma surge a la consideración del público como una ciencia “separada” en el contexto del conocimiento humano. Obviamente que ésta resulta una concepción simplificada, ya que el proceso de separación como ciencia particular no se establece en un determinado momento, sino que resulta de un proceso de estudios y publicaciones que permite su caracterización como ciencia específica.

En el caso de la Economía, es una idea difundida que su “carta de ciudadanía” en el contexto de las ciencias particulares se obtiene a partir de los estudios de Adam Smith en la segunda mitad del siglo XVIII, especialmente desde su conocida obra publicada en 1776: “An inquiry into the nature and the causes of the wealth of the Nations” (“Una investigación acerca de la naturaleza y las causas de la riqueza de las Naciones”, o más simplemente “La riqueza de las Naciones”), aunque muchos autores intentan encontrar un poco más atrás en el tiempo el verdadero nacimiento de la Economía. Tenga en cuenta entonces el lector, para dispensar los errores de los economistas, que nuestra ciencia es realmente muy joven ya que apenas ha superado los 200 años de vida. El análisis particular de la evolución doctrinaria de la ciencia económica, desde su nacimiento hasta nuestros días, y aún antes de que la misma pueda ser considerada una verdadera ciencia particular, es abordado en grandes líneas en el siguiente capítulo, como preludeo a una definición de sus contenidos y tendencias actuales.

El contenido de la ciencia económica

La economía como ciencia. Su concepto.

Ahora bien, ¿Cómo definir a la economía como ciencia particular?, ¿Cuál es el objeto de la ciencia económica? Es posible encontrar múltiples respuestas a estas preguntas y hasta intentar

encontrar una respuesta distinta para cada una de las distintas escuelas económicas que tuvieron desarrollo en la corta historia de la economía como ciencia.

Observemos algunas definiciones que nos brindan los textos introductorios a nuestra ciencia más difundidos en nuestro país:

- “Es el estudio de la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuirlas entre los diferentes individuos” (Samuelson, Nordhaus y PerezEnri)
- “Es el estudio de la forma en que las sociedades deciden qué van a producir, cómo y para quién con los recursos escasos y limitados” (Fisher, Dornbusch y Schmanlensee).
- “Es la ciencia que estudia la asignación más conveniente de los recursos escasos de una sociedad para la obtención de un conjunto ordenado de objetivos” (Mochón y Beker)

En un difícil intento de simplificar la gran cantidad de conceptos de Economía que se han podido analizar en el tiempo, podemos marcar dos grandes orientaciones en las distintas definiciones que se observan, que en nuestra opinión no implican contradicción entre las mismas sino que permiten una verdadera complementación al definir el campo de estudio de la economía:

- a) **La economía como ciencia de la eficiencia en el mundo de la escasez:** la escasez de recursos para fines ilimitados es la base misma de la existencia de la ciencia económica. La satisfacción de múltiples fines es problemática y exige una ciencia que la estudie precisamente porque los recursos destinados a satisfacerlas son escasos. Si esos recursos resultaran suficientes para la satisfacción de todas las necesidades a las que nos enfrentemos, tanto sean estas individuales como sociales, el mundo se habría librado de los economistas y seguramente sería más feliz.

Ahora bien, debido a que los recursos son escasos para los innumerables fines que nos determinan nuestras necesidades, los economistas encuentran su objeto de estudio precisamente en la forma de asignar esos recursos escasos a estos fines infinitos. Es decir que el objeto de estudio de la Economía está en analizar cómo disponer de los bienes y servicios escasos con que cuenta una sociedad para satisfacer sus innumerables necesidades. Algunos economistas enfatizan especialmente que la Economía se encarga de encontrar las formas más eficientes de utilizar bienes escasos para fines infinitos en cualquier tiempo y espacio concreto.

- b) **La economía como ciencia social que estudia el proceso de producción, distribución y consumo:** En esta vertiente, el objeto de la economía se concentra en las acciones

sociales concretas de las comunidades particulares para solucionar el problema de la escasez de bienes para la satisfacción de necesidades infinitas.

Analizaremos así los concretos procesos de producción de bienes y servicios a partir de las materias primas y del esfuerzo humano, los procesos de apropiación de dichos bienes entre las distintas personas y grupos de personas en cada sociedad y el proceso final de satisfacción de necesidades por parte de los distintos individuos.

Este proceso total de reproducción social, como lo denominan Burkun y Spagnolo, permitirá que una comunidad logre satisfacer sus necesidades primarias o básicas con los bienes y servicios generados, o quizá generar un excedente de bienes y servicios por encima de los necesarios para la satisfacción de las necesidades primarias, permitiendo entonces destinar el mismo a saciar algunas de las infinitas necesidades secundarias o a acumular capital físico para poder mejorar la eficiencia de los procesos productivos en el futuro.

El ¿Qué?,¿Cómo? y ¿Para quién producir? y sus posibles respuestas

Una de las formas tradicionales de simplificar fuertemente el objeto de la Economía para una rápida comprensión es a través de tres tradicionales preguntas:

- **¿Qué producir?**
- **¿Cómo producir?**
- **¿Para quién producir?**

Estas preguntas resultan en la decisión de cuáles de todos los posibles bienes y servicios generar, de qué metodología e instrumentos utilizar para su producción y quiénes van a ser los felices humanos que recibirán dichos bienes y servicios para la satisfacción de sus necesidades.

Ese proceso de satisfacción de necesidades con una dotación de bienes y servicios escasos puede reducirse a la respuesta a estas preguntas. Una sociedad debe decidir:

1. ¿Qué producir?

En razón de la escasez de medios no puede intentar producir cantidades infinitas de todos los bienes, sino que para aumentar la producción de algún producto deberá sacrificar la producción de otro u otros productos.

Una sociedad que decide guerrear deberá sacrificar parte de su producción de alimentos para poder producir los cañones que necesita para la guerra.

2. ¿Cómo Producir?

Fuente: "Introducción a la Economía" Néstor René Perticarari – Sergio Miguel Hauque. Ed. La Ley. Edición 2006

Una sociedad debe también decidir con qué factores de la producción debe encarar el proceso de producción de bienes que decidió producir al responder la pregunta 1.

Podrá utilizar mucho capital y poco trabajo, combinaciones equilibradas de ambos o incluir grandes cantidades de recursos naturales. Un servicio de colectivos debe decir, por ejemplo, si para controlar los boletos coloca una persona más como guarda (factor trabajo) o instala máquinas expendedoras de boletos (factor capital).

3. ¿Para quién producir?

Una de las preguntas más difíciles de definir en una sociedad. ¿Quiénes se apropiarán de los bienes y servicios producidos por el esfuerzo social?, ¿Quién satisfará en mayor grado sus necesidades y quién lo hará en menor grado?

Ahora bien, ¿cuáles son los métodos que permiten dar respuesta a todas estas preguntas? Tres han sido también los mecanismos que han permitido en la historia dar respuesta a estas preguntas. En orden de aparición histórica los desarrollamos a continuación:

a) Tradición:

La sociedad decide ¿Qué?, ¿Cómo?, y ¿Para quién producir? Tal como lo hicieron sus antepasados. Si mi padre producía trigo y maíz con un arado y algunas semillas, yo haré lo mismo. Si el total de la producción se distribuía entre el tributo a pagar a nuestro protector y lo que consumía mi familia, será de la misma forma en que yo destine mi producción.

Este mecanismo de respuesta impide la existencia de cambios e innovaciones en el sistema económico, estancando los métodos y niveles de producción.

b) Mando o Autoridad:

Existe en este camino una persona o grupo de personas que toman las decisiones respecto de las tres preguntas básicas de la Economía. Todas las decisiones de producción deben analizarse y determinarse por esa persona o grupo de personas que resuelven inapelablemente sobre la cantidad y calidad de los bienes y servicios a generar. Pensemos que quienes detenten el mando, también deberán decidir sobre los métodos de producción a utilizar y aún sobre quiénes serán los destinatarios de cada una de las unidades de bienes y servicios que se generaron conforme a sus órdenes.

Este método de respuesta no impide el cambio tecnológico y el crecimiento ya que las autoridades pueden ordenar dedicar los recursos existentes para llevarlo adelante, pero resulta de muy difícil coordinación en sociedades complejas, por la gran cantidad de decisiones a tomar y órdenes a comunicar.

c) Mercado:

Para Heillbroner el mercado tiene elementos necesarios que permiten su existencia, que no son requeridos en general para los dos casos anteriores:

- Las transacciones económicas deberán realizarse en dinero, es decir tendrá que monetizarse la vida económica. Para que exista una sociedad de mercado, todas o casi todas las tareas deben obtener una remuneración monetaria, dado que es la única manera que se formen mercados amplios y los consumidores orienten su gasto de acuerdo a sus preferencias.
- Las manifestaciones de la demanda en el mercado deberán encargarse de regular las actividades económicas de la sociedad. El aprovisionamiento y abastecimiento estarán sujetos a la dirección que exprese la demanda de bienes y de factores de producción, ya que ésta determina las posibilidades de ganancia en esta sociedad.
- El objetivo del hombre en el proceso de satisfacción de necesidades debe ser maximizar su satisfacción y sus beneficios. Las personas deben ser libres para tomar decisiones y también para movilizarse en busca de ganancias. La idea de ganancia, de cambio y dinamismo social deben ser alentados.

Con estos requisitos cumplidos, el mecanismo de mercado proporciona un método para solucionar los problemas económicos de una sociedad utilizando un mínimo de recursos si se lo compara con los sistemas de tradición y mando. El mecanismo de precios es quien dirige los recursos hacia una u otra utilización.

Ante la pregunta: ¿Quién les pone los límites a las personas cuando éstas se mueven en forma egoísta tras la prosecución del propio interés? La respuesta es la COMPETENCIA, ya sea entre productores de bienes como entre consumidores y oferentes de factores de la producción.

La libre movilidad de factores de producción es condición indispensable para el funcionamiento de la competencia. La movilidad implica que cualquier trabajo o actividad estaba abierto a cualquier aspirante, entonces la competencia asume su rol limitando las desmedidas aspiraciones individuales, ya que siempre habrá otra persona dispuesta a hacerlo por las remuneraciones normales que percibe cada factor.

En una sociedad de mercado, quien determina las necesidades, y por lo tanto qué se va a producir, a través de su accionar, es el consumidor.

El mercado es un mecanismo impersonal que permite dar respuestas a todas las preguntas económicas sin necesidad de recurrir a nuestros ancestros o a una autoridad económica.

El sistema de mercado, a través de los agentes productores, decide con qué factores producir (seguramente con los que resulten más baratos para hacer mínimos los costos y máximas las ganancias, dando respuesta al ¿cómo producir?) y cómo distribuir los bienes y servicios entre los distintos agentes económicos respondiendo de esta manera al ¿para quién producir?

En este sistema, en teoría, no hay nadie en particular que decida sobre las respuestas a las preguntas económicas, sino que son todos los agentes económicos actuando en busca de su bien particular quienes determinan impersonalmente estas cuestiones.

NECESIDADES Y BIENES: Definiciones y algunas clasificaciones útiles

Necesidades: son anhelos o deseos de carácter personal que tienden a ser satisfechos para restablecer la plenitud de la persona.

Clases de necesidades:

- **Primarias:** Deseos necesarios para el mantenimiento de la vida. Ej.: alimentación, vestido, etc.
- **Secundarias:** El resto de los deseos no necesarios para la estricta supervivencia. Ej. Información, esparcimiento, etc.

Bienes y Servicios: los elementos, materiales o no, aptos para satisfacer necesidades y también disponibles para la satisfacción de las mismas.

Clases de Bienes:

- **Libres:** su cantidad es ilimitada respecto de las necesidades. Ej. Aire.
- **Económicos:** Existe una cantidad limitada respecto de las necesidades. Ej. Pan.
 1. **Intermedios:** Deben sufrir al menos un proceso más para lograr su forma final. Ej. Harina destinada a hacer pan.
 2. **Finales:** han sufrido todos los procesos de producción necesarios para su forma final. Ej. Pan destinado al consumo.
 - a) **De Capital:** No satisfacen necesidades directamente. Sirven para mejorar la eficiencia de la producción de otros bienes. Ej. Tractor.
 - b) **De Consumo:** Satisfacen necesidades directamente.
 - **Durables:** mantienen su aptitud de satisfacción de necesidades en el tiempo. Ej. Televisor.
 - **No durables:** pierden su aptitud con el consumo de los mismos. Ej. Pan.

Es importante destacar que un bien o servicio no es final o intermedio o de consumo o de capital en sí, sino que su caracterización depende del destino que se le de al mismo en cada caso particular

Ejercitación Práctica

1) Clasifica los siguientes Bienes:

Bienes	Libres	Económicos	Intermedios	Finales	De Consumo	De Capital
Algodón adquirido por una fábrica textil para utilizarlo en su proceso productivo.						
Luz del Sol						
Energía Eléctrica Domiciliaria						
Agua del Mar						
Camioneta utilizada por un carpintero para realizar los repartos de los muebles vendidos.						
Camioneta de Uso Particular						
Papel de impresión adquirido por una familia						
Papel de impresión en una Imprenta						
Dulce de leche adquirido por una panadería para la elaboración de facturas						
Harina de mandioca adquirida por una abuela para elaborar chipá						
Aspiradora adquirida por una Empresa que presta Servicios de Limpieza						

V o F. Justifique siempre su respuesta - sea verdadera o falsa.

- 2) La Harina es un bien intermedio independientemente de que la utilice una panadería para elaborar el pan o una familia para consumo.
- 3) La Economía es una disciplina técnica que estudia el proceso de producción, distribución y consumo de una sociedad.
- 4) Con la aparición de la economía como ciencia queda totalmente superado el viejo problema de la escasez que existía antiguamente, por lo que los recursos son ilimitados frente a las necesidades que se van a ir cubriendo.
- 5) El auto adquirido por una empresa de taxi es considerado dentro de la clasificación estudiada un bien Económico, Intermedio y de Capital.

Elección de opciones múltiples -solo marcar la correcta-

- 6) Las ciencias sociales y humanas:
 - a) Se encuentran dentro de las ciencias de objeto ideal.
 - b) Son las primeras que lograron avances en la historia de la humanidad.
 - c) Se caracterizan por la necesidad de realizar modelos que simulen la realidad para su estudio.
 - d) No pueden estudiarse realizando ensayos controlados en un laboratorio
 - e) Son ciertas c y d.
 - f) Ninguna de las anteriores es válida.

- 7) El conocimiento “no científico” o por experiencia:
 - a) Es aquel que buscamos a través de determinados caminos y sobre determinados objetos;
 - b) siempre arriba a conclusiones erróneas;
 - c) es aquel que solo poseen los que nunca han podido estudiar;
 - d) es muy similar al conocimiento científico;
 - e) ninguna de las alternativas anteriores es correcta.

- 8) La ciencia económica puede ser considerada:
 - a) Fáctica o de objeto real y Natural.
 - b) Formal o de objeto ideal y Humana o Social.
 - c) Fáctica o de objeto real y Humana o Social.
 - d) Formal o de objeto ideal y Natural.

Unidad 2

Desarrollo Teórico

Los modelos como herramientas científicas

La importancia de la construcción de modelos

Luego de comprender las características básicas de las ciencias de objeto real, ya sean estas naturales o sociales, se tropieza con el primer gran inconveniente de su estudio: la realidad es un objeto demasiado complejo como para ser analizado fácilmente en los gabinetes científicos. Es así que estas ciencias han logrado avanzar hacia sus actuales conformaciones sacrificando parte de la complejidad de su objeto para poder formular proposiciones teóricas que les permitan proponer relaciones entre los fenómenos involucrados dentro de su objeto de estudio.

Si esto ha sido y es aún difícil en el ámbito de las ciencias naturales, en las que es posible pensar en laboratorios de estudio en los que se analicen relaciones de causa-efecto entre objetos y fenómenos sin consciencia de sí mismos, aislado de cualquier otro elemento del contexto por un ambiente aséptico, imaginemos las dificultades que conlleva poder realizar dichos estudios teniendo como objeto al imprevisible ser humano en sus relaciones sociales. Aquí se encuentra la máxima dificultad en el estudio de las ciencias sociales, pero al mismo tiempo nos enfrentamos a su indescriptible riqueza que las tornan apasionantes para quienes se ocupan de las mismas.

Intentemos comprender el problema de las ciencias con un ejemplo: supongamos un físico que intentando descubrir las razones por las cuales un objeto que se deja en el aire, en lugar de permanecer flotando, cae al suelo. La realidad le habrá permitido observar múltiples ejemplos en los que notó este hecho, pero en cada uno de ellos intervino una cantidad de objetos distintos y de elementos en el contexto distintos que no le permitieron aislar cual es la verdadera razón para que el objeto caiga. Algunas veces se le cayó una cuchara durante el desayuno en la cocina de su casa donde se hallaban su esposa y sus hijos y donde el piso era de granito, otras caía una manzana desde un árbol donde el piso era de tierra y no había nadie cerca, otras caía un lápiz desde la mesa de su laboratorio donde se hallaba prendido un mechero. El intento científico de aislar la relación causa efecto que permitiera descubrir la existencia de la fuerza de gravedad solo pudo tener éxito cuando el científico aisló objetos en su laboratorio, eliminó todos los elementos del contexto que no considero hipotéticamente como causantes del efecto de la caída – haciendo caer objetos por

ejemplo en varios contextos distintos –simplificando la realidad de los objetos que caían y analizando una mínima cantidad posible de posibles causas en cada experimento. Recién después de todos estos pasos el científico puede intentar considerar como provisoriamente verdadera la proposición de que los objetos caen por la fuerza gravitatoria.

Es decir que paradójicamente los científicos para lograr explicar la complejidad de la realidad *deben hacerla simple*, eliminando la mayor cantidad de elementos posibles del contexto común de los sucesos reales, aislando a los reales causantes. El instrumento del que se valen las ciencias de objeto real para poder lograr conformar verdaderas teorías a través de la simplificación del objeto de estudio se denomina modelo.

En muchos casos en los que la complejidad de las situaciones a estudiar no permite determinar las relaciones entre los distintos elementos intervinientes, los científicos formulan modelos. **Los modelos no son la realidad son solamente representaciones simplificadas de una forma de entender la realidad que se formulan a los efectos del estudio del objeto científico.**

El lector deberá imaginar que cuanto más factores y elementos coadyuven en las situaciones concretas más difícil será construir modelos pertinentes, porque se correrá el riesgo de simplificar demasiado olvidando elementos fundamentales para entender la realidad que se estudia. Recordemos por ejemplo el último periodo de la historia económica argentina en el que se observaba una dramática caída de la producción nacional. Imaginemos la difícil tarea de intentar aislar dentro de la multiplicidad de hechos sociales políticos y económicos nacionales e internacionales que se vivieron en esos momentos y en épocas anteriores, determinantes significativos de esa fenomenal contracción de la producción.

Es así entonces que construir modelos es una tarea compleja especialmente dentro de las ciencias sociales, y requiere en un momento de una ida y vuelta constante entre la realidad y el modelo que se formula, la suficiente honestidad intelectual que permita reiniciar una y mil veces la tarea cuando el modelo que proponemos no logra explicar la realidad que se enfrenta.

Variables y relaciones entre variables

Todo este análisis relativo a los modelos se realiza esencialmente para explicar porque la economía utiliza ciertas herramientas matemáticas en la formulación de proposiciones teóricas. Al formular modelos, los economistas aíslan ciertos elementos de la realidad y formulan un conjunto de conceptos que intentarán relacionar entre sí para comparar causas y efectos dentro de los modelos propuestos.

Estos modelos podrían expresarse simplemente en forma coloquial o discursiva pero esta no es la forma tradicional de mostrarlos en la ciencia económica. En cambio se utilizan principalmente herramientas matemáticas que permiten mostrar con rapidez y precisión los distintos

elementos de los modelos económicos y las relaciones propuestas entre los mismos. A pesar que resulte difícil para el lector para el cual las matemáticas viven complicándolo todo, estas herramientas sirven para hacer más sencilla la formulación de los modelos económicos. Dice Paul Samuelson en uno de sus libros más conocidos: “Al principio, esperaba que la exposición podía efectuarse sin recurrir al lenguaje matemático. Me di cuenta rápidamente que tal procedimiento, si bien posible, daría origen a un manuscrito mucho más voluminoso que el presente”

La idea de establecer relaciones entre conceptos contruidos a partir de nuestro conocimiento de la realidad, es retomada en el proceso de construcción de modelos. Así un economista puede sostener que el nivel de producción de bienes y servicios en una ciudad, tiene una relación directa con la cantidad de población de esa misma ciudad. Esta puede ser una proposición de un modelo que intente explicar cuáles son las razones por las cuales se modifica el nivel de producción de una ciudad que a priori aparece como razonable, pero puede no adecuarse a casos concretos, piénsese por ejemplo si la mayor parte de la población está constituida por niños o ancianos no afectados a la producción. Téngase en cuenta que una de las mayores dificultades en la construcción de modelos es la precisión en la definición de las variable; para este caso: ¿Serán considerados habitantes de la ciudad los turistas que están de paso en la ciudad?, ¿los que se establecieron en la ciudad hace solo 24 horas?, ¿las personas que han vivido siempre en la ciudad, pero que en este momento están de visita en otra ciudad? Aquí radica una de las mayores misiones de los científicos al conformar el conjunto de conocimientos de una determinada ciencia: la de normalizar o estandarizar los conceptos de las variables implicadas en los modelos para que todos los científicos capten idénticos significados al analizar el mismo concepto.

Variables

Variable es un adjetivo que significa que algo o alguien varía o puede variar.

En **matemáticas** una variable es una magnitud que puede adoptar un valor entre los comprendidos en un conjunto.

Clasificación de las variables

Variables cuantitativas y cualitativas:

Aquí acude en nuestra ayuda la ciencia matemática y nos permite analizar las dos variables del modelo propuesto al principio del capítulo: la población y el nivel de producción ya que ambas pueden ser expresadas *cuantitativamente*, o sea pueden ser medidas en el caso del modelo que relaciona la cantidad de habitantes de una ciudad con la producción obtenida en la misma, la primera como cantidad de habitantes de la ciudad en un momento dado y la segunda como el valor de los bienes y servicios finales que se generen durante un determinado año calendario. Es fácil discernir que pueden existir variables imposibles de expresar numéricamente en todos sus

Fuente: “Introducción a la Economía” Néstor René Perticarari – Sergio Miguel Hauque. Ed. La Ley. Edición 2006

aspectos, como por ejemplo la moda el precio etc. las que muchas veces deben formar parte de las ciencias sociales por su importancia dentro de la realidad a explicar. Estas son las variables *cualitativas*.

La ciencia matemática ha desarrollado un gran cuerpo de teoría sobre las relaciones entre variables cuantitativas, y especialmente sobre una determinada clase de relaciones. Las funciones, por lo que los economistas simplemente utilizan todo este cuerpo de teoría simplificando así su trabajo. Lamentablemente esto ha determinado que muchas veces algunos economistas desprecien las variables cualitativas, simplemente por la imposibilidad de herramientas matemáticas en su análisis, lo que no resulta justificable.

Variables de stock y de flujo

Es importante separa dentro del conjunto de variables expresadas numéricamente o cuantitativas, dos tipos de variables:

- Aquellas que expresan valores obtenidos en un instante de tiempo determinado, en un solo momento de tiempo, como por ejemplo la cantidad de población de la ciudad el día 31 de diciembre de 2021 a la hora 24.00, las que se denominan *variables de stock*;
- Aquellas variables que expresan valores que se obtienen durante un periodo de tiempo determinado es decir en el lapso que transcurre entre dos momentos de tiempo precisos, como por ejemplo la cantidad de producción obtenida en el año 2021, las que se denominan *variables de flujo*.

Quizá se entienda mejor si decimos que las cámaras fotográficas recogen datos de stock (en el preciso instante en el que obtuvimos la fotografía) mientras que las cámaras de video permiten rescatar a los conceptos de flujo (entre el momento en que iniciamos la filmación y el momento en que la terminamos)

La cantidad de televisores vendidos durante un mes en un negocio de venta de electrodomésticos es un concepto de flujo. En cambio, la cantidad de televisores que había en los almacenes del negocio en un momento determinado del mes es un concepto de stock. Los estados contables de una empresa nos recuerdan siempre estos conceptos de stock y de flujo: Los primeros se encuentran en el Estado de Situación Patrimonial al día de cierre del ejercicio económico (saldo de Caja, Bancos, Mercaderías, Proveedores al momento de cierre del ejercicio) y los segundos en el Estado de Resultado generados entre el día de inicio del ejercicio económico y el día de cierre del mismo (total de Ventas, Costos, Gastos durante todo el tiempo que duro el ejercicio).

Variables continuas y discretas

Fuente: "Introducción a la Economía" Néstor René Perticarari – Sergio Miguel Hauque. Ed. La Ley. Edición 2006

También es muy importante separar dentro de los distintos tipos de variables expresables en forma numérica a las variables discretas y continuas. Los conjuntos numéricos definidos por las matemáticas nos ayudan a definirlos. El conjunto de los reales es continuo mientras que los naturales y enteros son discretos. Si consideramos la variable “cantidad de autos producidos en el año Y por la empresa X” tenemos claro que es discreta, dado que por ejemplo entre los valores 1999 autos y 2000 autos, *no existe otro valor posible de la variable*, ya que las fracciones de autos no pueden ser consideradas. En cambio, entre cualesquiera 2 valores de una variable *continua* es siempre posible encontrar otro valor factible de esa variable. Si hablamos de la variable continua, “tiempo de producción de un auto”, será siempre posible medir el tiempo con una duración mayor, por lo que entre 50 minutos y 51 minutos es posible encontrar 50 minutos y 30 segundos, y así sucesivamente si aumentamos la precisión.

Otros ejemplos de variables continuas son las distancias recorridas, los costos los ingresos, etc. en cambio son variables discretas la producción de heladeras, la cantidad de casas a construir, la cantidad de materias a estudiar por un alumno.

Variables exógenas y endógenas

Esta clasificación nos obliga a analizar cada variable en el marco de cada uno de los modelos que estudiemos. Las variables *exógenas* se determinan fuera del modelo en estudio, pero guardan una relación con los resultados obtenidos en el mismo, por esa razón sus valores se toman como datos previamente al momento de análisis. Cualquier cambio en una variable de tipo exógena va a producir alteraciones en los resultados obtenidos en el modelo, por lo tanto, son variables *explicativas* de los cambios en los resultados obtenidos.

Las variables endógenas en cambio, se determinan en base a los datos del modelo en cuestión – es decir desde dentro de la operatoria del modelo- Cualquier modificación en las variables alteraciones en los resultados del modelo, por lo tanto, cambiarán los valores de esas variables endógenas. Es decir que pasan a desempeñar el rol de variable *explicada* tanto por la operatoria del modelo como por el resultado de las variables exógenas.

Las variables no revisten en todos los casos el carácter de endógenas o exógenas. Una misma variable puede resultar endógena en un determinado modelo, pero ser exógena en otro. En el caso del modelo antes expresado, la población de la ciudad es una variable exógena debido a que se obtienen sus valores desde fuera del modelo, tomándolos como dato para su formulación; mientras que el nivel de producción es una variable endógena que se determina a partir de los datos del modelo, es decir a partir de la cantidad de población de la ciudad. Sin embargo, para otro modelo en el que a partir del nivel de producción se quiera determinar la

cantidad de maquinarias ocupadas en la ciudad, el nivel de producción resultara claramente un a variables exógena.

Variables reales y nominales. Variables en términos reales.

Las variables pueden expresar simplemente cantidades físicas de cualquier tipo de bienes, de servicios o de cualquier elemento que intentemos cuantificar. La dificultad en el uso de estas variables *reales* radica en el hecho que resulte imposible su comparación y acumulación respecto de las distintas variables de distintas clases. El viejo ejemplo de que resulta ridículo sumar manzanas con naranjas, se puede extender al hecho que no se puede entender que es mayor la producción de tornillos que la de aviones porque se produjeron 2 tornillos y un solo avión.

¿Cómo homogeneizar las distintas variables para poder adicionarlas y compararlas con provecho? La valorización de los distintos bienes y servicios en términos de unidades monetarias, es decir de la unidad de medida del valor o del dinero, es la solución. Podemos acercarnos a una acumulación de naranjas más manzanas si sumamos el valor en dinero de las naranjas con el valor en dinero de las manzanas, obteniendo en la suma el valor en dinero de la producción de ambas. Podemos también comparar el valor en términos de unidades monetarias de 2 tornillos contra el de 1 avión, y observaremos seguramente que esta última variable resulta mayor al valor de la primera. Estas variables valorizadas o sea expresadas en unidades monetarias, se denominan variables *nominales* y nos permiten la comparación y adición entre los valores monetarios de las distintas variables físicas.

Ahora bien, no todo resulta tan fácil con las variables nominales. La valorización de las unidades físicas se realiza mediante los precios de los distintos bienes y servicios, y quienes como los argentinos hemos sufrido fuertes procesos de crecimiento de precios observaremos que podrían darse casos como el que se observa en el siguiente cuadro:

Año	Valor de las Manzanas producidas en el año
X1	\$ 100
X2	\$ 1.000
X3	\$ 1.200
X4	\$ 2.000

Cuadro 2.1: *Valores nominales de producción*

Luego de analizar un poco los datos podemos pensar que el crecimiento de la producción de manzanas fue muy fuerte ya que el valor de X_4 es veinte veces mayor que en X_1 , pero si investigamos un poco podemos encontrarnos con la sorpresa de que nos informen que la cantidad física de manzanas producidas en todos estos años haya sido la misma ¿cómo se explicaría el crecimiento de la variable nominal? Pues simplemente porque los que crecieron 20 veces en el periodo X_4 - X_1 han sido los precios de las manzanas.

Para evitar estas distorsiones en las series de variables nominales, los economistas analizan las mismas valorizando las cantidades físicas de bienes o servicios producidos utilizando los precios de un *único periodo base*. Es decir, en vez de valorizar las cantidades producidas de cada año con los precios de las manzanas de ese año, se valorizan las cantidades producidas de cada año con el precio correspondiente a un determinado año, por ejemplo, X_1 . Las variables obtenidas a través de ese método se denominan *variables nominales expresadas en términos reales*, ya que los cambios en los precios que se producen periodo tras periodo no se exponen a través de las mismas, por valorizarse a los precios de un único periodo, manteniéndose a la vista del observador sólo los cambios que surgen de los aumentos o disminuciones de las cantidades físicas o reales a través de los distintos periodos.

Las relaciones entre las variables

Además de clasificar a las relaciones por los tipos que se ven involucrados en ellas, la ciencia matemática nos enseña que las relaciones entre variables pueden también clasificarse, por ejemplo, conforme a la cantidad de variables involucradas en la relación. Nuestro ejemplo de la población y la producción nos muestra una relación entre dos variables expresables numéricamente, una independiente de stock y una dependiente de flujo; aunque se podría pensar ejemplos que involucren una mayor cantidad de variables, como por ejemplo que la producción dependiera de la cantidad de población y de la cantidad de máquinas-herramientas que existían en dicha población, por lo que las variables independientes pasan a ser dos, manteniéndose solo una variables dependiente.

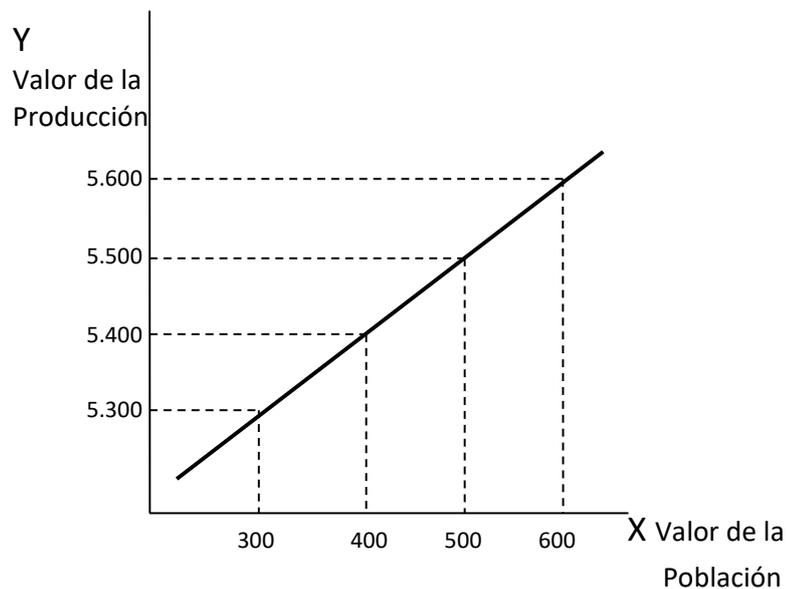
A partir de aquí hablaremos indistintamente de relaciones, funciones o relaciones funcionales, ya que a los efectos de nuestros análisis introductorios no nos interesaremos en la distinción matemática entre estos conceptos.

Veamos entonces como podemos representar las relaciones entre variables expresables numéricamente que conforman los modelos abstractos científicos.

Podríamos tomar como ejemplo con datos hipotéticos, la relación existente entre población y Valor de la Producción, situación que se muestra en el cuadro 2.2, y su representación gráfica en un diagrama de ejes cartesianos, en el grafico 2.1:

Población (x) (En miles de habitantes)	Valor de la Producción (Y) (En miles de pesos)
300	5.300
350	5.400
400	5.500
450	5.600

Cuadro 2.2. Relación entre población y valor de la producción.



¿Cómo obtener más información a través de las variables?

A simple vista del gráfico el lector puede observar, por ejemplo que cuando crece la población, al mismo tiempo crece la producción en el modelo que nos ocupa. ¿Ahora bien cuánta información de este tipo podemos obtener de una función como la que representa este modelo? ¿Qué herramientas debemos utilizar para obtenerla? Existen múltiples mecanismos para derivar información a partir de las distintas variables de una misma función o de varias funciones. Algunos de ellos desarrollamos a continuación:

La noción de cociente o razón.

Una simple operación matemática de división entre dos valores de variables, permite obtener información respecto de las relaciones entre estas dos variables. Cuando un niño tiene \$10 y

quiere comprar paquetes de pastillas que valen \$4, determina la cantidad de paquetes que podría comprar simplemente realizando $10/4 = 2,5$, ya que el cociente o razón entre variables permite obtener cuantas veces entra el denominador en el numerador obteniendo así la cantidad de paquetes que se pueden comprar.

Téngase en cuenta que si los paquetes de pastillas son una variable discreta deberíamos restringirnos al número entero, ya que el niño o podrá pedir 2,5 paquetes de pastillas en el quiosco.

En el ejemplo de la relación entre producción y población, si dividiéramos el valor de la variable producción por el correspondiente valor de su variable independiente población (por ejemplo $5.300/300$) obtendremos un cociente que expresara cual es el valor de la producción en millones de pesos en promedio por cada 1000 habitantes: 17,66....Así obtenemos una nueva información siempre que interpretemos correctamente el resultado que nos dirá que en promedio mil habitantes obtienen una producción de 17,66 millones de pesos. Decimos en promedio porque habrá quienes producen más y quienes producen menos.

Mención aparte merece el tratamiento de las denominaciones: Observemos el ejemplo anterior, si el numerador esta expresado en millones de pesos y el denominador en miles de habitantes, el cociente entre ambos estará expresado en millones de pesos por cada mil habitantes.

También es importante el análisis del signo del cociente, el mismo tendrá signo positivo si tanto numerador como denominador tienen el mismo signo, y negativo si ambas magnitudes son de distinto signo.

Observemos que tan importante como realizar bien los cálculos es interpretar el correctamente el resultado y obtener el máximo de información posible a partir del mismo. Piense el lector en ejemplos de la realidad en los que el cociente entre dos números les permite obtener mayor información: por ejemplo, si viajo con su auto 1.000 Km y utilizo para ello 100 litros de combustible, eso quiere decir que en promedio el auto hizo 10 Km con un litro de combustible. El cociente resulta de 10 Kilómetros por cada litro. Eso no quiere decir que algún momento no haya gastado más y en otros menos, ni que el futuro va a comportarse de la misma manera, pero resulta un indicador interesante para analizar el rendimiento de un auto.

Una noción de porcentaje

Una tradición oral escuchada de nuestras abuelas contaba que el ruido de las viejas locomotoras seguía el ritmo de la siguiente frase: “Cinco pesos es poca plata”. Muchos años después reflexionando sobre su contenido, podemos encontrar una indeterminación en dicha frase ¿Es poca plata para qué? Hoy en día para comprar un caramelo de goma es mucha plata, pero para comprar un auto resulta escasa.

Surge claramente que muchas veces las cantidades absolutas, es decir solas, aisladas y sin ningún otro parámetro para compararlas brindan mucha menos información que si las analizamos en el contexto de otras cantidades con la misma denominación.

La noción opuesta a absoluto es lo relativo, pero para cualquier análisis relativo resultan necesarias al menos dos cantidades, para observar una relación de otra ¿para qué nos servirá un cociente como medida relativa? Resultaran obvios para el lector esos posibles valores absolutos de los resultados de un cociente:

- Si el numerador es mayor en valor absoluto que el denominador: Mayor a 1.
- Si el numerador es igual en absoluto al denominador: 1.
- Si el numerador es menor en valor absoluto que el denominador: Menor a 1.

Esto nos dice que el cociente permite comparar las cuantías absolutas de denominador y numerador, determinando así si uno u otro es mayor o menor en cuantía en relación con la otra cifra.

Intentemos mostrarlo con un ejemplo: de una herencia de un total de \$10.000, el Sr. A obtuvo \$2.000 y el Sr. B obtuvo \$ 8.000. ¿Es mucho o es poco lo que obtuvo A? En relación con el total de la herencia ¿podemos hablar de una comparación de cocientes:

$$\$ 2.000 / \$ 10.000 = 0,20$$

¿Qué significa 0,20? Pues sencillamente que de cada peso del total de la herencia el señor A obtuvo 0,20. O sea 0,20 de cada peso. 0,20 resulta entonces un “tanto por uno” que obtuvo A, respecto del total de la herencia. Otra forma de medirlo sería que A obtuvo 1/5 de la herencia total.

Si el lector repite el procedimiento con B observara que el resultado es 0,80. 0,80 resulta entonces un “tanto por uno” que obtuvo B, respecto del total de la herencia. La suma de “tanto por uno” de A y B nos permitirá obtener 1, es decir el total de la herencia. En resumen por cada peso de la herencia, A se llevó 0,20 y B se llevó 0,80.

También podríamos calcular qué relación tiene el monto que obtuvo A respecto del monto que obtuvo B o viceversa. Por ejemplo, si te interesa saber la relación entre el monto de B respecto al monto de A, el cociente sería:

$$\$8.000 / \$2.000 = 4$$

Este valor obtenido se interpreta diciendo que B obtuvo \$4 pesos por cada peso que obtuvo A.

Una medida más utilizada que el simple tanto por uno es el llamado porcentaje que surge simplemente de multiplicar el tanto por uno por el número 100, obteniendo así el llamado tanto por ciento. El 0,20 obtenido anteriormente multiplicado por 100 se transforma en el muy conocido 20%, interpretándose como \$20 pesos para a por cada 100 pesos de la herencia total, surgiendo claramente que resulta simplemente otra manera de expresar lo mismo.

Variaciones Absolutas y Relativas de una variable

Una de las más difundidas aplicaciones de los porcentajes resulta su aplicación al análisis del crecimiento / decrecimiento, o sea al cambio, en una variable. Si observamos nuevamente el cuadro 2.2, vemos que el valor de la producción crece al crecer la población. Por ejemplo, cuando la producción crece de 300 a 350 mil habitantes, el valor de la producción crece de 5.300 a 5.400 millones. La *variación absoluta* de la variable independiente fue de 50 mil habitantes, y la de la variable dependiente fue de 100 millones de pesos.

Es decir que el cambio en los valores de las variables, aislado y sin compararlo con otra cifra, resulta la *variación absoluta* de la variable. Se calcula mediante una simple resta entre el nuevo valor y el valor original de una variable. O sea que $(350-300)$ nos permite obtener 50, y $(5400-5300)$ nos permite obtener 100.

Ahora bien ¿es mucho o es poco el cambio absoluto de un variable? Para responder a esto debemos utilizar las nociones de medidas relativas que analizamos con la noción de porcentaje. Debemos establecer un cociente entre la variación absoluta de la variable y un valor de la variable (por ejemplo, el original antes de su modificación) para observar si el cambio absoluto es relativamente importante o no. Esto es lo mismo que determinar la *variación relativa* de la variable, que este caso representa también lo que denominaremos tasa de *cambio* de la variable.

En nuestro ejemplo el aumento de 50 en la variable independiente parece menor que el cambio en 100 en la variable dependiente, pero resultan imposibles de comparar ya que uno resulta un cambio en miles de personas y el otro en millones de pesos. Sí podemos, en cambio, comparar los cambios relativos de crecimiento dentro de cada una de las variables en cuestión:

$$\begin{aligned} \text{Variable independiente} &= \text{Variación Absoluta} / \text{valor de la variable} \\ 50/300 &= 0.166 \dots (\text{tanto por uno}) * 100 = 16.66 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Variable dependiente} &= \text{Variación Absoluta} / \text{valor de la variable} \\ 100/5300 &= 0,01887 (\text{tanto por uno}) * 100 = 1,887 \% \end{aligned}$$

Las medidas relativas obtenidas si resultan comparables ya que no tiene distintas denominaciones, por lo que nos permite observar que el crecimiento relativo de la variable dependiente fue mucho menor que el de la variable independiente.

Se pueden obtener distintos cambios en diferentes variables y compararlos no solo con otras variables, sino entre distintos momentos de cambio de la misma. El lector debería probar con el ejemplo que nos ocupa, intentar determinar cuáles son los periodos con mayor o menor crecimiento absoluto y relativo de población y valor de la producción, para sentirse seguro que ha comprendido este punto.

Ejercitación Práctica

Estudio de casos

- 1) Suponga que usted, estudiante de Introducción de la Economía, tiene un amigo que heredo cuotas parte de una S.R.L. Este amigo suyo es muy desconfiado y entiende muy poco de economía, por lo que le solicita que lo acompañe a una reunión de socios de la empresa donde trataran el Balance de la misma, el reparto de utilidades y los honorarios del Gerente.

Usted accede a su pedido. En la misma comienza el Gerente explicando que las ventas de la empresa, que se dedica a la comercialización de Carteras y Zapatos crecieron en un 32.28% de un año a otro y muestra estos datos en una pantalla.



Bienes	Año 2020		Año 2021	
	Cantidad	Precio de venta	Cantidad	Precio de venta
Carteras	1.440	\$ 300	1.520	\$ 390
Zapatos	1.200	\$ 400	1.180	\$ 520

El índice general de precios ha arrojado una tasa de crecimiento interanual (2020 vs 2021) del 30%.

En base a esto propone:

Se le otorgue un bono especial de \$5.000, adicional a sus honorarios, dada su destacada labor en la gestión de la empresa, la cual ha permitido un notable crecimiento en las ventas del período 2020-2021.

Después de escuchar la exposición y propuesta del gerente y observando los datos, su amigo muy contento le pregunta si está de acuerdo con la misma y le consulta qué debe hacer a la hora de la votación.

¿Qué le aconsejaría a su amigo?

- a) Que vote a favor
- b) Que vote en contra
- c) Otras Sugerencias (Explique)

En todos los casos justifique su respuesta.

- 2) Si usted es el dueño de un Restaurante que cuenta con una planta de 8 empleados con los cargos y remuneraciones que se detallan en el siguiente cuadro:

Cargo	Cantidad de Empleados	Remuneración Mensual
Chef Ejecutivo	1	\$120.000
Ayudante de Cocina	3	\$80.000
Personal de Limpieza	1	\$70.000
Mesero	3	\$60.000

En el mes de diciembre decide otorgarles a sus empleados un bono de fin de año de \$ 20.000 a cada uno. Luego de recibir la noticia el Chef se presenta a su oficina reclamando que su retribución es menor a la del resto.

Consigna:

Después de analizar la situación responda:

- ¿Qué retribución especial recibe cada empleado en términos absolutos?
- ¿Qué retribución especial recibe cada empleado en términos relativos a su remuneración?
- ¿Cómo justifica el reclamo del Chef?
- ¿Cuánto dinero debe destinar el dueño para otorgar dicha bonificación?

Si atendiendo al reclamo del cocinero se decidiera otorgar una bonificación del 25% de cada salario a cada empleado, responda:

- ¿Qué importe recibe cada empleado en términos Absolutos?
- ¿Qué incremento recibe cada empleado en términos Relativos a su remuneración?
- ¿Cuánto dinero debe destinar el dueño para otorgar dicha bonificación?

V o F. Justifique siempre su respuesta - sea verdadera o falsa

- Los modelos económicos (dentro de las ciencias sociales) se caracterizan por ser experimentos de laboratorio, donde jamás existen variables exógenas.

- 4) Si conoce que las ventas nominales de una empresa pasaron de un periodo a otro de \$100.000 a \$120.000 y no hubo variación de precios entonces la variación relativa nominal y real de las ventas fue de \$ 20.000.

Clasifique las siguientes variables

- 5) Existencia final de automóviles mantenida en una concesionaria al cierre del ejercicio contable.
- 6) Sueldos abonados por una empresa durante el mes de agosto.
- 7) Producción mensual de harina (medida en Kg.) en un Molino.
- 8) Población de la Ciudad de Paraná de acuerdo al último Censo.
- 9) La estatura promedio de los habitantes de la ciudad.
- 10) Facturación diaria del Kiosco de la Facultad.
- 11) Intereses pagados en el año por un préstamo bancario recibido.
- 12) Nacionalidades de los inmigrantes que residen en Argentina.

Elección de opciones múltiples -solo marcar la correcta-

13) La característica esencial de las variables de flujo, es que:

- a) Se construyen por fuera del modelo y luego afectan su resultado
- b) Muestran los valores obtenidos en un instante de tiempo
- c) Se asemeja a una fotografía
- d) Expresa valores obtenidos durante un lapso de tiempo
- e) Son ciertas las alternativas c) y d)
- f) Ninguna de las anteriores alternativas es válida

14) Un aumento de remuneraciones para todos los empleados de un hospital -de \$8000 para cada uno- implicará:

- a) un aumento relativo igual para todos.
- b) un aumento absoluto igual para todos.
- c) un aumento relativo mayor para los empleados de mayores sueldos.
- d) un aumento relativo menor para los empleados de menores sueldos.
- e) ninguna de las alternativas anteriores es correcta.

Unidad 3

Desarrollo Teórico

El sistema económico y la circulación económica.

Las actividades económicas y los agentes económicos.

Las sociedades evolucionadas muestran una diversidad de base económica, en la que el trabajo humano juega un papel fundamental. La actividad económica se concreta en la producción de una amplia gama de bienes y servicios cuyo destino último es la satisfacción de necesidades humanas. Los hombres, mediante su capacidad de trabajo, son los organizadores y ejecutores de la producción.

Las actividades productivas de una sociedad contemporánea se distribuyen a través de numerosas unidades productoras o empresas, que individualmente emplean factores de producción (trabajo, capital y recursos naturales), tratando de obtener bienes y servicios. En este sentido podemos decir que las unidades productivas concretan lo que se conoce con el nombre de división social del trabajo.

La organización de los factores productivos dentro de las unidades económicas o productivas, así como la dirección de sus actividades, recae sobre personas o grupos de carácter público o privado, que en el futuro designaremos con el nombre de agentes económicos. Las combinaciones de factores de producción realizadas constituyen una multiplicidad de procesos productivos. Designaremos con el nombre de sistema económico al conjunto de agentes económicos, los factores de la producción y las relaciones mutuas que se establecen entre ellos con el objeto de producir bienes y servicios destinados a la satisfacción de las necesidades humanas dentro de un determinado contexto social.

Dado que en estos párrafos iniciales se han introducido una serie de conceptos que no fueron desarrollados, en los puntos sucesivos se explicitará el significado de cada uno de ellos:

LOS AGENTES ECONÓMICOS.

Una vez esbozado el concepto de sistema económico, vamos a ocuparnos de sus componentes, analizando en primer lugar a los distintos agentes económicos. Estos se pueden dividir en privados o públicos. Los agentes privados básicos son las economías domésticas o familias y las empresas.

Las economías domésticas

Las funciones de las economías domésticas consisten, por un lado, en demandar bienes y servicios de consumo, y, por otra ofrecer los recursos de los que son propietarios, tierra, trabajo y capital en los mercados de factores. Este rol de demandantes de bienes y servicios y oferentes de servicios de factores debe ser tenido en cuenta cuando lo analicemos, en otro punto de este capítulo, el fenómeno de la circulación económica.

En sus actividades como demandantes de bienes y servicios de consumo, suponemos que actúan racionalmente, esto es, que pretenden maximizar la utilidad o satisfacción que obtienen en el consumo, sometidos a las restricciones que les vienen impuestas por el presupuesto de que disponen. En un sentido amplio entenderemos entonces que las economías domésticas son los individuos, familias, agrupaciones diversas insertas en las sociedades civiles y similares que se caracterizan porque en su actividad económica no persiguen fines de lucro, sino que solo intentan maximizar su satisfacción o la de los integrantes de la asociación o la comunidad.

Las empresas

Las empresas realizan dos funciones básicas; por un lado, elaboran o transforman bienes y recursos y los venden, y, por otro lado, compran recursos en el mercado de factores. Este doble rol de oferentes de bienes y servicios de consumo y de demandante de servicios de factores de producción deberá, deberá, al igual que lo señalado para el caso de las economías domésticas, ser tenido en cuenta cuando se analicen los esquemas circulatorios.

Dentro de la concepción expuesta de sistema económico, las empresas ejecutan lo que se conoce con el nombre de división social del trabajo, en el sentido que *articulan los factores de producción, remunerando a los propietarios de esos factores, con el objeto de elaborar bienes y servicios, en cuyo consumo no están directamente interesados, con el ánimo de obtener un beneficio máximo con esa actividad.*

La racionalidad que se supone para la actuación de las empresas es que tratan de maximizar los beneficios que obtienen con su actividad, es decir la diferencia entre los ingresos obtenidos por la venta de bienes y servicios y los costos incurridos, ya sea en remuneraciones a los factores de producción o insumos necesarios. Debe tenerse presente que la propiedad de las empresas es de otros agentes económicos, ya sea de las economías domésticas o del sector público; estos agentes son, en definitiva, los propietarios de la constelación de los factores de producción, directa o indirectamente.

LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN

Los factores de producción son los recursos utilizados por las unidades productoras de un sistema económico en sus procesos de generación de bienes y servicios. Los factores de producción se combinan con el objetivo de obtener diversos bienes y servicios, que podrán resultar intermedios o finales.

Los factores de producción disponibles en un sistema económico, que son la tierra, el trabajo, las maquinarias, las herramientas, los inmuebles, y que se utilizarán para producir bienes y servicios se clasifican en tres clases: trabajo, recursos naturales y capital.

El trabajo

Cuando hacemos referencia a trabajo, estamos señalando al esfuerzo físico e intelectual que los hombres emplean en las actividades de producción de bienes y servicios. Innumerables tareas desempeñadas por distintas personas, con disímiles niveles de capacitación, constituyen en denominado factor trabajo.

Los recursos naturales

Bajo el término recursos naturales nos referimos a los elementos que se utilizan en el proceso productivo obtenido o extraído directamente de la naturaleza. Constituyen ejemplos de recursos naturales desde la tierra que se utiliza para la agricultura o ganadería hasta los elementos naturales que permiten obtener la energía que resulta indispensable para cualquier sistema productivo.

Para que un recurso se convierta en un factor de producción debe reunir dos requisitos, que tecnológicamente sea utilizable y que su utilización sea económicamente rentable. Un yacimiento de un mineral que carezca de utilidad práctica (el uranio antes del desarrollo de la fusión atómica), o cuya extracción sea excesivamente costosa o tecnológicamente inabordable (el petróleo en el subsuelo marino antes de que se desarrollaran tecnologías económicamente viables para su extracción), si bien son recursos que aporta la naturaleza no se pueden considerar en sentido estricto como factores de producción, cosa que si ocurre cuando aparece su utilidad o su viabilidad económica.

En los desarrollos más recientes se distingue, ligado a la importante inserción de los contenidos ecológicos en la actualidad y siempre hablando de recursos naturales como factores de producción, entre recursos renovables y recursos no renovables. Los renovables son aquellos que no desaparecen en el proceso de la producción y pueden

reutilizarse, como la tierra y las vías navegables, mientras que los no renovables pierden su utilidad al emplearlos en los procesos de producción, como por ejemplo el petróleo.

Capital

El factor capital está formado por el stock de bienes de cualquier economía destinados a aumentar la eficiencia del proceso productivo. Resultan los bienes finales que no se destinan al consumo, sino que se utilizan para generar nuevos bienes y servicios. Dentro de este tipo de bienes se incluyen las maquinas – herramientas, las edificaciones, los medios de transporte y hasta la computadora con la que se escribió este libro.

Es necesario tener en cuenta que en las últimas décadas ha pasado a ser un elemento generalmente aceptado del factor capital al “capital humano”, que incluye las capacidades adquiridas por los agentes económicos en los procesos de aprendizaje.

LOS SECTORES PRODUCTIVOS

Definidos los factores de producción, debemos señalar que las actividades económicas, es decir las llevadas al cabo por las unidades productivas, genéricamente se agrupan en tres sectores diferenciados: sector primario, sector secundario y sector terciario.

El sector primario abarca a las actividades extractivas que en general articulan gran cantidad de recursos naturales, como por ejemplo las actividades agrícolas y ganaderas, las actividades extractivas en yacimientos de minerales o de petróleo, las explotaciones forestales y la pesca.

El sector secundario en general agrupa a las actividades industriales o transformadoras, que normalmente son actividades que utilizan importantes cantidades de capital y de trabajo. Tiene como objeto la transformación de los bienes y dan como resultado otros bienes, ya sea de consumo final, de capital o bienes de carácter intermedio que, sometidos a otros procesos servirán para satisfacer necesidades humanas.

El sector terciario tiene como característica diferencial ser productor de servicios, es decir no materializa sus “productos” bajo formas tangibles sino en elementos intangibles o no materiales, osea que no elabora ni transforma bienes. Los ejemplos más concretos de esta actividad son el comercio, el transporte de bienes y personas, la

educación, las actividades recreativas y culturales, etc. El crecimiento de este sector es una de las características más notables de las sociedades modernas.

Del mismo modo que algunos autores intentan separar actividades en nuevos sectores, existen zonas grises en los límites de los sectores aquí definidos, por lo que a veces resulta difícil encasillar a ciertas actividades dentro de estas clases.

LA ELECCIÓN COMO CONSECUENCIA DE LA ESCASEZ.

La noción de escasez se encuentra presente en casi todas las definiciones que se reseñaron de nuestra ciencia, y dada la relevancia señalada de este principio en lo que respecta a la asignación de recursos en una economía, en este punto volveremos sobre el problema y también sobre algunos elementos que se utilizan para representar el principio de escasez.

La actividad económica tiene como finalidad la satisfacción de las necesidades humanas; de estas, las que tienen interés para la Economía son las que se satisfacen por bienes económicos, es decir escasos. El problema económico existe porque las necesidades humanas son infinitas, mientras que los bienes y servicios existentes para satisfacerlas son limitados. En el utópico Paraíso cristiano no existía problema económico alguno ya que los bienes naturales otorgados por Dios al primer hombre y a la primera mujer eran harto suficientes para todas sus necesidades. Por el contrario, la sociedad actual se encuentra lejos de esa situación idílica ya que muchas veces los bienes y servicios no alcanzan siquiera para la satisfacción de las necesidades primarias de todos sus integrantes.

Los individuos tratan de satisfacer la totalidad de sus necesidades, primero las primarias, luego las secundarias, pero nunca logran la satisfacción total. Al mismo tiempo que las sociedades desarrollan mecanismos para multiplicar la producción de bienes y servicios, se generan nuevas necesidades en los integrantes de dichas sociedades, en una verdadera carrera sin final para nuestra actual realidad.

La escasez y el problema del ¿Para quién? En Economía

Planteado el problema de escasez no solo surge la necesidad de elegir, sino también la competencia entre los individuos por los bienes y recursos limitados. Esta competencia hace imprescindible algún mecanismo de reparto, ya que es preciso asignar los recursos escasos y distribuir los bienes limitados. En otros términos, resulta necesario responder a la pregunta del ¿Para quién?

La sociedad fue adoptando distintas formas de reparto o distribución de los bienes entre sus miembros. Si bien en la actualidad el mecanismo de mercado y los precios resultan una forma corriente de resolución de la competencia entre posibles demandantes de los bienes y servicios escasos, en realidad se adoptaron distintas formas históricas según las distintas sociedades para este conflicto. Estas formas son, en esencia, las mismas que se desarrollaron como mecanismos de respuesta a las preguntas básicas que definen el objeto de la Economía.

LA CIRCULACIÓN ECONÓMICA.

Definida ya la noción de agente económico y establecido, al menos parcialmente, los parámetros determinantes de su conducta, en esta sección concentraremos nuestra atención en lo que se conoce como flujo circular de la renta.

El análisis de este flujo circular de la renta trata de establecer qué tipo de vínculos se establecen entre los diversos agentes económicos, a partir de una serie de supuestos simplificadores acerca del carácter de los mismos, conformando así un modelo de análisis. Parte de lo que se conoce como análisis de carácter macroeconómico, es decir del estudio de la economía en su conjunto, y se centra en el estudio de una serie de grandes relaciones que establecen entre si un conjunto reducido de variables representativas de la conducta agregada de los agentes económicos.

El Producto y la Renta

Toda economía está formada por muchas unidades independientes: millones de economías domésticas o familiares, millones de empresas y numerosos organismos y entidades públicas, y además todos ellos establecen vínculos con agentes económicos. Las economías domésticas deciden cuanto desean comprar y trabajar, mientras que las otras empresas deciden cuánto producir y vender y a cuantas personas contratar.

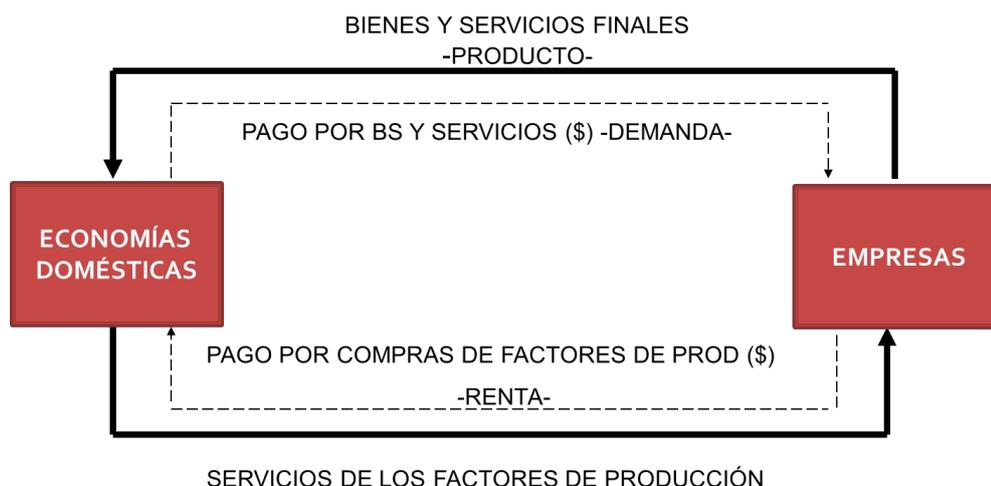
Pero si bien podemos considerar independientes a las unidades económicas en si, existe una interdependencia entre las decisiones individuales de gasto y de producción. Más concretamente, debemos señalar que las economías domésticas, a cuya existencia hicimos alusión en el primer punto de este capítulo, son las propietarias de los denominados factores de la producción y los ofrecen a las empresas con la finalidad de que estas produzcan los bienes y servicios. A su vez, y como contraprestación por el uso de los servicios de estos factores de producción, las empresas pagan unas determinadas cantidades a las economías domésticas bajo la forma de salarios por la utilización del factor trabajo, beneficios por la utilización del

capital y actividad empresarial, intereses por la utilización del capital bajo su forma líquida y rentas por la utilización de recursos naturales. Esto nos está dando la pauta inicial de la existencia de una serie de flujos entre ambos tipos de agentes económicos, de que cualquier decisión que tome uno de ellos termina repercutiendo sobre el otro, y también de la existencia de los que denominamos interdependencia entre las decisiones de ambos tipos de agentes, ya que la decisión que tome un grupo de ellos necesariamente repercute sobre los demás.

Antes de continuar avanzando, es preciso establecer algunas definiciones necesarias para continuar y comprender que quiere significar con el concepto de flujo circular de la renta. En este contexto llamaremos producto de esta economía al valor total de todos los bienes y servicios finales generados en un período determinado, es decir descontando el valor total de la producción a los bienes intermedios o bienes que se utilizan para producir otros. Dado que este conjunto de bienes y servicios es demandado por las economías domésticas, el gasto que estas efectúen en el mismo será igual al valor de la corriente de bienes y servicios. ¿De dónde provienen los recursos necesarios para que las familias puedan llevar a cabo esa demanda? De los pagos que efectúen las empresas o aparato productivo de la economía en carácter de retribución a los factores de la producción. A la sumatoria de las retribuciones que efectúen las empresas a las economías domésticas lo denominaremos en lo sucesivo renta. De esta manera vemos que los conceptos de producto y de renta tienen un monto equivalente y un origen común, y siendo estos la circulación de bienes y servicios y los pagos por retribución de factores de la producción.

¿Cómo se origina el fenómeno circulatorio? Un esquema sencillo

Cuando abordamos la definición de los agentes económicos en la primera parte de este capítulo, se especificó la existencia de un doble rol tanto para las economías domésticas como para las empresas. Se señaló que las primeras tenían un rol de oferentes de servicios de factores de la producción, en tanto eran propietarios de ellos y también un rol de demandantes de bienes y servicios producidos por las empresas o aparato productivo. Estas últimas también cumplían con el doble rol de oferentes y demandantes, solo que en su caso las demandas eran de servicios de factores de la producción y las ofertas eran de bienes y servicios. En el punto anterior se señaló de donde surgen los recursos para que ello ocurra y el tipo de interdependencia que se establece entre ambos.



En el esquema se puede ilustrar este planteo sencillo del fenómeno circulatorio. Allí se observa cómo, cumpliendo cada sector el doble rol señalado en el párrafo anterior, establecen un mecanismo circulatorio entre ambos. Cabe señalar que en el mismo los denominados flujos reales están representados por líneas llenas y los denominados flujos nominales están representados por líneas de puntos. Flujos reales son los que representan a las corrientes reales de la economía, es decir los bienes y servicios elaborados por las empresas o aparato productivo y los servicios de factores de la producción, propiedad de las economías domésticas y contratados por las empresas. Flujos nominales, en cambio, son la contrapartida financiera del flujo real, es decir el flujo monetario que fluye en sentido inverso a los flujos reales, es decir el flujo monetario que fluye en sentido inverso a los flujos reales, en este caso son los pagos por la compra de bienes y servicios (desde las economías domésticas a las empresas) y los pagos por la utilización de los factores de la producción (desde las empresas hacia las economías domésticas).

Dada la doble dimensión señalada para el producto (corriente de bienes y servicios finales) y generador de la renta nacional (la retribución a factores de la producción) y los roles cumplidos por ambos polos de la circulación (economías domésticas y empresas), se observa cómo se produce el fenómeno circulatorio en esta economía sencilla y reducida a dos tipos de agentes económicos de carácter privado, al mismo tiempo que no tienen en cuenta la existencia de un Sector Público ni de un Sector Externo.

En la parte superior del esquema se observa el flujo real desde las empresas a las familias (bienes y servicios) y el flujo nominal de contrapartida (pago por las compras

de bienes y servicios). En la parte inferior se observa el flujo real desde las familias hacia las empresas (servicios de factores de la producción) y el flujo nominal de contrapartida (pagos por la utilización de servicios de factores de la producción).

Si bien este esquema de carácter simplificado es de suma utilidad para entender el origen del fenómeno circulatorio, debe señalarse que tiene algunas limitaciones cuando se quieren explicar algunas conductas y también cuando se añaden más sectores a los dos ya señalados. Más concretamente, las familias no consumen la totalidad de su ingreso, sino que parte del mismo es guardado por las mismas bajo la forma de ahorro (fracción no consumida del ingreso de las economías domésticas), cosa que en este esquema no está especificado. Tampoco la totalidad del gasto en bienes y servicios finales es efectuada por las economías domésticas, ya que la mayor parte del gasto en inversión corre por cuenta de las empresas, es decir existe un componente de las compras de bienes y servicios finales que no se origina en las economías domésticas, cosa que no refleja este esquema. Tampoco incluye la existencia de un sector público que con sus decisiones afecta a este flujo circular, como así tampoco la posibilidad de que este sistema económico se vincule con otros sistemas económicos del resto del mundo. Por último, el modelo solo considera la existencia de bienes y servicios finales sin tener en cuenta la importante corriente de bienes y servicios intermedios que se encuentran en cualquier sistema económico moderno.

Ejercitación Práctica

Estudio de Casos

- 1) Debido a la disminución de la Actividad Económica, el frigorífico de carnes para el cual trabaja hace 6 años, redujo personal. Es usted uno de los empleados con menor antigüedad por lo que la empresa decide “desvincularlo”. Recibe una indemnización con la que a un préstamo que le ofrece su hermano, planea iniciar su propio emprendimiento “cría de ganado bovino”. Usted conoce del tema, tiene muchos contactos con el rubro carnicerías, además su cuñado tiene un establecimiento faenador habilitado por SE.NA.SA y su hijo de 20 años está buscando un trabajo de medio tiempo, por lo que podría ser quien le ayude durante la mañana.

Así que decide arrendar unas hectáreas de campo que será utilizada, una parte para la cría y el engorde de los animales y otra parte para sembrar pasturas que sirvan de alimento. Su hijo es su empleado de media jornada.

Al cabo de un año los resultados de su negocio fueron los siguientes:

Concepto	Importe
Ventas	\$ 1.800.000,00
Costo de ventas	(\$ 800.000,00)
Resultado bruto	\$ 1.000.000,00
Salarios y cargas sociales	(\$ 120.000,00)
Arrendamiento	(\$ 54.000,00)
Intereses préstamo	(\$ 6.000,00)
Resultado neto (Beneficio)	\$ 820.000,00

Responda:

- a) ¿Qué factores de la producción utilizó para su emprendimiento?
- b) ¿Cuál y de que importe es la retribución a cada factor?

V o F. Justifique siempre su respuesta - sea verdadera o falsa

- 2) Los factores de producción pueden distinguirse en públicos y privados. Entre estos últimos, a su vez, se pueden identificar empresas o unidad productoras y familias o unidades consumidoras.

- 3) En una economía de mercado, las familias tienen como único rol económico, la adquisición de bienes y servicios producidos por las empresas para satisfacer sus necesidades.
- 4) El salario es la retribución que percibe la empresa por ser dueña del factor de producción capital.
- 5) Con la aparición de la economía como ciencia no se supera el viejo problema de la escasez, ya que los recursos son limitados frente a las necesidades que también son limitadas.

Elección de opciones múltiples -solo marcar la correcta-

- 6) Los factores de la Producción:
 - a) Son propiedad de las empresas
 - b) Son demandas por las empresas y ofrecidos por las familias
 - c) Son ofrecidos por las empresas y demandados por las familias
 - d) Son ciertas a) y b)
 - e) Son indispensables para la producción de bienes y servicios
 - f) Son ciertas b) y e)
- 7) La necesidad de elegir es consecuencia de:
 - a) El costo de oportunidad.
 - b) La escasez de recursos.
 - c) El atraso tecnológico.
 - d) La existencia de recursos ociosos en la economía.
 - e) Todas las opciones anteriores son correctas.
- 8) Para que un Recurso Natural sea considerado como un factor de producción, debe reunir los siguientes requisitos:
 - a) Ser un recurso aportado por la naturaleza y que puedan desarrollar tecnologías para su extracción;
 - b) Tecnológicamente utilizable y económicamente rentable;
 - c) Tener viabilidad económica;
 - d) Comprende los recursos renovables y recursos no renovables.

Apéndice 1

UNIDAD 1

Sobre Definiciones y Clasificaciones

Antes de definir “Economía”, puede resultar útil entender qué se entiende por “definir” cualquier concepto.

Definir un concepto es indicar su significado o su contenido. Podemos lograr nuestro objeto por dos caminos:

- 1) Determinar las características comunes que nos permiten incluir determinados objetos dentro del concepto que se define.
- 2) Enumerar uno a uno los objetos que se incluyen dentro de ese concepto.

Por ejemplo, si queremos definir “Provincias de la Región Centro de la República Argentina”, podemos intentar definir las de dos maneras distintas:

- 1) Son las provincias argentinas que en virtud de acuerdos decidieron conformar una de las regiones previstas por la Constitución Nacional reformada en 1994, a la que denominaron “Centro”.
- 2) Son Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe.

Sucede muchas veces que cuando nos vemos obligados a definir un concepto, echamos manos a ejemplos, pero nos encontramos con el problema de que resultan inabarcables todos los casos concretos que se pueden incluir en el concepto. Pensemos por ejemplo en “seres humanos” o en “estrellas de la Vía Láctea”. Más aún, en nuestro camino para definir la “Economía”, mal podemos pensar en definir nuestro objeto listando los inabarcables temas de estudio de la misma, por lo que se nos hace necesario buscar una definición a través de las características comunes que permiten incluir ciertos objetos de estudio dentro de la “Economía”.

También para el estudio de la Economía y de cualquier campo científico será necesario “clasificar” objetos dentro de distintos “casilleros” o “encasillar”. ¿Qué será clasificar? Para un análisis más sencillo “encasillamos” por grupos de determinadas “clases”, es decir que pertenecerán a una u otra clase de un mismo concepto general según tengan o no determinadas condiciones. Existirán innumerables clasificaciones posibles de cada concepto que queramos analizar, de las que deberemos escoger aquellas que resulten

útiles para nuestro estudio. Intentar clasificar a los hombres por peso, separándolos entre “hombres gordos” y “hombres flacos”, no tendrá ninguna utilidad para un estudio sobre sus prejuicios raciales, pero quizá sí sirva para estimar cuántas personas puede cargar un ascensor en promedio sin riesgos.

Para que las clasificaciones resulten más útiles a los estudios científicos, es conveniente que respeten dos principios básicos:

- 1) Que las definiciones de las condiciones para pertenecer a las diferentes clases dentro de un concepto sean precisas. Por ejemplo si separamos en “hombres gordos” y “hombres flacos”, algunos se considerarán flacos a pesar de que toda su familia y sus amigos digan lo contrario. Resultará mucho más útil una separación en clases que separe precisamente entre “hombres de menos de 85 kilogramos” y “hombres de más de 85 kilogramos”, lo que permitirá con una sencilla medición en la balanza, determinar fácilmente a qué clase pertenece cada hombre.
- 2) Que todos los objetos del concepto tengan definida al menos una clase a la que pertenecen, es decir que ninguno permanezca “huérfano de clase”. Por ejemplo, en nuestra anterior clasificación referida a los kilogramos, no tendrían cabida los hombres que pesan exactamente 85 kilogramos, por lo que haríamos bien en corregir los elementos de la definición de las clases permitiendo que ellos se encuentren dentro de una de las mismas, por ejemplo de la siguiente manera: “hombres de menos de 85 kilogramos” y “hombres de peso mayor o igual a 85 kilogramos”.

Volvemos a enfatizar que una clasificación no es buena o mala en sí, sino que será útil o inútil conforme el objeto que la misma busque analizar.

Sobre el Conocimiento

Si nos proponemos avanzar paso por paso, será necesario decir algo sobre el concepto más general que engloba al concepto de ciencia: el Conocimiento. ¿Quién se dedicará a estudiar el Conocimiento? Aquí será necesario ingresar en el campo de estudios complejo y apasionante que se encarga del estudio del Conocimiento en general y del Conocimiento Científico en particular: ***la Filosofía***.

¿Qué es el Conocimiento? Resulta ésta una pregunta tan difícil de responder como ¿Qué es vivir? Ya que hemos vivido y hemos conocido desde nuestro nacimiento sin siquiera preguntarnos sobre su definición. Esforzándonos en intentar comprender el complejo proceso del conocer, podemos decir lo siguiente:

Al conocer se enfrentan:

- 1) Un Sujeto que conoce o cognoscente.
- 2) Un Objeto a conocer.

El Sujeto cognoscente realiza un esfuerzo por aprehender las propiedades básicas del Objeto a conocer, surgiendo en la conciencia o en el pensamiento del Sujeto una “imagen” del Objeto que se conoce. La verdad del conocimiento estará simplemente dada por el hecho de que concuerden la “imagen” del objeto formada en la conciencia o pensamiento del Sujeto cognoscente con el Objeto mismo. Por ejemplo, al intentar conocer el objeto “libro XX”, formamos en nuestro pensamiento una “imagen” de ese objeto que contiene las propiedades básicas del objeto que se intenta conocer (por ejemplo, dicha “imagen” incluirá la forma del libro, tamaño, autor, nombre, editorial, etc.). Existirá verdadero conocimiento si la “imagen” formada en nuestro pensamiento coincide con las características reales del objeto a conocer.

Para ampliar, proporcionamos otros Conceptos de Economía:

- La economía es mucho más que cifras y gráficos. Es una construcción colectiva porque es un proceso político y social donde intervienen diversos sujetos económicos. Proceso político y social que pasa a ser hegemónico según la acumulación política y legitimidad social para orientar el rumbo económico en cada dirección¹
- La economía es el estudio de cómo la sociedad moviliza la totalidad de sus recursos para mejorar el nivel de vida de toda la población.²
- Visión sistémica de la Economía: sistema cuyo propósito es organizar las actividades de Producción Distribución y consumo y que, para su funcionamiento no solo demanda recursos y tecnología sino reglas de juego institucionales y organizaciones adaptadas eficientemente al contexto sociopolítico específico en el que el sistema está inserto.³

¹ Alfredo Zaiat, “Economía a Contra Mano” 3ra. Edición, Buenos Aires. Planeta, 2012.

²Weeks, John, “Los astrólogos de la Economía” Pagina 12, 23 de abril de 2012.

³Fanelli, José María. “La Argentina y el desarrollo económico en el siglo XXI”. Siglo Veintiuno Editores. 2012.

- La economía trata de estudiar los comportamientos de las personas, de las empresas, del Estado y de las instituciones en general. Tan sencillo y tan complejo como eso, y tan fascinante también ⁴

La objetividad en la Ciencia en General y en la Ciencia Económica. El problema de la ideología

¿Son realmente objetivas las ciencias sociales entre las que se cuenta la Economía? ¿No existe un tinte personal en las teorías económicas que desarrollan los economistas, que descalifica a su producción científica? ¿No vimos en el capítulo anterior tantas versiones sobre lo económico que tornan imposible hablar de un conocimiento verdaderamente científico?

Beker rescata la frase de que la Economía es el único campo del saber en el cual dos personas pueden obtener el Premio Nobel por decir cosas totalmente opuestas. ¿Quién tendrá razón en cada caso?

Estas preguntas se hallan normalmente en la base de la Epistemología y determinan fuertes cuestionamientos a las teorías científicas, no sólo en las ciencias sociales sino aún en algunos casos de ciencias naturales. El *conjunto de valores y preconcepciones* de cada uno de los científicos que participan en la aventura de la ciencia está presente al momento de su trabajo e impregna todas y cada una de sus conclusiones. La objetividad pura en ciencia social es, en nuestra opinión, una utopía.

Ahora bien, esto ¿invalida el trabajo del científico? De ninguna manera, siempre que el economista sea lo suficientemente inteligente y honesto como para reconocer ese conjunto de valores y preconceptos con los que se puso a trabajar e intente explicitarlos en su totalidad a lo largo de su labor, poniéndose en guardia contra los desvíos o sesgos que pueda sufrir su trabajo en razón de esas ideas que conforman su personalidad. El reconocimiento explícito de la propia "ideología" que informa a cada científico es el requisito básico para poder seguir haciendo ciencia sin deformaciones inconvenientes, aceptando permanentemente que los conocimientos construidos son provisorios y sujetos a revisiones.

Los economistas han desarrollado una distinción entre dos conceptos intentando separar el campo de los valores del campo de los hechos:

⁴Bulat, Tomás. "Economía descubierta". 8va. Edición. Ediciones B. 2013

- **Economía positiva:** Es la parte de la Economía que estudia los hechos tal como son. Estudia lo que es y lo que podría ser. Los valores no deberían tener influencia en esta parte de la ciencia económica.
- **Economía normativa:** Es la parte de la Economía que estudia los hechos tal como deberían ser. Estudia el deber ser. Este es el campo de los valores en la ciencia económica.

Este intento de mantener el campo de la economía positiva "aséptico" de la intervención de los valores resulta vano, no sólo en nuestra opinión, sino también muchas veces en la opinión de los autores que sostienen esta dicotomía. La pretensión de que los hechos humanos tienen una única interpretación resulta a todas luces muy difícil de sostener y muchas veces esconden una fuerte dosis de dogmatismo en sus cultores. El economista, en palabras de Marshall, deberá ser siempre una "cabeza fría" pero con un "corazón caliente"

Microeconomía y Macroeconomía: Definiciones y diferencias.

“La evolución de la industria del automóvil tiene aspectos tanto microeconómicos como macroeconómicos. Es en parte una historia de interrelaciones microeconómicas de empresas, inversores y sindicatos. Es, en parte; una historia de fuerzas macroeconómicas como la escasez de petróleo y el aumento de la competencia extranjera”

Stiglitz 1994.

Después de abordar el concepto de Economía, es oportuno aclarar que el estudio de la misma puede realizarse desde la Microeconomía o desde la Macroeconomía. La primera cuestión es desmitificar que, si bien el prefijo griego micro y macro hacen referencia a chico y grande respectivamente, dichos conceptos no se diferencian estricta o necesariamente por su tamaño; sino por la cantidad de actores intervinientes en cada caso. La Microeconomía se sintetiza como el conjunto de teorías que postulan determinadas reglas de comportamiento referidas a los consumidores y a las empresas y se formulan supuestos respecto del funcionamiento de los mercados. Se fundamenta en el comportamiento de agentes individuales, ayudando a comprender el proceso de asignación de recursos productivos entre usos alternativos y el rol que en dicho proceso juegan los precios y los mercados. Mientras la teoría macroeconómica se ocupa del funcionamiento de la economía como un todo en términos generales se concentra en intentar explicar las expansiones y las recesiones sirviéndose de variables e instrumentos como el producto, la inflación el desempleo, el tipo de cambio entre muchas otras.

A continuación hemos seleccionado algunos conceptos de diferentes autores a fin de brindar otra perspectiva del tema, lo que pretendemos no es que el alumno memorice cada uno de los mismos y lo identifique con su autor, sino que los comprenda y se apropie del que más lo satisfaga; o vaya un paso más adelante e intente explicar un concepto tomando diferentes autores. Es probable que lo último logre hacerlo una vez que haya transitado las diferentes unidades de la materia. Por lo que le recomendamos que cuando culmine el estudio completo de las diferentes unidades retome dicha separación.

Paul Samuelson y Nordhaus 1996: *“la microeconomía se ocupa de la conducta de entidades individuales como mercados, empresas y economías domésticas, y la macroeconomía se centra en cambio en el funcionamiento global de los mercados económicos”*

PerezEnri 2012: *“La Microeconomía analiza en detalle el comportamiento de los agentes económicos individuales (como empresas y familias), es decir, a nivel desagregado. Abarca temas como la teoría del consumo, los costos, el mercado y los mecanismos de formación de precios, etcétera...”*

La Macroeconomía estudia el funcionamiento de la economía en su conjunto, como un todo. Su propósito es lograr una visión lo menos compleja posible de la realidad. Se ocupa del comportamiento global del sistema económico, reflejando en un número reducido de variables agregadas...”

Josep Stiglitz 1994: *“Es importante recordar que las dos perspectivas económicas no son más que dos maneras de examinar lo mismo. La microeconomía es una visión de la economía de abajo hacia arriba, y la macroeconomía es una visión de arriba hacia abajo. La conducta de la economía en su conjunto depende de las unidades que la integran; por ejemplo la tasa global de paro es, en parte, el resultado de las decisiones de empleo de las miles de empresas que forman la economía.; la tasa de inflación es el resultado de las miles de decisiones sobre precios que deben cobrarse; la tasa de crecimiento es determinada por miles de decisiones sobre inversión, investigación y desarrollo sobre nuevos productos.*

Por una Economía con Rostro Humano

AmartyaSen⁵

Economista indio, obtuvo el Premio Nobel de Economía en 1998 por sus contribuciones a la economía del bienestar.

⁵Consultado en <http://www.eumed.net/coursecon/economistas/Sen.htm>

Después de estudiar varias catástrofes en la India, Bangladesh y el Sahara desde los años cuarenta, Sen descubrió que las hambrunas se han producido incluso cuando la provisión de alimentos no era diferente de años anteriores y que, en algunas áreas afectadas por el hambre, se habían exportado alimentos. Para Sen, concurren en el fenómeno factores sociales y económicos que afectan a los diferentes grupos de la sociedad, y que influyen sobre la elección de oportunidades. Sen consiguió esclarecer la relación entre la llamada curva de Lorenz, que mide la desigualdad en ingresos, y la distribución de diferentes activos por parte de la sociedad. Una norma habitual para medir el bienestar de una sociedad es el porcentaje de sus habitantes que se encuentra por debajo de lo que se califica de antemano índice de pobreza, pero esta teoría ignoraba los diversos grados de pobreza entre los menos favorecidos. Para solucionar esta deficiencia, Sen elaboró un índice para medir la pobreza, teniendo en cuenta el bienestar de los individuos, que ha sido utilizado desde entonces por muchos investigadores.

Uno de los problemas que se encuentran al comparar el bienestar de diferentes sociedades es que los indicadores habituales, como los ingresos per cápita, solo tienen en cuenta la "situación media" de la población.

Apéndice 2

Unidad 2

Variables, constantes y parámetros

Es importante tener en cuenta que no solo participan en un modelo *variables*, sino también sino también que existen normalmente dentro de su formulación otros que toman un fijo e inamovible en cualquier situación en las que se aplique el modelo en cuestión: son las *constantes*. Se encuentran además elementos que se encuentran en medio camino entre resultados constantes y considerarse como variables: son los parámetros. Estas son las que en cada caso particular de aplicación del modelo pueden tomar distintos valores pero dicho valor permanece fijo en cada caso de su utilización.

Veamos un ejemplo para comprender estas distinciones. Si por ejemplo se intentan explicar las causas que determinan las cantidades de gaseosas de una determinada marca que se ofrecen a la salida de un partido de fútbol, se puede proponer:

$$Q_g = a \cdot 10 \cdot p_g$$

Donde:

Q_g : es la cantidad de gaseosa de una determinada marca ofrecida a la salida de un partido de fútbol. Para ser precisos deberíamos decir que estarán medidas en litros, y que ofrecimientos “a la salida de un partido de fútbol” significan ofrecimientos realizados dentro de las 2 horas siguientes a la finalización del partido en puestos de ventas situados en un radio de 1000 metros del lugar donde se disputo el partido. Esta es una típica *variable*, cuyo valor surgirá como consecuencia del modelo construido.

10: es un número puro. Es una *constante*, determinada seguramente luego de pruebas empíricas, permite relacionar el comportamiento del precio con la cantidad ofertado en cada uno de los puestos de ventas existentes.

a: representa la cantidad de puestos de venta que se encuentran establecidos en el tiempo y el lugar definidos anteriormente. Suponemos aquí que todos los puestos de ventas tienen idéntico comportamiento en cuanto a la oferta. Este valor no es fijo sino que depende de cada partido a analizar. Seguramente el valor de “a” será muy alto después de un partido clásico de profesionales, mientras que para un encuentro de

aficionados podría llegar a tomar un valor cero. Este es un *parámetro* ya que toma valores fijos distintos en cada caso de aplicación, permitiéndole dar mayor generalidad al modelo.

P_c : es el precio del litro de la gaseosa en cuestión. Este es otra variable que permite determinar la cantidad buscada.

Dado que las variables resultan los elementos claves de los modelos, intentaremos a continuación analizar algunas de sus clasificaciones, que podrán servirnos a lo largo de nuestro trabajo, además de la tradicional distinción matemática entre variables dependiente e independiente.

Modelos.

Comprender qué es un modelo es algo más sencillo de lo que parece inicialmente. A lo largo de nuestra vida es probable que, sin darnos cuenta, con muchas decisiones que debemos tomar, intentemos inferir cuál alternativa será la mejor para alcanzar nuestro objetivo en cada situación particular o qué efectos tendrán determinadas acciones. Es decir que, en realidad, ya tenemos una vaga, pero muy práctica idea de qué es un modelo y para qué puede ser útil. Solo que debemos descubrirlo.

Como lo estudiamos en la Unidad II, los modelos son utilizados para explicar las posibles causas de un determinado fenómeno (o las consecuencias) para lo cual se deben seleccionar aquellas variables que consideremos más significativas para el análisis (lo que requiere un estudio previo y/o una hipótesis).

Veamos un ejemplo que puede suceder en la vida real que nos permita clarificar el concepto de Modelo:

Un estudiante debe rendir un examen final cuyo contenido se divide en cinco unidades temáticas. La modalidad habitual del docente consiste en dejar que el alumno desarrolle una de ellas a libre elección y luego efectuar algunas preguntas sobre tres de las restantes.

Como el joven no es amigo del estudio a conciencia y se distrae con facilidad, decide ocupar gran parte de su tiempo disponible para estudiar en determinar cuál de esas cinco unidades será la no evaluada.

Comienza descartando la Unidad II, la cuál es la elegida por él para su desarrollo inicial.

Para determinar la Unidad que no será elegida por el docente para el examen, evalúa tres aspectos que para él son significativos:

- a) Tiempo dedicado por el docente a cada Unidad;

- b) Llamados de atención del docente sobre la importancia de la Unidad en su desarrollo; y
- c) Cantidad de preguntas por unidad en los parciales.

De acuerdo a sus conocimientos respecto de cada punto, definió que el docente:

- a) Dedicó menos tiempo a la Unidad I;
- b) Remarcó que la Unidad III era clave para comprender la materia integralmente;
- c) La cantidad de preguntas por Unidad eran similares.

De acuerdo a estos datos, concluyó que el docente descartaría la Unidad I debido a que, a la luz de sus razonamientos, esa Unidad era la menos importante de la materia.

El día del examen, luego de desarrollar la Unidad II, la primera pregunta del docente fue acerca de la Unidad I.

En este caso particular, al joven estudiante su predicción respecto del comportamiento del docente en la mesa examinadora le falló, no obstante ello, sin darse cuenta, construyó un pequeño modelo para llegar a su conclusión.

Probablemente, el error de predicción del alumno estuvo en la elección de las variables y su peso en el docente a la hora de elegir qué unidad no evaluar. Por dar un simple ejemplo, el joven no tuvo en cuenta que es muy poco probable que a todos los alumnos que evalúe no les pregunte acerca de la Unidad I. De todos modos y vale la pena remarcarlo, el error más grave del alumno fue no estudiar todas las unidades.

Veamos un segundo ejemplo, siguiendo la misma situación:

Otro alumno poco dedicado al estudio, pero un tanto más riguroso a la hora de especular, se emprende en el difícil camino de determinar qué Unidad no evaluará el docente. Para ello, dadas las características de evaluación mencionadas en el ejemplo anterior, decide esperar para rendir la materia tres llamados, pero durante ese lapso, finge estar esperando su turno y le consulta a cada alumno sobre qué Unidad no le efectuaron preguntas.

Los datos que obtuvo, los procesó por la cantidad de consultas realizadas y determinó porcentualmente cuáles eran las Unidades que mayor cantidad de veces no fueron evaluadas:

- Unidad I: 18%

- Unidad II: 20%
- Unidad III: 15%
- Unidad IV: 31%
- Unidad V: 16%

El alumno razonaba que detrás de la elección del docente, además de la Unidad que él eligiera desarrollar, había una decisión al azar que determinaba cuál sería descartada, pero que no obstante ello, ese azar podía estar influido por algún motivo que él desconocía, pero que necesariamente llevaba a que una Unidad fuera descartada una mayor cantidad de veces, respecto de las otras.

Con estos datos, decide desarrollar la Unidad II, suponiendo además que el docente descartará la Unidad IV por ser la más descartada.

Al momento del examen, acertó en su predicción, pero lamentablemente, debido a que dedicó más tiempo a descubrir que Unidad sería descartada que a estudiar, desaprobó.

Cómo podemos ver, aunque sin rigor científico, en varias situaciones cotidianas, antes de tomar una decisión, nos ponemos a pensar en sus posibles consecuencias o a inferir qué suceso se dará en el futuro para el cual nos sea conveniente elegir entre una u otra determinada opción. Este razonamiento, aunque rudimentario, se asemeja al concepto de Modelo que intentamos comprender.

Veamos un último ejemplo que nos ilustre la noción de Modelo, pero un poco más complejo:

Un Comerciante sabe que existe una relación directa entre la venta de pan con sésamo y hamburguesas congeladas. Además necesita liquidar su stock de pan con sésamo adquirido la última semana, pero se ve imposibilitado de bajar su precio más de lo que lo ha hecho porque esto ya no aumenta su demanda.

Para solucionar su problema decide realizar un estudio en base a sus propios datos del negocio y determina que:

- a) Una reducción del 15% en el precio de las hamburguesas congeladas aumenta su demanda en 8 unidades (cada unidad trae cuatro hamburguesas al igual que el pan con sésamo).

- b) La demanda diaria de hamburguesas es de 5 unidades (al igual que la del pan con sésamo).
- c) Cada unidad de hamburguesas es acompañada de igual cantidad de pan con sésamo.
- d) Necesita vender en los próximos cuatro días al menos 30 unidades adicionales a su demanda de pan con sésamo para lograr su objetivo.

En base a estos datos decide realizar una promoción por cuatro días con el siguiente slogan:

¡Desde este jueves y hasta el domingo, llevando 2 packs de Hamburguesas Congeladas, la segunda unidad te queda un 30% menos!

Durante los cuatro días de la promoción, el comerciante logró vender 32 unidades de pan con sésamo.

Este es otro ejemplo de cómo se aplica un Modelo para resolver un problema comercial.

Como tarea y cierre de esta explicación, dejemos una serie de aspectos para que el lector pueda resolver:

- a) Identifique las variables que intervienen en el Modelo (exógenas y endógenas).
- b) ¿Cómo determino el Comerciante cuántos días de promoción eran necesarios para alcanzar su objetivo?
- c) ¿Cómo podría explicar la simplificación de la realidad en este ejemplo?

II.2. Variables.

En este punto del Apéndice II veremos algunos ejemplos sobre aquellos conceptos, dentro del tema “Variables”, que en general le presentan mayor dificultad al lector.

II.2.a. Variables Endógenas y Exógenas.

La forma más sencilla e introductoria de explicar qué es una variable exógena y una endógena es definir que la primera es aquella que se forma por fuera del modelo y que, por lo tanto, no se ve afectada por los cambios en él o por el comportamiento de otras variables. En cambio, en el caso de una variable endógena, cambio en su comportamiento se ve influido por los cambios de otra u otras variables dentro de un modelo.

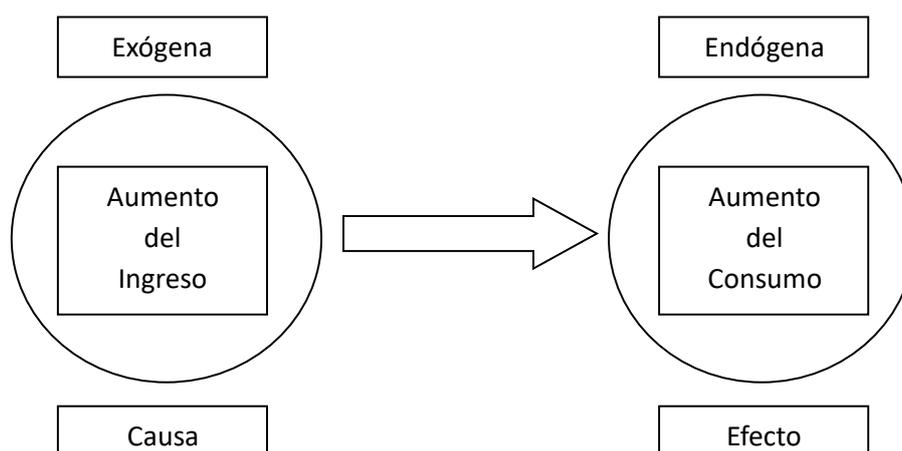
En el caso de un modelo de dos variables, aquella que es exógena explica o es la causa de los cambios en la endógena. Es decir, una explica o significa la causa y la otra la consecuencia.

Para entender mejor la idea, supongamos que el consumo de una familia depende exclusivamente de los ingresos que genera el padre. Cada peso que recibe, lo consume.

Si un día el padre recibe un aumento de \$ 500, esta familia aumentará su consumo en \$ 500.

En este caso, el ingreso es una variable exógena (porque no depende de ninguna otra variable del modelo) y el consumo es una variable endógena (porque depende del ingreso del padre).

En este sentido, podríamos afirmar que el ingreso de esta familia determina o explica su nivel de consumo.



II.2.b. Variables Nominales y Reales.

Otorgarle nominalidad a los objetos nos permite que éstos, aunque distintos, puedan compararse y mantener así la coherencia de los resultados obtenidos.

Habitualmente, para comprender la noción de variable nominal, se la define como aquella que se mide en unidades monetarias. Para el caso de una variable real, aquella medida en cantidades físicas.

En base a estas definiciones, es muy común caer en el error de definir que siempre que una variable esté medida en unidades monetarias, será nominal. Sucede que, como se

definió en la Unidad II, con ciertos ajustes a la variable, cuando está expresada en términos monetarios, también puede considerarse real. Ahora bien ¿Cómo es esto?

Para explicarlo mejor, recurramos a un ejemplo:

Un Comerciante dedicado al rubro del calzado está analizando la evolución de su negocio para determinar si está siguiendo el curso correcto y compara el cierre de este año con el del anterior. Para ello, cuenta con los siguientes datos:

Ventas de calzado por rubro			
Concepto	2020	2021	%
Hombres	\$ 50.000	\$ 60.000	20,00%
Mujeres	\$ 90.000	\$ 120.000	33,33%
Niños	\$ 45.000	\$ 45.000	0,00%
Niñas	\$ 65.000	\$ 80.000	23,08%
TOTAL	\$ 250.000	\$ 305.000	22,00%
*El aumento de precios en 2021 fue del 20%			

Como el Comerciante no cuenta con un sistema de control de stock que le permita determinar las unidades vendidas y la variedad de calzados por cada rubro es muy amplia, recurre a analizar simplemente las ventas por rubro.

En una primera aproximación, el Comerciante podría afirmar que sus ventas aumentaron en total un 22%, pero esto no sería del todo cierto, dado que entre un año y otro aumentaron los precios un 20%. Esto quiere decir que, aunque su volumen de facturación haya aumentado un 22%, no necesariamente la cantidad de unidades vendidas se modificó en la misma cuantía.

Por lógica, lo que al Comerciante le interesa es aumentar la cantidad de unidades vendidas, pues ello estaría significando que probablemente aumentó su cantidad de clientes, pero lamentablemente, no contamos con este dato

Para solucionar este problema debemos eliminar el efecto del aumento de los precios sobre las ventas (que es lo que altera el análisis). Esta operación nos permite expresar las ventas de un período y otro a un mismo nivel de precios, y por lo tanto, hacerlas comparables.

Construyamos el cuadro nuevamente eliminando el efecto del aumento de los precios en 2021, de modo que:

Ventas de calzado por rubro			
Concepto	2020	2021	%
Hombres	\$ 50.000	\$ 50.000	0,00%
Mujeres	\$ 90.000	\$ 100.000	11,11%
Niños	\$ 45.000	\$ 37.500	-16,67%
Niñas	\$ 65.000	\$ 66.667	2,56%
TOTAL	\$ 250.000	\$ 254.167	1,67%
* Neto del efecto inflacionario			

Como podemos observar, en realidad al Comerciante no le fue tan bien y en el caso de las ventas de Calzados para Niños, vendió menos que el año pasado.

En este caso, al suprimir el efecto de los precios convertimos la variable nominal en una variable nominal en términos reales.

Esto es así porque al sacar del análisis el efecto inflacionario, las variaciones porcentuales me están indicando el aumento (disminución) de las unidades vendidas y no meramente del volumen de facturación, con la particularidad de mantener las variables expresadas en signos monetarios (porque no cuento con los datos de cantidades vendidas ni el precio unitario). De allí la noción de variable nominal expresada en términos reales (sin el efecto inflacionario).

En este caso particular, expresamos los valores de 2021 a precios de 2020

OLIMPIADAS 2022



CONTABILIDAD _



CAPITULO I: SISTEMA DE INFORMACIÓN CONTABLE.

ORGANIZACIONES

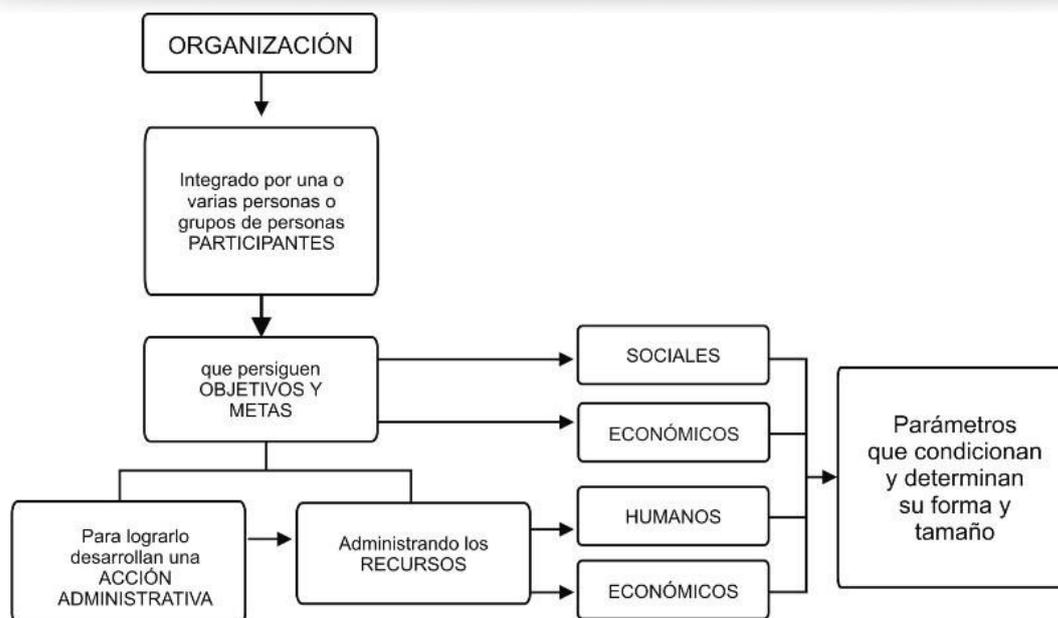
“Las **organizaciones** son sistemas sociales compuestos por individuos y grupos de individuos que, mediante la utilización de recursos, desarrollan un sistema de actividades interrelacionadas y coordinadas, para el logro de un objetivo común, dentro de un contexto con el que establecen una influencia recíproca”.

La **organización** es una agrupación de múltiples participantes individuales con fines heterogéneos que por algún proceso de negociación aceptan restricciones a sus propias conductas y se abocan a la búsqueda de un objetivo común. Para ello desarrollan una actividad y cuentan con recursos.

“Organizar” implica básicamente decidir quién hace el trabajo, dónde y cómo lo hace y elegir y asignar los medios y recursos materiales y humanos para su ejecución.

En las organizaciones interactúan los siguientes elementos:

- Número de participantes. Representa el elemento subjetivo. Son las personas físicas o jurídicas.
- Hay objetivos y metas comunes para todos (o debería haberlas).
- Cuentan con un conjunto de recursos necesarios para el logro de los fines. Es el elemento objetivo.
- Desarrollan actividad. Es el elemento que pone en movimiento los anteriores. Puede ser ejecutados por los miembros de las organizaciones o por terceros contratados.



En toda organización existen cuatro procesos que están fuertemente interrelacionados y que actúan retroalimentándose, ellos son:

- 1- *Planeación*
- 2- *Organización*
- 3- *Dirección*
- 4- *Control*

Si dijimos que esos procesos están retroalimentándose, implica que permanentemente hay que **tomar decisiones**, de mayor o menor importancia, pero ambas necesarias para que el camino que recorre la Organización, sea el adecuado para alcanzar los objetivos establecidos por sus dueños, para lo cual no debemos perder de vista que este es el motivo por el que se han agrupado y conformando por ende, una persona de existencia ideal o jurídica.

La herramienta fundamental para tomar decisiones es la **Información**, porque le permite a la Organización decidir con menor o mínimo riesgo, ejecutar esas decisiones con más conocimientos en el empleo de los recursos humanos y materiales de que dispone y efectuar las correcciones necesarias para evitar desvíos en el momento oportuno.

La información para tomar decisiones en una Organización, puede ser de diversa índole, y para distintas áreas de la Organización, pero cuando afecte patrimonialmente a la empresa (recursos con los que cuenta para funcionar, fuentes de financiación, generación de resultados, etc.) deben ser abordados por la contabilidad.



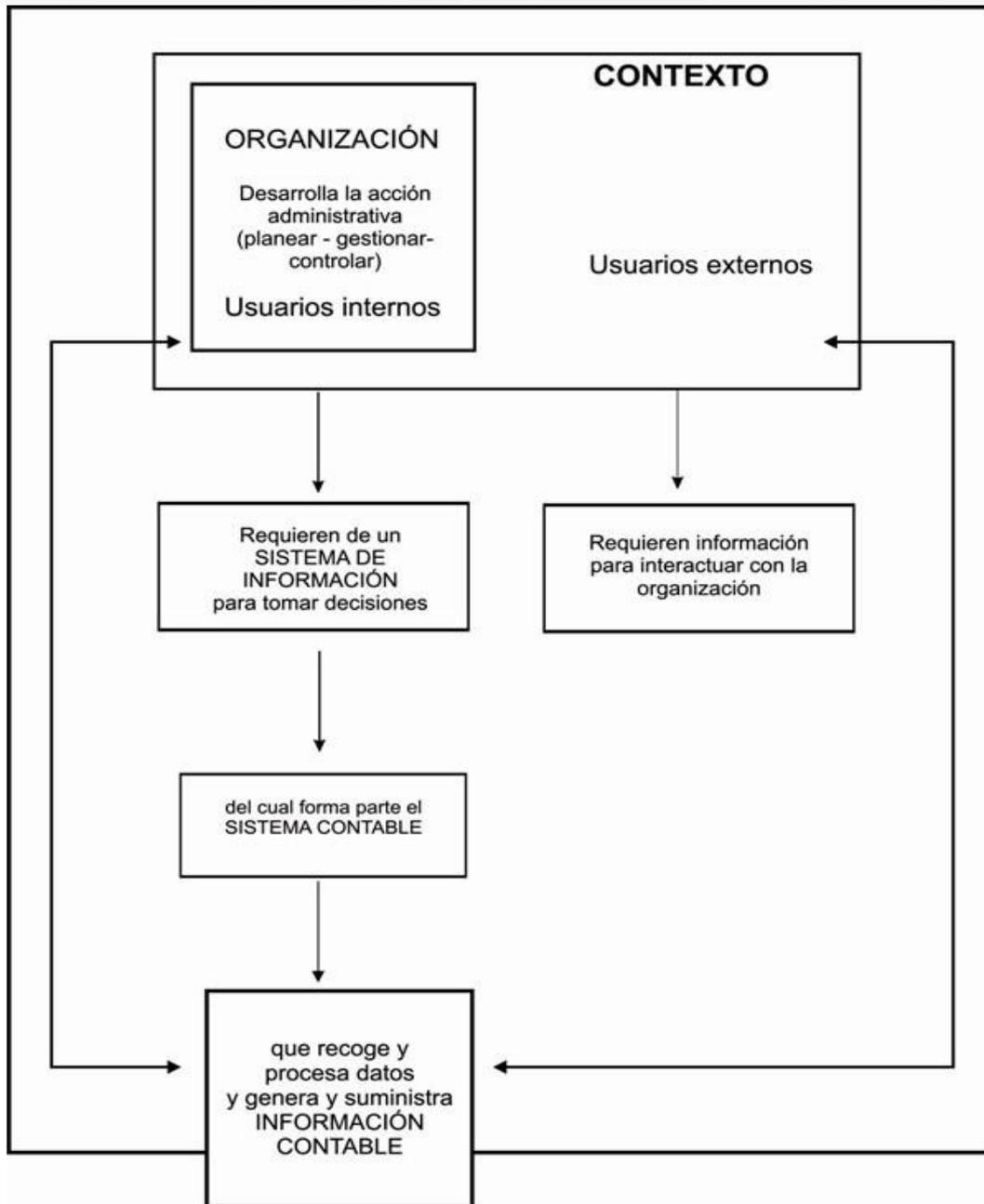
Para ello es necesario tener implementado adecuadamente dentro de una Organización el **Sistema de Información Contable**, como herramienta indispensable para la correcta y oportuna toma de decisiones que permita lograr los objetivos fijados por los propietarios.

Podemos definir como **Sistema de Información Contable** a la coordinación de un conjunto determinado de procedimientos y técnicas destinadas a captar datos sobre hechos económicos que afecten patrimonialmente a la organización, para ordenarlos, clasificarlos y registrarlos, que le permita conocer a un momento dado la composición del patrimonio y los resultados que se van generando, de manera que se puedan tomar decisiones en forma oportuna, ejerciendo con ello un control efectivo sobre las operaciones que se realizan.

CURSO DE AMBIENTACIÓN A LA VIDA UNIVERSITARIA



Universidad Nacional de Entre Ríos



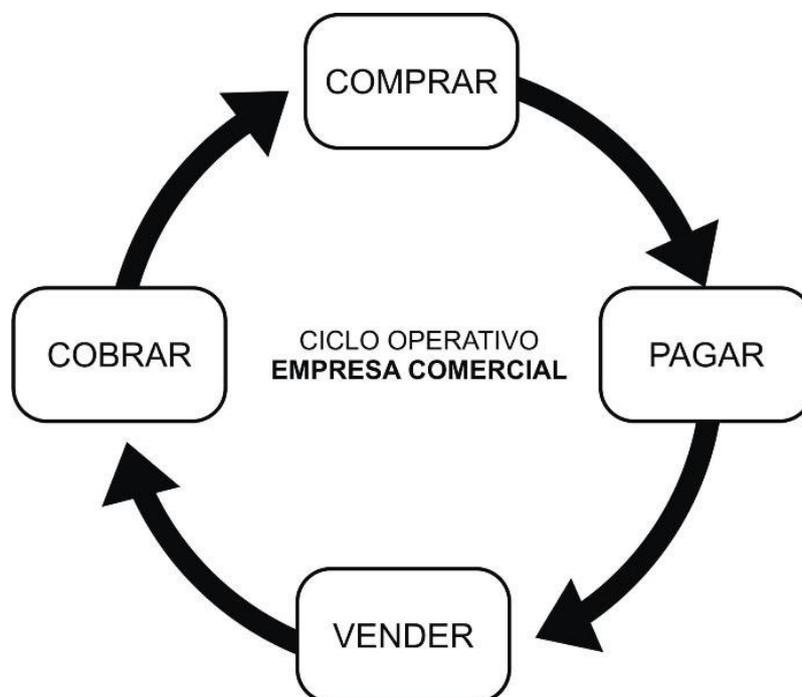
EMPRESA

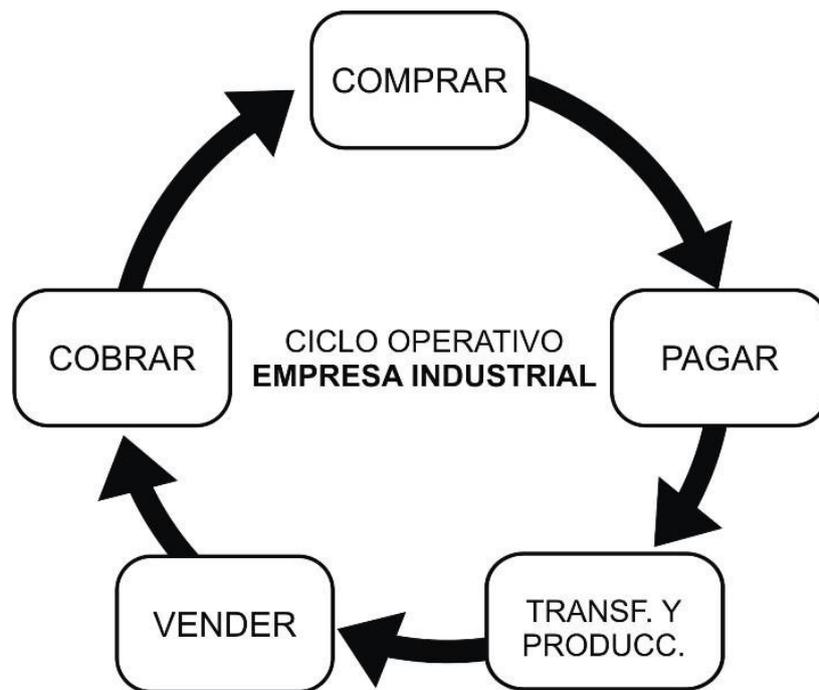


- **La empresa** es una organización compuesta por un grupo humano y un conjunto de bienes materiales, que se reúnen en forma organizada, para alcanzar determinados objetivos desarrollando actividades de índole económica a través de los recursos con que cuenta. Uno de los Objetivos principales de toda empresa es maximizar sus ganancias y minimizar las pérdidas, es decir, que tiene fines de lucro.

- Es una unidad de producción que coordina los factores de producción para crear bienes y servicios útiles para satisfacer necesidades humanas y de otras empresas.
Los factores que coordina para el logro de sus fines son:
 - Naturaleza, de donde provienen las materias primas.
 - Trabajo, que transforma esas materias primas en productos elaborados aptos para el consumo o en insumos que ingresarán a otro proceso productivo.
 - Capital, comprendido por las maquinarias, herramientas, edificios, que proporcionan el sustento que permite el desarrollo de la producción.

Las empresas desarrollan un ciclo operativo que consiste en un conjunto de operaciones básicas que deben realizar para lograr los objetivos y metas que se han propuesto.





Clasificación de las empresas:

- 1) Según su objeto:
 - Empresa de producción
 - Empresa de servicios

- 2) Según su capacidad económica o tamaño:
 - Pequeña
 - Mediana
 - Gran empresa

- 3) Según la propiedad de sus capitales:
 - Públicas
 - Privadas
 - Mixtas

- 4) Según la cantidad de dueños:
 - Unipersonales
 - Pluripersonales o societarias

- 5) Según la nacionalidad del capital:
 - Nacionales

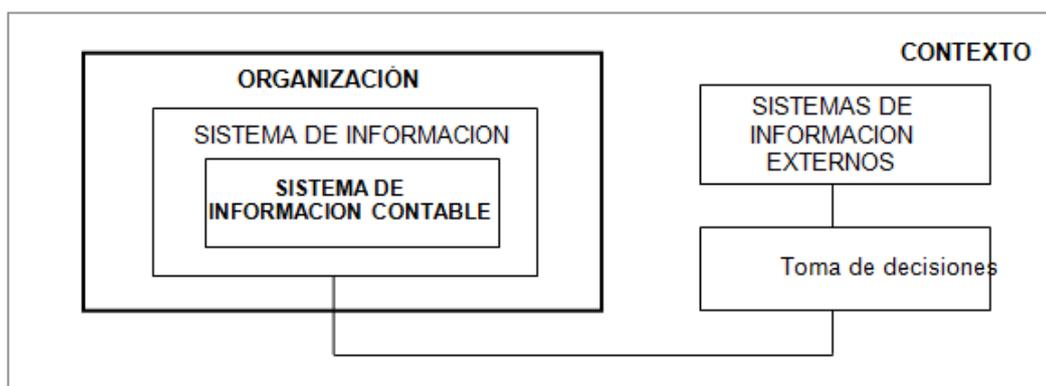


- Extranjeras
- Multinacionales

ORGANIZACIONES Y SISTEMAS DE INFORMACIÓN. SISTEMA DE INFORMACIÓN CONTABLE.

En un mundo globalizado e interdependiente, de permanentes y acelerados cambios, competitivo, con sobrecarga de información, más tecnificado, con muchas incertidumbres sobre el futuro; en un contexto de transformaciones dinámicas y de todo tipo, las organizaciones necesitan estar acordes. Estas circunstancias hacen que el papel de los sistemas de información sea cada vez más importante.

Las organizaciones requieren de un sistema de información para tomar decisiones y el sistema de información contable es una parte del sistema de información de los entes. La información que se necesita proviene tanto de los sistemas de información internos (de la propia organización) como externos (del contexto).



El **Sistema de información** es un conjunto de procesos, datos y procedimientos que funcionan agrupados.

Todo sistema de información tiene entradas y salidas. En el caso del sistema contable las entradas son los datos captados y las salidas principales son los informes contables.

El **sistema de información contable (SIC)** distingue lo que es dato de lo que es información. Ejecuta tres actividades:

✓ **Recibe datos:** elementos de entrada provenientes de fuentes internas y externas que corresponden a las operaciones y hechos económicos que alteran o afectan el patrimonio.

Una operación económica se refiere a la ejecución de una decisión económica, por otra parte el hecho es más bien un acontecimiento o un proceso observable relacionado con la economía de la sociedad.



- ✓ **Actúa sobre los datos:** para producir información. Existen procedimientos que determinan como se elabora dicha información. Consisten básicamente en ordenar, clasificar, resumir y registrar las operaciones y hechos económicos.
- ✓ **Produce información:** referida a la composición del patrimonio y sus variaciones, correspondientes a un período determinado y que permitirá tomar decisiones y ejercer la función de control.

El sistema de información contable capta y procesa datos que normalmente se refieren a:

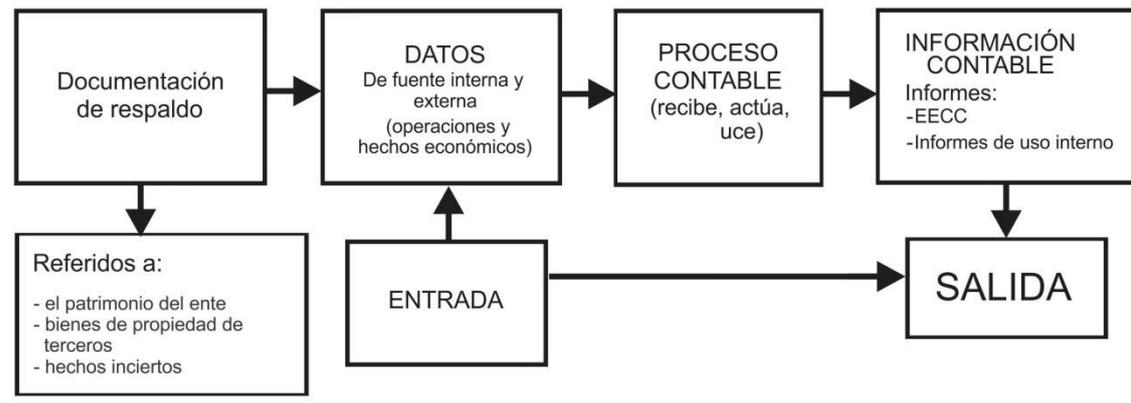
- el patrimonio del ente a un momento determinado y su evolución en el tiempo;
- bienes de propiedad de terceros en su poder;
- hechos inciertos (contingencias)

La información resultante del procesamiento de estos datos puede ser usada por la administración para evaluar los resultados de acciones ya tomadas **-control de gestión-**, como elemento de juicio para tomar nuevas decisiones y para vigilar sus recursos y obligaciones **-control patrimonial-**.

El sistema contable no tiene como fin procesar toda la información que necesitan los participantes de una organización, sino que su desarrollo está limitado a la captura, procesamiento y producción de información referida a la composición del patrimonio a un momento determinado y a su evolución en el tiempo. Por otra parte, tampoco podrá informar acerca del total de recursos que posee la organización, porque no le será factible informar sobre aquello que no pueda medir en forma objetiva como por ejemplo la capacitación de los recursos humanos.

Parte de la información producida por la contabilidad puede suministrarse a terceros para facilitarles sus propias decisiones. Pero la contabilidad no produce toda la información necesaria para el ente y los terceros interesados en su evolución patrimonial. Para tomar decisiones se precisan también datos no contables como precio de venta de competidores, situación del mercado financiero, etc.

Transformación de datos en información contable:

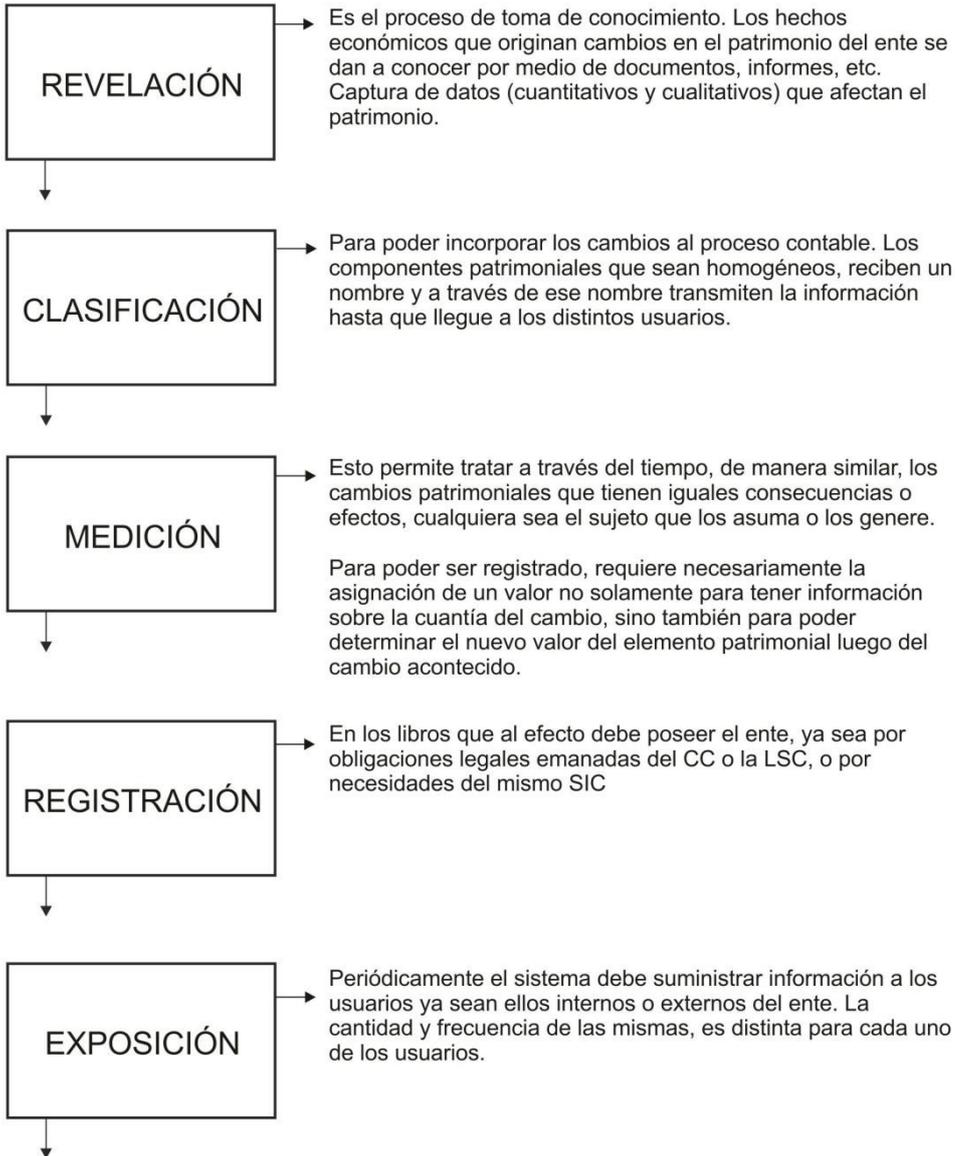


EL PROCESO CONTABLE

Como bien se mencionó, el sistema de información contable tiene por objeto procesar información vinculada con el patrimonio del ente y por objetivo suministrar información patrimonial, económica y financiera a los usuarios.

Para cumplir todo ello se requiere de un proceso en el cual, una vez acontecido el hecho que genera cambios cualitativos y cuantitativos en el patrimonio, el sistema contable puede tomar conocimiento de los mismos, registrarlos de manera que esa información sea procesada en forma tal que finalmente se halle en condiciones de ser suministrada a los usuarios que la requieran.

Para llevar adelante esto se ha dividido al proceso contable en cinco etapas:





INFORMES CONTABLES

Representa el medio a través del cual el sistema contable comunica o transmite información a los usuarios.

Los informes son elaborados bajo distintas formas y características debido a la existencia de diferentes tipos de usuarios.

Los Estados Contables son parte de la información producida por el sistema contable y constituyen el medio a través del cual se comunica información a los usuarios externos.



Los informes contables pueden ser:

➤ Estados Contables (EECC): cuando la Información es utilizada por terceros, **usuarios externos al ente**, se elabora siguiendo normas técnicas que pretenden homogeneizar su lectura; contienen información de carácter formal y estática (a un momento dado); constituyen uno de los elementos más importantes para la transmisión de la información y deben brindar información que se refiera, como mínimo, a estos aspectos:

- a) la situación patrimonial a la fecha de los EECC;
- b) evolución del patrimonio del ente durante el período cubierto por los EECC;
- c) evolución de la situación financiera del ente por el mismo período;

➤ Informes internos (de gestión): son utilizados dentro de la organización y en todos sus niveles por los administradores, directores, gerentes, etc., **usuarios internos del ente**; se confeccionan de acuerdo a criterios propios del emisor; contienen informaciones flexibles y dinámicas; deben ser oportunos (cuando todavía puede incidir sobre la toma de alguna decisión).

Como la Contabilidad brinda información que debe ser de utilidad para poder tomar decisiones, se requiere que en su concepción participen elementos y principios que garanticen la calidad del producto contable y que generen en el usuario la *confianza* para utilizarla sin inconvenientes. En el intento por lograr ese objetivo, la disciplina contable ha tratado de definir con el mayor alcance posible un conjunto de características que deben reunirse para brindar información útil.



USUARIOS DE LA INFORMACION CONTABLE

Los usuarios son los destinatarios de los informes contables. La Resolución Técnica N° 16 establece que “La situación y evolución patrimonial de un ente interesa a diversas personas que tienen necesidades de información no totalmente coincidentes. Entre ellas, puede citarse a: a) los inversores actuales y potenciales, interesados en el riesgo inherente a su inversión, en la probabilidad de que la empresa pague dividendos y en otros datos necesarios para tomar decisiones de comprar, retener o vender sus participaciones; b) los empleados, interesados en evaluar la estabilidad y rentabilidad de sus empleadores, así como su capacidad para afrontar sus obligaciones laborales y previsionales; c) los acreedores actuales y potenciales, interesados en evaluar si el ente podrá pagar sus obligaciones cuando ellas venzan; d) los clientes, especialmente cuando tienen algún tipo de dependencia comercial del ente, en cuyo caso tienen interés en evaluar su estabilidad y rentabilidad; e) el Estado, tanto en lo que se refiere a sus necesidades de información para determinar los tributos, para fines de política fiscal y social como para la preparación de estadísticas globales sobre el funcionamiento de la economía.”

“Siendo imposible que los estados contables satisfagan cada uno de los requerimientos informativos de todos sus posibles usuarios, en este marco conceptual se considerarán como usuarios tipo:

- a) cualquiera fuere el ente emisor, a sus inversores y acreedores, incluyendo tanto a los actuales como a los potenciales;
- b) adicionalmente:
 - 1) en los casos de entidades sin fines de lucro no gubernamentales, a quienes les proveen o podrían suministrar recursos (por ejemplo, los socios de una asociación civil);
 - 2) en los casos de entidades gubernamentales, a los correspondientes cuerpos legislativos y de fiscalización”.

Según su vinculación con el ente, se pueden clasificar en:

- **Usuarios internos**, Son aquellas personas o entidades que necesitan información para tomar decisiones dentro de la empresa como por ejemplo los directivos, accionistas mayoritarios, gerente. O dicho de otra forma, son aquellas personas o entidades que forman parte activa de la generación de información y acontecimientos de la empresa.
- **Usuarios externos**, Son aquellas personas o entidades que necesitan información para tomar decisiones sobre la empresa o sobre las que influyen la situación de la empresa, entre ellos se encuentra competencia, acreedores, accionistas minoritarios, proveedores, clientes, administraciones públicas, entidades de crédito.



CLASIFICACION	TIPO DE USUARIO	USUARIOS		
Por su vinculación con el ente	Usuario interno	Directores Gerentes Analistas Otros		Utilizan Información del mismo ente al cual pertenecen.
	Usuario externo	Proveedores Prestamistas Clientes otros		Solicitan Información de entes a los que no pertenecen pero necesitan tomar decisiones relacionadas con los mismos.
Por el uso que le dan a la información	Usuarios finales	Administradores propietarios terceros		
	Usuarios controladores	Internos	Audidores internos	Utilizan la información para verificar hechos económicos sucedidos en un ente o para determinar las correcciones a la forma de preparación de la propia información contable.
Externos		Audidores externos Organismos de control (AFIP, BCRA, CNV, otros)		
Según el lugar geográfico	Usuarios nacionales	Inversores, entidades financieras y bancos residentes en el país.		Se rigen por las normas contables profesionales y legales del país.
	Usuarios internacionales	Inversores, entidades financieras y bancos del exterior.		La información contable puede ser elaborada por normas nacionales o de acuerdo a normas internacionales.



EJERCITACION PRÁCTICA

ORGANIZACIONES Y CONTABILIDAD

1) Indicar qué ítems pueden caracterizarse como correctos o incorrectos.

a. Los objetivos de las organizaciones son los de sus participantes.

Solución Propuesta: Incorrecto. La coincidencia se da en pocos casos, pues los objetivos de las organizaciones resultan de un proceso político en el cual cada participante trata de imponer sus ideas, que se basan en sus propios fines, los cuales son diversos.

b. La contabilidad puede encontrar campo de aplicación no sólo en las empresas sino en otras organizaciones.

c. Cuando mejor sea la calidad de la información obtenida, mejores decisiones podrán tomarse.

d. El objetivo único de la contabilidad es cumplir con normas legales.

e. En las organizaciones no influyen las políticas económicas que se adopten en el país.

f. El proceso contable solo utiliza datos que se obtienen dentro de la organización.

g. Los informes de gestión están destinados a los usuarios externos, por eso deben cumplir con normativas legales y profesionales.

h. Los estados contables se limitan a brindar información referida a la evolución patrimonial de la empresa.

i. Informes contables, estados contables e informes internos son sinónimos.

USUARIOS DE LA INFORMACION Y PROCESO CONTABLE

1) Dada la empresa Todo Cocina SA, indique en el caso de ser usuario de la información contable, quienes son usuarios internos y externos de la misma.

a) El director de la empresa.

Rta: usuario interno.



- b) Banco Bersa en el cual la empresa tiene una cuenta corriente.
- c) El Síndico de la sociedad encargada de supervisar la gestión de la misma.
- d) Un nuevo proveedor con el cual se está llegando a un acuerdo.
- e) El cliente Rodríguez que se dedica a la reventa de muebles de cocina en el Uruguay.
- f) El gerente de ventas de la empresa.
- g) El contador que trabaja en relación de dependencia.
- h) Organismos de contralor del Estado (AFIP, DGI, ATER)



CAPITULO III: UBICACIÓN DE LA CONTABILIDAD EN EL CUADRO GENERAL DE LAS CIENCIAS

CONTABILIDAD ¿CIENCIA, ARTE, TECNOLOGÍA O TÉCNICA?

Para conocer la naturaleza de la contabilidad, debemos en primer lugar intentar tener en claro si la Contabilidad es una ciencia, una técnica, una tecnología o un arte, y para ello comenzaremos definiendo cada uno de esos términos.

CIENCIA: La ciencia (del Latín scientia, derivada a su vez de sciens, que significa instruido del verbo “scire” que significa saber) es el conocimiento verdadero de las cosas por sus principios y sus causas;

La ciencia se caracteriza como el conocimiento racional (deriva de la razón), sistemático (se ajusta a un sistema, procede por principios), verificable (comprobable) y por consiguiente falible (puede fallar). Un modo de conocimiento que aspira a formular, mediante lenguajes rigurosos y apropiados, leyes por medio de las cuales se rigen los fenómenos.

Ciencias Formales

Sus Objetos no son cosas ni procesos, sino formas en las que se pueden verter contenidos, tanto fácticos como empíricos. Sus conocimientos no son objetivos, no dan información acerca de la realidad, no se ocupan de los hechos sino de entes ideales. Por ejemplo: Lógica, Matemática.

Ciencias Fácticas (o materiales)

Sus objetos con sucesos y procesos, de la naturaleza y de la cultura (morales o espíritu) por ejemplo la Psicología, Economía, Sociología, la Contabilidad (Estudian las relaciones humanas en su aspecto económico, jurídico y político). En cuanto a la naturaleza, pueden ser Biología, Física, Química.



Los autores que consideran a la Contabilidad como Ciencia la ubican entre de las ciencias Fáticas, y dentro de éstas como ciencia de la cultura, que estudia relaciones humanas.

ARTE: Según el diccionario de la Real Academia Española es la virtud, disposición y habilidad para hacer alguna cosa. Acto por medio del cual el hombre, valiéndose de elementos materiales o visibles, expresa o imita lo inmaterial o lo invisible. El arte requiere conocimientos y habilidades. La contabilidad sólo puede ser considerada como arte, si la enmarca en la teneduría de libros.

TÉCNICA: En general consiste es una serie de reglas por medio de las cuales se consigue un objetivo.

Es el conjunto de procedimientos de que se sirve una ciencia o arte, y de la pericia o habilidad para el uso de esos procedimientos. Es el hacer sometido a reglas fundadas en conocimientos científicos.

Se funda en las verdades y conocimientos de la ciencia, pero a diferencia de ésta no es conocimiento sino prescripción para el quehacer práctico. Se distingue del arte porque no es quehacer intuitivo o individualista, es la prescripción normativa y científica, a través de un conjunto de reglas preestablecidas para llegar a un determinado propósito.

TECNOLOGÍA: Es una serie de métodos e instrumentos, de que dispone el hombre, para manipular los objetos materiales y las fuerzas físicas.

La ciencia, como actividad –como investigación- pertenece a la vida social; en cuanto se la aplica al mejoramiento de nuestro medio cultural y artificial, a la invención y manufactura de bienes materiales y culturales, la ciencia se convierte en tecnología.

A continuación se exponen dos conceptos de CONTABILIDAD:

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

“La contabilidad es una disciplina técnica que se ocupa de la medición, registro e interpretación de los efectos de actos y hechos susceptibles de cuantificación y con



repercusiones económicas sobre el patrimonio de las entidades en general y que determinen el monto de la ganancia realizada, con el propósito de contribuir al control de sus operaciones y a la adecuada toma de decisiones". (Sergio García y Miguel Mattera).

La contabilidad es una disciplina técnica consistente en:

- Un sistema de operaciones: registrar, analizar e interpretar para decidir y controlar.
- Cierta materia: la información relativa al valor o cuantificación del patrimonio.
- Con vistas a un fin: constituir una base importante para la toma de decisiones y el control de la gestión.

La información resultante del procesamiento de estos datos puede ser usada por la administración para evaluar los resultados de acciones ya tomadas (control de gestión), como elementos de juicio para tomar nuevas decisiones y para vigilar eficazmente sus recursos y obligaciones (control patrimonial). Además parte de la información contable puede suministrarse a terceros para facilitarle sus propias decisiones (compra de acciones, concesión de créditos, etc.).

Falta de consenso en cuanto a la naturaleza de la contabilidad: en realidad los autores no se han puesto de acuerdo aún acerca de la naturaleza de la Contabilidad. Se puede descartar lo de arte, coincidiendo con el Profesor Arévalo quien razonaba que la ciencia enseña a conocer y el arte a hacer, si bien puede argumentarse que la Contabilidad también "enseña a hacer".

Al arte se lo emplea para describir una labor artesanal, de habilidad y destreza, con mucho de intuición. El arte tiene una fuerte influencia en lo estético, un sustento en la creatividad más que en la necesidad del destinatario o el respeto de normas técnicas o reglas científicas: el artista piensa en lo que "crea", no en el receptor y la Contabilidad, en cambio, piensa en el receptor.

Quizás, y para concretar el tema podríamos decir que, en una primera instancia, la podríamos considerar una disciplina, a la que aún le falta para alcanzar el rango de ciencia.

La posición mayoritaria de los autores argentinos considera a la Contabilidad como una disciplina técnica, dentro de los mismos un gran exponente es Enrique Fowler Newton. Sin embargo otros autores defienden su postura de la Contabilidad como una ciencia, tal es el caso por ejemplo de Carlos García Casella.

Objetivos de la contabilidad



Se espera que la contabilidad brinde información útil para la toma de decisiones y el control.

De esto surgen sus principales objetivos:

- ✓ Brindar información: la información está orientada a la toma de decisiones, tanto de orden interno, como a terceros relacionados con la misma
- ✓ Ser útil como medio de control: este objetivo se relaciona principalmente con la comparación de los resultados obtenidos con los planificados, y la prevención y evidencia de errores, fraudes u omisiones.
- ✓ Dar protección legal: ya que el Código Civil y Comercial otorga valor probatorio a las anotaciones que se realizan en los libros siempre que se encuadren en la normativa vigente.



SEGMENTOS CONTABLES

Con el objeto de concebir a la Contabilidad de una manera menos técnica y específica pero más general y científica, y analizar los problemas planteados por la Contabilidad como un fenómeno económico universal, estudiaremos los diversos sistemas contables que se hacen visibles en la práctica concreta.

Estos sistemas cumplen diferentes funciones, pero están basados en los mismos principios básicos. Así es posible identificar diversos segmentos diferenciados lo que hace posible distinguir los siguientes segmentos:

- Segmento empresarial para uso externo. Contabilidad Patrimonial o Financiera
- Segmento empresarial para uso interno. Contabilidad Gerencial o Directiva
- Segmento gubernamental. Contabilidad Gubernamental o Pública
- Segmento macroeconómico. Contabilidad Económica o Nacional
- Segmento no económico. Contabilidad Social.

SEGMENTO DE LA CONTABILIDAD PATRIMONIAL O FINANCIERA.

Caracterización

Se refiere exclusivamente a la información sobre el Patrimonio de un ente, entendiendo a éste como un conjunto de los recursos económicos y las obligaciones que lo gravan.

Es un enfoque eminentemente patrimonialista y puede decirse que el objetivo de la información a suministrar por este segmento es información *a terceros* acerca de la situación financiera (por eso a este tipo de información también se le denomina Estados Financieros), actividad y flujos de fondos de una empresa. La pretensión es que tal información sea útil a terceros para la toma de sus decisiones económicas.

En este segmento se describe y norma acerca de:

- La situación patrimonial. Lo que hace a través del informe denominado *Estado de Situación Patrimonial o Balance General*.
- La variación del Patrimonio, lo que se realiza a través del informe denominado *Estado de Resultados*.

CURSO DE AMBIENTACIÓN A LA VIDA UNIVERSITARIA

ViviUner



 Universidad Nacional de Entre Ríos

- La evolución del Patrimonio Neto, lo que se informa a través del *Estado de Evolución del Patrimonio Neto*.
- La variación del efectivo y sus equivalentes, lo que se informa a través del *Estado de Flujo de Efectivo*.

Históricamente se identificó a la Contabilidad con la Contabilidad Patrimonial o Financiera como si tratara de un cuerpo único de doctrina lo que significó limitar el campo contable.

Materialización del Segmento de Contabilidad Patrimonial:

Denominación de la Sociedad XX Ejercicio Económico – Financiero 01 Iniciado el 01/01/2012		
<u>Estado de Situación Patrimonial al 31/12/2013</u>		
	\$	\$
Activo	2013	2012
Activo Corriente		
Caja y Bancos (nota n° 3)	0,00	256,02
Créditos por Ventas (nota n°4)	0,00	0,00
Otros créditos (nota n° 5)	0,00	1.563,55
Total de Activo Corriente	0,00	1.819,57
Activo No Corriente		
Bienes de Uso (anexo I)	0,00	4.622,23
Total de Activo No Corriente	0,00	4.622,23
Total de Activo	0,00	6.441,80
Pasivo		
Pasivo Corriente		
Cuentas por Pagar (nota n° 6)	0,00	0,00
Remuneraciones y Leyes Sociales (nota n° 7)	0,00	262,68
Deudas por Cargas Sociales (nota n° 8)	0,00	0,00
Deudas Financieras (nota n° 9)	0,00	0,00
Total de Pasivo Corriente	0,00	262,68
Total de Pasivo	0,00	262,68



Patrimonio Neto		
Según estado de Evol. Del Patrimonio Neto	6.179,13	6.179,12
Total de Patrimonio Neto	0,00	6.179,12
Total PASIVO + PN = ACTIVO	0,00	6.441,80



SEGMENTO DE LA CONTABILIDAD GERENCIAL O DIRECTIVA O DE COSTOS.

Caracterización

Es el segmento que suministra información interna, cuantitativa y/o cualitativa, y sobre todo oportuna, con el fin de lograr una eficiente gestión empresaria, que lleve al ente al logro de sus objetivos. Se trata información para *uso interno*, con mayor grado de detalle, información estratégica, que permite a los directivos un planeamiento más adecuado y un control eficaz de las decisiones tomadas.

Materialización del Segmento de Contabilidad Gerencial

Varios son los ejemplos que podríamos brindar de los informes originados en este segmento. Si por ejemplo lo relacionamos con una empresa industrial, podría hablarse:

En el área de productividad: Indicadores de tipo de producción, utilización de materia prima, nivel de producción, nivel de unidades de fabricación, consumo de materias primas, rendimiento de la mano de obra.

En el área comercial: Composición de la Ventas, coeficiente de comercialización de la producción, costo unitario, coeficiente de gastos de comercialización, cartera de pedido, zonas de mercado, eficiencia de la publicidad, cartera de clientes, descuentos comerciales.

En el área financiera: Indicadores financieros (liquidez, solvencia, capital de trabajo); Índices económicos (utilidad sobre las ventas, utilidad sobre el patrimonio).

En el área personal: Cantidad de personas por departamento, rotación, ausencias.

Cuadro comparativo de Segmento de Contabilidad Patrimonial y de Gestión

	Contabilidad Patrimonial	Contabilidad de Gestión
Objetivo	Generar información para la toma de decisión de terceros .	Generar información para la toma de decisiones de usuarios internos .
Normativa	Como se prioriza la protección de los intereses de los terceros, la información generada debe cumplir con disposiciones normativas de carácter legal o reglamentario . Las más importantes disposiciones en nuestro país se denominan <u>Resoluciones Técnicas (RT)</u> y son emitidas por los organismos profesionales.	Se prioriza la mejor representación de la realidad económica. No responde a criterios emanados de ninguna entidad externa a la organización si no que responden exclusivamente a las necesidades empresarias .
Periodicidad	En general, la frecuencia de la	La información tiene una frecuencia



	información es anual . Algunas entidades deben elaborar información trimestral y mensual , como por ejemplo entidades financieras o empresas que cotizan en bolsa.	mucho mayor siendo esta mensual, semanal, diaria y hasta más de una vez por día por ejemplo en el caso de industrias con producción continua.
Desagregación	Información simplificada y global	Información con alto grado de detalle.

SEGMENTO DE LA CONTABILIDAD GUBERNAMENTAL O PÚBLICA.

Caracterización

El estado, mediante el cobro de impuestos o mediante préstamos maneja recursos, realiza transacciones y asume compromisos (por millones de pesos) que afectan a cada segmento de la economía nacional. Por lo tanto, tiene la obligación de responder ante la ciudadanía, informándole sobre el destino y la forma en que utilizó tales recursos.

Este segmento informa sobre los ingresos y gastos del Estado, es decir, de dónde obtiene sus recursos (mediante cobro de impuestos o recaudación de tributo) y hacia dónde los aplica (ej. inversión en infraestructura del Estado Nacional)

En nuestro país, la Ley 24.156 del año 1992 establece las normas sobre la administración financiera y los sistemas del control del Sector Público Nacional. Es la Contaduría General de la Nación, como órgano rector del sistema de Contabilidad Gubernamental, indica que los organismos de la Administración Nacional deberán llevar registros contables de manera tal que permitan mostrar permanentemente el estado y evolución de :

- La ejecución presupuestaria de gastos y recursos
- Los Activos y Pasivos
- El movimiento de Fondos y Valores.

Para lo cual y como mínimo los Servicios Administrativos Financieros de la Administración Central deberán llevar obligatoriamente el registro de la ejecución presupuestaria de gastos y recursos, del movimiento de fondos y de los bienes de cambio y de uso.

La Contaduría General de la Nación es la encargada de producir anualmente los siguientes estados económicos-financieros:

- Estado de ejecución presupuestaria de recursos y gastos de la Administración Nacional.
- Balance de Sumas y Saldos de la Administración Central.
- Estado de Recursos y Gastos Corrientes de la Administración Central.
- Estado de Origen y Aplicación de Fondos de la Administración Central.



- Balance General de la Administración Central.
- Cuenta de Ahorro-Inversión-Financiamiento de la Administración Nacional
- Cuenta de Ahorro-Inversión-Financiamiento del sector público no financiero.



Materialización del Segmento de Contabilidad Pública

Presupuesto 2014¹					
Concepto	Entre Ríos	Santa Fe	Córdoba	Variación c/SF	Variación c/C
Ingresos Totales	906308700	187083231	134389449	0,48444144	0,67438977
Ingresos Corrientes	760810000	177443744	116529750	0,42876124	0,65288906
Ingresos Trib. Prov	107978700	391260012	458153300	0,27597683	0,23568246
Ingresos Trib Nac	383532100	748487400	707144200	0,51240956	0,54236759
Gasto Total	991155300	199211400	137199489	0,49753944	0,72241908
Gastos Corrientes	727038300	169548326	122399033	0,42880889	0,59399023
Personal	337662800	779447749	672430800	0,43320774	0,50215248
Bienes y Servicios	962952000	235771298	167948277	0,40842630	0,57336223
Gastos de Capital	264117000	296630700	148004562	0,89038997	1,7845193
Servicios de Deuda	157526000	72991000	304539000	2,15815648	0,5172605
Resultado Primario	-848466000	-121281690	-281004000	0,69958293	3,0194089
Fuentes Financieras	189639500	146833590	175030399	1,29152668	1,0834660
Aplicaciones Financieras	104792900	255519000	1469299993	4,10117838	0,7132165
Resultado Financiero	0	0	0		

SEGMENTO DE LA CONTABILIDAD ECONÓMICA O NACIONAL

Caracterización

La Contabilidad Nacional es un registro sistematizado de los principales hechos económicos acaecidos por la actividad que despliegan las entidades de una comunidad o sociedad. Tiene como objetivo ofrecer una representación cuantificada, completa, sistemática y detallada de la economía de un país, sus componentes y sus relaciones con otras economías, a través de un conjunto coherente e integrado de cuentas macroeconómicas y tablas basadas en una serie de conceptos, definiciones, clasificaciones u reglas contables aceptados internacionalmente y derivados de la Teoría Macroeconómica.

¹ Ejemplo a los fines ilustrativos



Este segmento brinda información sobre producción, distribución y utilización de bienes y servicios producidos en el país, que refleja su estructura económica y es la Contabilidad Nacional la encargada de organizar y sistematizar esa información. Para ello se utilizan *indicadores macroeconómicos o macro-magnitudes*. Por otra parte, tales datos entrañan decisiones económicas y contribuyen a la formulación de la política económica de los gobiernos.

Para elaborar los informes sobre la actividad económica de los grandes agregados, la Contabilidad Nacional recurre a distintas fuentes básicas de información: Estados Contables (gobiernos, empresas públicas, sector financiero, seguros, instituciones sin fines de lucro, sectores industriales y de servicios), Censos (industrias manufactureras, vivienda, población, construcción, servicios), precios por cantidades (sectores productores de bienes y servicios), índices de precios y/o cantidades, estudios específicos, encuestas, etc. A partir de las estadísticas de base, los técnicos de la Contabilidad Nacional estiman los flujos y stocks económicos a informar.

Las principales macromagnitudes medidas en todos los sistemas de Contabilidad Nacional son producto interior bruto (PIB), consumo privado, consumo público o gastos del Estado, formación de capital fijo o inversión, exportaciones e importaciones de bienes y servicios.

Algunos ejemplos de informes contables macroeconómicos son:

- Cuenta de Bienes y Servicios
- Matrices de Contabilidad Social
- Balance de Pagos
- Tablas Insumo-Producto
- Cuentas de Producción, generación y distribución de la renta
- Cuentas de Capital y Financieras
- Ingresos y Egresos corrientes de hogares
- Ingresos y Egresos del gobierno general
- Ahorro e Inversión Consolidada
- Cuenta de generación de ingresos
- Oferta y Demanda globales



Materialización del Segmento de Contabilidad Económica

Estimador mensual industrial (EMI) base 2006=100			
Último dato: febrero 2011			
Datos mensuales	EMI, variación porcentual		
	1º bimestre 2011 / 2010	Febrero 2011 / Febrero 2010	Febrero 2011 / Enero 2011
Desestacionalizado	9,7	8,9	1,4
Con estacionalidad	9,6	9,0	4,3
Fuente: INDEC.			

Oferta Global		Demanda Global			
PIB a precios de mercado	Importaciones de bienes y servicios	Consumo Privado	Consumo Público	Inversión Bruta Interna Fija	Exportaciones de bienes y servicios
422.130	59.024	274.396	53.097	96.409	54.734
381.222	52.056	257.804	44.415	76.918	45.975
439.767	55.816	272.151	56.064	96.680	59.846
425.323	62.151	274.854	54.601	104.586	60.700
442.209	66.071	292.773	57.309	107.453	52.415
Fuente: INDEC					

SEGMENTO DE LA CONTABILIDAD SOCIAL

Definición

“La Contabilidad Social concierne a la recopilación, al ordenamiento, al análisis, al registro, a la síntesis y a la interpretación de los efectos que tiene la actividad de las empresas y otras entidades de la esfera económica sobre el todo social.

Tales efectos no necesariamente se limitan al ámbito en el que se encuentra instalado el centro u otras unidades operativas de aquellos entes, sino que también puede extenderse por todo el territorio del país e incluso trascender al exterior y manifestarse en todo el planeta o, también, más allá del espacio ultraterrestre (). Ejemplos extremos de tal amplitud de los efectos de la actividad de aquellos entes, son las empresas que operan en diferentes partes del mundo (como por ejemplo las transnacionales de productos químicos o las empresas de aeronavegación), así como entidades (como la NASA) que extienden su acción a viajes interespaciales.” - William Leslie Chapman, “El Desarrollo de la Contabilidad Social en América Latina”, V Conferencia de Facultades y Escuelas de Contaduría de Argentina, IV Congreso Latinoamericano de Investigación Contable, Año 1.988



Caracterización

Todo ente tiene, sin duda, determinados objetivos de carácter social y es la Contabilidad Social, la que se ocupa de recopilación, el ordenamiento, el análisis, el registro, síntesis e interpretación de los efectos que tiene la actividad de las empresas y otras entidades de la esfera económica, sobre el todo social.

Se trata, por lo tanto, de computar y exponer los efectos que una actividad puede provocar, no simplemente en términos monetarios respecto del costo-beneficio económico para el ente, sino también sobre los distintos componentes del todo social o comunitario, tales como consumidores, fuerza laboral, los proveedores de bienes y de otros servicios para el ente, los propietarios del ente o de su capital, los organismos gubernamentales vinculados con el ente, el contexto ambiental, el contexto humano. Temas como Responsabilidad Social Empresarial, capacitación de RRHH o medio ambiente son distintivos de este segmento.

Los informes sociales pueden ser:

- Macrosociales: referidos a un país, región o ciudad.
- Microsociales: referidos a una empresa en particular. En este caso, la Contabilidad Social conduce a la preparación de los llamados “ Balance Social”

El Balance Social puede no ser estrictamente un balance en el sentido convencional, no hay hasta el momento una fórmula uniformemente aceptada. Coexisten en él datos heterogéneos, algunos puede ser traducidos en cifras, sea el dinero (remuneraciones), unidades de tiempo (jornadas u horas de labor perdidas por conflictos), cantidades físicas (números de empleados), incluso pueden existir temas que resultan difíciles de cuantificar monetariamente (ausencia de ruidos en los lugares de trabajo) u otros posibles de medir (efecto de la propaganda en los hábitos de consumo, grado de contaminación ambiental).

En nuestro país, la Ley 25.550/2000 en su Art. 18 sobre Reforma Laboral, reglamentada por el Decreto 1171/2000 y la Resolución 23/2001, determina que el Balance Social es un instrumento de información que permite la evaluación periódica y sistemática de los recursos humanos de la empresa.

Las empresas con más de 500 trabajadores dependientes están obligadas a elaborar y entregar anualmente al sindicato con personería gremial, signatario de la convención



colectiva de trabajo, una serie de informaciones que permitan apreciar la situación de cada empresa en el campo social.

Materialización del Segmento de Contabilidad Social.

Balance Social

- Un relevamiento de los principales indicadores de desempeño económico, social y ambiental de la empresa y una forma de dar transparencia a las actividades corporativas.
- Un instrumento que amplía su dialogo con todos los públicos con los cuales ella se relaciona: Accionistas - Clientes/consumidores - Comunidad de entorno – Funcionarios – Proveedores – Gobierno - Organizaciones no gubernamentales - Mercado financiero – Sociedad
- Una herramienta de auto evaluación que da a la empresa una visión general sobre su gestión.
- Una forma de establecer cuáles son los objetivos y los valores de la empresa en el pasado, en el presente y en el futuro.
- El punto de partida para la planificación del año siguiente.
- Un instrumento para ampliar la importancia de la responsabilidad social en la estrategia corporativa.
- Una forma de reunir informaciones sobre las expectativas y la percepción de la sociedad y de los socios de la empresa sobre su desempeño.
- Una colección de evidencias de la habilidad de la organización para lidiar con los desafíos futuros.

Resolución Técnica Nº 36 de la FACPCE

Balance Social incluye:

1. La Memoria de Sostenibilidad que para su elaboración deberá atenderse a las pautas y principios establecidos en la Guía para la confección de Memorias de Sostenibilidad elaborada por el Global Reporting Initiative (GRI), incluidos en el anexo II del Proyecto; y 2. El Estado de Valor Agregado (EVA) que se aplicarán las disposiciones contenidas en la resolución.



EJERCITACION PRÁCTICA

CONTABILIDAD Y SISTEMA CONTABLE

Responder:

1. ¿Cómo definiría a la Contabilidad?
2. ¿Dentro de qué ciencia quedaría comprendida la Contabilidad?
3. El sistema contable si bien capta y procesa de datos, ¿se puede considerar ajeno al sistema de Información? ¿Por qué?

Completar y unir con flechas:

1) Complete el siguiente cuadro. Para conocer la naturaleza de la contabilidad, debemos en primer lugar intentar tener en claro si la contabilidad es una:

1.	
2.	
3.	
4.	

2) Unir con flechas respecto a la conceptualización de la Ciencia:

CONCEPTUALIZACION		SIGNIFICADO
1. Conocimiento racional		a) Comprobable
2. Sistemático		b) puede fallar
3. exacto		c) se ajusta a un sistema, sistema de ideas conectadas, procede por principios
4. Verificable		d) deriva de la razón
5. falible		e) es preciso, minucioso, estricto



3) Las ciencias se dividen en formales y fácticas, determine uniendo con flechas ¿a qué se refieren?, ¿qué necesitan? y ¿cuáles son sus objetivos? y ubique a la contabilidad dentro las ciencias, en el caso que se considere tal:

<u>Formales (o Ideales)</u> Ubicación de la Contabilidad (SI o NO)	Verifican (confirman o desconfirman) hipótesis que en su mayoría son provisionales. La verificación es incompleta y por ello temporaria.
	Necesitan de la observación y/o experimento para confirmar conjeturas.
	Refieren a sucesos y procesos. Son objetos, son entes extra-científicos. Dan información acerca de la realidad.
<u>Fácticas (o Materiales)</u> Ubicación de la Contabilidad (SI o NO)	Refieren a relaciones entre signos. Tratan de entes ideales, no son objetos. Sólo existen en la mente humana, por ejemplo la Matemática y Lógica.
	Se contentan con la lógica, para demostrar rigurosamente sus teoremas.
	Demuestran o prueban. La demostración es completa y final.

4) Unir con flechas las siguientes conceptualizaciones:

TECNICA	Es la virtud, disposición y habilidad para hacer alguna cosa.
ARTE	Es la utilización de la ciencia aplicada a resolver problemas de carácter social o tratar con el funcionamiento de sistemas.
TECNOLOGIA	En general consiste es una serie de reglas por medio de las cuales se consigue algo. Arévalo dice que es el "conjunto de procedimientos de



		que se sirve una ciencia o arte y la pericia o habilidad para el uso de esos procedimientos".
--	--	---

SEGMENTOS

Identificar los siguientes enunciados con los segmentos contables correspondientes:

1. Desempeño de los recursos humanos en la organización-

Solución Propuesta: Segmento Contabilidad Social.

2. Saldo de la cuenta bienes de cambio
3. Producción de la economía Argentina
4. Recaudación de tributos provinciales
5. Recaudación de tributos nacionales
6. Cálculo de la Rotación de Mercaderías
7. Capital Inicial de una Asociación
8. Responsabilidad Social Empresaria
9. Gastos en Inversión de Infraestructura del Estado Provincial
10. Inversión en esparcimiento del RRHH
11. Desocupación del último trimestre en el país
12. Exportaciones de MOI(Manufacturas de Origen Industrial)

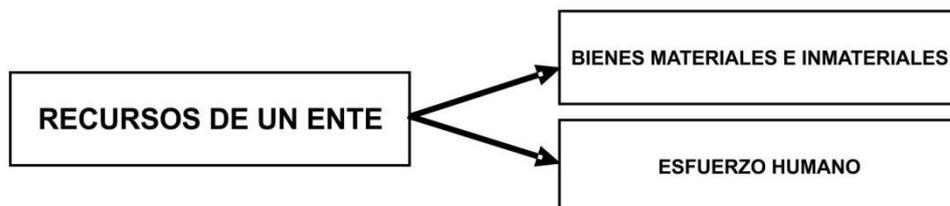


CAPITULO IV: SEGMENTO CONTABLE PATRIMONIAL

RECURSOS

Para realizar sus actividades la empresa necesita de recursos con los que podrá desarrollar su ciclo operativo, o sea comprar bienes para luego venderlos en el mismo estado en que se adquirieron o después de un proceso de transformación, realizar la cobranza y pagar lo adeudado por las compras efectuadas.

Estos recursos están integrados por el conjunto de bienes materiales e inmateriales con que opera la empresa, y por el esfuerzo de su personal.



Estos bienes materiales e inmateriales se denominan *bienes económicos*.

Los bienes económicos son aquellos bienes accesibles, que existen en cantidades limitadas, que pertenecen a una persona o asociación, pueden cambiarse por otros bienes y de hecho son útiles para la satisfacción de necesidades humanas.

Son ejemplo de bienes económicos: el dinero, una cuenta a cobrar, la participación en otros entes, los bienes destinados a ser vendidos, los muebles e inmuebles que se utilizan para desarrollar la actividad, el derecho a utilizar una marca o una patente, el prestigio del ente, entre otros.

Los recursos de un ente son su **ACTIVO**. Para ser reconocidos contablemente deben ser susceptibles de ser valuados en términos monetarios.

Clasificación de los recursos



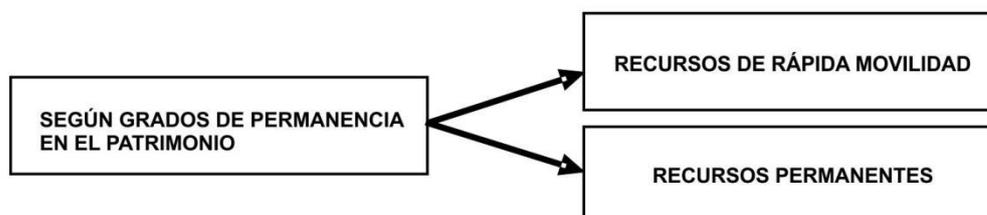
• **Según su grado de permanencia en el patrimonio** (mayor o menor grado de convertibilidad en dinero):

○ **De rápida movilidad:** Permiten al ente el desarrollo de su actividad específica. Son aquéllos respecto de los cuales se podrá recuperar rápidamente los importes invertidos, como por ejemplo:

- El dinero en poder de la empresa y el depositado en alguna cuenta bancaria;
- Otros valores asimilables a dinero como cheques y giros postales y bancarios;
- Derechos a cobrar sumas de dinero a corto plazo;
- Bienes a ser comercializados en el mismo estado en que se adquirieron o luego de un proceso de elaboración y aquéllos en proceso de producción, e insumos.

○ **De carácter permanente:** están conformados por aquéllos inmovilizados, que por lo general no están destinados a la venta y que sirven de apoyo a la función de producción, administración o comercialización, u otros que son cedidos en alquiler para obtener una renta, como inmuebles, equipos y maquinarias; participaciones accionarias en otras empresas para lograr una participación vertical u horizontal en las actividades, derechos exclusivos para el uso de determinados procesos industriales; ciertos intangibles, como el prestigio logrado por el ente, la clientela obtenida, una buena ubicación geográfica u otras ventajas comparativas.

Asimismo, el esfuerzo humano (plantel directivo y laboral que lleva a cabo las actividades del ente) integra el resto de los recursos con características de permanentes.



FUENTES DE FINANCIACIÓN

Los recursos empleados por una organización pueden tener diversas fuentes de financiación. Estos hacen referencia al origen del dinero utilizado por el ente para la adquisición de los mencionados bienes; pudiendo citarse como ejemplo:

- Los aportes de los propietarios del ente, así como el resultado de las operaciones y hechos económicos, al generar fondos a emplear para la adquisición de bienes;



- La financiación otorgada por los proveedores de los bienes o terceros, así como también la refinanciación de pasivos ya existentes. .

En el primer caso se trata de financiación propia. Esto es el **PATRIMONIO NETO** del ente.

En el segundo, se trata de financiación ajena, aquella obtenida a partir de un préstamo recibido de una institución bancaria o de otro origen, para incrementar los recursos. El ente tiene la obligación de devolver estos fondos. Es el **PASIVO** del ente.

Clasificación de las fuentes de financiación

Por sus plazos de cancelación:

○ **Temporarias:** corresponden a compromisos contraídos y cancelados en corto plazo, generalmente utilizados para la adquisición de bienes a ser comercializados en el mismo estado en que se adquirieron o luego de un proceso breve de transformación. Son aquellas obligaciones (pasivo) a cancelar dentro del próximo año.

○ **Estables:** incluyen el aporte efectuado por los propietarios del ente, cuando éste se constituyó, y los generados por la reinversión de ganancias obtenidas, como también aquellos préstamos a largo plazo obtenidos, generalmente, para financiar la adquisición de recursos permanentes.

A los fines prácticos, cuando tratándose de una fuente de financiación ajena **no se consigne expresamente el plazo de tal financiación**, se deberá considerar qué tipo de recursos se adquieren con dichos fondos:

- En el caso de adquirirse bienes que son comercializados por la empresa, en el mismo estado en que se adquieren o luego de un proceso de elaboración breve, **la fuente se presumirá temporaria**. Ejemplo: mercadería o materias primas adquiridas en cuenta corriente al proveedor.
- En el caso de adquirirse bienes que son utilizados en la actividad de la empresa, la fuente se presumirá estable. Ejemplo: camioneta utilizada para el reparto de mercadería financiada por la concesionaria.

ESQUEMA RECURSOS Y FUENTES DEL ENTE



Aplicación de fondos

ACTIVO RECURSOS

- De rápida movilidad
- Permanentes

Orígenes de fondos

PASIVO FUENTE AJENA

- Préstamos a corto plazo
- Préstamos a largo plazo

PATRIMONIO NETO FUENTE PROPIA

- Aporte de propietarios
- Reinversión de ganancias

CONCEPTOS BÁSICOS

ACTIVO

Un ente tiene un activo cuando, debido a un hecho ya acaecido, controla los beneficios que produce un bien.

Un bien es un objeto material o inmaterial que tiene valor, siendo ésta la cualidad que justifica que por poseerla se pague una suma de dinero, se entregue otro bien o se asuma una obligación.

Los recursos económicos son elementos mensurables (que se puede medir), cuantificables (se pueden contar), de libre utilización por parte del ente que le permiten cumplir los objetivos a través de su actividad específica. Los recursos económicos, deben poseer un valor de uso o de cambio, y de esa manera ser susceptibles de ser valuados en términos monetarios. A estos recursos económicos se los considera ACTIVO dado que activamente contribuyen al logro de los fines del ente.



El valor de un bien puede derivar de la posibilidad de un **valor de cambio** cuando existe la posibilidad de:

- a) canjearlo por efectivo o por otro activo;
- b) utilizarlo para cancelar una obligación; o
- c) distribuirlo a los propietarios del ente.

O de la posibilidad de un **valor de uso** cuando el ente puede emplearlo en alguna actividad productora de ingresos.

Activo: Son los recursos económicos del ente, que podrían estar constituidos por dinero, otros bienes tangibles o intangibles y derechos que obligan a terceros a entregar al ente dinero u otros bienes o a prestarle servicios. (F.Newton).

Condiciones

Para que un Recurso sea considerado Activo debe cumplir con las siguientes condiciones:

1. Tener **utilidad económica** para el ente: es decir poseer un valor de uso o de cambio.
2. Tener **capacidad de generar beneficios futuros**: ya sea por su utilización en la producción y comercialización, su intercambio por otros activos, su utilización para liquidar obligaciones y por su distribución a los propietarios.
3. Tener el ente derecho sobre el recurso o **control de los beneficios futuros**: sea o no de su propiedad (por ejemplo, un arrendamiento financiero).
4. Haberse originado ese derecho en un **hecho del contexto o en una transacción anterior**.
5. Ser **cuantificable**: que exista la posibilidad de asignarle un importe sobre bases objetivas y susceptibles de verificación

Ejemplos de Activo

1. Dinero
2. Bienes de Cambio (mercaderías)
3. Bienes de Uso (Rodados)

PASIVO



Los recursos económicos empleados por un ente pueden tener distintas fuentes (origen de los recursos), que pueden ser provistos por terceros o propietarios. Aquellos aportes de los propietarios del ente, se denominan **fuentes propias**. (Patrimonio Neto). Si tienen origen en terceros, se trata de **fuentes de terceros**. (Pasivos)

Generalmente, en el inicio de la vida de un ente, los recursos son aportados por los propietarios fundadores. Ellos financian los recursos necesarios para que el nuevo ente pueda desarrollar sus actividades. En otras ocasiones, los propietarios no disponen de recursos suficientes y el nuevo ente puede obtenerlos por la vía de la financiación de terceros, ya sea por préstamos de fondos o por la compra a crédito de bienes adquiridos.

Pasivo: Es el conjunto de las obligaciones, compromisos o deudas de una persona, que se pueden medir en moneda, es decir que tienen un valor monetario y que a su vencimiento se deben pagar con bienes o servicios. (E.Leone).

Un ente tendrá un Pasivo cuando:

1. Debido a un hecho ya ocurrido está **obligado a entregar activos o a prestar servicios** a otra persona (física o jurídica) o es altamente probable que ello ocurra.
2. La **cancelación de la obligación es ineludible** o (en caso de ser contingente) altamente probable y deberá efectuarse en una fecha determinada o determinable o debido a la ocurrencia de cierto hecho o a requerimiento del acreedor.

Caracterización

Los pasivos presentan las siguientes características:

1. Compromisos con otros entes que implican sacrificio de recursos
 - a. Obligaciones de dar dinero u otros bienes
 - b. Obligaciones de hacer.
2. La posibilidad de evitar el sacrificio futuro no está sujeta a la voluntad del ente
3. Compromisos originados por hechos anteriores:
 - a. Producidos por el ente para financiar recursos que generan ingresos futuros.
 - b. Por hechos el contexto.
4. Posibilidad de ser medidos en moneda sobre bases objetivas y comprobables.

Pasivos Ciertos y Contingentes



Pasivos ciertos: son las obligaciones del ente a favor de terceros, que deben ser indudablemente cumplidas, cualquiera fuese su origen o título, sean determinados o determinables.

Pasivos contingentes: son las obligaciones que están supeditadas a la concreción de algún hecho aleatorio.

Ejemplos:

Pasivo Cierto: Luz a pagar.

Pasivo Contingente: La probabilidad de indemnizaciones, pleitos, garantías.

PATRIMONIO NETO

Patrimonio Neto: El Patrimonio Neto es la porción del Activo que corresponde a los dueños de la empresa. Esto resulta suficiente para definir Patrimonio Neto en su expresión cuantitativa, pero no para caracterizarlo en cuanto a su composición cualitativa. (Chávez y otros)

El Patrimonio Neto de un ente se puede expresar de dos maneras:

1. *Por sus componentes* → $PN = Capital + Resultados$

2. *Por diferencia entre los restantes componentes patrimoniales* → $PN = A - P$

1. El patrimonio neto de un ente resulta del APORTE de sus propietarios o asociados y de la acumulación de RESULTADOS.

2. El patrimonio neto es una MAGNITUD RESIDUAL de los ACTIVOS y PASIVOS de un ente.

Capital

Al crearse una empresa, el único componente del Patrimonio a reconocer es el que representa el **Capital**. Cualquiera sea el tipo de empresa de que se trate, el inicio de su actividad, el Patrimonio es igual al capital, es decir, la parte del patrimonio que suministraron los propietarios.

Puede estar representado por acciones o partes según la forma jurídica del ente, que crean derechos de diverso tipo, por ejemplo: participar en las ganancias y en las elecciones de autoridades, aprobar o desaprobar gestiones, etc.



El capital, es la suma de los aportes en dinero y en especie que los socios se comprometen a entregar al ente. Refleja, a través de la vida del ente, el valor del compromiso de aporte asumido por sus propietarios, destacándose que no sólo debe pensarse en el aporte sino en el compromiso asumido en el momento de su constitución, o de aumentarse el capital.(Chávez y otros)

Con el cierre del primer ejercicio económico, aparece una segunda partida que corresponde al **Resultado del Ejercicio**, que lo incrementará o disminuirá según sea que responda a una ganancia o a una pérdida.

RESULTADOS POSITIVOS: representan aumentos del Patrimonio Neto del ente, los cuales estarán acompañados de incrementos en el Activo o disminución en el Pasivo.

Veíamos que el Patrimonio Neto tenía dos componentes, por un lado el Capital y por el otro los Resultados: tanto negativos que lo disminuyen, como positivos que lo incrementan. Matemáticamente podríamos expresar esta afirmación de la siguiente manera:

↑ PN = Capital + ↑ Resultados

A su vez el Patrimonio Neto determinado por diferencia es igual a la resta entre el Activo y el Pasivo de un ente. Por lo tanto, si tal como vimos en el apartado anterior, el Patrimonio Neto aumenta se genera un aumento del Activo o disminución del Pasivo. Representado matemáticamente se podría establecer:

↑ PN = ↑ Activo - Pasivo

Ó

↑ PN = Activo - ↓ Pasivo

Es así como queda demostrado que los Resultados Positivos que provocan incrementos en el Patrimonio Neto de un ente, genera a su vez un aumento del Activo o una disminución del Pasivo. Esta relación dual es lo que más adelante veremos cómo partida doble, en la cual cada operación va a representar por lo menos el movimiento de dos elementos patrimoniales.

Un ejemplo para verlo prácticamente podría ser la venta de mercadería de la empresa a un cliente por la cual recibe \$500 en efectivo. En este caso el análisis quedaría de la siguiente manera:



Por un lado se produce un resultado positivo originado por la venta de mercadería en \$500, lo que me provoca un incremento del Patrimonio Neto.

$\uparrow \text{PN} = \text{Capital} + \uparrow \text{Resultados}$

$\uparrow \$500 = \text{Capital} + \uparrow \500

Por el otro, el ente tiene una entrada de dinero en efectivo por la venta, lo que le ocasiona un incremento de su Activo (sin alterarse el Pasivo) y por lo tanto como veíamos antes aumenta el Patrimonio Neto.

$\uparrow \text{PN} = \uparrow \text{Activo} - \text{Pasivo}$

$\uparrow \$500 = \uparrow \$500 - \text{Pasivo}$

Los Resultados Positivos pueden clasificarse de la siguiente manera:

- **Ingresos:** Representan la principal vertiente positiva de los resultados de un período y producen por lo general incrementos de activos.

Se generan en la producción o ventas de bienes, en la prestación de un servicio o en hechos generados por la actividad principal del ente. Es decir, que el ente *controla* la generación de este resultado positivo.

La expresión ingresos, en sentido contable, no equivale a entrada de dinero. También se denomina ingresos aquellos que impliquen reducciones de pasivos (ejemplo: cuando el ente le vende mercadería a un proveedor, que en vez de recibir dinero por la venta, se acuerda cancelar el pasivo que se posee con el mismo).

- **Ganancias:** Aumento patrimonial neto producido por hechos o actos ajenos a la actividad o gestión del ente. Por ejemplo: las donaciones recibidas.

RESULTADOS NEGATIVOS: representan disminuciones del Patrimonio Neto del ente, los cuales estarán acompañados de incrementos en el Pasivo o disminución en el Activo.

Veíamos que el Patrimonio Neto tenía dos componentes, por un lado el Capital y por el otro los Resultados tanto negativos que lo disminuyen, como positivos que lo incrementan.

Matemáticamente podríamos expresar esta afirmación de la siguiente manera:

$\downarrow \text{PN} = \text{Capital} + \downarrow \text{Resultados}$



A su vez el Patrimonio Neto determinado por diferencia es igual a la resta entre el Activo y el Pasivo de un ente. Por lo tanto, si tal como vimos en el apartado anterior, el Patrimonio Neto aumenta se genera un aumento del Activo o disminución del Pasivo. Representado matemáticamente se podría establecer:

$$\downarrow \text{PN} = \downarrow \text{Activo} - \text{Pasivo}$$

Ó

$$\downarrow \text{PN} = \text{Activo} - \uparrow \text{Pasivo}$$

Es así como queda demostrado que los Resultados Negativos que provocan disminuciones en el Patrimonio Neto de un ente, genera a su vez un aumento del Pasivo o una disminución del Activo. Esta relación dual es lo que más adelante veremos cómo partida doble, en la cual cada operación va a representar por lo menos el movimiento de dos elementos patrimoniales.

Un ejemplo para verlo prácticamente podría ser la recepción por parte del ente de la factura de energía eléctrica. En este caso el análisis quedaría de la siguiente manera:

Por un lado se produce un resultado negativo originado por la energía eléctrica consumida, supongamos en \$800, lo que me provoca una disminución del Patrimonio Neto.

$$\downarrow \text{PN} = \text{Capital} + \downarrow \text{Resultados}$$

$$\downarrow \$800 = \text{Capital} + \downarrow \$800$$

Por el otro, el ente tiene una deuda por lo que tiene la obligación de pagar dicha factura, lo que le ocasiona un incremento de su Pasivo (sin alterarse el Activo) y por lo tanto como veíamos antes disminuye el Patrimonio Neto.

$$\downarrow \text{PN} = \text{Activo} - \uparrow \text{Pasivo}$$

$$\downarrow \$800 = \text{Activo} - \uparrow \$800$$

Como alternativa podemos plantear que el ente paga inmediatamente la factura recibida. Por lo que se originaría una disminución de su dinero en efectivo y por lo tanto de su Activo.

$$\downarrow \text{PN} = \downarrow \text{Activo} - \text{Pasivo}$$

$$\downarrow \$800 = \downarrow \$800 - \text{Pasivo}$$

Los Resultados Negativos pueden clasificarse de la siguiente manera:



- **Costos:** Son sacrificios económicos que demandan la adquisición de un bien con utilidad económica para el ente. Contribuyen en la obtención de ingresos.

Cuando los costos incurridos pueden dar lugar a la obtención de ingresos futuros o a evitar la realización de nuevos sacrificios y que beneficien de alguna manera a futuros períodos, suelen ser denominados *costos no consumidos* y constituyen **ACTIVOS** para el ente.

Cuando ese **ACTIVO** es consumido pasan a ser *costos consumidos*, dejan de pertenecer al activo y tienen por lo tanto que incidir sobre la determinación de los resultados del período (como un resultado negativo). Ej.: la Mercadería en existencia es un Activo, cuando se vende ya no es más un activo de la empresa, es un costo consumido *costo de la mercadería vendida* (resultado negativo del período).

- **Gastos:** Son sacrificios económicos que posibilitan la obtención de ingresos futuros, pero a diferencia de los costos no han pasado previamente por el activo (no es posible mantenerlos en stock para su consumo paulatino). Puede mencionarse como ejemplo las remuneraciones del personal, el consumo de energía en el local comercial, pago de tributos, etc.
- **Pérdidas:** Disminuciones patrimoniales netas producidas por hechos incidentales o del contexto, que no implican beneficio o utilidad para el ente en el período actual ni tampoco representan posibilidad de obtener ingresos en el futuro. Ejemplo: Robo de una PC del ente, siniestro no asegurado, etc.

DETERMINACIÓN DEL RESULTADO DE UN PERÍODO

¿Qué analizo? Se analizan las modificaciones producidas en el patrimonio neto del ente. El resultado es toda modificación cuantitativa del patrimonio neto con excepción de las modificaciones producidas por operaciones con los propietarios (aportes y/o retiros). Es el incremento patrimonial no imputable a aportes o retiros de los socios o dueños.

¿Gráficamente, cómo se modifica el Patrimonio neto?

Patrimonio neto inicial:



A	P
	PN

⇒ Por un resultado positivo:

A	P
	PN
	PN

A	P
---	---

aumento del PN originado en un aumento del activo

aumento del PN originado en una disminución del pasivo

⇒ Por un resultado negativo:

A	P
	PN
A	P
	PN

disminución del PN originado en una disminución del pasivo

disminución del PN originado en una aumento del pasivo

Dos son las maneras en que es posible determinar el Resultado del Ejercicio:

Por diferencia patrimonial: $Rdo\ del\ Ejerc = PNf - PN_i - Aportes + Retiros$

Por sus causas: $Rdo\ del\ Ejerc = Ingresos - Costos - Gastos + Ganancias - Pérdidas$



EJERCITACIÓN PRÁCTICA

RECURSOS Y FUENTE DE FINANCIACIÓN

1) Indicar cuáles de los ejemplos siguientes constituyen recursos para el ente “Kiosco La Esquina”

- a. Las mesas utilizadas en el local.
- Solución Propuesta:** ES RECURSO
- b. Las deudas al proveedor Arcor.
 - c. El auto del dueño.
 - d. La caja registradora.
 - e. Las bebidas en stock para la venta.
 - f. Sueldos adeudados a la empleada de limpieza.

2) Indicar cuáles de los ejemplos siguientes constituyen recursos para el ente “La panadería La Espiga”

- a. El horno utilizado para la panificación.
- Solución Propuesta:** ES RECURSO
- b. La bicicleta del panadero.
 - c. Los mostradores y exhibidores de la panadería.
 - d. Las deudas a pagar al proveedor de harina.
 - e. La recaudación del día.
 - f. Cuenta a cobrar por venta de panes a un cliente.

3) Clasificar los siguientes enunciados según el grado de permanencia, según las fuentes de financiación y según los plazos de cancelación, considerando que la empresa “Prende y apaga la luz” se dedica a la fabricación y venta de elementos de electricidad.

- a. Se debe \$9600 a Electronor, proveedor de accesorios para instalaciones eléctricas, por la compra de 400 lámparas para la empresa.

Solución Propuesta: Rápida Movilidad – Fuente Ajena – Temporaria.

- b. La empresa utiliza una camioneta aportada por uno de los socios por un valor de \$50000, la cual será utilizada para realizar repartos.



- c. Se adeuda al Banco Nación \$29.000 por un préstamo utilizado para la compra de 4 equipos informáticos.
- d. Se compra un nuevo salón comercial con las ganancias obtenidas en el ejercicio anterior.
- e. La empresa posee estanterías y mostradores adquiridos a 30 días.
- f. Se incorporan nuevas maquinarias industriales por medio de capitalización de ganancias.
- g. Se poseen bienes a ser comercializados por la empresa luego de un proceso breve de transformación a cargo de la misma, que aún se adeudan al proveedor.
- h. Según las facturas existentes, la empresa ha consumido energía eléctrica en el período por \$9800.
- i. Compro mercaderías entregando un pagare a 60 días.

4) Clasificar los siguientes enunciados en Fuentes Propias o de Terceros o No Corresponde:

- a. Aporte de los propietarios.
Solución Propuesta: Fuentes Propias
- b. Resultado positivo
- c. Préstamo de un banco
- d. Préstamo de un Socio a la sociedad
- e. Proveedores
- f. Reinversión de las ganancias obtenidas

CONCEPTOS BÁSICOS DE ACTIVO, PASIVO Y PATRIMONIO NETO

1) Responder:

- 1. Explique cuando un bien tiene valor de cambio y cuando tiene valor de uso.
- 2. ¿A qué denominamos fuente propia y fuentes de terceros en el origen de los recursos?
- 3. ¿Es correcto afirmar que alquileres a pagar es un pasivo contingente? ¿Por qué?
- 4. ¿Es correcto afirmar que un juicio desfavorable, en trámite, para el ente es un pasivo contingente? ¿Por qué?

2) Clasificar los siguientes enunciados según sea: Activo, Pasivo, Capital, Ingreso, Costo, Gasto, Ganancia y Pérdidas:



1. Muebles y útiles
Solución Propuesta: ACTIVO

2. Papelería en Stock
3. Papelería consumida
4. Obligaciones a pagar
5. Documentos a cobrar
6. Aporte de los Propietarios
7. Ingresos por prestación de servicios de vigilancia
8. Donación recibida
9. Robo de herramientas
10. Reserva Legal
11. Resultado del Ejercicio
12. Alquileres pagados por adelantado
13. Gasto en publicidad
14. Venta de alarmas para el hogar (venta de mercadería)
15. Costo de la mercadería vendida

3) Ejercitación práctica de conceptos referidos a: Activo, Pasivo, Capital, Ingreso, Costo, Gasto, Pérdida, Ganancia.

Una empresa tiene la siguiente lista de elementos:

- a) Dinero en efectivo.
- b) Préstamos recibidos de instituciones bancarias.
- c) Deuda contraída por la empresa por la compra de una camioneta.
- d) Cuentas a cobrar a clientes.
- e) Dinero depositado en cuenta corriente bancaria.
- f) Donación recibida de un socio.
- g) Venta de mercaderías.
- h) Local de propiedad de la empresa.
- i) Obsolescencia de una máquina por cambios tecnológicos.
- j) Préstamos realizados por la empresa a sus empleados.
- k) Intereses pagados.



- l) Alquiler cobrado por adelantado.
- m) Incendio de mercaderías que no estaban aseguradas.
- n) Aporte en efectivo realizado por los socios.
- o) Monto adeudado por un tercero a un socio.
- p) Factura pagada en concepto de publicidad.
- q) Remuneraciones adeudadas.
- r) Alquileres adeudados.
- s) Deudas contraídas por la empresa por compras de mercaderías a crédito.

4) Dada la empresa “La Vaquillona SRL” dedicada a la producción de lácteos identificar de los siguientes enunciados si se trata de un Activo, un Pasivo o ninguno.

- 1) Inmueble, propiedad de la empresa, utilizado como local de exposición.
- 1) Dinero en efectivo y cheques corrientes de otras plazas.
- 2) Factura adeudada a un tambo de la zona por la provisión de leche.
- 3) Impuesto Provincial a Pagar.
- 4) Anticipo de sueldo otorgado a un empleado.
- 5) 200 vacas adquiridas por uno de los socios para su explotación personal.
- 6) Inmueble propiedad de terceros que la empresa alquila para utilizarlo como depósito.
- 7) Anticipos recibidos de un Supermercado por futuras compras de lácteos.
- 8) Pagares recibidos de clientes a 30 días.
- 9) Lácteos varios en stock.
- 10) Rodado adquirido por la empresa para realizar repartos.
- 11) Sueldos adeudados a los empleados de administración.
- 12) Se ha pagado por anticipado el abastecimiento de los envases para los lácteos.
- 13) Importe adeudado a la empresa por un cliente de la ciudad de Nogoyá.
- 14) Constitución de un Plazo Fijo en Banco Santander.
- 15) Marca de fábrica “LA VAQUILLONA” adquirida por la empresa.
- 16) Se encuentra impaga una factura de teléfono.
- 17) Estanterías y muebles del departamento contable.



DETERMINACIÓN DEL RESULTADO DE UN PERÍODO

Con los datos que a continuación se detallan, determinar el Resultado del Ejercicio (RE) por diferencia patrimonial y por sus causas.

Datos:

- a) $PNi = 100,00$; $PNf = 130,00$
 $Y = 40,00$; $G = 10,00$
- b) $PNi = 100,00$; $PNf = 150,00$
 $Y = 40,00$; $G = 10,00$
Nuevos Aportes = $20,00$
- c) $PNi = 70,00$; $PNf = 100,00$
 $Y = 60,00$; $G = 20,00$
Retiros = $10,00$
- d) $PNi = 100,00$; $PNf = 150,00$
 $Y = 90,00$; $G = 20,00$
Retiros = $30,00$; Nuevos Aportes = $10,00$
- e) $PNi = 100,00$; $Af = 180,00$
 $Pf = 50,00$; $Y = 40,00$; $G = 10,00$
- f) $PNf = 130,00$; $Ai = 120,00$; $Pi = 20,00$
 $Y = 50,00$; $G = 20,00$

UTILIZAREMOS LAS SIGUIENTES ABREVIATURAS:

PNi: Patrimonio Neto Inicial

PNf: Patrimonio Neto Final

Y: Ingreso

G: Gasto

Ai: Activo Inicial

Af: Activo Final

Pi: Pasivo Inicial

Pf: Pasivo Final

SOLUCIÓN



CURSO DE AMBIENTACIÓN A LA VIDA UNIVERSITARIA

Universidad Nacional de Entre Ríos

a) POR DIFERENCIA PATRIMONIAL

$$RE = PNf - PNi$$

$$RE = 130 - 100$$

$$RE = 30$$

RE = 30 (RESULTADO POSITIVO)

POR SUS CAUSAS

$$RE = Y - G$$

$$RE = 40 - 10$$

$$RE = 30$$

RE = 30 (RESULTADO POSITIVO)

b) POR DIFERENCIA PATRIMONIAL

$$RE = PNf - PNi - APORTES$$

$$RE = 150 - 100 - 20$$

$$RE = 30$$

RE = 30 (RESULTADO POSITIVO)

POR SUS CAUSAS

$$RE = Y - G$$

$$RE = 40 - 10$$

$$RE = 30$$

RE = 30 (RESULTADO POSITIVO)

c) POR DIFERENCIA PATRIMONIAL

$$RE = PNf - PNi + RETIROS$$

$$RE = 100 - 70 + 10$$

$$RE = 40$$

RE = 40 (RESULTADO POSITIVO)

POR SUS CAUSAS

$$RE = Y - G$$

$$RE = 60 - 20$$

$$RE = 40$$

RE = 40 (RESULTADO POSITIVO)

d) POR DIFERENCIA PATRIMONIAL

$$RE = PNf - PNi - APORTES + RETIROS$$

$$RE = 150 - 100 - 10 + 30$$

$$RE = 70$$

RE = 70 (RESULTADO POSITIVO)

POR SUS CAUSAS

$$RE = Y - G$$

$$RE = 90 - 20$$

$$RE = 70$$

RE = 70 (RESULTADO POSITIVO)

OLIMPIADAS 2022



**ADMINISTRACIÓN Y
ORGANIZACIONES _**

ADMINISTRACIÓN Y ORGANIZACIONES

LA ORGANIZACION, SU ESTUDIO Y ADMINISTRACION, LA ORGANIZACION COMO SISTEMA. CULTURA ORGANIZACIONAL. EL ROL DEL ADMINISTRADOR

¿QUÉ ES UNA ORGANIZACIÓN?

Una organización es una estructura o agrupación deliberada de personas para el logro de algún propósito específico. Cada organización tiene un propósito distintivo, que se expresa por medio de una meta o conjunto de metas que la organización espera alcanzar. Está formada por personas para que pueda alcanzar sus metas. Desarrollan determinada estructura en forma deliberada (pensada), para que sus miembros tengan la posibilidad de llevar a cabo su trabajo. Esa estructura puede ser abierta y flexible, una red simple de relaciones de trabajo informales, o más tradicional, con reglas, reglamentos y descripciones de puestos definidos.

Las organizaciones de hoy tienden a ser más abiertas, flexibles y sensibles a los cambios. Están cambiando porque el mundo a su alrededor está cambiando. Las transformaciones sociales, económicas, globales y tecnológicas crearon un ambiente en el cual las organizaciones exitosas deben adoptar nuevas formas para realizar su trabajo.

Según Bernardo Kliksberg, ADMINISTRACION es un conjunto de conocimientos referentes a las organizaciones integrados por nociones atinentes a la explicitación científica de su comportamiento y nociones atinentes a su tecnología de conducción.

ELEMENTOS CONSTITUTIVOS

- Grupo humano o institución social, todo conjunto de personas que tienen intereses comunes, interacción (se afectan mutuamente), sentido de pertenencia al grupo. Los terceros los identifican como pertenecientes a ese grupo. Existen tres tipos de grupos:
 - ✓ Primario, familia y amigos. El objetivo es el mantenimiento del grupo, de la relación.
 - ✓ Secundario, organizaciones.
 - ✓ Ciudad.
 - ✓ Estado-Nación
- Finalistas, las personas cuando } actúan siempre buscan un fin.
- Actividades,
 - ✓ Políticas, tienen que ver con la definición de los objetivos, estrategias, metas, definiciones abstractas y genéricas.
 - ✓ Administrativas (planificación, organización, dirección y control), sirven de nexo entre las políticas y operativas.

- ✓ Operativas, actividades básicas que tienen que ver con la producción de bienes y servicios. Ejemplo: facultad, enseñar.
- Estructura, orden jerárquico. Conjunto de elementos interrelacionados entre sí que forman un todo y está separado del entorno por un límite. La estructura real es una mezcla de formal e informal.
 - ✓ Formales, predeterminado, aquellas que están predeterminadas de antemano (estructura de autoridad, de objetivos, de información).
 - ✓ Informales, son espontáneas (ejemplo: grupos primarios, estructura de poder, de comunicación (rumor)).
- Recursos.
- Contexto, afecta a la organización y viceversa.

TIPOS DE ORGANIZACIONES

Existe una gran variedad de organizaciones: empresas industriales, comerciales, organizaciones de servicio (bancos, universidades, hospitales, tránsito, etc.), militares, públicas, que pueden orientarse hacia la producción de bienes o productos; éstas ejercen presión sobre la vida de los individuos y hacen parte integral del medio donde el hombre trabaja, se recrea, estudia, satisface sus necesidades.

Cuando hablamos de organización, debemos tener en cuenta dos conceptos, que luego serán útiles en el análisis:

ORGANIZACIÓN FORMAL

Mecanismo o estructura que permite a las personas laborar conjuntamente en una forma eficiente. Cada miembro puede contribuir en forma más eficiente con su trabajo, para la conservación del objetivo primordial.

La organización formal es un elemento de la administración que tiene por objeto agrupar o identificar las tareas y trabajos a desarrollarse dentro de la empresa.

Cuando hablamos de "formal", como hemos visto, nos referimos a la estructura que establece la empresa y que es el resultado de la departamentalización. Son también las políticas, las normas y los procedimientos formales, los estilos de liderazgo, los castigos y las recompensas que establece la empresa y que están específicamente destinados a influenciar el comportamiento en forma favorable para la organización. Por ejemplo: se presupone que un sistema de incentivos aumentará la productividad; pero estos diseños organizacionales a menudo tienen también consecuencias inesperadas. George Elton Mayo, en sus experiencias en la Western Electric Company, encontró evidencias firmes de que las normas del grupo informal, por ejemplo, establecían que no debía rendirse hasta alcanzar o superar el estándar. Los orígenes de dichas normas informales (no escritas) se basaban, entre otros motivos, en el temor al despido que tenían los trabajadores.

ORGANIZACION INFORMAL

El comportamiento organizacional –teniendo en cuenta que los seres humanos son animales sociales y generalmente trabajan en grupo- no puede ser comprendido ni previsto sólo mediante el análisis de la organización formal; dado que el comportamiento de la misma está guiado también por la presencia de la organización informal, con su propia estructura, los líderes y las normas informales. Esto último conduce, a que la conducta de cada individuo, estará regida también: • por lo que puede ser aprobado o desaprobado por sus compañeros • por la necesidad de mantener la aceptación dentro de la empresa, de aquellas personas cuyo afecto y respeto, cada trabajador valora. Además, las normas informales también están generalmente acompañadas por un conjunto de recompensas y castigos establecidos por el grupo informal. Dichas normas, que tienen como característica, la mayoría de las veces, el hecho de no estar explícitamente escritas, existen dentro de todos los grupos informales influyendo en el comportamiento que se desarrolla en un sistema; y generalmente no coinciden mayormente con las normas formales establecidas por la empresa.

COMO Y POR QUE ESTUDIAMOS LA ORGANIZACIÓN ¿?

El individuo como tal no puede vivir aislado, sino en continua interacción con sus semejantes, por tanto es un ente sociable. Los individuos tienen que cooperar unos con otros, por sus restricciones personales, y deben constituir organizaciones que les permitan lograr algunos objetivos que el trabajo individual no alcanzaría realizar.



¿QUÉ ES LA ADMINISTRACIÓN?

Administración es el proceso de coordinar e integrar actividades de trabajo para que éstas se lleven a cabo en forma eficiente y eficaz con otras personas y por medio de ellas. El proceso representa las funciones continuas de las actividades primarias en las cuales participan los gerentes. Dichas funciones son:

- Planificación
- Organización
- Dirección
- Control

La eficiencia es muy importante en la administración, es la relación entre insumos y productos, cuya meta es minimizar el costo por concepto de recursos (adecuada relación entre costo y beneficio). La gerencia es la que se ocupa de minimizar los costos de los recursos. La administración se encarga también de completar las actividades, para que las metas de la organización puedan alcanzarse, es decir, le interesa la eficacia (hecho de alcanzar las metas). Cuando los gerentes alcanzan las metas de la organización, se dice que son eficaces. La mala administración se debe, con mayor frecuencia a una combinación de falta de eficiencia e ineficacia, o a la eficacia alcanzada mediante la falta de eficiencia.

LA ORGANIZACIÓN COMO SISTEMA

SISTEMAS Y SUBSISTEMAS:

De acuerdo al autor Idalberto Chiavenato un sistema “es un conjunto de elementos, relacionados de modo dinámico, que desarrollan una actividad para alcanzar determinado objetivo o propósito”.

En si se dice que todo sistema lo que necesita son recursos, material, energía, los cuales por lo general son obtenidos del medio ambiente que rodea al ser humano, y que a su vez le permitirá obtener de ellos lo que conocemos como insumos o entradas que posteriormente serán procesados o transformados de tal manera que dará como resultado salidas o recompensas a la organización.

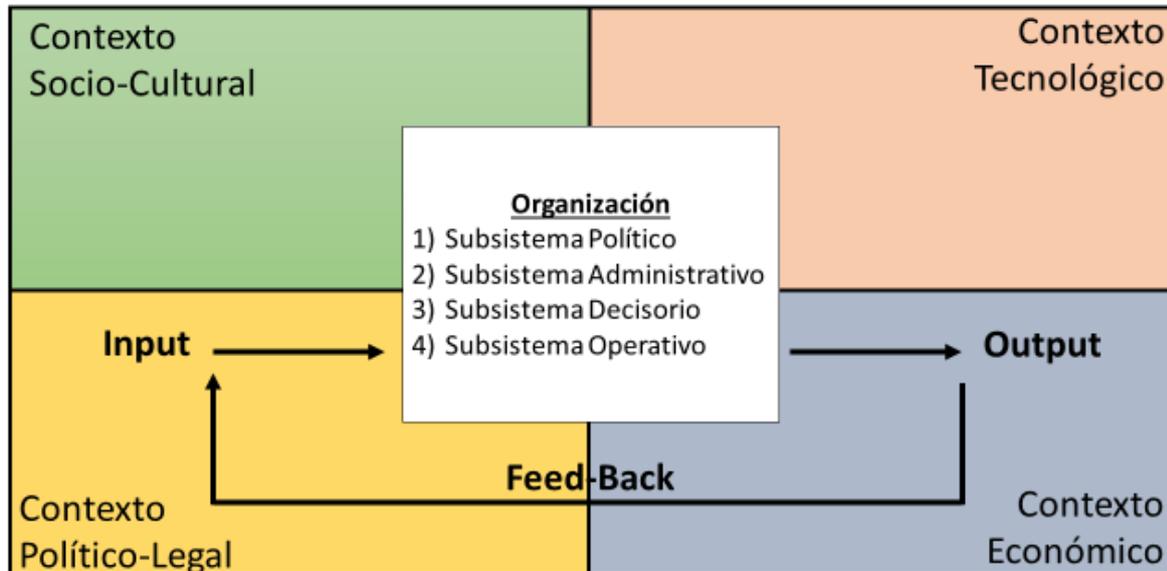
Cabe destacar que todo sistema siempre funciona y gira entorno a un ambiente, debido a que es un ciclo básicamente en donde el medio ambiente da los materiales o insumos necesarios para la existencia.

El Pensamiento Sistémico consiste en ver el todo como un sistema, compuesto por un conjunto de partes interrelacionadas. Considera al sistema como un todo indivisible y no simplemente como el resultado de la suma de las partes que lo originan.

El enfoque sistémico propone soluciones en las cuales se tienen que considerar diversos elementos y relaciones que conforman las partes intervinientes de todo sistema y el entorno del cual forma parte.

Los sistemas pueden estar formados por subsistemas al mismo tiempo. Esto significa que entre los componentes debe existir un cierto grado de integración.

Enfoque Sistémico de Jorge Hermida



Existen dos tipos de sistemas:

- **Sistema Abierto:** Conjunto de elementos dinámicamente relacionados, en interacción que desarrollan una actividad para lograr un objetivo o propósito, operando con datos, energía, materia, unidos al ambiente que rodea el sistema y para suministrar información, energía, materia.

Posee numerosas entradas y salidas. Para relacionarse con el ambiente externo, sus relaciones de causa y efecto son indeterminados.

Un sistema consta de cuatro elementos primordiales:

a. Entradas: Mediante ellas el sistema consigue los recursos e insumos necesarios para su alimentación y nutrición.

b. Procesamiento: Transforma las entradas en salidas o resultados

c. Salidas: Resultado de la operación del sistema. Por medio de ella el sistema envía el producto resultante al ambiente externo.

d. Retroalimentación: Constituye una acción de retorno; es positiva cuando la salida por ser mayor estimula y amplía las entradas para incrementar el funcionamiento del sistema, es negativa cuando la salida por ser menor restringe y reduce la entrada para disminuir la marcha del sistema.

- **Sistema Cerrado:** Tienen pocas entradas y salidas en relación con el ambiente externo, que son bien conocidas y guardan entre sí una razón de causa y efecto: a una entrada determinada (causa) sigue una salida determinada (efecto).

La organización es un sistema abierto y es una clase de sistema social

Las organizaciones constituyen una clase o tipo de sistema social, el cual a su vez se considera una clase de sistema abierto. Como clase especial de sistema abierto, las organizaciones tienen propiedades que les son peculiares, pero comparten otras propiedades en común con todos los sistemas abiertos.

Todos los sistemas sociales, incluidas las organizaciones, se fundamentan en actividades estandarizadas de una cantidad de individuos. Esas actividades estandarizadas son complementarias o interdependientes con respecto a algún producto con resultado común. Ellas son repetidas, relativamente duraderas y relacionadas en espacio y en tiempo.

Características de primer orden

Los sistemas sociales, al contrario de las demás estructuras básicas no tiene límites en amplitud. Los sistemas sociales no pueden representarse a través de modelos físicos.

Los sistemas sociales necesitan insumos de producción y de mantenimiento.

Los sistemas sociales son sistemas esencialmente inventados, creados por el hombre e imperfectos: se afirman en actitudes, percepciones, creencias, motivaciones, hábitos y expectativas de los seres humanos.

Los sistemas sociales presentan mayor variabilidad que los sistemas biológicos. Necesitan mecanismos de control para reducir la variabilidad e inestabilidad de las acciones humanas.

Las funciones, normas y valores constituyen los principales componentes del sistema social.

Las organizaciones sociales representan el desarrollo más claro de un estándar de funciones interrelacionadas que insinúan actividades prescritas o estandarizadas.

El concepto de inclusión parcial. La organización utiliza sólo los conocimientos y habilidades de las personas que le son importantes.

Con relación a su ambiente. El funcionamiento organizacional debe estudiarse con respecto a las transacciones continuas desarrolladas con el medio que lo rodea.

Cultura y clima organizacionales

Toda organización crea su propia cultura o clima, sus propios tabúes, costumbres y usos. El clima o cultura del sistema refleja las normas y valores del sistema formal, así como las disputas internas y externas y el ejercicio de la autoridad dentro del sistema, que se transmiten a los nuevos miembros del grupo.

Dinámica del sistema

Con el fin de mantenerse, las organizaciones sociales recurren al uso de mecanismos, establecen normas y valores para estimular las actividades requeridas y dispositivos de autoridad para dirigir el comportamiento organizacional.

Concepto de eficacia organizacional

Como sistemas abiertos, las organizaciones sobreviven solamente cuando son capaces de mantener negentropía, es decir, importación bajo todas las formas de cantidades mayores de energía que las que devuelven al ambiente como producto. La eficiencia pretende incrementos a través de soluciones técnicas y económicas, mientras que la eficacia busca la maximización del rendimiento de la organización, por medios técnicos y económicos (eficiencia) y por medios políticos (no económicos).

El efecto sinérgico de las organizaciones como sistemas abiertos

Una de las razones sólidas para la existencia de las organizaciones es su efecto sinérgico, es decir, la manera como en el resultado de una organización pueden diferir en cantidad o en calidad la suma de los insumos. Las unidades de salida pueden ser iguales, mayores o menores que las unidades de entrada.

De igual manera, cada individuo de la organización espera que los beneficios personales de su participación en una organización sean mayores que sus costos personales de participación.

El “hombre funcional”

La teoría de sistemas se basa en el concepto de “hombre funcional”, en contraste con el concepto de homo economicus de la teoría clásica, el homo socialis de la teoría de las relaciones humanas, del hombre organizacional de la teoría estructuralista y del hombre administrativo de la teoría behaviorista. El individuo desempeña un rol dentro de las organizaciones, interrelacionándose con los demás individuos como un sistema abierto.

EL CONTEXTO DE LA ORGANIZACIÓN : FACTORES DE CONTINGENCIA

La contingencia centra su foco de atención en el ambiente externo de la empresa, dando prioridad a lo que ocurre fuera de la organización antes de indagar en los elementos internos de la estructura organizacional. Dicho enfoque busca un equilibrio entre ambos contextos, donde la organización busca obtener el mayor beneficio de sus circunstancias ambientales para garantizar su éxito como empresa.

Los factores externos pueden dividirse, según (Hall, 1973), en condiciones generales e influencias específicas. Las primeras constituyen aspectos como las variables tecnológicas, económicas, legales y políticas, mientras que los segundos están compuestos por aspectos

que afectan particularmente a dicha organización, tales como otras organizaciones o individuos claves.

Dos de los elementos más importantes que componen las condiciones generales son la tecnología y el ambiente (Koontz y Weihrich, 2004), cuyo intercambio con los factores internos de la organización hace que esta adopte ciertas formas de estructura y comportamiento para su adaptación al medio externo.

LA ADMINISTRACIÓN EN SITUACIONES DIFERENTES Y CAMBIANTES

La perspectiva de contingencias o enfoque situacional de la administración expresa que las organizaciones son diferentes, enfrentan circunstancias distintas (contingencias), y por lo tanto requieren distintas formas de administración. Entonces, los gerentes deben “interpretar” y tratar de entender las contingencias de la situación que enfrentan, antes de decidir cuál es la mejor forma de coordinar e integrar las actividades de trabajo. La perspectiva de contingencias es el punto de vista según el cual la organización reconoce las variables de la situación y responde a ellas cuando se presentan. No existen reglas universales que los gerentes puedan aplicar en el desempeño de sus actividades. El trabajo de los gerentes implica administrar situaciones diferentes y cambiantes, y sus acciones tienen que ser apropiadas para las diversas situaciones en las cuales se encuentren.

VARIABLES DE CONTINGENCIAS

- Tamaño de la organización, a medida que aumenta el tamaño, lo mismo sucede con los problemas de coordinación.
- Tecnología rutinaria para las tareas, (modo de hacer las cosas), para lograr su propósito, las organizaciones usan la tecnología. Las tecnologías de rutina requieren estructuras de organización, estilos de liderazgo y sistemas de control diferentes de los que se requieren con tecnologías personalizadas o no rutinarias.
- Incertidumbre ambiental, el grado de incertidumbre provocado por los cambios políticos, tecnológicos, socioculturales y económicos influye en el proceso de administración.
- Diferencias individuales, los individuos son diferentes en lo que se refiere a su deseo de crecimiento, autonomía, tolerancia a la ambigüedad y expectativas. Estas diferencias son importantes cuando los gerentes seleccionan técnicas de motivación (centralización, descentralización), estilos de liderazgo y diseños de puestos de trabajo.

EL AMBIENTE

El ambiente es el conjunto de fuerzas externas que pueden afectar el rendimiento de una organización.

AMBIENTE GENERAL

Incluye todo lo que está fuera de la organización, como factores económicos, condiciones políticas, influencias socioculturales, cuestiones de globalización y factores tecnológicos. Abarca condiciones que pueden afectar a la organización.

AMBIENTE ESPECÍFICO

La mayor parte de la atención de la gerencia suele estar concentrada en el ambiente específico de la organización. Es la parte del ambiente que resulta directamente necesario para que una organización alcance sus metas. Está formado por los electores críticos o tenedores de acciones que pueden influir positiva o negativamente en la eficacia de una organización. El ambiente específico de cada organización es único e incluye a proveedores de insumos, clientes o consumidores, competidores, agencias del gobierno y grupos públicos de presión.

INCERTIDUMBRE AMBIENTAL

El ambiente es importante para los gerentes porque no todos son iguales. Se diferencian en su grado de incertidumbre ambiental (grado de cambio y complejidad en el ambiente de una organización), que se puede dividir en:

- Grado de cambio, si los componentes del ambiente de una organización cambian con frecuencia, es un ambiente dinámico. Si el cambio es mínimo, es estable (aquél donde no hubiera nuevos competidores ni nuevos avances tecnológicos importantes introducidos por los competidores actuales).
- Grado de complejidad, se refiere al número de elementos que intervienen en el ambiente de una organización y al grado de conocimiento que ésta posea acerca de esos componentes. Cuanto menor sea el número de competidores, clientes, proveedores y agencias gubernamentales con los que tiene necesidad de interactuar una organización, menor será el grado de incertidumbre que haya en su ambiente.

GRUPOS DE INTERÉS INTERNOS DE LA ORGANIZACIÓN

- Empleados, la composición de la población trabajadora está cambiando en casi todas las organizaciones, debido en parte a factores demográficos. También están cambiando las capacidades que se requieren de los empleados. Las compañías requieren empleados con más estudios y más flexibles.
- Accionistas y consejo de directores, la estructura que rige las grandes corporaciones que cotizan en la bolsa permite que sus accionistas influyan en la compañía ejerciendo su derecho a voto. Sin embargo, sólo estuvieron interesados, sobre todo, en el rendimiento sobre su inversión y dejaron el manejo real de la organización en manos de sus gerentes.

AMBIENTE ESPECÍFICO

Para la mayoría de las organizaciones, los factores que generan incertidumbre son:

- Proveedores, firmas proveedores de materiales y equipos. Proporcionan insumos financieros y de mano de obra. Los accionistas, los bancos, las compañías de seguros, etc., son necesarios para garantizar una provisión continua de capital. Los sindicatos obreros, las asociaciones ocupacionales y los mercados de mano de obra local son fuentes proveedoras de empleados. Los gerentes intentan asegurar un flujo constante de los insumos necesarios al precio más bajo posible. Debido a que esos insumos implican incertidumbres, los gerentes suelen hacer grandes esfuerzos para garantizar que recibirán todos ellos en un flujo fiable y constante.
- Clientes, las organizaciones existen para satisfacer las necesidades de los clientes. El consumidor o cliente es la persona que absorbe la producción de esas organizaciones. Representan una incertidumbre potencial para ellas: sus gustos pueden cambiar o pueden llegar a sentirse insatisfechos con el producto o servicio de la organización.
- Competidores, todas las organizaciones, hasta los monopolios, tienen uno o varios competidores. Los gerentes no pueden darse el lujo de ignorar la competencia. Los competidores representan una fuerza importante que deben vigilar, para estar preparados para responder a ella. La organización para aumentar su participación en el mercado debe conseguir más clientes, abarcando una parte más grande del mercado o encontrando la manera de aumentar el tamaño del mercado mismo y debe ganarle a sus competidores entrando y cubriendo un mercado en expansión. Debe analizar a la competencia

y establecer una estrategia de mercadotecnia, para satisfacer a los clientes.

- Gobierno, el gobierno federal, los estatales y los locales influyen en lo que las organizaciones pueden y no pueden hacer. Hay leyes federales que tienen implicaciones significativas. Las organizaciones destinan gran cantidad de su tiempo y dinero al cumplimiento de los reglamentos gubernamentales.
- Grupos de presión o grupos de interés especial (GIE), los gerentes deben reconocer a los grupos que defienden intereses especiales e intentan influir en los actos de las organizaciones. Deben tener en cuenta la existencia de los grupos de interés, presentes y futuros, cuando definen la estrategia de la organización. A medida que evolucionan los movimientos sociales y políticos, también lo hace el poder de los grupos de presión. Aprovechan los procesos políticos para afianzar su posición en cuanto a alguna cuestión concreta.

Defensores de los consumidores, los clientes insatisfechos pueden optar por abandonar (hacer negocios con otra parte) o expresar sus quejas. El abandono puede perjudicar a la organización ya que elimina la base de clientes sin dar a los gerentes tiempo para aplicar cambios. Los líderes de los consumidores, que saben de los costos de la intervención gubernamental, suelen preferir las negociaciones. Los gerentes progresistas consideran que la expresión les

brinda la oportunidad de conocer las necesidades de los clientes y de saber qué cambios se están produciendo en el mercado.

- Medios, los medios de comunicación de masas permiten una cobertura cada vez más amplia y compleja, gracias al uso de los satélites de comunicación. Con el objetivo de mejorar su comunicación con el público, interno y externo, formaron departamentos de comercialización y relaciones públicas. Los ejecutivos que tratan regularmente con los medios, suelen contar con asesoría profesional que les ayuda a presentar su información y sus opiniones en forma clara y eficaz.
- Sindicatos, cuando la organización emplea a trabajadores sindicalizados, el sindicato y los gerentes recurren a algún tipo de negociación colectiva para acordar salarios, condiciones laborales, horarios, etc. Los empleadores suelen aceptar el proceso de las negociaciones colectivas y cooperan con los sindicatos para mejorar las condiciones y las participaciones de los trabajadores.
- Instituciones financieras, las organizaciones dependen de ellas ya que les suministran fondos para mantener y extender sus actividades. Como las buenas relaciones de trabajo con las instituciones financieras son muy importantes, establecerlas y conservarlas suele ser responsabilidad conjunta del director de finanzas y del director de operaciones de la organización.
- Otros grupos de interés, toda organización tiene una composición específica de grupos de interés que constituyen el componente de acción directa de su ambiente exterior.

AMBIENTE GENERAL

Las condiciones económicas, políticas, sociales, mundiales y tecnológicas que pueden afectar la administración de las organizaciones no tienen un impacto tan intenso sobre las operaciones de la organización como el ambiente específico, pero los gerentes deben tomarlas también consideración. Afectan a la organización a través del ambiente directo.

- Condiciones económicas, las tasas de interés, los índices de inflación, los cambios en el ingreso disponible, los salarios, los índices del mercado de valores, transacciones internacionales de un país y la etapa en que se encuentra el ciclo general de los negocios son algunos factores económicos del ambiente general que pueden afectar las prácticas administrativas de una organización.
- Condiciones políticas, son decisiones a nivel gubernamental: la estabilidad general de los países donde opera la organización y las actitudes específicas que tengan ante el sector empresarial los funcionarios gubernamentales elegidos.
- Condiciones sociales, los gerentes deberán adaptar sus prácticas administrativas a las cambiantes expectativas de la sociedad dentro de la cual operan. Cuando cambian los valores (cuidado del físico, mentalidad de la gente), las costumbres y los gustos, los gerentes tienen que cambiar también. Esto es válido para sus ofertas de productos y servicios y para sus políticas internas de operación.

- Condiciones mundiales o globales, la globalización es uno de los principales factores que afectan a los gerentes y las organizaciones. Los gerentes están siendo desafiados por un gran número de competidores y mercados de consumo de carácter mundial, que empezaron a formar parte de su ambiente externo.
- Condiciones tecnológicas, los cambios más rápidos registrados en el último tiempo se produjeron probablemente en la tecnología: avances en la producción (en los métodos). Las organizaciones deben adaptarse a los cambios tecnológicos e innovar, para no perder mercado y competitiva, y estar actualizadas. Muchas organizaciones están usando intranet (sistemas de comunicación organizacional interna en los que se aplica tecnología de Internet y sólo son accesibles para los empleados de la organización), como una ayuda para que sus empleados trabajen con eficacia y eficiencia. Para los gerentes de todas las organizaciones, esos avances tecnológicos significan la capacidad de tomar mejores decisiones.

INFLUENCIA SOBRE LA PRÁCTICA DE LA ADMINISTRACIÓN

Las organizaciones no son entidades autónomas ni autosuficientes: interactúan con su ambiente y éste influye en ellas. Dependen de su ambiente como fuente de insumos y como receptor de sus productos. Deberán respetar también las leyes y reglamentos, y reaccionar ante los grupos que niegan sus acciones. De esta manera, proveedores, clientes, agencias gubernamentales, grupos de presión de carácter público y otros sectores pueden ejercer poder sobre una organización.

Muchas de las fuerzas ambientales son dinámicas y crean un alto grado de incertidumbre para la gerencia. Los gustos y preferencias de los clientes cambian; se promulgan nuevas leyes; los proveedores no pueden cumplir con las fechas de entrega previstas en el contrato; los competidores presentan nuevas tecnologías, productos y servicios. En la medida en que esos factores de incertidumbre ambiental no pueden ser previstos, obligan a los gerentes a responder en formas que no sean las que hubieran preferido. Cuanto más grande es la incertidumbre ambiental que enfrenta una organización, más limita las opciones y la libertad de los gerentes para decidir su propio destino.

LA CULTURA DE LA ORGANIZACIÓN

La cultura y el ambiente de la organización presionan al gerente y restringen sus opciones. Las organizaciones tienen una personalidad (conjunto de rasgos relativamente permanentes y estables), a la cual llamamos cultura. La cultura organizacional es un sistema de significación compartida (se entiende lo mismo ante un símbolo) por los miembros de una organización que distingue a ésta de otras organizaciones.

Las organizaciones tienen culturas que gobiernan el modo en que sus miembros deben comportarse. En toda organización existen sistemas o patrones de valores, símbolos, rituales, mitos y prácticas que evolucionaron con el tiempo. Esos valores compartidos determinan la visión que tienen los empleados de su propio mundo y la forma en que responden ante él. Al enfrentarse a un problema, la cultura organizacional restringe las posibilidades de acción de los empleados porque les sugiere la forma correcta de conceptualizar, definir, analizar y resolver dicho problema.

Los individuos perciben la cultura de la organización en función de lo que ven o escuchan dentro de ella. A pesar de que los individuos puedan trabajar en distintos niveles de la organización, tienden a describir la cultura de ésta en formas similares. A esto se lo llama aspecto compartido de cultura. La cultura organizacional se refiere a la forma en que los miembros perciben a la organización.

Existen siete dimensiones que captan la esencia de la cultura de una organización:

- Innovación y aceptación de riesgos, se alienta a los empleados a ser innovadores y asumir riesgos.
- Atención a los detalles, se espera que los empleados demuestren precisión, análisis y atención a los detalles.
- Orientación hacia los resultados, los gerentes enfocan su atención en los resultados o efectos, y no en las técnicas y procesos mediante los cuales se logró obtener esos resultados.
- Orientación hacia las personas, las decisiones administrativas toman en consideración el efecto de los resultados sobre las personas que están dentro de la organización.
- Orientación hacia el equipo, las actividades de trabajo están organizadas en torno de equipos, no de individuos.
- Agresividad, las personas son agresivas y competitivas, en lugar de mostrarse accesibles y serviciales.
- Estabilidad, las actividades de la organización ponen énfasis en mantener el statu quo (mantener las cosas como están), en oposición al crecimiento.
-

CULTURAS FUERTES Y DÉBILES

Las organizaciones se diferencian también por el vigor de sus culturas. No todas las culturas producen el mismo impacto sobre los empleados. Las culturas fuertes de las organizaciones donde los valores clave se exaltan con intensidad y son ampliamente compartidos, ejercen una influencia mayor sobre los empleados, que las culturas débiles. Cuanto mayor sea el número de empleados que aceptan los valores clave de la organización y más intenso sea su compromiso de hacer honor a esos valores, más fuerte será la cultura correspondiente.

Si una cultura es fuerte, débil o de tipo intermedio depende de factores como el tamaño de la organización, desde cuándo está en operación, de qué magnitud es la rotación de los empleados y la intensidad con la cual se estableció la cultura. La mayoría de las organizaciones

tienen culturas moderadas o fuertes. A medida que la cultura se vuelve más fuerte, su impacto sobre las actividades de los gerentes es cada vez mayor.

LA FUENTE DE LA CULTURA

Las costumbres actuales de la organización, sus tradiciones y su forma general de hacer las cosas fueron resultado en gran parte, de sus actividades anteriores y del grado de éxito que haya tenido en dichas actividades. La fuente original de la cultura de una organización refleja la visión o sentido de misión de sus fundadores. Los fundadores establecen la cultura inicial al proyectar una imagen de lo que la organización debe ser.

INFLUENCIA DE LA CULTURA SOBRE LA PRÁCTICA DE LA ADMINISTRACIÓN

La cultura de una organización es importante para los gerentes porque impone límites a lo que es posible y lo que no se puede hacer. En las organizaciones que valoran y alientan la diversidad en la fuerza de trabajo, la cultura organizacional y las decisiones y acciones de los gerentes, deberán apoyar las actividades a favor de la diversidad. En organizaciones cuya cultura transmite una desconfianza básica de la gerencia frente a los empleados, los gerentes tienen más probabilidades de adoptar un estilo de liderazgo autoritario que uno democrático, porque la cultura indica a los líderes cuál es el comportamiento que allí se considera apropiado. La cultura de una organización, sobre todo si es fuerte, restringe las opciones que tiene un gerente para tomar decisiones en todas las funciones administrativas.

ROL DEL ADMINISTRADOR ADMINISTRACIÓN DE SISTEMAS

Un sistema es un conjunto de partes interrelacionadas e interdependientes, dispuestas de modo que producen un todo unificado. Un sistema cerrado no recibe la influencia de su ambiente ni interactúa con él. En cambio, un sistema abierto interactúa dinámicamente con su ambiente. Cuando hablamos de sistemas de organizaciones nos referimos a sistemas abiertos: una organización interactúa constantemente con su ambiente.

Para una empresa de negocios, los insumos son materias primas, recursos humanos, capital, tecnología e información. El proceso de transformación convierte esos insumos en productos o servicios terminados, por medio de las actividades de trabajo de los empleados, de la gerencia, la tecnología y los métodos de operación de la organización. El resultado final de la transformación son productos, servicios, resultados financieros (ganancias, equilibrio o pérdidas), información y resultados humanos, niveles de satisfacción en el trabajo y la productividad de los empleados. El éxito final del sistema depende de sus interacciones eficaces con su ambiente: proveedores, instituciones financieras, clientes, etc. Si los ingresos no son suficientes para satisfacer diversas demandas del ambiente, la organización se contrae.

El trabajo del gerente en un “sistema” organizacional consiste en coordinar e integrar todas las actividades de trabajo de las distintas partes de la organización. Un gerente de

primera línea coordina e integra las actividades de trabajo en una parte del sistema organizacional que es muy estrecha y se limita a una o muy pocas áreas específicas de organización. Un gerente de alto nivel, tiene bajo su responsabilidad una parte más amplia y completa, abarca numerosas áreas de organización. Un gerente de nivel medio, es responsable de coordinar e integrar las actividades de trabajo en porciones del sistema organizacional que varían entre amplias y estrechas.

Las organizaciones no son autosuficientes. Dependen de su ambiente para la provisión de insumos esenciales y para encontrar fuentes de consumo que absorban sus productos.

GERENTES VS EMPRESARIOS

El espíritu empresarial es un proceso mediante el cual los individuos persiguen oportunidades, buscando la forma de satisfacer necesidades y deseos por medio de la innovación, sin considerar de cuántos recursos disponen en ese momento. La administración de una empresa pequeña no es necesariamente lo mismo que el espíritu empresarial. No todos los gerentes de empresas pequeñas son empresarios. Hay diferencias importantes entre los estilos administrativos de los empresarios y los gerentes burocráticos tradicionales de organizaciones pequeñas o grandes:

- ✓ Los empresarios buscan el cambio por medio del aprovechamiento de oportunidades y pueden poner en peligro su seguridad económica personal. Los gerentes tradicionales tienden más a actuar como custodios.
- ✓ Los gerentes tradicionales tienden a evitar los riesgos. Los empresarios aceptan el riesgo como parte del proceso empresarial.
- ✓ Los empresarios están motivados por la independencia y por la oportunidad de crear ganancias financieras. Los gerentes están motivados por el logro de ascensos en su carrera y otras recompensas corporativas tradicionales (como el poder).
- ✓ Los gerentes están más orientados al logro de metas a corto plazo. Los empresarios pugnan por el crecimiento de sus empresas en el largo plazo.
- ✓ Los empresarios tienden a involucrarse en las actividades operativas de su organización. Los gerentes a delegar las tareas y supervisan a los trabajadores que las realizan.
- ✓ Los empresarios suelen aceptar los errores como parte normal de hacer negocios. Los gerentes son propensos a evitar cualquier situación en la cual haya riesgo de fracasar o cometer un error.

Los buenos gerentes son aquellos que saben prever el cambio, aprovechan las oportunidades, corrigen el desempeño deficiente y conducen a sus organizaciones hacia sus objetivos. El punto de vista omnipotente de la administración es la opinión según la cual los gerentes son directamente responsables del éxito o fracaso de una organización.

El punto de vista simbólico es la opinión según la cual los gerentes sólo influyen en forma limitada en los resultados sustanciales de una organización, en virtud del gran número de factores que están fuera del control de la administración. La capacidad de un gerente para influir en los resultados está restringida por factores externos. En los resultados que obtiene una organización influyen factores ajenos al control de la administración: economía, cambios del mercado, políticas del gobierno, acciones de la competencia. El rol del gerente consiste en crear un significado donde sólo existe desorden, confusión y ambigüedad.

Proyectan una ilusión de control al desarrollar planes, tomar decisiones y realizar otras actividades administrativas.

- surgirán si alguien excede su presupuesto.

¿QUIÉNES SON LOS GERENTES?

Un proceso es una forma sistemática de hacer las cosas. Se habla de la Administración como un proceso para subrayar el hecho de que todos los gerentes, sean cuales fueren sus aptitudes o habilidades personales, desempeñan ciertas actividades interrelacionadas con el propósito de alcanzar las metas que desean. Este proceso tiene cuatro actividades básicas:

1. **Planificación.** Los gerentes usan la lógica y los métodos para analizar metas y acciones
2. **Organización.** Los gerentes ordenan y asignan el trabajo, la autoridad y los recursos para alcanzar las metas organizacionales.
3. **Dirección.** Los gerentes dirigen, influyen y motivan a los empleados para que realicen las tareas esenciales.
4. **Control.** Los gerentes se aseguran de que la organización se dirige hacia los objetivos organizacionales.

El proceso de administrar no entraña cuatro series de actividades independientes, o ligeramente relacionadas, sino un grupo d

Los gerentes son los miembros de la organización que supervisan y dirigen el trabajo de otros miembros. Los operarios son los miembros de la organización que realizan directamente un trabajo o tarea y no tenían subordinados.

Un gerente es un miembro de una organización que integra y coordina el trabajo de otros, lo que puede significar, la responsabilidad directa sobre un grupo de personas en un departamento o supervisar a una sola persona, o también la coordinación de las actividades de trabajo de un equipo formado por personas de varios departamentos diferentes o personas de otras organizaciones.

¿QUÉ HACEN LOS GERENTES?

Todos los gerentes realizan funciones administrativas en distinto grado. Las funciones administrativas son actividades de trabajo de los gerentes que consisten en:

- Planificación, incluye la definición de metas, el establecimiento de una estrategia (modo: cómo las alcanzo) y el desarrollo de planes para coordinar las actividades.
- Organización, (conformación de la estructura de autoridad), determinación de qué tareas es necesario llevar a cabo, quién las realizará, cómo deben agruparse las tareas, quién rendirá cuentas a quién y dónde se deberán tomar las decisiones.
- Dirección, incluye motivar a los subordinados, dirigir a otras personas, seleccionar los canales de comunicación más eficaces y resolver conflictos.
- Control, vigilar actividades para asegurarse de que se realicen de conformidad con lo planeado y para corregir cualquier desviación significativa.

Es más realista describir las funciones que realizan los gerentes desde la perspectiva de un proceso. El proceso administrativo es el conjunto de decisiones y actividades de trabajo que los gerentes realizan en forma continua al planificar, organizar, dirigir y controlar. Cuando los gerentes hacen su trabajo, suelen llevar a cabo sus actividades sobre la marcha y de manera continua, es decir, lo hacen dentro de un proceso.

HABILIDADES ADMINISTRATIVAS

Los gerentes necesitan tres tipos esenciales de habilidades o capacidades: técnicas, humanas y conceptuales. La importancia relativa de esas habilidades varía según el nivel que ocupe el gerente en la organización.

HABILIDADES TÉCNICAS

Los gerentes de primera línea, igual que muchos gerentes de nivel medio, participan intensamente en los aspectos técnicos de las operaciones de la organización. Dentro de estas habilidades se encuentran el conocimiento y el dominio de una determinada especialidad. Estas habilidades se vuelven menos importantes a medida que el gerente avanza a niveles más altos de la administración, pero hasta los más altos gerentes necesitan cierto dominio de la especialidad de la organización.

HABILIDADES HUMANAS

Es la capacidad de trabajar bien con otras personas, en forma individual o en grupo. Debido a que los gerentes tratan directamente con personas, esta habilidad es esencial. Estas habilidades conservan la misma importancia en los niveles más altos de la administración o en los más bajos. Los gerentes que tienen buenas habilidades humanas logran extraer lo mejor de sus colaboradores. Saben comunicarse, motivar, dirigir e inspirar entusiasmo y confianza.

HABILIDADES CONCEPTUALES

Los gerentes también requieren de habilidad para pensar y conceptualizar sobre situaciones abstractas. Es necesario que sean capaces de contemplar la organización como un todo y las relaciones entre sus diversas subunidades, y también de visualizar cómo encaja la organización en su ambiente más general. Son esenciales para la toma de decisiones eficaz, ya que todos los gerentes están involucrados en la toma de decisiones. Los gerentes de todos los niveles necesitan habilidades conceptuales. Sin embargo, se vuelven más importantes a medida que se asciende a las posiciones administrativas más altas.

LA ORGANIZACION COMO ESTRUCTURA , PROCESOS EN LA MISMA

LAS ESTRUCTURAS Y LOS PROCESOS ESTRUCTURALES DE UN SISTEMA

La estructura de un sistema es la red de relaciones de interdependencia de sus elementos constituyentes y resulta de la combinación de los siguientes factores:

- el número total de componentes,
- la variedad de tipos de componentes observables en él,
- la variedad de intercambios existentes entre éstos.

Las estructuras de un sistema cambian continuamente, dando origen a procesos estructurales que se pueden clasificar del siguiente modo:

- Crecimiento y decrecimiento del número de componentes;
- diferenciación y homogeneización respecto a la variedad de tipos de componentes;
- variaciones cualitativas y cuantitativas de los flujos de intercambio internos y externos al sistema.

Como consecuencia, los procesos de desarrollo de un sistema están siempre relacionados con el crecimiento, la diferenciación y el aumento de los intercambios internos y externos.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

La estructura organizacional puede ser definida como las distintas maneras en que puede ser dividido el trabajo dentro de una organización para alcanzar luego la coordinación del mismo orientándolo al logro de los objetivos.

Es el marco en el que se desenvuelve la organización, de acuerdo con el cual las tareas son divididas, agrupadas, coordinadas y controladas, para el logro de objetivos. Desde un punto de vista más amplio, comprende tanto la estructura formal (que incluye todo lo que está previsto en la organización), como la estructura informal (que surge de la interacción entre los miembros de la organización y con el medio externo a ella) dando lugar a la estructura real de la organización.

Representa la percepción que tiene los miembros de la organización acerca de la cantidad de reglas, procedimientos, trámites y otras limitaciones a que se ven enfrentados en el desarrollo de su trabajo. La medida en que la organización pone el énfasis en la burocracia, versus el énfasis puesto en un ambiente de trabajo libre, informal.

Representa la percepción que tiene los miembros de la organización acerca de la cantidad de reglas, procedimientos, trámites y otras limitaciones a que se ven enfrentados en el desarrollo de su trabajo. La medida en que la organización pone el énfasis en la burocracia, versus el énfasis puesto en un ambiente de trabajo libre, informal e inestructurado. Define como se dividen, agrupan y coordinan formalmente las tareas de trabajo. Existen seis elementos clave a los que necesitan enfocarse los gerentes cuando diseñan la estructura de su organización.

Qué se persiguen con la estructura organizacional:

- ü Mejorar el rendimiento o productividad de los recursos (capital, personal, material) con un mínimo de y como una máximo de para las personas involucradas.
- ü Delegar a través de la estructura organizacional, autoridad para que se establezcan responsabilidades.
- ü Realizar procesos de comunicación, coordinación, control, etc., para canalizar los esfuerzos de acuerdo con los fines y objetivos de la organización.

- ü Concebir por medio de éstas que se logre una acción efectiva y eficiente.
- ü Establecer niveles jerárquicos que representen autoridad y a la cual hay que obedecer.
- ü Indicar el tipo de trabajo que debe realizarse, así como los fines y objetivos finales de la empresa.

Existen seis elementos clave a los que necesitan enfocarse los gerentes cuando diseñan la estructura de su organización. Estos son:

- ü Especialización del trabajo.
- ü Cadena de mando.
- ü Tramo de control o tramo administrativo.
- ü Departamentalización.
- ü Centralización o descentralización en la toma de decisión
- ü Formalización

Importancia de la estructura organizacional.

- ü Es de carácter continuo; jamás se puede decir que ha terminado, dado que la empresa y sus recursos están sujetos a cambios constantes (expansión, contracción nuevos productos, etc.), lo que obviamente redundaría en la necesidad de efectuar cambios en la organización.
- ü Es un medio a través del cual se establece la mayor manera de lograr los objetivos de un grupo social.

- ü Suministra los métodos para que se puedan desempeñar las actividades eficientemente, con un mínimo esfuerzo.
- ü Evita la lentitud e ineficiencia en las actividades, reduciendo los costos e incrementando la productividad.
- ü Reduce o elimina la duplicación de esfuerzos, al delimitar funciones y responsabilidades. Importancia que se persiguen con la estructura organizacional.
- ü Mejorar el rendimiento o productividad de los recursos (capital, personal, material) con un mínimo de y como una máximo de para las personas involucradas.
- ü Delegan a través de la estructura organizacional, autoridad para que se establezcan responsabilidades.
- ü Realizan procesos de comunicación, coordinación, control, etc., para canalizar los esfuerzos de acuerdo con los fines y objetivos de la organización.
- ü Concebir por medio de estas que se logre una acción efectiva y eficiente.
- ü Establecer niveles jerárquicos que representen autoridad y a la cual hay que obedecer.
- ü indicar el tipo de trabajo que debe realizarse, así como los fines y objetivos finales de la empresa.

ESPECIALIZACIÓN DEL TRABAJO

Supone una alta división del trabajo con miras a un rendimiento máximo de la productividad, esto merced a la incorporación de tecnologías de la información y comunicación. Así, aplicando al ámbito de las instituciones educativas, se puede decir: es la creciente división del trabajo especializado tendiente a maximizar el rendimiento de los procesos económicos.

CADENA DE MANDO

Es una línea continua de autoridad que se extiende desde la cima de la organización hasta el escalón más bajo y define quien informa a quien. Contesta preguntas de los empleados como: -¿A quién acudo si tengo un problema? Y ¿Ante quién soy responsable? En la cadena de mando tenemos presente dos importantes conceptos: Autoridad y Unidad de Mando. La autoridad se refiere al derecho inherente de una posición administrativa para dar órdenes y esperar que se cumplan y la Unidad de Mando ayuda a preservar el concepto de una línea ininterrumpida de autoridad, si se rompe la unidad de mando un subordinado podría tener que atender a demandas o prioridades conflictivas de varios superiores.

DEPARTAMENTALIZACIÓN

Es la división y el agrupamiento de las funciones y actividades en unidades específicas, con base en su similitud. Al departamentalizar, es conveniente observar la siguiente secuencia:

- Listar todas las funciones de la empresa.
- Clasificarlas.
- Agruparlas según un orden jerárquico.
- Asignar actividades a cada una de las áreas agrupadas.
- Especificar las relaciones de autoridad, responsabilidad, y obligación entre las funciones y los puestos.

- Establecer líneas de comunicación e interrelación entre los departamentos.
- El tamaño, la existencia y el tipo de organización de un departamento deberán relacionarse con el tamaño y las necesidades específicas de la empresa y las funciones involucradas.

De acuerdo con la situación específica de cada empresa, los tipos de departamentalización más usuales son:

1. Funcional: Es común en las empresas industriales; consiste en agrupar las actividades análogas según su función principal
2. Por producto: Es característica de las empresas fabricantes de diversas líneas de productos, la departamentalización se hace en base a un producto o grupo de productos relacionados entre sí.
3. Geográfica o por Territorios: En este caso la departamentalización se realiza en base a las zonas geográficas en las que se encuentra presente la empresa
4. Por clientes Por lo general se aplica en empresas comerciales, principalmente almacenes, y su función consiste en crear unidades cuyo interés primordial es servir a los distintos compradores o clientes.
5. Por Proceso o Equipo: En la industria, el agrupamiento de equipos en distintos departamentos reportará eficiencia y ahorro de tiempo; así como también en una planta automotriz, la agrupación por proceso.
6. Por Secuencia: Es utilizada en empresas productoras que trabajan sin interrupción los tres turnos, para controlar cada uno de los turnos; o cuando se trate de labores que manejen una gran cantidad de números o letras.

AMPLITUD DE CONTROL

La amplitud de control se refiere al número de trabajadores que los Directores y Gerentes Regionales, y en general las jefaturas de todos los niveles de la Región, deben supervisar efectivamente.

Se recalca la necesidad de los Directores y Gerentes Regionales, y en general las jefaturas de todos los niveles de la Región, de coordinar las actividades de sus trabajadores de forma más precisa que permita lograr un trabajo más eficaz y eficiente.

CENTRALIZACIÓN Y DESENTRALIZACIÓN

La centralización se refiere al grado hasta el cual la toma de decisiones se concentra en un solo punto de la organización, la Descentralización se da cuando hay aportes de personal de nivel inferior o se le da realmente la oportunidad de ejercer su discrecionalidad en la toma de decisiones, en una organización descentralizada se pueden tomar acciones con mayor rapidez para resolver problemas, mas personas contribuyen con información.

LOS PROCESOS EN LA ORGANIZACION

En primer lugar debemos preguntarnos: **¿qué es proceso?**

Proceso: es el conjunto de las fases consecutivas de un fenómeno natural o de una operación artificial.

El proceso organizacional es un conjunto de fases o pasos a seguir para darle solución a un problema administrativo, en él encontraremos asuntos de organización, dirección y control, para resolverlos se debe contar con una buena planeación, un estudio previo y tener los objetivos bien claros para poder hacer del proceso lo más fluido posible.

Para que el proceso organizacional llevado a cabo sea el más indicado se deben tomar en cuenta una serie de pasos que no por ser una parte del todo son menos importantes, por mencionar algunos están, las metas, estrategias, políticas, etc.

Henry Fayol afirmó que la toma de decisiones también hace parte de las funciones de la organización, señaló cómo las funciones del administrador la prevención, organización, coordinación y control, que expresado en términos más actuales no es otra cosa que la planeación, organización, dirección y control.

Explicado a través de una imagen, la forma básica del proceso administrativo:



Se puede notar la interrelación y la continuidad de las actividades, que serán explicadas a continuación.

LOS PROCESOS EN PARTICULAR.

EL PROCESO POLITICO , LA DEFINICION DE LOS OBJETIVOS

Son resultados deseados para individuos, grupos u organizaciones enteras. Marcan el rumbo para todas las decisiones de la administración y forman los criterios frente a los cuales es posible medir los logros reales, por eso son los cimientos de la planificación. Todas las organizaciones tienen múltiples objetivos. Concentrarse en un solo objetivo puede llevar a prácticas no éticas porque los gerentes ignoran otras partes importantes de su trabajo con tal de lograr buenos resultados.

- Objetivos declarados, son declaraciones oficiales de lo que una organización asegura que son sus objetivos (y lo que desea que crean al respecto sus diversas partes involucradas). Sin embargo, con frecuencia son conflictivos y muestran una influencia excesiva de lo que la sociedad piensa que las organizaciones deben hacer. El conflicto

de las metas declaradas existe porque las organizaciones tienen que responder a una amplia variedad de partes involucradas.

- Objetivos reales, objetivos que una organización intenta alcanzar en realidad, tal como se aprecia al ver las acciones de sus miembros.

-

El rol tradicional de los objetivos consiste en servir de guía para poner en práctica el control y la dirección impuestos por la alta gerencia de la organización. El tema central de la determinación tradicional de objetivos es que dichos objetivos se establecen en el nivel más alto de la jerarquía y después se dividen en submetas para cada uno de los niveles de la organización. Los objetivos que determina la alta gerencia y transmite a cada uno de los niveles de la organización sirven para dirigir, guiar y limitar el comportamiento de trabajo individual de los empleados. Es normal que los objetivos pierdan claridad a medida que van descendiendo, desde la cumbre de la organización hasta los niveles más bajos.

Cuando la jerarquía de los objetivos está claramente definida, constituye una red integrada de objetivos que se conoce como la cadena de medios y fines. Los objetivos o fines de más alto nivel están enlazados con objetivos de nivel más bajo que sirven como medios para el logro de los primeros. Las metas en un nivel bajo (los medios) deben alcanzarse para poder lograr las metas en el nivel siguiente (los fines). Y así sucesivamente, a través de los distintos niveles de la organización.

LA ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA

Mucho tiene que ver con los objetivos y determinadas definiciones vinculadas a los mismos. Es un proceso que coadyuva para llegar a los mismos. Es importante porque está involucrada en muchas de las decisiones que toman los gerentes. Los grandes impactos ambientales, los obligaron a desarrollar un enfoque sistemático con el cual pudieran analizar el ambiente, evaluar las fortalezas y debilidades de sus organizaciones e identificar las oportunidades capaces de proporcionar alguna ventaja competitiva para la organización.

PROCESO DE ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA

Es un procedimiento en ocho pasos que abarca la planificación estratégica, la implementación y la evaluación.

PASO 1: IDENTIFICACIÓN DE LA MISIÓN, OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ACTUALES DE LA ORGANIZACIÓN

Toda organización necesita formular una misión que defina sus propósitos. La misión es el propósito que persigue una organización (¿cuál es la razón por la que estamos en este negocio?). Definir la misión obliga a los gerentes a determinar con cuidado el alcance de sus productos o servicios. Para lograr la misión hay que definir los objetivos. Cuando una compañía define deficientemente su propósito y el alcance de éste, los resultados pueden ser desastrosos. La determinación del propósito de sus propios negocios es tan importante para las organizaciones sin fines de lucro como para las firmas de negocio.

También es importante para los gerentes describir los objetivos y estrategias que aplican en la actualidad. El conocimiento de los objetivos actuales brinda a los gerentes la base para decidir si esos objetivos necesitan algún cambio.

PASO 2: ANÁLISIS DEL AMBIENTE EXTERNO

El ambiente de una organización define las opciones disponibles para la gerencia. Una estrategia exitosa será la que se adapte bien al ambiente. Los gerentes de toda organización necesitan analizar el ambiente. Es necesario que sepan qué está haciendo la competencia, qué legislación pendiente podría afectar la organización y cuál es el estado de la oferta de mano de obra en los lugares donde realizan sus operaciones. La gerencia debe comprender entonces con precisión, lo que sucede en su ambiente y percatarse de las tendencias importantes que podrían afectar sus operaciones.

PASO 3: IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

Después de haber analizado el ambiente, la gerencia necesita evaluar lo que descubrió: las oportunidades que la organización puede aprovechar y las amenazas que enfrentará. Las oportunidades son los factores ambientales externos positivos, y las amenazas son los factores ambientales externos negativos. Lo que una organización puede interpretar como una oportunidad o amenaza depende de los recursos que tenga bajo su control.

PASO 4: ANÁLISIS DE LOS RECURSOS DE LA ORGANIZACIÓN

Luego de observar el exterior de la organización, se debe examinar el interior. Este paso obliga a los gerentes a reconocer que toda organización está restringida por los recursos y habilidades que tenga a su alcance. El análisis interno provee información importante y específica sobre los activos, habilidades y actividades de trabajo de la organización. Si cualquiera de las habilidades o recursos organizacionales son excepcionales o únicos, se dice que ellos representan las competencias distintivas de la organización.

PASO 5: IDENTIFICACIÓN DE FORTALEZAS Y DEBILIDADES

El paso 4 lleva a evaluar los recursos internos con lo que cuenta la organización (capital, fuerza de trabajo calificada, gerentes con experiencia). Se deberán indicar cuáles son las capacidades de la organización para realizar diferentes actividades funcionales. Cualquier actividad que la organización realice bien o los recursos que tenga a su disposición constituyen sus fortalezas. Las debilidades son aquellas actividades que la organización no realiza bien o los recursos que necesita, pero no posee.

Los gerentes tienen que estar conscientes de que las culturas fuertes y débiles producen efectos diferentes sobre la estrategia. Una cultura fuerte puede actuar como una barrera para la aceptación de un cambio en las estrategias de la organización.

De la fusión de los pasos 3 y 5 resulta el análisis SWOT (fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas). Los gerentes revaloran también la misión y los objetivos actuales de su organización.

PASO 6: FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS

Es necesario establecer estrategias para los niveles corporativo, de negocios y funcional. Los gerentes necesitan desarrollar y evaluar varias alternativas estratégicas y seleccionar las estrategias que resulten compatibles en cada nivel y permitan a la organización capitalizar de modo óptimo sus fortalezas y las oportunidades que le brinda el ambiente. Se requiere una cuidadosa evaluación de las fuerzas competitivas en la industria correspondiente a la organización y una evaluación de las estrategias competitivas apropiadas.

PASO 7: IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS

Una estrategia es tan buena como lo sea su implementación. Para el éxito de las mismas es necesario que estén debidamente ajustadas a la estrategia organizacional. Si una organización introduce cambios importantes en su estrategia, tendrá que hacer las modificaciones apropiadas en el diseño general de su estructura. Es posible que los gerentes necesiten seleccionar, capacitar, disciplinar empleados para lograr los objetivos estratégicos de la organización.

Para tener éxito, las nuevas estrategias requieren con frecuencia la contratación de nuevo personal con habilidades diferentes, la transferencia de algunos empleados actuales a nuevos puestos o el despido de otros. El liderazgo de la alta gerencia es muy importante para cualquier estrategia exitosa. También lo es un grupo motivado de gerentes de nivel medio y bajo que cumplan los planes específicos de la alta gerencia.

PASO 8: EVALUACIÓN DE RESULTADOS

El paso final es la evaluación de resultados: ¿qué tan eficaces fueron las estrategias?, ¿es necesario hacerles ajustes, y en caso afirmativo, cuáles se requerirán?

EL PROCESO DECISORIO Y LOS PLANES ORGANIZATIVOS

EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES

Los individuos en todos los niveles y en todas las áreas de las organizaciones toman decisiones, es decir, eligen entre dos o más alternativas. Los gerentes de alto nivel toman decisiones acerca de las metas de la organización. Los gerentes de nivel medio y bajo toman decisiones sobre los programas de producción semanales o mensuales. La toma de decisiones no es una actividad exclusiva de los gerentes, es un proceso complejo y no es tan sólo elegir una entre varias alternativas.

El proceso de toma de decisiones es un conjunto de ocho pasos que empieza con la identificación de un problema y de los criterios de decisión, y la asignación de ponderaciones para esos criterios; luego se desarrolla, analiza y selecciona una alternativa capaz de resolver

el problema; implementa dicha alternativa y termina con la evaluación de la eficacia de la decisión. Este proceso es importante en todos los aspectos del trabajo de un gerente. Interviene en las cuatro funciones administrativas.

PASO 1: IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

El proceso de toma de decisiones empieza con la presencia de un problema, que es una discrepancia entre dos estados de cosas, el ya existente y el que se desea alcanzar. Una situación que implica un problema para un gerente puede representar un estado de cosas satisfactorio para otro: la identificación de problemas es subjetiva. Además, el gerente que se equivoca al elegir un problema y resuelve perfectamente ese problema inadecuado, puede obtener un rendimiento tan malo como el gerente que no logra identificar el problema adecuado y prefiere no hacer nada. Antes de que algo pueda caracterizarse como problema, es necesario que los gerentes estén conscientes de que existe una discrepancia, que estén presionados a actuar y que cuenten con los recursos necesarios para entrar en acción.

Para darse cuenta de la existencia de un problema, los gerentes hacen una comparación entre el estado de cosas actual y una norma de algún tipo, que puede ser el rendimiento logrado en el pasado, metas establecidas con anterioridad, o el rendimiento de otra unidad o de otras organizaciones. Para que se lleve a cabo el proceso de decisión, el problema debe ser también forzoso, de manera que ejerza una presión sobre el gerente. La presión puede incluir políticas de la organización, fechas límite, crisis financieras, quejas de clientes o subordinados.

No es probable que los gerentes caractericen una situación como un problema si se percatan de que no cuentan con autoridad, presupuesto, información u otros recursos necesarios para hacer algo al respecto.

PASO 2: IDENTIFICACIÓN DE LOS CRITERIOS DE DECISIÓN

Una vez que el gerente identificó el problema, necesita establecer los criterios de decisión importantes para resolver ese problema, deben determinar lo que es pertinente para tomar una decisión. Los criterios de decisión son todas aquellas variables que son pertinentes o apropiadas para la cuestión que se trata de resolver. Lo que no se identifica tiene tanta importancia como lo que se identifica. Es una etapa muy subjetiva.

PASO 3: ASIGNACIÓN DE PONDERACIONES A LOS CRITERIOS

La persona que está a cargo de tomar las decisiones debe ponderar cada elemento para asignarle la prioridad correcta en la decisión. Ponderar significa asignar un valor, calificar, de acuerdo a la importancia. Es una decisión subjetiva, por lo tanto conviene que la decisión se tome en equipo, para darle un poco de objetividad. Para ponderar criterios, se debe conceder al criterio más importante una ponderación de 10, y luego asignar las ponderaciones de todos los demás tomando como base ese estándar. La idea es actuar con sus preferencias personales para asignar el grado de prioridad de los criterios apropiados en su decisión, y

también para indicar el grado de importancia de éstos, asignando una ponderación a cada uno.

PASO 4: DESARROLLO DE ALTERNATIVAS

La persona que toma las decisiones debe elaborar una lista de las alternativas o soluciones con las que se podría resolver el problema. No se intenta evaluar cada una de esas alternativas, sino solamente mencionarlas.

PASO 5: ANÁLISIS DE LAS ALTERNATIVAS

Después de identificar las alternativas se debe analizar cada una de ellas. Las fortalezas y debilidades de cada alternativa resultan evidentes cuando se comparan con los criterios y ponderaciones establecidos en los pasos 2 y 3. Cada alternativa es evaluada en términos de esos criterios.

PASO 6: SELECCIÓN DE UN ALTERNATIVA

Se elige la mejor alternativa de las que aparecen en la lista y fueron evaluadas, es decir, la alternativa que obtuvo la calificación más alta en el paso 5.

PASO 7: IMPLEMENTACIÓN DE LA ALTERNATIVA

Es posible que la decisión fracase si no se implementa correctamente. La implementación es el proceso de comunicar la decisión a las personas afectadas y lograr que se comprometan a ponerla en práctica. Los grupos o equipos pueden ayudar a un gerente en el proceso de lograr dicho compromiso. Si las personas que deberán poner en práctica la decisión participan del proceso, las probabilidades de que ayuden con entusiasmo el resultado serán mayores si sólo se les ordena lo que deben hacer.

TOMA DE DECISIONES: RACIONALIDAD, RACIONALIDAD LIMITADA E INTUICIÓN

La toma de decisiones administrativa es racional, los gerentes hacen selecciones consistentes con el fin de maximizar valores, actuando dentro de una serie de restricciones específicas.

Suposiciones de racionalidad

Una persona que tomara decisiones en forma perfectamente racional sería totalmente objetiva y lógica, definiría cuidadosamente cada problema y tendría una meta clara y específica:

- Claridad del problema, en la toma de decisiones racional el problema es claro y sin ambigüedades. Se supone que quien toma las decisiones cuenta con toda la información necesaria sobre la situación que deberá decidir.
- Orientación hacia la meta, no existe conflicto en relación con la meta. La persona que toma las decisiones tiene una sola meta bien definida que intenta alcanzar.

- Opciones conocidas, se supone que quien toma las decisiones es una persona creativa que puede identificar todos los criterios pertinentes y mencionar todas las alternativas factibles. Está consciente de todas las posibles consecuencias de cada alternativa.
- Preferencias claras, la racionalidad supone que los criterios y las alternativas pueden clasificarse de acuerdo con su importancia.
- Preferencias constantes, se supone que los criterios de decisión específicos son constantes y que las ponderaciones asignadas a ellos son estables a lo largo del tiempo.

- No existen restricciones de tiempo o costo, la persona que toma decisiones racionales es capaz de obtener información completa acerca de los criterios y alternativas en cuestión, porque se supone que no está sujeta a restricciones ni de tiempo ni de costo.
- Beneficios máximos, quien toma las decisiones siempre elige la alternativa que proporcione los máximos beneficios.

Esas suposiciones de racionalidad son aplicables a cualquier decisión. En la toma de decisiones administrativas racional se supone que las decisiones se toman para favorecer al máximo los intereses económicos de la organización.

La toma de decisiones administrativas puede ajustarse a suposiciones racionales cuando se cumplen las siguientes condiciones: que el gerente se enfrente a un problema sencillo en el cual las metas resulten claras y las alternativas sean limitadas, donde las presiones de tiempo sean mínimas y el costo de buscar y evaluar alternativas sea bajo, actuando dentro de una cultura organizacional que apoye la innovación y la aceptación de riesgos y en la cual los resultados sean relativamente concretos y puedan ser medidos. Sin embargo, la mayoría de las decisiones que toman los gerentes en el mundo real no satisfacen todas esas condiciones.

RACIONALIDAD LIMITADA

A pesar de los límites impuestos a la racionalidad perfecta, se espera que los gerentes apliquen el proceso racional al tomar decisiones. Se muestran competentes y que sus decisiones son resultado de una deliberación inteligente y racional. El modelo de toma de decisiones perfectamente racional no es realista en el caso de la toma de decisiones administrativas.

Los gerentes tienden a trabajar bajo suposiciones de racionalidad limitada, es decir, construyen modelos simplificados, extrayendo las características esenciales de los problemas sin captar toda su complejidad. Después, de acuerdo con las limitaciones de información y procesamiento, y bajo las restricciones impuestas por la organización, intentan actuar racionalmente dentro de los parámetros de ese modelo simplificado. El resultado es una decisión sólo satisfactoria: una decisión en la cual la solución sólo es satisfactoria o “suficientemente buena”.

Las implicaciones de la racionalidad limitada para el trabajo del gerente no deben ser pasadas por alto. En situaciones donde no son aplicables las suposiciones de la racionalidad

perfecta, los detalles del proceso de toma de decisiones están fuertemente influidos por la cultura y la política interna de la organización, consideraciones de poder e incluso porque la persona a cargo de tomar decisiones lo hace en forma intuitiva.

EL ROL DE LA INTUICIÓN

Los gerentes recurren con regularidad a su intuición y eso les puede ayudar realmente mejorar la calidad de sus decisiones. La toma de decisiones intuitiva es un proceso inconsciente de toma de decisiones sobre la base de la experiencia y el juicio personal acumulado. La intuición se basa en la experiencia y en relacionar datos, saca información útil. Es frecuente que un gerente que ya tuvo experiencia con un tipo particular de problema o situación, sea capaz de tomar decisiones rápidamente. En esas condiciones, el gerente no se basa en un análisis completo y sistemático del problema o en la identificación y evaluación de alternativas, sino aplica su experiencia y su juicio personal para tomar la decisión.

TIPOS DE PROBLEMAS Y DECISIONES

Los gerentes encuentran diferentes tipos de problemas y decisiones durante el proceso de integrar y coordinar el trabajo de otras personas.

PROBLEMAS BIEN ESTRUCTURADOS Y DECISIONES PROGRAMADAS

Algunos problemas son directos. En ese caso, la meta de la persona que toma la decisión es clara, el problema es conocido y la información acerca de este está claramente definida y completa. Estas situaciones se conocen como problemas bien estructurados (problemas directos, conocidos y fáciles de definir). Las decisiones programadas son las decisiones repetitivas que pueden tomarse por medio de la aplicación de un enfoque rutinario. Ya están previstas de antemano, antes de que surja el problema (son tomadas en los niveles inferiores). Una vez que el problema estructurado es definido, su solución suele ser evidente o se reduce a muy pocas alternativas que son conocidas y que demostraron su utilidad en el pasado. Los gerentes hacen lo que ellos y otros colegas hicieron anteriormente ante la misma situación. Aplican un procedimiento, regla o política de carácter sistemático.

Un procedimiento es una serie de pasos secuenciales interrelacionados que un gerente puede aplicar para responder a un problema estructurado. Los gerentes aplican reglas cuando enfrentan un problema bien estructurado, porque éstas son fáciles de aplicar y garantizan la consistencia en las reacciones. Una regla es una declaración explícita que indica a los gerentes lo que deben y lo que no deben hacer. Las políticas proveen guías para guiar el pensamiento del gerente en una dirección específica, establecen parámetros para quienes toman las decisiones. Incluyen cierta ambigüedad que deja la interpretación a criterio de la persona que tomará la decisión.

PROBLEMAS MAL ESTRUCTURADOS Y DECISIONES NO PROGRAMADAS

Muchas situaciones organizacionales involucran problemas mal estructurados, nuevos o inusuales. La información acerca de ese tipo de problemas es ambigua o incompleta. Cuando

los problemas están mal estructurados, los gerentes deben confiar en la toma de decisiones no programada para encontrar soluciones únicas. Las decisiones no programadas son de carácter único y no recurrente que requieren una solución a la medida. No están previstas, son tomadas por los niveles más altos. Cuando un gerente tiene que enfrentarse con un problema mal estructurado, no existe previamente una solución clara y concisa para el mismo. Cuando los niveles inferiores toman decisiones no programadas hay descentralización.

INTEGRACIÓN

Los gerentes de bajo nivel enfrentan problemas conocidos y repetitivos, por lo tanto se basan generalmente en decisiones programadas. Los problemas que enfrentan los gerentes tienden a estar menos bien estructurados a medida que se va ascendiendo por la estructura jerárquica de la organización, porque los gerentes de nivel más bajo manejan las decisiones de rutina y sólo transmiten a los niveles más altos de la cadena de mando las decisiones que consideran inusuales o difíciles. Los gerentes de alto nivel dejan las decisiones rutinarias en manos de sus subordinados, para dedicar su tiempo a otras cuestiones más difíciles.

La eficiencia organizacional se facilita por medio del uso de la toma de decisiones programada. El uso de decisiones programadas no es muy realista en el nivel más alto de la organización, porque la mayoría de los problemas que los altos gerentes deben afrontar son de carácter no recurrente. Sin embargo, hay fuertes incentivos económicos para que los miembros de la alta gerencia creen procedimientos de operación estándar, reglas y políticas que sirvan de guía a otros gerentes. Cuanto mayor sea el número de decisiones no programadas que el gerente tiene que tomar, más necesitará aplicar su propio juicio.

CONDICIONES DE LA TOMA DE DECISIONES

Existen tres condiciones que los gerentes deben enfrentar cuando toman decisiones:

- Certidumbre, la situación ideal para la toma de decisiones es un ambiente de certidumbre: cuando el gerente puede tomar decisiones perfectamente precisas porque conoce el resultado que produciría cada una de las alternativas.
- Riesgo, una situación mucho más común es aquella que implica riesgo, donde la persona que toma las decisiones puede calcular la probabilidad de que se presenten ciertas alternativas o resultados. Esta capacidad de asignar probabilidades a los resultados puede ser resultado de la experiencia personal o de información secundaria. En condiciones de riesgo, el gerente dispone de datos históricos que le permiten asignar grados de probabilidad a las distintas alternativas. Ejemplo: con la cosecha, hay racionalidad limitada.
- Incertidumbre, muchas situaciones que enfrentan los gerentes al tomar decisiones están llenas de incertidumbre, que es la situación en la cual la persona que toma las decisiones no cuenta ni con certidumbre ni con estimaciones razonables de las probabilidades correspondientes. La elección de una alternativa depende de la cantidad limitada de información disponible para quien toma la decisión. Se deberán

agregar factores que lleven a menos incertidumbre (suposiciones). Lo ideal sería no decidir en casos de incertidumbre.

INFLUENCIA ORGANIZATIVA

COMO CONSEGUIMOS QUE LAS DECISIONES SE TRANSFORMEN EN ACCIONES PARA LLEGAR AL OBJETIVO ¿?

De la Autoridad, el poder y la influencia

Las teorías que intentan predecir la conducta de la organización no deben considerar a ésta como un conjunto de individuos integrados que actúan al unísono siguiendo las pautas racionales de una teoría normativa. Es decir, que para conocer y conducir una organización debemos tener presente que los individuos no son sólo racionales, sino que, por el contrario tienen ideas (fines) que mueven su conducta individual, produciendo fricciones y conflictos en ese ideal de conducta coordinada. Por lo tanto debemos considerar que la organización es un sistema social compuesto por individuos que tienen fines y grupos primarios que tienen cometidos y presión suficiente para tratar de imponerlos. Recordemos que esta situación es la resultante de las convicciones que los individuos traen del contexto y de su poder relativo.

En dicho contexto nos encontrábamos con los siguientes elementos: Agentes, Recursos y Valores. Los primeros son los que llevan a cabo las tareas en la organización y puede tratarse de individuos, grupos primarios (familia, amigos, grupos de interés) o grupos secundarios (Estado, Iglesia, etc.). Los recursos son los atributos o propiedades que tienen los individuos y que pueden ser o no transferibles. Por último ,los valores son los determinantes de las convicciones individuales, ya que si bien un valor (moral, honestidad) es un concepto objetivo y único, cada individuo tendrá una apreciación subjetiva del mismo, lo que determinará sus convicciones, ideas y fines.

También debemos tener presente que el control de recursos confiere a los individuos "Poder" sobre otros. Por lo tanto los individuos, que son partes componentes de la organización, traen desde el contexto al cual pertenecen y que rodea a la organización, sus fines individuales y su poder.

Hasta la década de 1980, el estudio de la Administración se caracterizó por poner un fuerte énfasis en los procesos y modelos de decisión y planeamiento. Era como si, por el hecho de realizar una buena elaboración mental y elegir la alternativa más conveniente, la cuestión estuviera agotada. O como si el logro de los resultados esperados se produjera poco menos que automáticamente. Es claro que esta no es la realidad, si la organización desea lograr sus objetivos deberá actuar sobre las variables.

Debemos recordar que la unidad y coordinación de los grupos humanos, que permite lograr lo enunciado (el objetivo) se logra mediante un proceso:

Decisión superior ---comunicación al Subordinado---aceptación de-la decisión--- ejecución

La aceptación traerá como consecuencia :Un área de aceptación, dentro del cual estarán dispuestos a obedecer la autoridad y un área de indiferencia donde no se actuara.

Observamos que la Autoridad (Facultad de tomar decisiones que guíen las acciones de los otros y que es además la base sobre la cual se estructuran formalmente las organizaciones) puede resultar insuficiente (Por lo que los individuos no son solo racionales) y es entonces que debemos recurrir al proceso de influencia para el logro de los objetivos de la organización. Recordemos también que Max Weber define ambos conceptos (autoridad y poder) como "probabilidades", dejando claro que no hay nada fijo ni mecánico en estos factores de relación (puesto que existen solamente cuando las personas se relacionan).

Concebirlos como probabilidades de obtener obediencia, sea por imposición o logrando la colaboración del otro en función de alguna legitimidad que se sustenta, queda definida también la existencia de un margen de resistencia, una posibilidad del sujeto/objeto del poder -o de la autoridad- de cambiar la relación, de negarse, de salirse.

Es interesante señalar que Max Weber, a diferencia de autores posteriores, distingue entre poder, dominación y disciplina, de ellos consideraremos:

AUTORIDAD (DOMINACIÓN): "probabilidad de encontrar obediencia a un mandato de determinado contenido entre personas dadas" que está en función de algún tipo de legitimidad que lo sustente.

PODER: "probabilidad de imponer la propia voluntad, dentro de una relación social, aún contra toda resistencia y cualquiera que sea el fundamento de esa probabilidad".

El concepto de "poder" si es analizado sociológicamente es amorfo, porque una enorme variedad de situaciones pueden relacionarse con esta definición.

Existe una distinción básica entre Poder y autoridad: El Poder en sentido puro, estricto, comprende la fuerza o coerción, es un concepto más amplio .Por otro lado la autoridad es una forma de Poder sin implicación de fuerza

Por otra parte debemos considerar que el poder se legitima y se transforma en autoridad legítima cuando existe una aceptación por parte de los subordinados, lo que hace innecesario el ejercicio de la fuerza, esa aceptación inicial se produce primordialmente cuando el individuo ingresa a la organización.

Luego, podemos definir a la influencia como el proceso por el cual un individuo u organismo afecta el comportamiento de otro, cualquiera sea la forma o grado en que éste sea afectado. Observamos entonces que la autoridad es una forma de influencia, pero este último concepto es más amplio, ya que comprende además otros elementos tales como la charlas la persuasión, la sugestión, etc.; que podrían englobarse dentro del concepto de relaciones

humanas, relaciones públicas. Entonces, como los individuos no actúan sólo porque les den órdenes, sino que hay otras motivaciones para su conducta originadas en sus fines individuales (status, respeto), debemos apelar a la influencia para lograr afectar su conducta.

De las variables que determinan la influencia

Asumiendo el defecto de ser demasiado esquemático, pero con la finalidad de analizar en detalle el proceso, consideraremos que:

Existen dos variables críticas o esenciales en el proceso de influencia, que son las que determinarán el grado de la misma, éstas son la comunicación y la sumisión. La comunicación es el vínculo o nexo entre los individuos y posibilita que se influya en el individuo y que se le asigne una decisión determinada. A través de la comunicación llega una orden al individuo, surgiendo entonces la segunda de las variables, la sumisión, es decir la aceptación de la orden por parte del individuo.

Insistimos entonces en que las variables tienen un comportamiento probabilístico, no constituyen una certeza, es decir la ejecución de las decisiones, el llegar a una acción determinada es una probabilidad.

La Sumisión

Consideraremos a la sumisión como la relación de predisposición a aceptar como orden una posible comunicación. Es la probabilidad de acatamiento a una orden o instrucción. La sumisión es influencia potencial.

Es además la relación fundamental entre toda pareja de agentes que, dada una comunicación, determina el grado de influencia.

Observemos que es una predisposición, una probabilidad, o sea que no conocemos que grado de acatamiento tendrá el individuo respecto a una orden determinada hasta que la misma le sea comunicada, momento en que esa sumisión potencial se efectivizará transformándose en influencia. Es decir que sumisión es predisposición, mientras que influencia es el hecho de afectar, incidir, influenciar, modificar la conducta de otros

Las características de la relación de sumisión serán :

- Relación binaria. Seda entre una pareja de elementos.
- Relación asimétrica: Si un empleado es sumiso al jefe, entonces el jefe no es sumiso al empleado.
- Relación reflexiva: todos somos sumisos a nosotros mismos.-
- Relación transitiva: Si un jefe es sumiso al gerente, y el empleado es sumiso al jefe; el empleado será sumiso al gerente.

La sumisión puede asumir diferentes grados que oscilan entre 0 y 1 cuando la sumisión vale 0 es nula, cuando vale 1 es absoluta (Ej. los sistemas mecánicos). La organización tratará entonces de lograr del individuo el mayor grado de sumisión posible, es decir el mayor grado de aceptación a las órdenes.

Para ello debemos tener presente que el proceso que genera sumisión entre dos individuos depende a su vez de dos variables o factores: La Identificación y el Poder relativo.

La Identificación

Como los individuos tienen convicciones (valores, ideologías afectos), si entre dos o más de ellos existen convicciones similares surge entonces el concepto de identificación.

Definimos a la identificación como la comunidad de ideas o convicciones. La identificación, como variable probabilística, también puede variar, entre 0 y 1, denominándose en el primer caso nulo y en el segundo absoluta.

Si un individuo se identifica con otro o con un grupo, es decir tienen un sistema común de convicciones, será sumiso a este, porque al considerar que lo que hace es correcto, cumplirá sus órdenes.

Por lo tanto podemos decir que la identificación determina inicialmente el grado de sumisión, pero éste puede ser afectado por el poder relativo que existe entre dos individuos. A esta regla existen excepciones, tal es el caso de la sumisión alienativa, en la que sí existe sumisión a pesar de que no existe identificación, como en el caso de las cárceles, campos de concentración, etc.; en los que los individuos acatan las órdenes a pesar de que no se identifican con la organización.

Poder

Ya hemos definido Poder como el control de los recursos que para otro tienen valor. Observamos que es necesario que los recursos tengan valor para aquel individuo sobre el que pretendemos ejercer el poder; o sea que la apreciación de los recursos es subjetiva, depende de cada individuo.

Podemos definir a los recursos como los atributos, propiedades o posesiones de los individuos que pueden ser, transferidos o no a otro, con satisfacción positiva o negativa, según el carácter de retribución o castigo que tenga la transferencia (Positiva: recompensa, salario; negativa: castigo, sanción disciplinaria).. Al hablar de poder siempre debemos tener presente que los recursos que le dan origen son escasos, ya que en caso contrario, es decir si fueran abundantes, todos los poseerían, por lo que no se podría condicionar la conducta de otro individuo en función de la promesa de transferirle ese recurso.

El poder sólo tiene sentido en la medida que exista otro individuo sobre el que pueda ser ejercido, con esto queremos significar que aun que un individuo controle recursos, si

no existe otro individuo a quien transferirlos no tendrá poder. (Por ello es una relación binaria).

Debemos reflexionar que el poder absoluto no existe, y por ello que recurrimos al concepto de poder relativo. Este nuevo concepto surge por cuanto en la organización nos encontrarnos con, el hecho de que todos los individuos tienen en mayor o menor grado poder, ya que tienen mayor o menor control de recursos; en consecuencia ninguno tendrá poder absoluto sobre otro. Además la circunstancia de que para poder ejercer el poder necesitamos una pareja de elementos hace que se genere una particular relación de dependencia mutua.

Observamos que en esta definición surge la particularidad antes indicada: se enfrentan los poderes de una pareja de elementos y de la preponderancia de uno sobre otro surgirán los resultados.

El Liderazgo en el proceso de influencia

Es importante considerar en el proceso de influencia organizativa la incidencia de los líderes, ya que en todo grupo existen, con mayor o menor grado de poder, y pueden constituirse en un factor de perturbación en el citado proceso, obstaculizando el logro de los objetivos.-

El líder es un jefe informal que puede surgir en una situación determinada en base a una aptitud o condición. La diferencia entre el líder y el jefe en una organización radica en que el primero es informal y el segundo es formal, aunque en determinados casos pueden coincidir en una misma persona.-

El Líder surge, en general, dentro de un contexto dado, es decir que no hay líderes absolutos, ya que los mismos surgen en función de una situación dada y según la naturaleza del grupo en que actúan. Sí deseamos incidir en la conducta de otros a través del proceso de influencia organizativa debemos considerar que el líder puede convertirse en un factor de cooperación ú obstrucción en este proceso, según sus convicciones y según esté incorporado o no a la estructura formal de la empresa

La Comunicación en el proceso de influencia

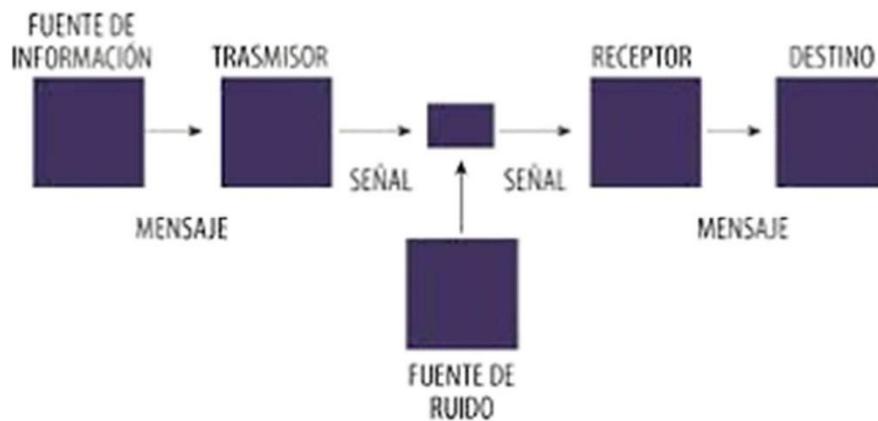
La comunicación es, como ya hemos indicado una de los variables esenciales en el proceso de influencia, ya que permite la efectivización de la sumisión; y además es el núcleo de las relaciones interpersonales y humanas y participa en la asignación de poder dentro de la organización.

La comunicación es el medio por el que se ejerce la influencia interpersonal y además sin comunicación no es factible ni la existencia de normas de grupo, ni de metas de grupo, ni de acción organizada de grupo.

En definitiva sin comunicación no puede existir influencia y por ello se trata de que la comunicación funcione con la menor distorsión posible y con máxima eficiencia a los

efectos de no alterar la información que por tales canales circula, de esta manera lograremos el mayor grado de influencia.

El proceso de comunicación comprende una serie de pasos que estudiaremos conforme el siguiente modelo:



- a) Fuente: El elemento emisor inicial del proceso de comunicación; produce un cierto número de palabras o signos que forman el mensaje a transmitir, es quien tiene un motivo o razón para emitir un mensaje. Alguien que toma el teléfono para transmitir un mensaje.
- b) Mensaje : es aquello que se desea transmitir
- c) El transmisor: Es el emisor técnico, esto es el que transforma el mensaje emitido en un conjunto de señales o códigos que serán adecuados al canal encargado de transmitirlos. Así en nuestro ejemplo, el transmisor transformará la voz en impulsos eléctricos que podrán ser transmitidos por el canal.
- d) El canal (Señal en el Gráfico): Es el medio técnico que debe transportar las señales codificadas por el transmisor. Este medio será, en el caso del teléfono, los cables, o la red de microondas por la empresa telefónica en comunicaciones internacionales.
- e) El receptor: También aquí se trata del receptor técnico, cuya actividad es la inversa de la del transmisor. Su función consiste entonces en decodificar el mensaje transmitido para transcribirlo en un lenguaje comprensible por el verdadero receptor que es llamado destinatario. En este caso, es entonces el aparato telefónico, el receptor de radio o el televisor.
- f) El destinatario: Constituye el verdadero receptor a quien está destinado el mensaje. Será entonces la persona a quien se dirige el llamado telefónico .Es de quien la fuente espera una determinada acción.

Si a este modelo, le incorporamos un paso más: la acción del destinatario, nos encontraremos ante el proceso de influencia, ya que esa acción dependerá de la sumisión de aquel, del área de aceptación que se generó en función de las variables que señalamos.

Este proceso cierra como todos los procesos organizativos, con la retroalimentación, para el caso, el inicio de un nuevo proceso de comunicación por el cual el destinatario informa a la fuente sobre la acción realizada.

La comunicación nos lleva a distinguir, entre el concepto general de sumisión y el concepto de sumisión específica (obediencia o influencia); mientras que en el primer caso nos encontremos con una influencia potencial, es decir que no conocemos a ciencia cierta qué ocurrirá cuando emitamos una orden en el segundo de los casos nos encontramos con la reacción correspondiente a una orden determinada.-

Ruidos en la comunicación

El proceso de comunicación no puede ser considerado sin tener en cuenta el concepto de ruido, entendemos por tal a cualquier factor que haga que no sea 1 (certeza) la probabilidad de que un mensaje emitido llegue en la misma forma en que se originó a su destino.

Los Ruidos pueden ser clasificados en:

Tecnológicos y ambientales: cualquier manifestación física sensorial que entorpece la correcta recepción de un mensaje enviado

Ruido Psicológico: el ruido psicológico se produce cuando el estado psicológico del transmisor o del receptor producen una codificación o decodificación impredecible del mensaje enviado.

Ruido sociológico: consiste en la interpretación errónea del mensaje enviado y particularmente se origina en que quienes se comunican tienen diferente pertenencia en los sectores de la sociedad.

LA PLANIFICACION Y EL CONTROL

LA DEFINICIÓN DE PLANIFICACIÓN

La planeación es “el proceso de establecer objetivos y escoger el medio más apropiado para el logro de los mismos antes de emprender la acción”. (Goodstein, 1998), es decir, que es lo primero que se debe tener en cuenta antes de comenzar a operar. Es el medio por el cual la organización piensa anticipadamente las acciones que considera necesarias para alcanzar ciertos objetivos. Teniendo en cuenta esto último, no se puede comenzar a planear una actividad sin antes marcar el rumbo que queremos para nuestra empresa. Este proceso es el que le da sentido a la actividad económica de la empresa. Lo que se lleve a cabo siempre estará respaldado por el planeamiento, sirve para que no se actúe por impulsos de cada directivo de la organización y para reducir o eliminar aquellas actividades inútiles y establecer criterios para poder controlarlas

Planificar es decidir. La planificación es el proceso que incluye la definición de los objetivos o metas de la organización, la determinación de una estrategia general para alcanzar esas

metas, y el desarrollo de una jerarquía completa de planes para integrar y coordinar las actividades. Puede ser formal o informal. Todos los gerentes ejercen la planificación, pero a veces sólo lo hacen de manera informal: nada se registra por escrito y el grado en que los objetivos se comparten con otras personas de la organización es escaso o nulo.

En la planificación formal se definen objetivos específicos que abarcan un período de varios años. Esos objetivos se presentan por escrito para que los conozcan todos los miembros de la organización.

Una de las principales herramientas de la Planificación es el FODA. Es una palabra nemotécnica que corresponde a las iniciales de debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades. El beneficio que se obtiene con su aplicación es conocer la situación real en que se encuentra la empresa, así como el riesgo y oportunidades que le brinda el mercado.

- F: fortalezas.
- O: oportunidades.
- D: debilidades.
- A: amenazas

Las debilidades y fortalezas pertenecen al ámbito interno de la empresa, al realizar el análisis de los recursos y capacidades; este análisis debe considerar una gran diversidad de factores relativos a aspectos de producción, marketing, financiación, etc.

Las amenazas y oportunidades pertenecen siempre al entorno externo de la empresa, debiendo esta superarlas o aprovecharlas, anticipándose a las mismas.

Aquí entra en juego la flexibilidad y la astucia de la empresa



• **Debilidades:** Son aspectos que limitan o reducen la capacidad de desarrollo efectivo de la estrategia de la empresa, constituyen una amenaza para la organización y deben, por tanto, ser controladas.

• **Fortalezas:** Son capacidades, recursos, posiciones alcanzadas y, consecuentemente, ventajas competitivas que deben y pueden servir para explotar oportunidades.

• **Amenazas:** Se define como toda fuerza del entorno que puede impedir la el uso de la estrategia, o bien reducir su efectividad, incrementando los riesgos de la misma, o los recursos que se requieren para su implantación, o bien reducir los ingresos esperados o su rentabilidad.

• **Oportunidades:** Es todo aquello que pueda suponer una ventaja competitiva para la empresa, o bien representar una posibilidad para mejorar la rentabilidad de la misma.

PROPÓSITOS DE LA PLANIFICACIÓN

Los gerentes tienen que planificar porque la planificación:

- Ofrece una dirección, establece un esfuerzo coordinado, muestra una dirección a los gerentes y a los no gerentes. Cuando los empleados saben hacia dónde se dirige la organización y qué se espera de ellos para alcanzar el objetivo, pueden coordinar sus actividades, colaborar unos con otros y trabajar en equipo. Sin planificación, podrían

trabajar para propósitos antagónicos, impidiendo que la organización avance eficientemente hacia sus objetivos.

- Reduce el impacto del cambio, reduce la incertidumbre porque obliga a los gerentes a mirar hacia delante, prevenir los cambios, considerar el impacto de éstos y desarrollar las respuestas apropiadas para cada caso. Ayuda a aclarar las consecuencias de las acciones que los gerentes podrían emprender en respuesta al cambio.
- Minimiza el desperdicio y la redundancia, reduce las actividades redundantes. La coordinación antes de los hechos tiene grandes probabilidades de detectar a tiempo el desperdicio y la redundancia. Cuando los medios y los fines resultan claros, la ineficiencia se vuelve obvia y puede ser corregida o eliminada.
- Establece los estándares que se usarán para el control, establece los objetivos o las normas que se emplearán para ejercer el control. Después del control, se compara el rendimiento real con los objetivos, se identifica cualquier desviación significativa y se emprende la acción correctiva necesaria. Sin planificación, el control no sería posible.

IDEAS ERRÓNEAS SOBRE PLANIFICACIÓN

- 1) Cuando la planificación es inexacta es sólo una pérdida de tiempo para el gerente, el proceso mismo puede ser valioso aunque los resultados no alcancen su objetivo. Los gerentes que hacen una buena planificación, cuentan con una dirección y un propósito, y la planificación puede minimizar los esfuerzos inútiles.
- 2) La planificación va en contra del cambio, no puede eliminar cambios, éstos se presentan sin importar lo que hagan los gerentes, quienes practican la planificación para prever los cambios y desarrollar la respuesta más eficaz frente a ellos.
- 3) La planificación reduce la flexibilidad, implica asumir un compromiso, pero eso solamente empieza a ser una restricción cuando los gerentes dejan de planificar después de haberlo hecho alguna vez con anterioridad. La planificación tiene que ser una actividad continua.

TIPOS DE PLANES

Un plan es una sumatoria de decisiones (a futuro), son acciones repetidas que tratan de hacer realidad el futuro deseado.

Según su amplitud:

- Estratégicos, son los planes que son aplicables a toda la organización, establecen los objetivos generales de la misma y se intenta posicionar a ésta en función de su ambiente. Tienden a abarcar un período prolongado (tres años o más). Se basan en una visión más amplia de la organización y se ocupan menos de las áreas específicas. Incluyen la formulación de objetivos. Son irreversibles, comprometen a toda la organización. Ejemplo: lanzar una nueva marca al mercado.
- Operacionales, especifican los detalles de cómo deberán lograrse los objetivos generales. Tienden a abarcar períodos más cortos y suponen la existencia de los

objetivos, definen la forma de alcanzarlos. Están al servicio de los estratégicos, son de menos envergadura. Son reversibles. Ejemplos: búsqueda de proveedores, publicidad.

Según su marco temporal:

- A largo plazo, abarcan un período de más de tres años. La intención es que sean utilizados por mucho tiempo.
- A corto plazo, abarcan un período de un año o menos. Según su grado de especificidad:
- Específicos, tienen objetivos claramente definidos, no existe ambigüedad ni problemas de posibles errores de interpretación. Requieren una claridad y un sentido de previsibilidad que frecuentemente no existen. Cuando la incertidumbre es alta y la administración tiene que ser flexible para responder a posibles cambios inesperados, es preferible utilizar planes direccionales. Ejemplos: procedimientos, reglas, políticas.
- Direccionales, definen guías de tipo general. Brindan un enfoque, pero no obligan a los gerentes a perseguir objetivos o cursos de acción específicos. Son planes flexibles en los que se establecen lineamientos generales (el objetivo a dónde se quiere llegar).

FACTORES DE CONTINGENCIA EN LA PLANIFICACIÓN

Existen tres factores de contingencia que influyen en la planificación:

- Nivel de la organización, en general, la planificación operacional domina las actividades de planificación de los gerentes de nivel bajo. A medida que éstos ascienden en la jerarquía, su rol de planificación se orienta más hacia la estrategia. El esfuerzo de planificación de los altos ejecutivos de organizaciones grandes es principalmente estratégico.
- Grado de incertidumbre ambiental, cuanto mayor sea la incertidumbre ambiental, más necesidad habrá de que los planes sean direccionales y que se haga énfasis en el corto plazo. Si se están produciendo cambios rápidos o importantes de orden tecnológico, social, económico, legal u otros, los cursos de acción bien definidos y trazados con precisión tienen más probabilidades de perjudicar que de favorecer el rendimiento de una organización. Cuando la incertidumbre ambiental es alta, los planes específicos tienen que ser modificados de acuerdo con los cambios, con frecuencia a un alto costo y con una pérdida de eficiencia. Cuanto mayor sea el cambio, menos probable será que los planes correspondientes sean precisos. Si una organización se encuentra en un ambiente que cambia con rapidez, los gerentes deberán ser flexibles en su planificación. Los gerentes de los niveles bajo y medio son los primeros que perciben los cambios, por lo cual están en mejor posición para hacer planes.

- Duración de los compromisos futuros, cuanto mayor sea el grado en que los planes actuales afectan los compromisos futuros, mayor será el marco temporal para el cual deberán hacer planes los gerentes. Este concepto de compromiso significa que los planes se deben prolongar el tiempo suficiente para dar cumplimiento a los compromisos contraídos en el presente. Sin embargo, la planificación para períodos demasiado largos o demasiado cortos resulta ineficiente. Los gerentes no están planificando sus decisiones futuras; hacen planes para el impacto futuro de las decisiones que están tomando en el presente.

LA DEFINICION DEL CONTROL

Es la función que efectúa la medición de los resultados obtenidos comparándolos con los esperados con el fin de buscar la mejora continua.

El control es continuo y es fundamental la información. La calidad y la oportunidad del flujo de información son de gran importancia para poder realizar un adecuado control.

Sin el mismo, es imposible conducir las organizaciones de manera eficaz y eficiente.

El control es parte fundamental de una buena administración debido a que con él se revisa que las cosas estén marchando de la manera deseada y de corregir cualquier falla que se produzca.

No solo basta con planear lo que va a realizar la empresa, organizar el trabajo y dirigir a los empleados, además de todo esto, es de vital importancia controlar que lo que se había planeado, se esté cumpliendo satisfactoriamente y si no es así, tomar las medidas necesarias para enderezar el camino y conseguir los objetivos propuestos desde el principio.

Es una función administrativa que representa demasiada importancia para el gerente y para la administración en general. Cada empresa tiene una forma distinta de practicar el control en sus procesos, pero lo que se busca al final es un sistema de control eficiente que ayude en realidad al gerente a manejar un óptimo proceso de operaciones asociado a la planificación ya realizada.

Modelo Sistémico de la Organización

