

BIENES Y SERVICIOS

- Las necesidades humanas se satisfacen con bienes y servicios.

- Los bienes son objetos o cosas materiales:
Eje: cuaderno, lápiz, etc....

- Los servicios son trabajos que otros nos entregan:
Eje: Salud, educación, entretenimiento, transporte, etc....



Actividad: señala al menos tres bienes que estés usando y un servicio que recibes en el San Juan

BIENES Y SERVICIOS

Diferencia entre prestaciones de servicio y producción de bienes.

Diferencias entre bienes y servicios

BIENES

- ✓ Producto físico, durable
- ✓ Inventariable
- ✓ Poco contacto con el cliente
- ✓ Tiempo de respuesta largo
- ✓ Mercados locales e internacionales
- ✓ Intensivo en bienes de capital
- ✓ Calidad fácil de medir

SERVICIOS

- ✓ Producto intangible, perecedero
- ✓ No inventariable
- ✓ Alto contacto con el cliente
- ✓ Tiempo de respuesta corto
- ✓ Mercados locales
- ✓ Intensivo en capital humano
- ✓ Calidad difícil de medir

BIENES Y SERVICIOS

BIEN: objeto que sirve para satisfacer una necesidad...

CLASES DE BIENES

Económico

Escasos
Valor de uso (son útiles)
Valor de cambio (precio comercial)
No se hallan fácilmente
Producidos/extraídos por el hombre

No Económico

Abundantes
Valor de uso
NO tiene valor de cambio
Libres (se hallan en la naturaleza)
Producidos por la naturaleza

INTERCAMBIO

- Búsqueda de un mayor bienestar

- **Las personas eligen depender de otros en la producción de bienes y servicios porque esta opción mejora su BIENESTAR.**
- **Este hecho económico lo podemos probar utilizando el modelo de fronteras de producción.**

SUPUESTOS

- Hay sólo 2 bienes en la economía
 - Carne
 - Papas
- Hay sólo dos individuos o agentes económicos
 - Ganadero
 - Agricultor
- Cada agente económico quiere consumir de los dos bienes: carne y papas

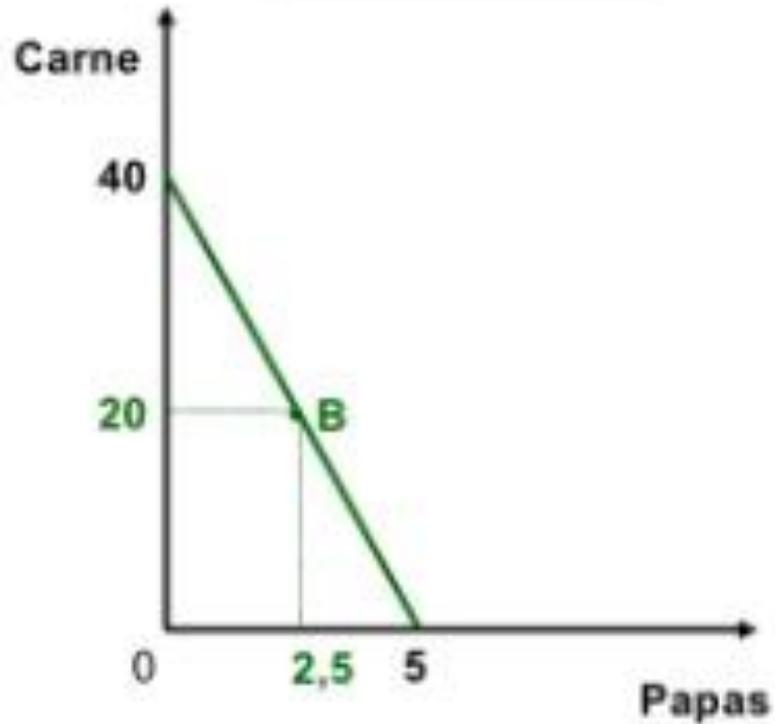
POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN

- Supongamos que el agricultor y el ganadero trabajan 40 horas a la semana y pueden dedicar su tiempo a:
 - Producir papas
 - Criar ganado
 - Producir papas y criar ganado

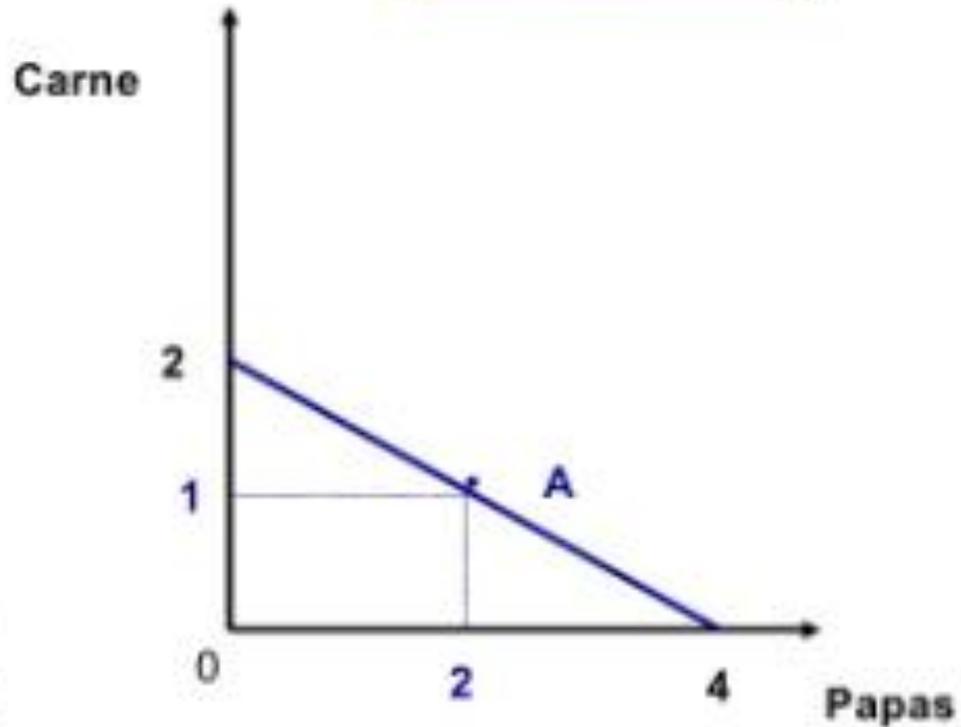
	<i>Hrs. Necesarias para Producir 1 Kg. de:</i>		<i>Cantidad producida en 40 horas (Kgs.)</i>	
	Carne	Papas	Carne	Papas
Agricultor	20	10	2	4
Ganadero	1	8	40	5

FRONTERAS DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN

FPP Ganadero



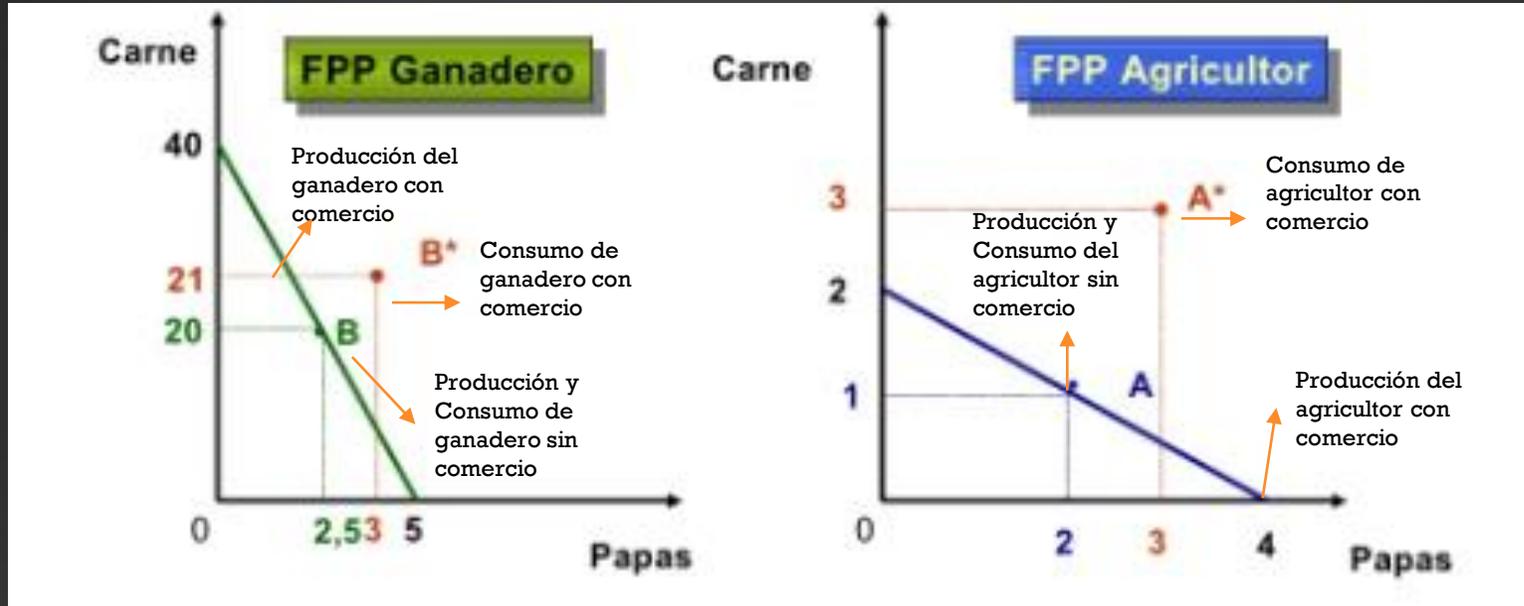
FPP Agricultor



FPP Y PPC

- Si el agricultor y el ganadero deciden ser autosuficientes, cada uno consumirá lo que ha deseado producir
- En este caso, la frontera de posibilidades de producción es idéntica a la frontera de Posibilidades de Consumo

ESPECIALIZACIÓN E INTERCAMBIO



Al existir intercambio, ambos individuos logran un mayor consumo que si éste no existiera, al haber mayor consumo, se logra un mayor **BIENESTAR ECONÓMICO**

VENTAJA ABSOLUTA

- Concepto económico para comparar la productividad de una persona, empresa o país con otro.
- El productor que requiera una menos cantidad de insumos para producir un bien se dice que posee una **VENTAJA ABSOLUTA** en la producción de ese bien



VENTAJA ABSOLUTA

- La ventaja absoluta es la capacidad de una persona, empresa o país para producir un bien, teniendo que usar menos factores de producción que otro.
- En otras palabras, es mejor que otros desarrollando la actividad en cuestión ya que incurre en costes menores. Supone que al tener mejores recursos tales como tecnología, tiempo, capital o mejor factor humano, puede producirse algo con más eficiencia. Esto hace que pueda emplearse esta medición a la hora de establecer comparaciones entre distintos productores.

VENTAJA ABSOLUTA

- De esta manera, podemos comparar naciones, empresas o individuos atendiendo a su gasto de recursos a la hora de producir un bien. El que utilice menos recursos para llevar a cabo esta acción, diremos que tiene ventaja absoluta.
- Este concepto económico es una de las primeras bases en el estudio de la economía y del comercio internacional, desde que Adam Smith anunciase su teoría. Para Smith, los países tienden a especializarse en la producción de aquellos bienes en los que tiene ventaja absoluta. Esto sucede por el menor gasto de recursos en la producción que se mencionaba anteriormente.

VENTAJA ABSOLUTA

- Según la teoría de la ventaja absoluta, al especializarse los países en los bienes en los que tiene ventaja absoluta, exportan esos bienes y con las ganancias de esta venta a otros países que compran los demás bienes producidos por otros. De esta manera llegaba a la conclusión de eficiencia del comercio internacional.
- No obstante, la idea de la ventaja absoluta como motor de comercio internacional resultó ser demasiado simplista para la realidad, ya que existían casos en los que según la definición dada, no podría darse el comercio.

VENTAJA ABSOLUTA (ADAM SMITH)

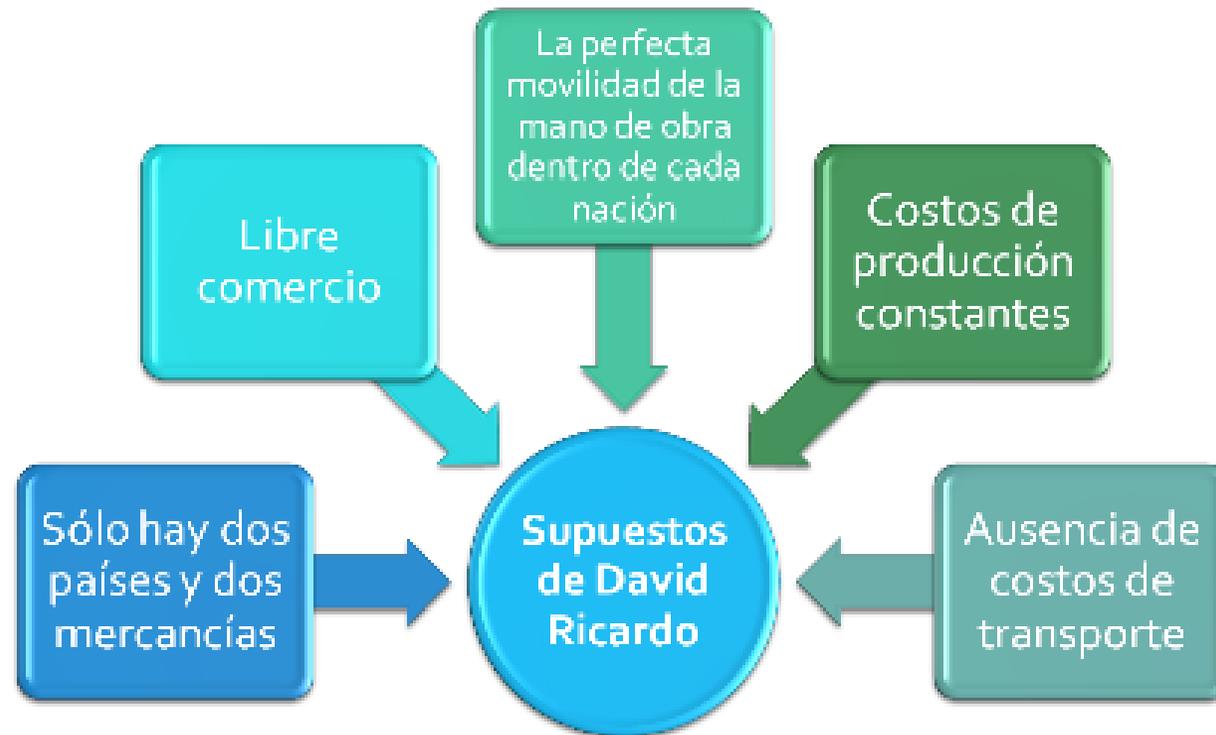
	Hrs. Necesarias para Producir 1 Kg. de:		Cantidad producida en 40 horas (Kgs.)	
	Carne	Papas	Carne	Papas
Agricultor	20	10	2	4
Ganadero	1	8	40	5

- Cada país debe especializarse en la producción de aquellos bienes en los que cuenta con costos internos de producción absolutamente menores (medidos en unidades de trabajo)
- Los países deben beneficiarse del comercio internacional por la posibilidad mutua de un mayor consumo de bienes y por el ahorro de unidades de trabajo

COSTO DE OPORTUNIDAD Y VENTAJA COMPARATIVA

- Costo de Oportunidad: Aquello a lo que se debe renunciar para obtener una cosa, lo que se deja de producir de un bien para producir otro
- A medida que el ganadero y el agricultor reasignan su tiempo entre la producción de carne y papas, en un sentido están utilizando un bien para producir otro

VENTAJA COMPARATIVA



VENTAJA COMPARATIVA

Concepto

- Capacidad de un país para producir un bien o servicio a un precio menor en comparación de otro

Características

- Capacidad para producir un producto con menos recursos
- Producir en lo que es más eficiente

VENTAJAS DEL INTERCAMBIO

	<i>Costo de oportunidad de 1 kg de...(en términos del otro bien)</i>	
	Carne	Papas
<i>Agricultor</i>	2 de papas	½ de carne
<i>Ganadero</i>	1/8 de papas	8 de carne

- El productor que tenga un menor costo de oportunidad en producir un bien, se dice que tiene **VENTAJAS COMPARATIVAS** en la producción de ese bien.
- En el ejemplo
 - El agricultor tiene un menor costo de oportunidad en la producción de papas (1/2 vs 8 kg de carne). **VENTAJA COMPARATIVA EN PAPAS**
 - El ganadero tiene un menor costo de oportunidad en la producción de carne (1/8 vs 2 kg de papas). **VENTAJAS COMPARATIVAS EN LA PRODUCCIÓN DE CARNE**

CONCLUSIONES

- Sería imposible para una misma persona tener ventajas comparativas para ambos bienes
- Debido a que el costo de oportunidad de un bien es el inverso del costo de oportunidad del otro bien, si uno es relativamente alto, como consecuencia el otro es relativamente bajo.
- A menos que dos personas tengan exactamente el mismo costo de oportunidad, una persona tendrá ventajas comparativas en la producción de un bien y la otra persona en el otro bien.

VENTAJAS COMPARATIVAS E INTERCAMBIO

- Las diferencias en los costos de oportunidad y las ventajas comparativas crean los beneficios del comercio
- Cuando los agentes productivos se especializan en la producción del bien que le representa el menor costo de oportunidad (su mayor ventaja comparativa), el nivel de producción de la economía como un todo mejora

GANANCIAS DERIVADAS DEL COMERCIO

	<i>El resultado sin comercio</i>	<i>El resultado con comercio (FPP ≠ FPC)</i>			
	Producción y consumo (FPP=FPC)	Producción	Comercio	Consumo	Aumento en el consumo
Agricultor	1 kg de carne 2 kg de papas	0 kg de carne 4 kg de papas	Obtiene 3 kg de carne por 1 de papas	3 kg de carne 3 kg de papas	2 kg de carne 1 kg de papas
Ganadero	20 kg de carne 2,5 kg de papas	24 kg de carne 2 kg de papas	Entrega 3 kg de carne por 1 de papas	21 kg de carne 3 kg de papas	1 kg de carne ½ kg de papas

COMERCIO Y VENTAJAS COMPARATIVAS Y ABSOLUTAS

- El comercio beneficia a todos los individuos de una sociedad porque permite a cada persona especializarse en las actividades en las cuales cada uno posee ventaja comparativa

Ventaja absoluta



Se enfoca en la producción de más o mejores bienes y servicios que otra persona o empresa

Ventaja comparativa



Es la capacidad de producir bienes y servicios a un menor costo de oportunidad