



Universidad Nacional
de **Entre Ríos**



2019

CURSO DE AMBIENTACIÓN
A LA VIDA UNIVERSITARIA

Módulo: Contabilidad

PRESENTACIÓN

Queremos darte la bienvenida al **Curso de Ambientación disciplinar en Ciencias Económicas**. El mismo ha sido pensado para introducirte a la siguiente familia de carreras, que se dictan en la Universidad Nacional de Entre Ríos: Contador Público, Licenciado en Administración y Licenciado en Economía.

El material busca acercarte a los conceptos básicos iniciales de las distintas ramas que conforman las Ciencias Económicas y que serán presentados en 3 bloques:

1. CONTABILIDAD
2. ADMINISTRACIÓN
3. ECONOMÍA

Además, se ha incorporado el bloque de **sistemas de información** para introducirte en este lenguaje técnico fundamental que necesitaras para el cursado de la carrera elegida.

COORDINADORES

- ✓ **Bloque Economía:** Nicolás Horacio Brunner, Fahler Jimena, Coronel Claudio, Ramírez Mariano.
- ✓ **Bloque Administración:** Gabriel Antoniutti, Teresita Bocanegra, Germán Bersalli, Virginia Conel.
- ✓ **Bloque Contabilidad:** Carlos Retamar, Carlos Cuencas, Alexis Bilbao.
- ✓ **Bloque Sistemas de Información:** Miguel Fernández, José Benguya

Coordinación de contenidos: Rogelio Biasizo, María de Dios Milocco.

DESTINATARIOS

Este módulo está dirigido a los ingresantes de las facultades de Ciencias Económicas y Ciencias de la Administración de la Universidad Nacional de Entre Ríos.

CONTENIDO

presentación.....	1
AUTORES.....	7
BLOQUE CONTABILIDAD.....	9
CAPITULO I.....	9
ENTE, ORGANIZACIÓN Y SISTEMA CONTABLE.....	9
Ente.....	9
Organizaciones.....	10
Las Organizaciones Y El Sistema De Información Contable.....	15
Empresa.....	17
La Organización Interna.....	19
La Toma De Decisiones.....	21
Informacion Y Toma De Decisiones.....	22
La Información.....	25
Organizaciones y sistemas de información. Sistema de información contable.....	29
El Proceso Contable.....	31
Informes Contables.....	33
Usuarios De La Informacion Contable.....	34
EJERCITACION PRÁCTICA.....	37
Ente.....	37
Organizaciones Y Contabilidad.....	38
Usuarios De La Informacion Y Proceso Contable.....	38
CAPITULO II.....	39
UBICACIÓN DE LA CONTABILIDAD EN EL CUADRO GENERAL DE LAS CIENCIAS.....	39
Contabilidad ¿ciencia, arte o técnica?.....	39
Segmentos Contables.....	41
Contabilidad Y Sistema Contable.....	54
Segmentos.....	54

CAPITULO III	56
SEGMENTO CONTABLE PATRIMONIAL	56
Recursos.....	56
Fuentes De Financiación.....	58
Conceptos Básicos	60
Determinación Del Resultado De Un Período.....	65
Ejercitación Práctica	67
Recursos Y Fuente De Financiación.....	67
Conceptos Básicos De Activo, Pasivo Y Patrimonio Neto	68
Fuentes De Financiación.....	71
Determinación Del Resultado De Un Período.....	71
CAPITULO IV.....	73
CUENTAS	73
Elementos De La Cuenta	73
Clasificación De Las Cuentas.....	75
Plan De Cuentas	78
Manual De Cuentas	81
CAPITULO V:.....	83
Método De La Partida Doble	84
Ejercitación	87
CAPITULO VI:.....	91
ECUACIÓN PATRIMONIAL.....	91
Igualdad contable estatica:	92
Igualdad Contable Dinamica	94
Ejercitación Práctica	96
CAPITULO VII:.....	100
DOCUMENTOS COMERCIALES.....	100
Documentos Usuales	101
BLOQUE ECONOMÍA.....	130

INTRODUCCIÓN	130
UNIDAD 1	131
LA ECONOMÍA COMO CONOCIMIENTO CIENTÍFICO	131
Introducción	131
Definiciones y clasificaciones	132
La economía dentro del género del conocimiento científico	132
El conocimiento y el conocimiento científico.	133
El conocimiento científico y el método científico.	135
Caracteres particulares de las ciencias sociales.....	137
EL CONTENIDO DE LA CIENCIA ECONÓMICA	139
La economía como ciencia. Su concepto.....	139
El ¿qué?,¿cómo? Y ¿para quién producir? Y sus posibles respuestas.	140
La objetividad en la ciencia en general y en la ciencia económica. El problema de la ideología.	143
Necesidades y bienes: definiciones y algunas clasificaciones útiles.	144
APÉNDICE I.....	146
Microeconomía y macroeconomía: definiciones y diferencias.	146
Por Una Economía Con Rostro Humano	148
UNIDAD 2	151
LOS MODELOS COMO HERRAMIENTAS CIENTÍFICAS	151
La Importancia De La Construcción De Modelos.....	151
Variables Y Relaciones Entre Variables.....	152
Clasificación De Las Variables	154
Las relaciones entre las variables	158
¿Cómo obtener más información a través de las variables?	160
APÉNDICE II.....	165
UNIDAD 3	172
EL SISTEMA ECONÓMICO Y LA CIRCULACIÓN ECONÓMICA.....	172
Las actividades económicas y los agentes económicos.....	172
Los Factores De Producción	174

La elección como consecuencia de la escasez	176
La circulación económica	179
GUÍA DE DESARROLLO PRÁCTICO	185
Unidad 1	185
Unidad 2	189
Unidad 3	192
BLOQUE ADMINISTRACIÓN	196
ADMINISTRACIÓN Y ORGANIZACIONES.....	196
GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL CONOCIMIENTO.....	231
ACTIVIDAD PRÁCTICA.....	231
BLOQUE SISTEMAS DE INFORMACIÓN	234
CONCEPTOS BÁSICOS	234
PRÁCTICA	237

AUTORES

Cr. Retamar, Carlos María

Docente de las Cátedras: Introducción a la Teoría Contable; Contabilidad I Registración.

Creador y coordinador de la Articulación con el Nivel Medio

Cr. Balcar, Carlos Hugo

Docente En la Cátedra Contabilidad I registración y Organización de Sistemas Contables.

Co- Creador de la Articulación con el Nivel medio.

Cr. Bria, Alejandra Viviana

Docente en las cátedras: Introducción a la teoría Contable, Contabilidad I Registración y Organización de los Sistemas Contables

Cra. Bel, Estefanía

Cr. Cuenca, Carlos Fabricio.

Cra. del Rincón, Eliana

Cra. Paifer, Daiana

Cr. Bilbao, Luis Alexis

Cra. Lopez Müller, Greta

Agradecimiento a su especial colaboración:

Michelin, Nicolas

Compaginación y Diseño de Tapa:

Gloria Soria

La presente publicación, es el resumen del Libro de Articulación Módulo Contabilidad realizado por un grupo de docentes de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNER que han pensado la elaboración de este material como guía de estudio y acompañamiento para los futuros ingresantes a nuestras carreras, registrado bajo ISSN 2422-6386.

Queremos recordar en esta oportunidad que los inicios de esta propuesta de articulación con el nivel medio, tuvo sus orígenes con a partir del fuerte impulso que le diera el Cr. Hugo Balcar, docente con enorme trayectoria en nuestra institución y co – autor del libro mencionado.

Pretendemos con estas palabras, reconocer su dedicación y entrega para que la Articulación en la Facultad de Ciencias Económicas sea hoy una realidad, mediante el fuerte compromiso de sostener este espacio.

BLOQUE CONTABILIDAD

CAPITULO I

ENTE, ORGANIZACIÓN Y SISTEMA CONTABLE

Ente

Según el concepto filosófico, "Ente" es todo lo que es, existe o puede existir. La definición trasciende lo material, ya que un ente puede ser una mesa, un televisor, un lago o nuestro vecino.-

Desde el punto de vista legal, se relaciona al concepto de ente con el de **PERSONA**: *Entes susceptibles de adquirir derechos y contraer obligaciones.*

El Código Civil y Comercial (CCyC) no limita la definición de Persona al ser humano, sino a todos aquellos entes que tengan capacidad de adquirir derechos y contraer obligaciones.

De esta manera, el CCyC distingue dos tipos de personas:

Persona HUMANA (Art. 19 a 24): Toda persona humana goza de la aptitud para ser titular de derechos y deberes jurídicos; y su existencia comienza desde su concepción.

Persona JURIDICA (Art. 141 a 150): Entes a los cuales el ordenamiento jurídico les confiere aptitud para adquirir derechos y contraer obligaciones para el cumplimiento de su objeto y los fines de su creación.

Asimismo, las personas de existencia jurídica pueden clasificarse en *Personas Jurídicas Privadas* y *Personas Jurídicas Públicas*.

CLASIFICACIÓN ECONÓMICA – ADMINISTRATIVA:

Agrupamientos	Ejemplos	Fines
De vida pública	Estado (Nacional, Prov. y Munc.)	No lucro
De vida doméstica	Individuo y familia	No lucro
De vida económica	Empresas	LUCRO
De previsión	De beneficencia y asistencia social	No lucro
Pedagógicos	Educación primaria, secundaria y superior	No lucro
De vida superorgánica	Científicos, religiosos, partidos políticos, deportivos, etc.	No lucro

Organizaciones

Las organizaciones nacieron inicialmente cuando el hombre -ser social- advirtió claramente que el agruparse con otros individuos le permitía satisfacer mejor y más acabadamente sus necesidades. Luego la organización es una forma de asociación humana en búsqueda de objetivos comunes.

El contexto se ha tornado cada vez más complejo, lo que acrecentó la necesidad de las organizaciones de contar con información útil para desenvolverse.

“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.

Al coordinarse las actividades, estableciendo qué va hacer cada persona con los recursos que se disponen para hacerlo, cómo hacerlo y qué responsabilidad tiene cada uno en el desempeño de sus tareas, estamos dando lugar a una Organización Interna

En esa coordinación de actividades se establecen cargos y funciones, donde al primero podemos definirlo como el puesto o nivel que va a ocupar cada persona dentro de la organización y el segundo consiste en fijar las tareas que le corresponde según el cargo que ocupa.

Ello da lugar a que en toda organización interna, encontraremos una estructura basada en distintos niveles, que podemos por ejemplo hablar de cinco niveles:

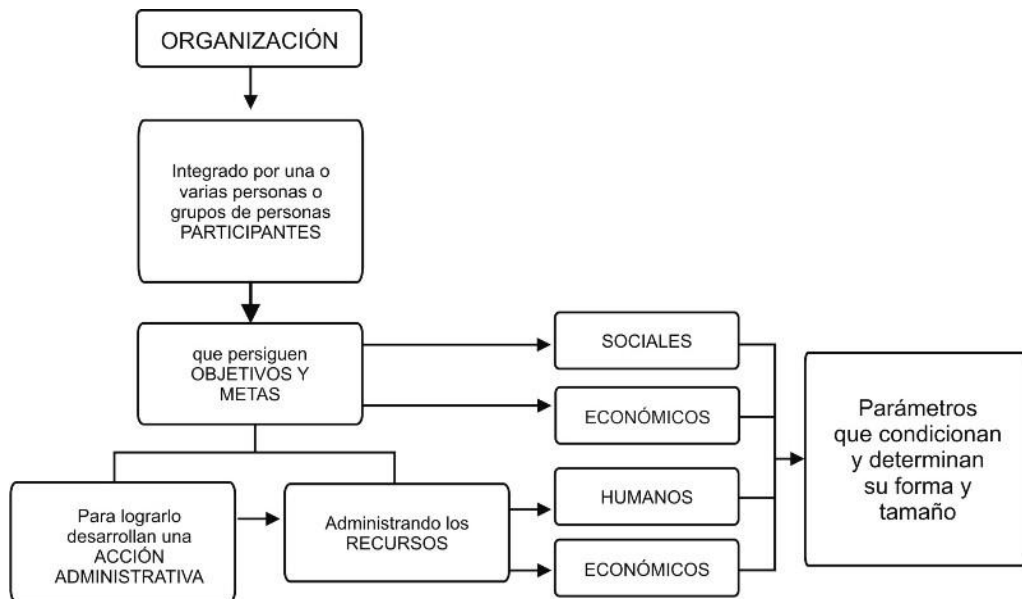
Dueños: pueden ser los socios de un club, accionistas de una sociedad anónima, etc.

Directivos: son las personas que dirigen la empresa cumpliendo la voluntad de los dueños.

Gerentes: tienen a su cargo la dirección de cada una de las secciones de la organización.

Operarios o empleados: son los que ejecutan las tareas más simples o rutinarias.

Áreas de apoyo: son secundarias al objetivo principal, pero necesarias para mantener el funcionamiento normal de la Organización, como por ejemplo, servicios de limpieza, vigilancia o mantenimiento de bienes.



CLASIFICACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES:

- **Según sus fines:**

Con fines de lucro: Persiguen como objetivo “maximizar ganancias”.

Ej.: comerciales, industriales, de servicios, financieras, otras.

Sin fines de lucro: No persiguen como objetivo la obtención de ganancias, sino cumplir finalidades específicas. Ej.: deportivas, religiosas, culturales, asistenciales, de beneficencia, etc.

- **Según su carácter jurídico:**

- *De carácter público*

- *De carácter privado*

- **Según su actividad:**

- *Comerciales*

- *Industriales*

- *De servicios*

- *Financieras*

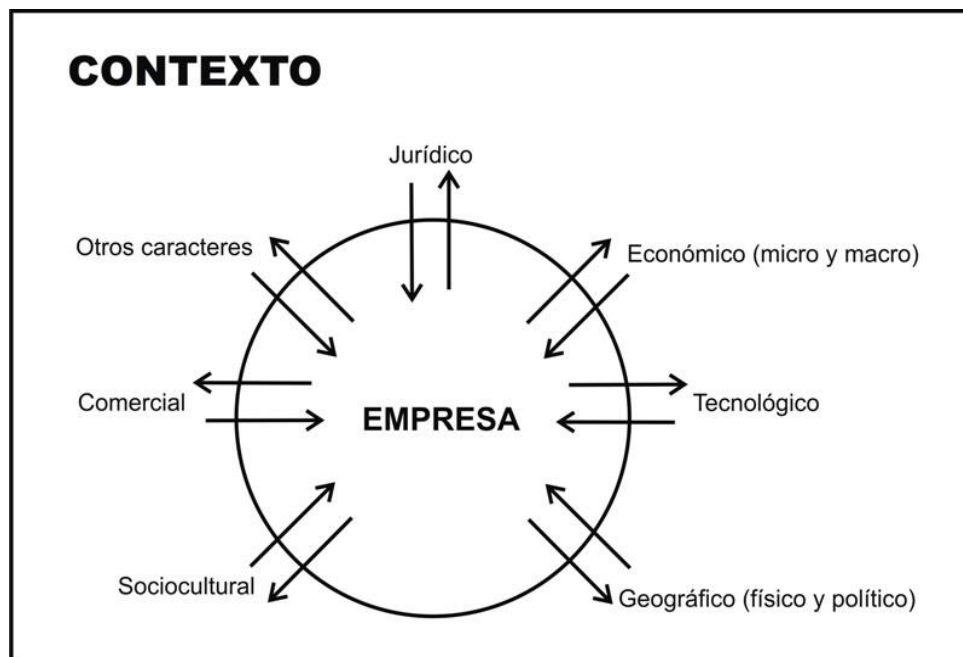
- *Deportivas*

- *Religiosas*
- *Culturales*
- *Asistenciales*
- *De beneficencia*

▪ **Otras.**

La organización interactúa con el contexto o medio ambiente en el cual está inserta. El contexto está constituido por factores variables, que escapan al control del ente y que afectan directa o indirectamente su patrimonio.

Estos factores pueden ser de carácter: jurídico, económico, tecnológico, geográfico, sociocultural, comercial, y otros.



A su vez, la organización no solo debe atender sus aspectos internos, porque como toda persona física o de existencia jurídica actúa dentro de un determinado contexto, que podemos denominar entorno, y que es el que le brinda las oportunidades de desarrollo (ej. posibilidad de conseguir nuevos clientes), pero como contrapartida le presenta amenazas (ej. que surjan nuevas organizaciones que comercialicen los mismos productos).

Las estructuras internas no deben permanecer estáticas, sino que deben estar preparadas para realizar los cambios necesarios que el entorno le imponga a la Organización, para el logro de sus

objetivos. Ésta debe llevar adelante en forma permanente acciones, que podemos denominar procesos.

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

- 1- Planeamiento: en el cual se determina qué se va a hacer, cómo, cuándo y quién lo hará.
- 2- Gestión: implica llevar a la práctica lo planeado, es decir tomar decisiones, ejecutarlas y verificar sus resultados.
- 3- Control: que nos permite ver si se ha cumplido con lo planeado o si hubo desvíos y en su caso determinar las causas para lograr su corrección.

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.

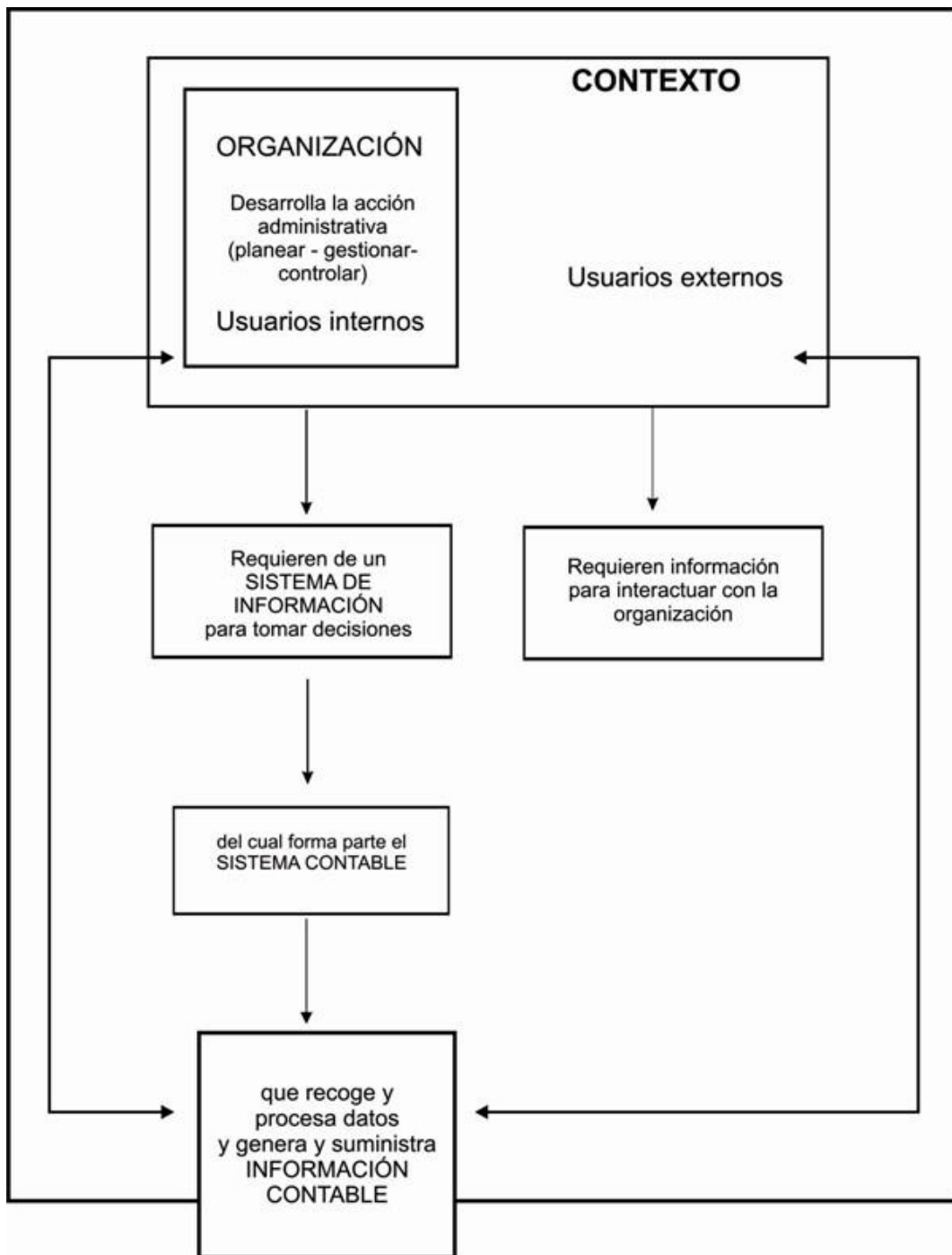
Podemos definir como **Sistema de Información Contable** a la coordinación de un conjunto determinado de procedimientos y técnicas destinadas a captar datos sobre hechos económicos que afecten patrimonialmente a la organización, para ordenarlos, clasificarlos y registrarlos, que le permita conocer a 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.

Las Organizaciones Y El Sistema De Información Contable

Además, conforme lo expresado anteriormente, de distintas maneras estamos vinculados con las organizaciones, por ser la nuestra una sociedad organizacional. Nacemos dentro de organizaciones, nos educamos en ellas y la mayor parte de nosotros trabajamos para ellas. Ocupamos gran parte de nuestro tiempo libre jugando, gastando y participando de actividades culturales, recreativas y religiosas dentro de organizaciones.

Asimismo, la civilización moderna depende en buena medida de las organizaciones; consideradas la forma más racional y eficiente de agrupación social, ellas coordinan un gran número de acciones y crean un poderoso instrumento que combina distintos tipos de recursos para lograr los fines que se han trazado; como ya se ha manifestado todo esto les permite satisfacer muchas necesidades de la sociedad y de los individuos de mejor manera de la que lo harían agrupaciones humanas más pequeñas, como lo son por ejemplo las familias o los grupos de amigos.

ESQUEMA CONCEPTUAL



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.

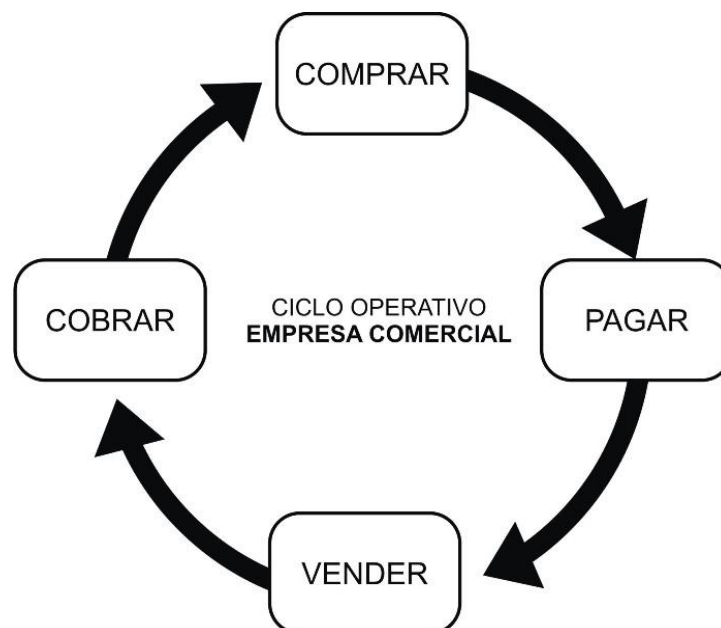
Los factores que coordina para el logro de sus fines son:

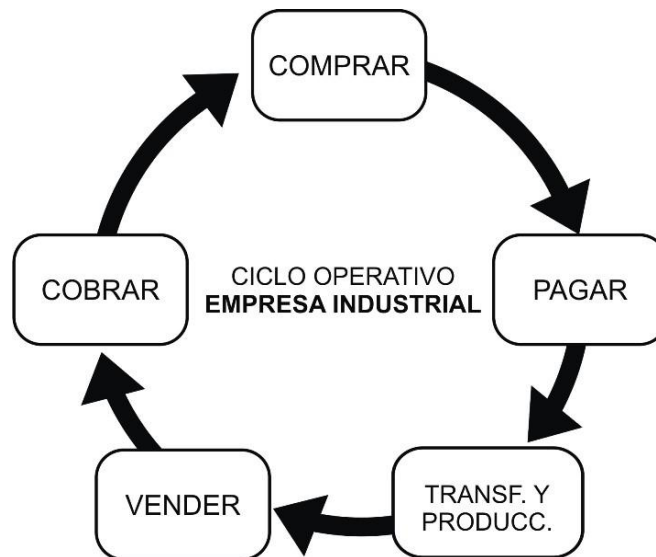
Naturaleza, de donde provienen las materias primas.

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

LA ADMINISTRACIÓN

Las organizaciones cualquiera sea su naturaleza, condicionan sus éxitos o fracasos a la eficiencia con que manejan sus recursos para el logro de sus fines. Por eficiencia se entiende el grado de optimización en la utilización de los recursos, en relación con un objetivo determinado.

La posibilidad de cumplir con esta tarea supone que debe existir un individuo o un grupo de ellos que tenga el control de esos recursos y puedan decidir sobre su uso.

Quién o quiénes tienen esa posibilidad es algo que depende del tipo de organización de que se trate. En organizaciones pequeñas lo será el o los propietarios de la misma; cuando la organización es grande, un individuo o grupo de individuos, que no son necesariamente los propietarios, debe asumir el manejo de la misma.

Esa tarea es lo que se conoce con el nombre de **Administración**: es combinar de manera óptima los recursos de un ente para lograr los fines establecidos.

La Administración incluye una serie de tareas que son llevadas a cabo por la dirección de una organización y que se describen en el punto que sigue.

PROCESOS EN LA ORGANIZACIÓN

Como se señaló anteriormente los tres procesos que se vinculan son:

- a) Planeamiento
- b) Gestión
- c) Control

PLANEAMIENTO

El planeamiento implica determinar en el presente qué se espera que haga la organización en el futuro.

La selección alcanza tanto a los objetos en si (qué se quiere hacer), como a las vías posibles para hacerlo (cómo se quiere hacer). Sintéticamente significa visualizar la organización en un futuro deseado.

Existe tanto planeamiento a largo plazo, donde predomina la incertidumbre y planeamiento a corto plazo. El planeamiento a largo plazo será desarrollado por la dirección superior, la cual involucra las metas a conseguir en el término de varios años.

Son ejemplos de planes a largo plazo la decisión de renovar toda la maquinaria de una organización, la decisión de instalar sucursales en las provincias limítrofes.

El planeamiento a corto plazo incluye las metas a conseguir, en general, en el término de un año.

Son ejemplos de planes a corto plazo la decisión de fabricar en lugar de comprar una pieza que integra el producto final o la decisión de rotar el personal en las tareas para lograr más elasticidad frente a las ausencias.

GESTIÓN

Es coordinar, sobre la mejor manera de combinar los recursos disponibles de una organización para que lo planeado pueda ser ejecutado.

Son ejemplos de gestión, establecer los horarios de atención a los proveedores o fijar pautas de cómo ordenar el depósito de mercaderías intentando reducir el tiempo de búsqueda.

CONTROL

Controlar consiste en medir y evaluar el cumplimiento de los objetivos, metas y planes de la organización. El control compara las metas alcanzadas con las pretendidas.

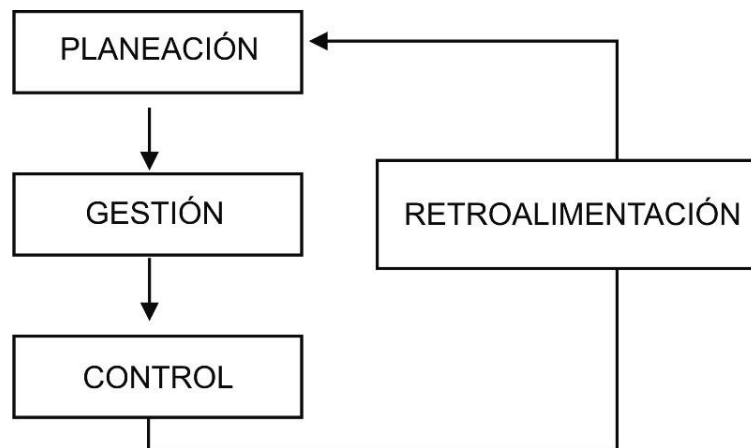
El controlar implica un proceso de retroalimentación. Este consiste en recibir información derivada de la tarea de control y decidir si se continúa con el plan como inicialmente quedó elaborado o si se lo modifica. En este último caso se reitera el ciclo, entonces nueva información sobre el control vuelve a originar la verificación sobre el cumplimiento de las metas. De allí la denominación de retroalimentación que recibe este proceso.

En nuestra disciplina al hablar de control se distingue entre control interno y control de gestión.

El control interno comprende el conjunto de métodos y procedimientos destinados a la protección y vigilancia de los recursos de la organización y los derechos de terceros contra ella.

El control de gestión es la determinación del grado de cumplimiento por parte de las distintas gerencias de los objetivos fijados.

ESQUEMA DE LOS TRES PROCESOS EN LA ORGANIZACIÓN



La Toma De Decisiones

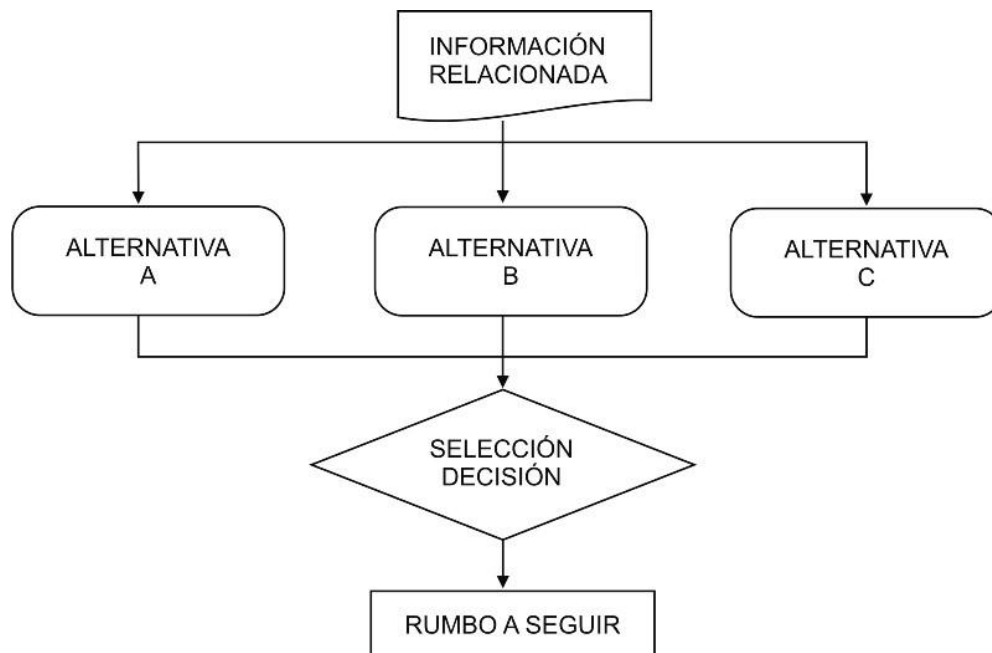
Como ya mencionamos, planear era decidir sobre cursos de acción y que gestionar era decidir sobre la mejor combinación de los recursos disponibles para que lo planeado pueda ser ejecutado.

Tomar una decisión implica seleccionar una alternativa de acción entre aquellas de factible ejecución.

El esquema consta de tres etapas:

- Compilar información
- Evaluar distintas alternativas

- Seleccionar la mejor alternativa que determinará el rumbo a seguir.



Para elegir un curso de acción se debe contar primero con toda la información necesaria relacionada con el problema a resolver. Dicha información asume un papel protagónico, ya que debe estar referida tanto a la decisión de la situación que lleva a elegir, como a la determinación de cuáles son los posibles caminos a seguir.

Frente a la información de que la sección productos de almacén de un hipermercado ha bajado sus ventas, algunas soluciones que pueden aparecer como alternativas son bajar los precios, comprar a los proveedores más barato, aumentar la publicidad, otorgar más plazos para el pago o cerrar la sección. Este último camino sin embargo aparece como imposible, ya que es inimaginable un hipermercado sin productos de almacén.

La búsqueda y determinación de los cursos de acción posibles es un proceso que no siempre resulta simple. Es tarea de ejecutivos, contadores y técnicos. Los contadores juegan un papel importante no tanto en la toma de decisiones, sino como recolectores de datos y elaboradores de los informes correspondientes.

Información Y Toma De Decisiones

Las personas todos los días tomamos múltiples decisiones sobre la base de información que poseemos al respecto. A veces la información se encuentra recopilada en nuestro cerebro y otras hay que buscarla. Cuanto mejor sea la información que tengamos menor la posibilidad de equivocarnos al decidir.

La información es básica para la toma de decisiones, orienta nuestras decisiones y cuando es completa y cierta, reduce el grado de incertidumbre.

¿QUÉ ES LA INFORMACIÓN?

Es un conjunto de datos que se transmiten de manera ordenada de modo que sea entendible por el receptor. O sea que la información es más que simples datos. Son datos procesados y presentados con determinadas formalidades que los hacen comprensibles por el receptor.

Son datos que han sido procesados en una forma significativa para quien los recibe, y que su valor es real o percibido como tal en este momento, o en acciones o decisiones futuras.

¿QUÉ ES DECIDIR?

Decidir es elegir entre dos o más alternativas y esta elección se hace sobre la base de información que tenemos.

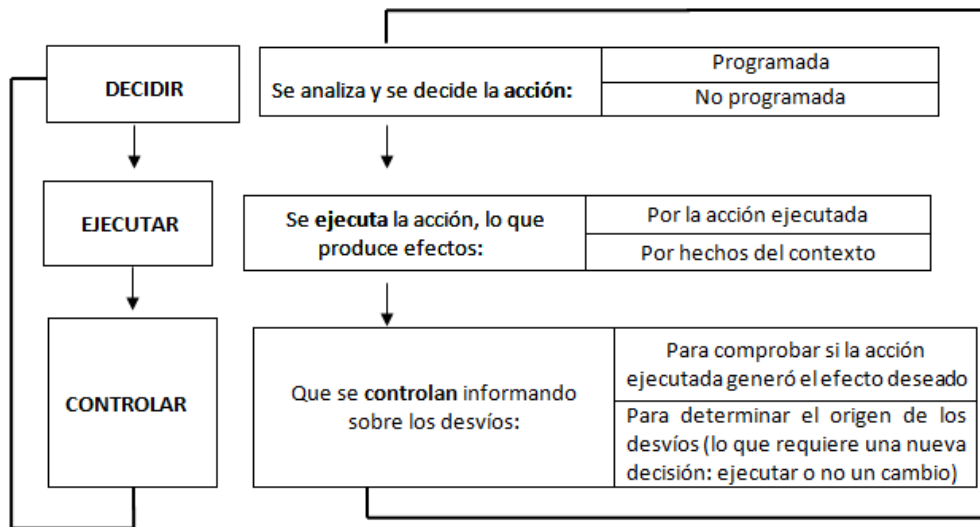
En el campo de las organizaciones esto es de gran importancia porque los propietarios, directores, gerentes, etc., están continuamente tomando decisiones vinculadas con la operatoria organizacional y según sea la decisión que se adopte en la organización tendrá diferentes consecuencias.

Las decisiones se pueden clasificar en:

- **Decisiones programadas:** son las que se repiten usualmente y representan situaciones muy bien entendidas y estructuradas, y permiten el desarrollo de rutinas que determinan de qué manera se debe realizar la acción.
- **Decisiones no programadas:** son las que corresponden a hechos o circunstancias no frecuentes ni repetitivos; tampoco se cuenta con rutinas, programas o procedimientos para lograr su ejecución y requieren un estudio y análisis pormenorizado.

EL PROCESO DECISORIO

El manejo de un ente implica la realización continua de las siguientes actividades:



"Decidir" no es simplemente elegir, es un proceso continuo.

La información permite reducir la incertidumbre propia de la actuación del hombre dentro de un medio ambiente dado.”

La información debe examinarse a la luz del concepto de **sistema** de información, para cuyo análisis debe definirse previamente el concepto de sistema.

“Un sistema es un conjunto de unidades o elementos lógicamente relacionados entre sí, con un objetivo común y cierta permanencia en el tiempo.”

Una lectura detenida de la definición de sistemas permite ver que entre las unidades o elementos que integran el sistema:

- Debe existir una interrelación, en razón de su vinculación lógica, y
- Debe existir un objetivo común para todos sus componentes, que obviamente tiene que ser el objetivo del sistema.

Un sistema puede estar integrado por otros sistemas en sí, llamados subsistemas. El conjunto de **subsistemas** configura un sistema. Por ejemplo, el sistema administrativo de una farmacia está integrado, entre otros, por un subsistema stocks (existencia de medicamentos) y un subsistema de facturación a obras sociales.

Determinado el concepto de subsistema puede definirse a un **sistema de información** como:

“Un sistema de información es un conjunto de procedimientos ordenados, que al ser ejecutados proporciona información para apoyar la toma de decisiones y el control de la organización.”

Los objetivos de un sistema de información, según se desprende de la definición, son:

- Apoyar (facilitar) la **toma de decisiones**
- Apoyar (facilitar) el **control**

Los procedimientos ordenados, a que se refiere la definición, son:

- **La captación de datos**
- **El procesamiento de esos datos**
- **La elaboración de la información de salida.**

LA CAPTACIÓN DE DATOS

Los sistemas de información captan datos del entorno o de otros sistemas de información. El subsistema (un sistema en sí) de facturación de la farmacia a las obras sociales toma un dato del entorno cuando ingresa el número de afiliado a una obra social y toma datos de otro subsistema (un sistema en sí) cuando toma la denominación y el precio de los medicamentos vendidos a ese cliente.

Un dato captado de otro sistema ¿es un dato o información de salida? Es un dato. La diferencia entre dato e información de salida radica en la existencia de un usuario o interesado en la información.

Un listado de medicamentos en existencia en la farmacia y grabado en la memoria de una computadora es un conjunto de datos. Ese listado leído por el propietario de la farmacia para saber qué debe pedir a una droguería ya es información. No debe pensarse que la diferencia entre dato e información depende de un soporte físico visible o audible (en nuestro caso el listado). Si alguien recibe en su casa una lista de precios de un supermercado y no la lee, el listado es meramente un conjunto de datos, si la consulta porque necesita hacer compras, ya es información.

La captación de datos, como elemento interrelacionado de un sistema está determinado por los otros elementos del sistema. Si el nombre del laboratorio que elabora el medicamento no va a formar parte de la información de salida, no tiene sentido ingresarlo.

PROCESAMIENTO

El proceso de datos ingresados al sistema implica trabajar sobre ellos para adecuarlos a las necesidades de la información de salida. Este proceso está condicionado e interrelacionado con los datos ingresados y la información de salida requerida.

INFORMACIÓN DE SALIDA

La información de salida debe estar confeccionada conforme con los requerimientos del usuario. El requisito básico que debe cumplir la información es la de ser útil al usuario. Para ello debe ser relevante y precisa.

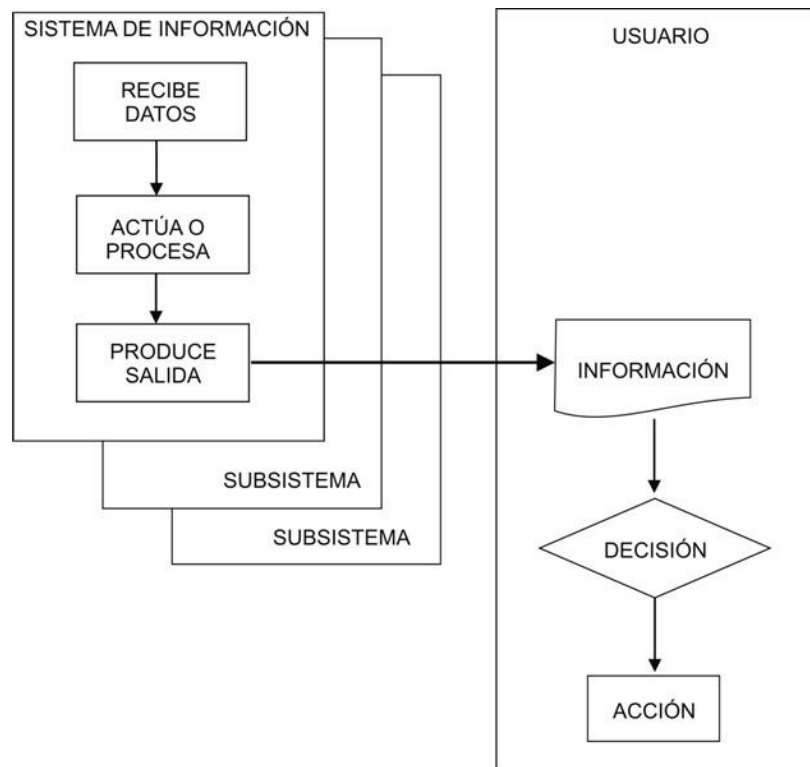
Por **relevancia** se entiende el requisito que debe cumplir la información de ser la que corresponde. Información relevante es la vinculada con la toma de decisión. Cuando una farmacia debe efectuar un pedido a las droguerías, es relevante el nombre de los laboratorios y no lo es la parte del precio que deben abonar los clientes según la obra social a que pertenezcan.

Por **precisión** se entiende el requisito que debe cumplir la información de tener la mayor aproximación posible a la exactitud.

Informaciones de salida, en el caso de la farmacia, son listados de medicamentos con existencia crítica, listados de facturas a las obras sociales, listados de sumas adeudadas por las obras sociales, listados de sumas adeudadas a las droguerías.

Una cuestión a tener es la relación costo-beneficio de la información, esto es, comparar el beneficio que brinda con el costo de elaborarla. Las farmacias suelen entregar aspirinas como vuelto, lo que implica una venta. Una información precisa de las ventas ordenadas cronológicamente debería tomar a cada aspirina entregada de esa manera como una venta distinta. Esa información es irrelevante y muy costosa.

SISTEMA DE INFORMACIÓN Y DECISIÓN

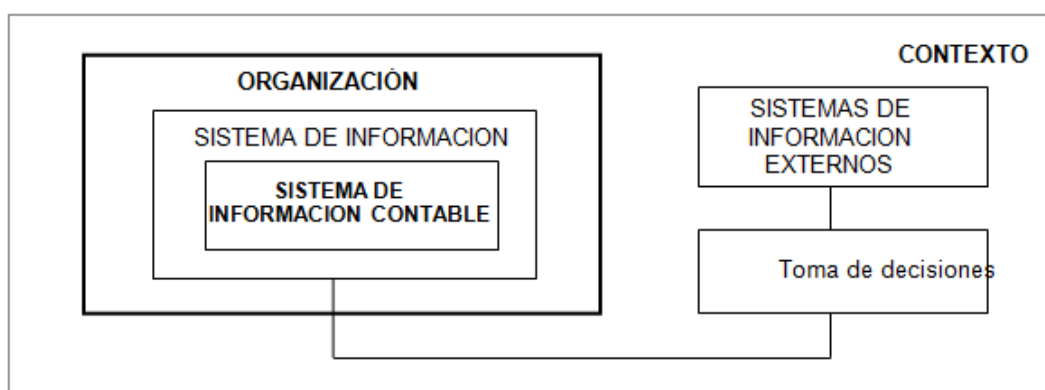


Organizaciones y sistemas de información. Sistema de información contable.

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:

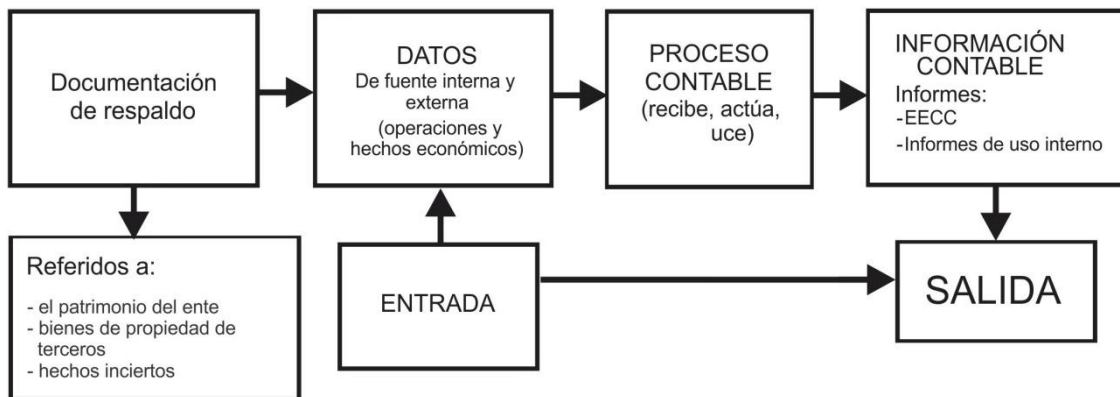
- el patrimonio del ente a un momento determinado y su evolución en el tiempo;
- bienes de propiedad de terceros en su poder;
- hechos inciertos (contingencias)

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:

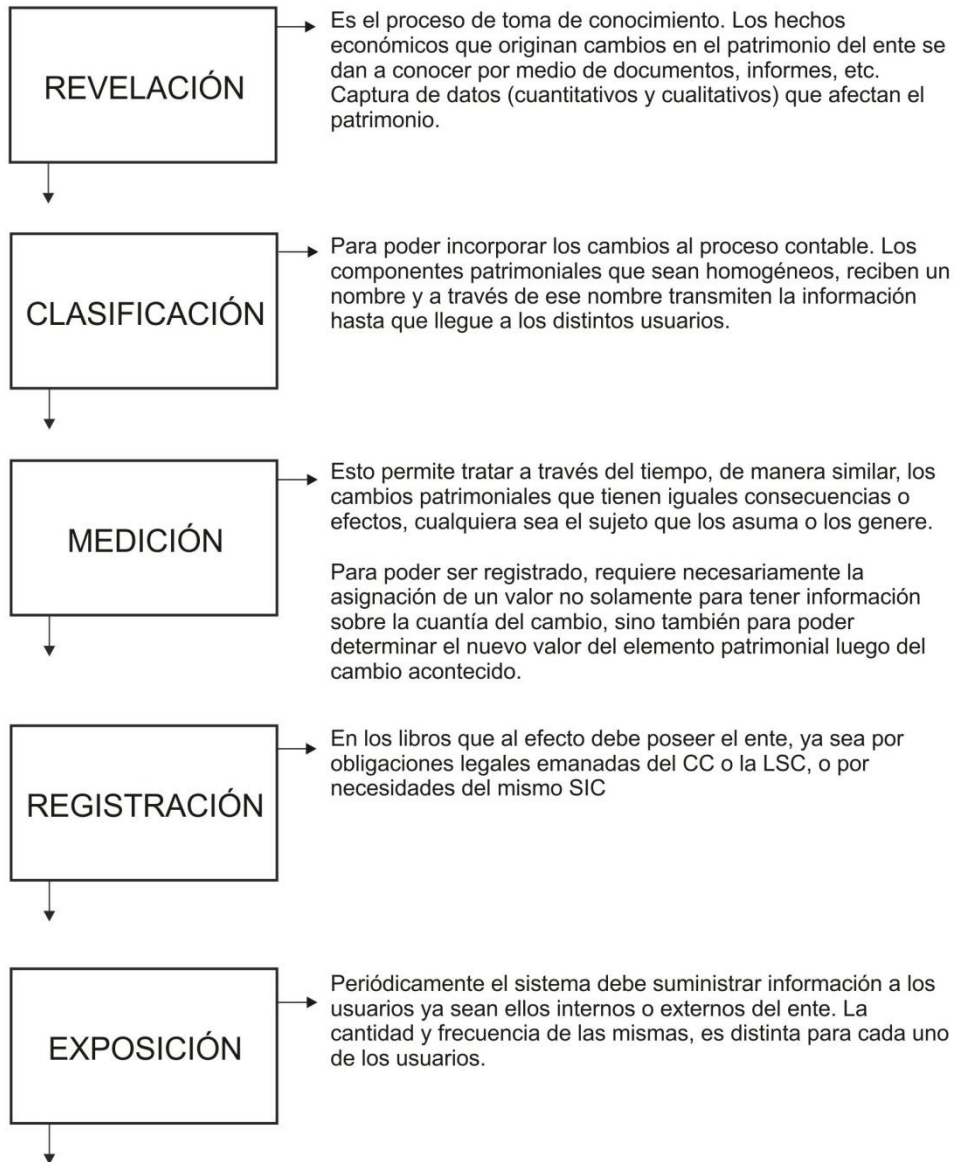


El Proceso Contable

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

Ente

l) Identificar de los ejemplos siguientes cuáles corresponden a PERSONA JURIDICA O PERSONA HUMANA.

- a. Un estudio contable integrado por la Cra. María González y el Cr. Martín Zapata.

Solución Propuesta: PERSONA JURIDICA.

- b. El supermercado Coto.
- c. El hospital San Martín.
- d. El oficial de la policía federal.
- e. Los fans de una banda de música.
- f. El gimnasio del barrio.
- g. El personal trainer del gimnasio.
- h. La cooperadora de la facultad de Ciencias Económicas.
- i. La Municipalidad de la ciudad de Paraná
- j. La heladería San Remo enfrente de la facultad.
- k. El profesor de una escuela secundaria.
- l. El cajero del Supermercado Coto.
- m. Asociación ecologista Greenpeace.
- n. Los accionistas de Metal S.A.
- o. El museo histórico.
- p. Los alumnos de Ciencias económicas.
- q. El gerente del Banco.
- r. La cafetería del centro.
- s. El Consejo Profesional de Ciencias Ecomicas.
- t. El comercio de ventas de artículos musicales.

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. Decidir implica escoger de una alternativa ya programada.

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

e. Una desviación negativa en los resultados de una acción se debe necesariamente a un error en la ejecución

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

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) La accionista Federica Paéz que posee una participación del 5% en la empresa.

d) El Síndico de la sociedad encargada de supervisar la gestión de la misma.

e) Un nuevo proveedor con el cual se está llegando a un acuerdo.

f) El cliente Rodríguez que se dedica a la reventa de muebles de cocina en el Uruguay.

g) El gerente de ventas de la empresa.

h) El contador que trabaja en relación de dependencia.

i) Organismos de contralor del Estado (AFIP, DGI, ATER)

CAPITULO II

UBICACIÓN DE LA CONTABILIDAD EN EL CUADRO GENERAL DE LAS CIENCIAS

Contabilidad ¿ciencia, arte 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, o un arte, y para ello comenzaremos definiendo cada uno de esos términos.

CIENCIA: La ciencia (del Latín scienta, 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 son 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 Fácticas, 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 o 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.

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.).

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 de Comercio 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*.
- 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>		
	\$	\$
<u>Activo</u>	2013	2012
<u>Activo Corriente</u>		
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
<u>Activo No Corriente</u>		
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
<u>Pasivo</u>		
<u>Pasivo Corriente</u>		
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
<u>Patrimonio Neto</u>		
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	<p>Como se prioriza la protección de los intereses de los terceros, la información generada debe cumplir con disposiciones normativas de carácter legal o reglamentario.</p> <p>Las más importantes disposiciones en nuestro país se denominan <u>Resoluciones Técnicas (RT)</u> y son emitidas por los organismos profesionales.</p>	<p>Se prioriza la mejor representación de la realidad económica.</p> <p>No responde a criterios emanados de ninguna entidad externa a la organización si no que responden exclusivamente a las necesidades empresarias.</p>
Periodicidad	<p>En general, la frecuencia de la información es anual.</p> <p>Algunas entidades deben elaborar información trimestral y mensual, como por ejemplo entidades financieras o empresas que cotizan en bolsa.</p>	La información tiene una frecuencia 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

¹ Ejemplo a los fines ilustrativos

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.

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, mas 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 trasnacionales de productos químicos o las empresas de aeronavegación), así como entidades (como la NASA) que extienden su acción a viajes interestaciales.” - 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.

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?

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)

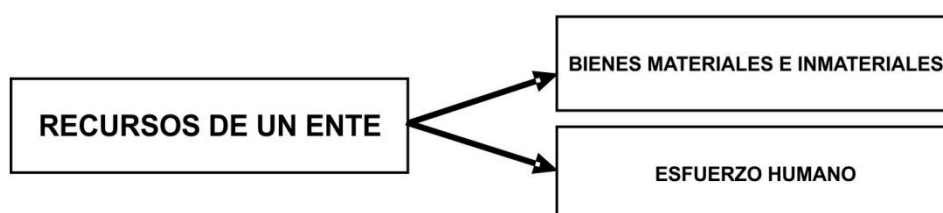
CAPITULO III

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

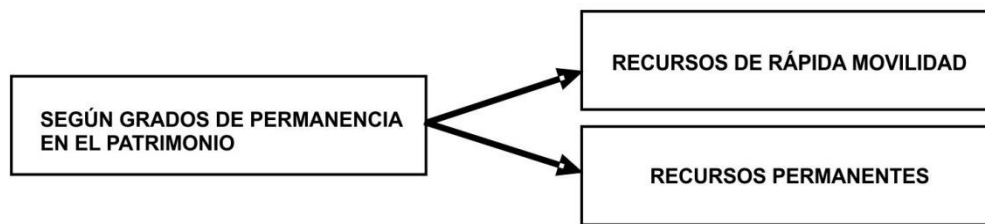
• **Según su grado de permanencia en el patrimonio** (mayor o menor grado de convertibilidad en dinero):

○ **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:

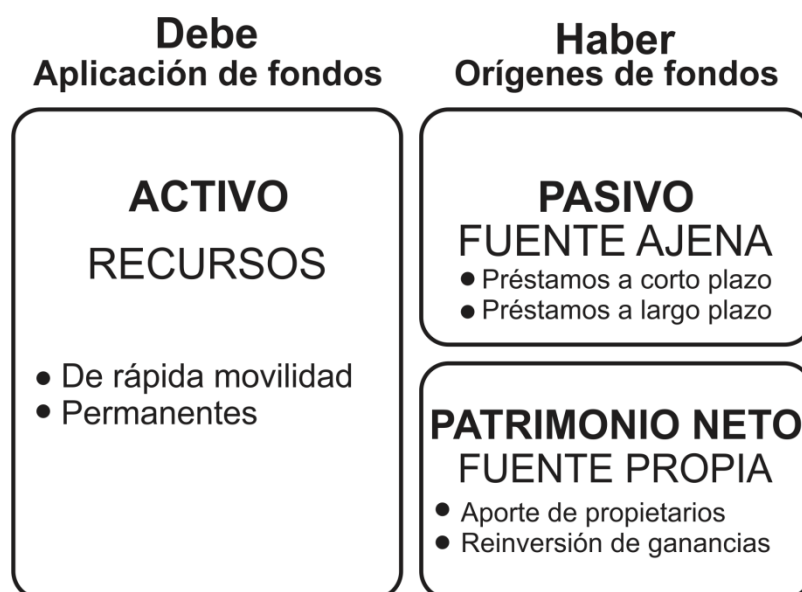
- **Temporarias:** corresponden a compromisos contraídos y cancelados en corto plazo, generalmente utilizados para la adquisición de bienes a ser comercializados en el mismo estado en que se adquirieron o luego de un proceso breve de transformación. Son aquellas obligaciones (pasivo) a cancelar dentro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



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).

CONDICIONANTES

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).

CONDICIONANTES

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.

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.

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.

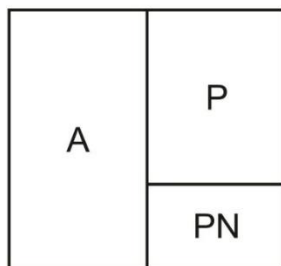
Determinación Del Resultado De Un Período

¿Qué análisis? Se analizan las modificaciones producidas en el patrimonio neto del ente.

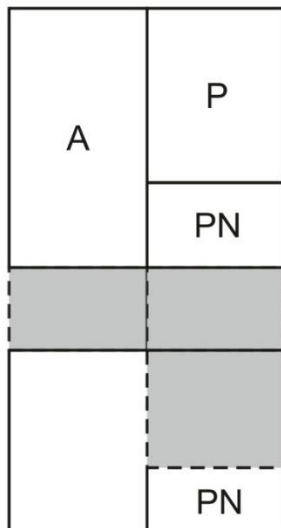
El resultado es toda modificación cuantitativa del patrimonio neto con excepción de las modificaciones producidas por operaciones con los propietarios (aportes y/o retiros).

Es el incremento patrimonial no imputable a aportes o retiros de los socios o dueños.

¿Gráficamente, cómo se modifica el Patrimonio neto?



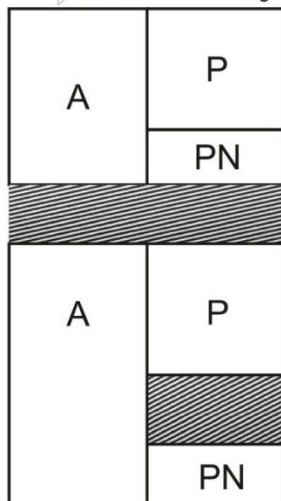
⇒ Por un resultado positivo:



aumento del PN originado en un aumento del activo

aumento del PN originado en una disminución del pasivo

⇒ Por un resultado negativo:



disminución del PN originado en una disminución del pasivo

disminución del PN originado en una aumento del pasivo

Patrimonio neto inicial:

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

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

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 obtenido en Dic. 2014 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 durante el 2014 por \$9800.
- i. Compro mercaderías entregando un pagare a 60 días.

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?

2) Clasificar los siguientes enunciados según sea: Activo, Pasivo, Capital, PN, 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, PN, Ingreso, 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. Clasificar según el Plan de Cuentas en Rubros y Cuentas:

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

Fuentes De Financiación

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

1. Aporte de los propietarios.

Solución Propuesta: Fuentes Propias

2. Resultado positivo

3. Préstamo de un banco

4. Préstamo de un Socio a la sociedad

5. Proveedores

6. Reinversión de las ganancias obtenidas

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

UTILIZAREMOS LAS SIGUIENTES ABREVIATURAS:

PNi: Patrimonio Neto Inicial

PNf: Patrimonio Neto Final

Y: Ingreso

G: Gasto

Ai: Activo Inicial

e) $PN_i = 100,00$; $A_f = 180,00$

$P_f = 50,00$; $Y = 40,00$; $G = 10,00$

f) $PN_f = 130,00$; $A_i = 120,00$; $P_i = 20,00$

$Y = 50,00$; $G = 20,00$

SOLUCIÓN

a) POR DIFERENCIA PATRIMONIAL

$$RE = PN_f - PN_i$$

$$RE = 130 - 100$$

$$RE = 30$$

RE = 30 (RESULTADO POSITIVO)

POR SUS CAUSAS

$$RE = Y - G$$

$$RE = 40 - 10$$

$$RE = 30$$

RE = 30 (RESULTADO POSITIVO)

b) POR DIFERENCIA PATRIMONIAL

$$RE = PN_f - PN_i - \text{APORTES}$$

$$RE = 150 - 100 - 20$$

$$RE = 30$$

RE = 30 (RESULTADO POSITIVO)

POR SUS CAUSAS

$$RE = Y - G$$

$$RE = 40 - 10$$

$$RE = 30$$

RE = 30 (RESULTADO POSITIVO)

c) POR DIFERENCIA PATRIMONIAL

$$RE = PN_f - PN_i + \text{RETIROS}$$

$$RE = 100 - 70 + 10$$

$$RE = 40$$

RE = 40 (RESULTADO POSITIVO)

POR SUS CAUSAS

$$RE = Y - G$$

$$RE = 60 - 20$$

$$RE = 40$$

RE = 40 (RESULTADO POSITIVO)

d) POR DIFERENCIA PATRIMONIAL

$$RE = PN_f - PN_i - \text{APORTES} + \text{RETIROS}$$

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

$$RE = 70$$

RE = 70 (RESULTADO POSITIVO)

POR SUS CAUSAS

$$RE = Y - G$$

$$RE = 90 - 20$$

$$RE = 70$$

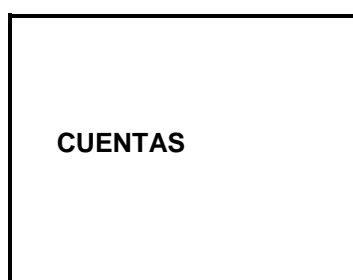
RE = 70 (RESULTADO POSITIVO)

CAPITULO IV

CUENTAS

Son los elementos utilizados para la Registración Contable.

La información que debe suministrar la contabilidad, se obtiene de agregar hechos homogéneos y acumular datos necesarios, en elementos que denominamos cuentas.



→ La herramienta o instrumento por medio del cual se vale la contabilidad para expresar las variaciones patrimoniales (aumentos y/o disminuciones) de los actos administrativos, hechos ciertos y eventuales, cuantitativa y cualitativamente considerados. «**Chilkowski**»



El nombre de cuenta se emplea en contabilidad para expresar conjuntos de movimientos haciendales, ya sea de personas o de bienes, considerados estos por cualidades y cantidad o valor, y para designar también la presentación de cada conjunto. «**Arévalo**»

Una cuenta es un conjunto de anotaciones relacionadas con el mismo objeto. «**F.Newton**»

Elementos De La Cuenta

La cuenta se compone de tres partes inseparables e indispensables a saber:

- a) **Nombre o denominación:** debe representar claramente que contiene. Es necesario que cumpla las siguientes características:
 - Claridad: reflejando lo que representa.
 - Precisión: debe ser concreta, breve y específica, evitando falsas interpretaciones.
 - Uniformidad: debe representar operaciones análogas con igual denominación.
 - Racionalidad: el criterio de designación debe coincidir en lo posible con la naturaleza de lo que representa.

A modo de ejemplo apropiaremos denominaciones de cuentas a diversas operaciones del ámbito contable:

Operación	Denominación de la Cuenta
Cobro o pago en dinero	CAJA
Depósito, emisión de cheques	BANCO CTA/CTE
Recibimos o nos cancelan un documento firmado por un cliente con fecha de pago.	DOCUMENTOS A COBRAR
Entrega a un proveedor documento firmado por nosotros, con fecha de vencimiento	OBLIGACIONES A PAGAR
Compra o venta de un auto utilizado en la empresa	RODADOS
Se contrae o cancela deuda por compra de mercaderías	PROVEEDORES
Aportes o retiros de los socios	CAPITAL

- b) **Parte descriptiva:** señala el momento o fecha de la operación y la naturaleza del acto o hecho que registra.
- c) **Parte numérica:** se refiere a la parte cuantitativa de la operación que está registrada.

En toda cuenta encontraremos dos lados. Izquierdo el DEBE y Derecho HABER, y por comparación motivan el surgimiento de una tercera: el SALDO, que indicará en cualquier momento el Estado de la cuenta. De la comparación entre el debe y el haber podrá surgir un SALDO:

- DEUDOR: si el DEBE > HABER
- ACREEDOR: si el DEBE < HABER
- NULO: DEBE = HABER

POR SU NATURALEZA:

Es el enfoque fundamental, porque segrega las cuentas en áreas que describen la totalidad de las operaciones que permutan, modifican o regularizan el patrimonio, describen transitoriamente determinados movimientos, o bien ponen de manifiesto la existencia de hechos contingentes que pueden llegar a beneficiar o comprometer a la empresa.

Sistema Patrimonial	Patrimoniales	Activo
		Pasivo
		Patrimonio Neto
	De Resultado	Positivos
		Negativos
	Regularizadoras	Del Activo
		Del Pasivo
		Del Patrimonio Neto

CLASIFICACION DE CUENTAS

¿Qué tipos de cuentas se pueden crear y qué representarían dentro de la estructura contable de la empresa? Para responder a ello debe tenerse presente la siguiente clasificación:

1. Por su naturaleza

1.1. Patrimoniales

1.1.1. Patrimoniales activas:

Son las que representan todo lo que se posee (bienes, derechos), es decir aspectos positivos del patrimonio. Los aumentos se anotan en el debe y las disminuciones en el haber; tienen saldo deudor y se denominan cuentas de Activo.

1.1.2. Patrimoniales pasivas:

Son las que representan en términos generales todo lo que se debe a terceros, es decir los aspectos negativos del patrimonio. Los aumentos se anotan en el haber y las disminuciones en el debe; tienen saldo acreedor y se denominan cuentas de Pasivo.

1.1.3. Patrimoniales de Patrimonio Neto:

Son las que representan el patrimonio neto de la empresa, o sea los derechos que poseen los propietarios sobre el activo. Los aumentos se anotan en el haber y las disminuciones en el debe; tienen saldo acreedor y se denominan cuentas de Patrimonio Neto.

1.2. De Resultados

Se consideran subdivisionarias de una cuenta principal llamada "Resultados Positivos y Negativos", a la cual se transfieren todos los saldos respectivos a efectos de determinar el resultado final.

En definitiva, los resultados positivos o negativos que arrojen finalmente las cuentas de resultado constituirán un incremento o disminución del patrimonio neto de la empresa.

Se clasifican en:

1.2.1. Cuentas de Resultados Negativos:

Son las que representan una disminución en el patrimonio neto. Los movimientos que reflejan una pérdida se anotan en el debe y siempre tienen saldo Deudor.

1.2.2. Cuentas de Resultados Positivos:

Son las que representan un aumento en el patrimonio neto. Los movimientos que reflejan una ganancia se anotan en el haber y siempre tienen saldo Acreedor.

1.3. Cuentas Regularizadoras de Activo

Los activos se incorporan a la empresa por su valor de costo. Ahora bien por diversos factores, esos valores pueden en un determinado momento no coincidir con los valores "reales" de esos bienes. Como prueba de ello pueden citarse inversiones en valores mobiliarios cuya cotización sufre al cierre de ejercicio una disminución en el mercado; bienes de uso que van perdiendo valor por su utilización y por su antigüedad; créditos que por diversos factores la empresa estima que no podrá cobrar, etc. Para reflejar estas situaciones se utilizan las Cuentas Regularizadoras de Activo.

En base a lo expuesto pueden definirse como aquellas cuentas que se crean para llevar los valores de ciertos bienes activos a sus niveles más cercanos con la realidad económica.

Siempre tienen saldo Acreedor y se ubican restando de la cuenta de activo correspondiente.

Ejemplo: Previsión para Deudores Incobrables. Esta cuenta se coloca restando de la partida respectiva -por ejemplo Deudores por Ventas- a fin de acercar a una mayor realidad los créditos que cobrará la empresa.

En el balance general se expondría de la siguiente manera:

ACTIVO

Créditos

Deudores por Ventas	10.000	
Previsión para Deudores Incobrables	2.000	8.000

Es decir que en base a los análisis efectuados, la empresa supone que de los 10.000 que tiene a cobrar, realmente cobrará 8.000. Lógicamente, los 2.000 restantes (y que conforman el monto de la cuenta regularizadora de activo) serán una pérdida que estará representada en el momento de la creación de la Previsión para Deudores Incobrables, por la cuenta de resultado negativo "Deudores Incobrables" o "Deudores de dudoso cobro".

1.4. Cuentas regularizadoras de pasivo

Son cuentas que generalmente se utilizan cuando la empresa contrae deudas documentadas, con los intereses incluidos.

Por ejemplo, si se firma un documento a 60 días por A 1.200, incluyendo ese monto A 200 en concepto de intereses, se utilizará para reflejar estos últimos, una cuenta regularizadora de pasivo, quedando expuesto el pasivo de la siguiente forma:

Deudas:

Documentos a Pagar	1.200	
Intereses a Devengar	200 (Cta. Regularizadora)	
		1.000

A medida que se vayan devengando los intereses se imputará a pérdidas la porción correspondiente. Por ejemplo, al finalizar el primer mes y luego de la registración contable, el pasivo quedará:

Deudas:

Documentos a Pagar	1.200	
Intereses a Devengar	100	
		1.100

Al finalizar el segundo mes se devengarán totalmente los intereses, por lo cual en el pasivo figurará solamente la cuenta Documentos a Pagar.

Constituye el diagrama completo y detallado del sistema de cuentas de una empresa.

Debe ser estructurado teniendo en cuenta las posibilidades futuras, ya que al margen de las modificaciones de pequeños factores de detalle, mantendrá su estructura global inalterable, con el ánimo de facilitar comparaciones, sin alterar la uniformidad y no perdiendo por ello la elasticidad.

Un plan de cuentas es la **ORDENACIÓN SISTEMÁTICA DE LA TOTALIDAD DE LAS CUENTAS QUE INTEGRAN EL SISTEMA CONTABLE.**

Como es un elemento de trabajo esencial, debe ser confeccionado inmediatamente después de haber determinado la estructura del sistema contable y el medio de procesamiento de la información.

FINALIDAD Y CONTENIDO:

Las finalidades fundamentales son:

- Servir de base para diseñar el sistema contable
- Servir de base para efectuar análisis y comparaciones
- Ser útiles para la confecciones de los Estados Contables

Respecto a su Contenido, describirá la totalidad de las cuentas utilizadas en la empresa.

Los requisitos que debe reunir todo plan de cuentas son:

- *Integridad:* debe ser completo (contener todas las cuentas necesarias de acuerdo a las necesidades de información de la empresa).
- *Flexibilidad:* debe permitir introducir nuevas cuentas.
- *Sistematicidad:* las cuentas deben ordenarse de acuerdo a un criterio que les de una estructura organizada.
- *Homogeneidad:* debe agrupar las cuentas siguiendo un criterio uniforme.

Factores a considerar en su formación:

- La actividad de la empresa: industrial, comercial o de servicio.
- La forma jurídica de la empresa
- Normas contractuales o estatutarias
- Disposiciones legales y fiscales
- Organización administrativa, división de tareas
- La dimensión de la empresa (si tendrá o no sucursales).
- La naturaleza de los recursos de la empresa (naturaleza de sus bienes de cambio y bienes de uso) y los gravámenes que los afectan (hipoteca, prenda).
- Forma en que se opera la empresa (compras y ventas al contado o a crédito...)
- El tipo de proceso contable establecido (si se utiliza una contabilidad centralizada o no).
- Necesidades de Información.

CODIFICACION DEL PLAN DE CUENTAS

Para identificar las cuentas con mayor facilidad se procede a codificar el plan. Para ello se asigna a cada cuenta, y a cada grupo principal de ellas, una referencia que consiste en un número o letras (o una combinación de ambos) y que las individualiza claramente. Ello nos permite en muchas ocasiones, reemplazar el nombre o título de la cuenta por su correspondiente "código".

El empleo de los códigos facilita el proceso de anotaciones, sobre todo en los registros de grandes empresas, que es donde su utilidad se pone más claramente de manifiesto.

Existen varios sistemas de codificación, pero el que más se utiliza es el numérico decimal. Permite intercalar cuentas a medida que se amplían las necesidades de la empresa.

LOS PASOS A SEGUIR PARA APLICARLO SON:

Primer paso: Asignar número a las cuentas recompuestas:

1. activo
2. pasivo
3. patrimonio neto
4. ingresos
5. gastos
6. de movimiento
7. de orden

Segundo paso: trabaja con los rubros:

1. Activo
 - 1.1. Caja y bancos
 - 1.2. Inversiones
 - 1.3. Créditos
 - 1.4. Bienes de cambio

Tercer paso: numera las cuentas colectivas:

1. Activo
 - 1.1. Caja y Bancos
 - 1.1.1. Caja
 - 1.1.2. bancos

Cuarto paso: codifica las cuentas simples:

1. Activo
 - 1.1. Caja y Bancos
 - 1.1.1. Caja
 - 1.1.1.1. Caja
 - 1.1.1.2. Fondo Fijo
 - 1.1.2. Bancos
 - 1.1.2.1. Banco XX cuenta corriente
 - 1.1.2.2. Banco ZZ cuenta corriente

Manual De Cuentas

Cuando al Plan de Cuentas se le agregan por escrito las normas de procedimiento, el conjunto de dichas normas forma el Manual de Cuentas. Este manual contiene las instrucciones necesarias para la utilización de las cuentas que forman parte del sistema contable. Debería contener entre otros:

- ✓ Explicación de cada Cuenta del plan.
- ✓ Controles periódicos a practicar sobre el saldo de cada cuenta.
- ✓ Cómo se contabilizan las operaciones
- ✓ Listado de asientos repetitivos.
- ✓ Modelos de asientos típicos.

El estudio minucioso de cada cuenta se realiza a través de una técnica basada en el siguiente cuestionario:

¿Qué REPRESENTA LA CUENTA?

¿Cuál es su SALDO?

¿Cuándo se DEBITA?

¿Cuándo se ACREDITA?

1. ¿Qué representa la cuenta? (aspecto básico pues si se desconoce el concepto se ignorará totalmente su aplicación en las registraciones contables).
2. ¿Cuál es su saldo? (determinar en base a lo que representa si su saldo es deudor o acreedor y poder así encarar más fácilmente los siguientes interrogantes).
3. ¿Cuándo se debita? (es decir cuáles son las oportunidades en las que debe producirse un débito en la cuenta analizada).
4. ¿Cuándo se acredita? (o sea las oportunidades en las que debe producirse un crédito en la cuenta analizada).

Ejemplo:

CAJA

Representa el dinero en efectivo que se posee, se incluye normalmente los cheques corrientes recibidos de tercero.

Saldo deudor. Patrimonial del Activo.

Se debita: Cuando recibimos dinero o cheques corrientes ya sea por la venta al contado de mercadería o servicios, o cobros de clientes.

Se acredita: Cuando por algún concepto se efectúan pagos en efectivo o depósitos.

CAPITULO V:

Teoría del Débito y del Crédito

A partir de la representación dinámica de la Igualdad Contable Fundamental (Ecuación Patrimonial), podemos estructurar el esquema que nos sirva de base para registrar cualquier transacción u operación que afecta al patrimonio del ente. Es decir, con este esquema, y atendiendo a los postulados de la partida doble, podremos resolver todas y cada una de las situaciones que se presenten y que deban ser registradas.

Producida una transacción, debemos analizar los efectos que la misma provoca en los elementos que componen la Igualdad Contable. Tales efectos pueden implicar aumentos o disminuciones en los distintos elementos, que no se acumularan en una única columna sumando y restando, sino que cada elemento se dividirá en dos secciones, una para anotar los aumentos y otra las disminuciones. Una de las secciones se denomina DEBE y la otra se denomina HABER.

Siendo la Igualdad Contable Dinámica:

$$\text{ACTIVO} + \text{RDOS NEGATIVOS} = \text{PASIVO} + \text{CAPITAL} + \text{RDOS POSITIVOS}$$

Los aumentos y disminuciones se anotan de la siguiente manera:

- Si afecta a algunos de los términos que se hallan a la izquierda del signo IGUAL, sus aumentos se anotarán en el DEBE y sus disminuciones en el HABER.
- Si, en cambio, los términos afectados corresponden a los ubicados a la derecha del signo IGUAL, los aumentos se anotarán en el HABER y las disminuciones en el DEBE.

Las anotaciones que se hacen en el debe se denominan débitos y decimos que el elemento en el que se realiza se debita. Por otra parte las anotaciones que se hacen en el haber se denominan créditos y decimos que el elemento en el que se realiza se acredita.

Las diferencias aritméticas entre las anotaciones en el Debe y en el Haber de cada partida, determinarán su SALDO.

Cuando la sumatoria de los débitos es mayor que la sumatoria de los créditos, la cuenta tiene saldo deudor. Cuando la sumatoria de los créditos es mayor que la sumatoria de los débitos, la cuenta tiene saldo acreedor. Cuando la sumatoria de débitos y créditos es igual, el saldo es cero, la cuenta esta saldada.

Como corolario de lo expuesto, surge que generalmente las partidas ubicadas a la izquierda del signo igual tienen SALDO DEUDOR, y las ubicadas a la derecha tienen SALDO ACREEDOR. Pero ocurre lo contrario con las regularizadoras.

Sintetizando:

DEBE	HABER
Activo Inicial	Patrimonio Neto Inicial
Aumentos de Activo	Pasivo Inicial
Aumentos de resultados negativos	Aumentos de Capital
Disminuciones de Capital	Aumentos de Pasivo
Disminuciones de Pasivo	Aumentos de resultados positivos
Disminuciones de resultados positivos	Disminuciones de Activo
	Disminuciones de resultados negativos

Método De La Partida Doble

Se llama *partida* a la denominación o nombre de una cuenta seguida de una cantidad.

Evolución

El Método de la Partida Doble tuvo su origen en el siglo XV, cuando el monje Luca Paccioli pero fue recién en el siglo siguiente que recibe el nombre de Método de la Partida Doble.

La aplicación del método a lo largo de los años sufrió modificaciones. A las denominadas escuelas del "cuentismo", le continuó la escuela del "personalismo" que desarrolló Giussepe Cerboni, en su obra "Legismografía".

Cerboni, para explicar el funcionamiento del método se basaba en una ficción: "detrás de cada cuenta existe una persona", por eso el nombre de la escuela.

Algunos de los principios que se originan con ese razonamiento son:

- "Quien recibe debe a quien entrega"
- "No existe deudor sin acreedor, ni acreedor sin deudor"

Esta técnica es aplicable en las cuentas de contenido personal (Clientes), no así en **las cuentas** objetivas (Caja) y menos en las cuentas de gastos (Alquileres, Intereses).

Existe un principio fundamental, bastante sencillo, que sirve de lazo común entre todas las ramas de la contabilidad por partida doble, mediante el cual cada transacción puede considerarse de dos maneras. Por ejemplo, un campesino, al vender huevos al contado, registra la operación como "venta de huevos" y como "ingreso de efectivo". El financiero que compra valores piensa que esta operación es tanto "una adquisición de acciones y bonos" como "una reducción del saldo de su cuenta bancaria" en un monto igual al dinero utilizado para pagarlos. En cada uno de los dos ejemplos hay un "toma y daca" (un quid pro quo) que se puede representar con una ecuación. Por ejemplo: el valor de los huevos vendidos es igual al valor del dinero recibido por ellos". La introducción del álgebra en la contabilidad permite una mayor flexibilidad, útil al economista.

La partida doble - denominador común de todos los sistemas contables de uso más difundido - constituye una idea abstracta que, para que sea práctica, debe revestirse de todo un conjunto de normas que meto - dicen la manera de registrar las distintas transacciones. Las reglas del cargo y del abono. Como cada transacción es una ecuación, los valores cargados y abonados necesitan ser iguales, en todas y cada una de ellas. Afortunadamente, las diferentes ramas de la contabilidad, no obstante su evolución, siguen aplicando en forma regular las mismas reglas del cargo y del abono, que son básicamente las mismas para las cuentas de las empresas, de los individuos, del ingreso nacional, de la balanza de pagos o de las corrientes de fondos. (J. P. Powelson).

CARACTERÍSTICAS

La partida doble es un método de registraci3n contable a trav3s del cual las anotaciones referidas a los hechos econ3micos se realizan por medio de asientos contables conformados por dos partes, tal como su nombre lo indica.

Bases de funcionamiento:

- Las cuentas esta divididas en dos secciones para asentar separadamente los aumentos y disminuciones: DEBE y HABER
- Al asentar cada operaci3n, se debe anotar al mismo tiempo en el Debe y el Haber de una o varias cuentas del mismo sistema, de modo que la suma de los d3bitos sea igual a la suma de los cr3ditos (efecto balanceante de los elementos de la ecuaci3n patrimonial)

LA SUMA DE LAS PARTIDAS ASENTADAS EN EL DEBE ES IGUAL A LA SUMA DE LAS PARTIDAS ASENTADAS EN EL HABER.

Fundamento Técnico: está dado por la ecuación estática y dinámica del patrimonio.

Fundamento Legal: Art. 321 del Nuevo Código Civil y Comercial

Principios fundamentales del Método de la Partida Doble

1. Quien recibe es deudor, quien entrega es acreedor.
2. No hay deudor sin acreedor, ni acreedor sin deudor.
3. Todo valor que entra debe ser equivalente al que sale.
4. Todo valor que entra por una cuenta debe salir por la misma cuenta.
5. Las pérdidas se debitan, las ganancias se acreditan.

La técnica contable actual se basa en los aumentos y disminuciones de las cuentas considerando la clase de cuenta según su naturaleza:

ESQUEMA SINTETIZADOR DE DÉBITOS Y CRÉDITOS

Débitos	Créditos
<ul style="list-style-type: none">• Activo inicial y aumentos	<ul style="list-style-type: none">• Disminuciones del Activo
<ul style="list-style-type: none">• Disminuciones del Pasivo	<ul style="list-style-type: none">• Pasivo inicial y aumentos
<ul style="list-style-type: none">• Disminuciones del Patrimonio Neto	<ul style="list-style-type: none">• Patrimonio Neto inicial y aumentos

PODRÁ OBSERVAR APLICAMOS UN RAZONAMIENTO ANÁLOGO AL QUE UTILIZAMOS EN ECUACIÓN PATRIMONIAL.

Ejercitación

Indicar si las siguientes afirmaciones son Verdaderas o Falsas.

1. Los débitos siempre indican aumentos y los créditos disminuciones.	
2. Los créditos pueden indicar aumentos de Pasivo, aumento de Ingresos o bien disminuciones de Activo.	
3. Los débitos pueden indicar aumentos de Activo o bien disminuciones de Pasivo o de Capital.	
4. Las cuentas de Ingresos siempre se acreditan y nunca se debitan.	
5. Las cuentas de Resultado Negativo generalmente se debitan y escasas veces se acreditan.	

Indicar si cada movimiento que se detalla en las cuentas debe anotarse en el DEBE o en el HABER.

	Debe	Haber
Aumento de Capital		
Disminución de Deudores por Venta		
Aumento de Proveedores		
Aumento de Caja		
Aumento de Ventas		
Disminución de Obligaciones a pagar		
Aumento de Gastos Generales		
Aumento de Sueldos a Pagar		
Disminución de Documentos a Cobrar		
Aumento de Banco XX Cta./Cte.		
Aumento de Obligaciones a Pagar		
Disminución de Acreedores Varios		
Aumento de Deudores por Venta		
Aumento de Impuestos a Pagar		
Aumento de Sueldo		
Disminución de Sueldos a Pagar		
Aumento de Impuestos		

Analiza las transacciones, identifica las cuentas afectadas, clasificalas, indica si aumentan o disminuyen y si se registra en el DEBE o el HABER.

1. Los socios aportaron un local.
2. Se cobró en efectivo a un cliente por venta a crédito realizada anteriormente.
3. Se compró un escritorio a crédito
4. Se pagó con cheque propio del Banco Nación los impuestos adeudados
5. Se pagó con efectivo un pagaré a cargo de la empresa.
6. Se adeuda el alquiler del mes.
7. Se recibió un pagaré de un cliente, a cuenta de su deuda.
8. Se compro un letrero luminoso a plazo
9. Se compró mercadería a plazo
10. Se compro un mostrador al contado en efectivo
11. Se cobró en efectivo intereses a un cliente por atraso en el pago.
12. Se recibe de un cliente anticipo en efectivo a cuenta de una próxima compra.

	Cuenta	Clasificación	Aumento o Disminución	Debe	Haber
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					

8					
9					
10					
11					
12					

CAPITULO VI:

ECUACIÓN PATRIMONIAL

La igualdad contable es la representación matemática del Patrimonio Neto de un ente.

Es la base de la registración por partida doble de las transacciones, entendiéndose por tales aquellos hechos u operaciones (internos o externos) que causan modificaciones en el patrimonio de un ente. Por consiguiente, a partir de ella se puede representar la situación del patrimonio de un ente y sus modificaciones.

La ecuación patrimonial facilita el razonamiento en diferentes aspectos:

- Muestra los principales componentes del patrimonio, es decir, el Activo, Pasivo, Capital y Resultados.
- Pone de manifiesto las cuentas de resultado positivo y negativo con que se prepara el estado de resultados.
- Brinda un esquema de reglas generales de registración.
- Indica en forma muy sintética la composición del estado de Situación Patrimonial.
- Señala la evolución financiera de la empresa.
- Sirve para demostrar las características del método de la partida doble.

El Patrimonio Neto de un ente puede ser expresado de dos maneras:

1. Por sus componentes: $PN = C + RESULTADOS$
2. Por diferencia entre los restantes componentes patrimoniales: $A - P = PN$ (1)

Tomaremos la segunda expresión, es decir, la participación de los dueños del ente (PN) es igual a los bienes y derechos a su favor (A) después de deducir todas las deudas (P)

***REFERENCIAS**

A= Activo

P= Pasivo

PN= Patrimonio Neto

C= Capital

R (+)= Resultados positivos

R (-)= Resultados negativos

De la ecuación contable básica surgen dos tipos de ecuaciones patrimoniales: la ecuación estática y la ecuación dinámica.

Igualdad contable estática:

Los entes cuentan con recursos (bienes económicos) y deben cumplir con determinados compromisos.

El conjunto de bienes económicos y las obligaciones que lo gravan constituyen el patrimonio del ente, es decir:

$$\text{RECURSOS y OBLIGACIONES} = \text{PATRIMONIO}$$

Toda vez que se deduzcan las obligaciones de los recursos, se obtiene el patrimonio neto.

Considerando la terminología contable e identificando los recursos como activo, y las obligaciones como pasivo, la diferencia entre ambos representa el patrimonio neto, es decir:

$$\text{ACTIVO} - \text{PASIVO} = \text{PATRIMONIO NETO}$$

Pasando término, resulta:

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{PATRIMONIO NETO}$$

Esto se conoce como igualdad contable estática y se presenta al inicio de la vida del ente, donde el patrimonio neto es sinónimo de capital, por cuanto no se generaron resultados, productos de operaciones y hechos económicos en los que se hayan visto involucrado el ente.

$$\text{PN} = \text{C}$$

No existe ningún tipo de resultados.

Reemplazando en (1) al Patrimonio Neto por su igual, obtenemos:

$$\text{A} - \text{P} = \text{C}$$

EJERCICIOS PROPUESTOS:

- 1) Metales S.A. inicia sus actividades el 1/01/2014, aportando sus socios \$30.000 pesos en efectivo, una camioneta de valor \$50.000, materias primas por \$12.000.

Solución:

A	-	P	=	C
30.000				30.000
50.000				50.000
12.000				12.000
<hr/>				
92.000			=	92.000

- 2) Se constituye la empresa Montes S.R.L. Los socios de la misma, aportan \$10.000 en efectivo, 2 computadoras valuadas a \$2.200 cada una, estanterías por \$4.000, una maquinaria por \$60.000, deuda con un proveedor por \$20.000.

Solución:

A	-	P	=	C
10.000		20.000		58.400
4.400				
4.000				
60.000				
<hr/>				
78.400	-	20.000	=	58.400

- 3) NyG Distributor S.R.L comienza sus actividades el 1/04/2014. El socio Fabián decide aportar \$5.000 en efectivo, un inmueble por \$120.000 del cual se adeuda el último pagare de \$4.000 y un plazo fijo por \$15.000. Paul, el otro socio, aporta mercaderías por \$16.000 de las cuales se adeuda el 30%, el saldo de su cuenta corriente del Banco Río por \$10.000.

Solución:

A	-	P	=	C
5.000				5.000
120.000		4.000		116.000
15.000				15.000
16.000		4.800		11.200
10.000				10.000
<hr/>				
166.000	-	8.800	=	157.200

Igualdad Contable Dinamica

Esta expresión pone de manifiesto la característica esencial de toda empresa en marcha, fructificando sus capitales iniciales a través de su actividad, tradicionalmente modificativa de la magnitud inicial del Patrimonio Neto, como consecuencia de los resultados positivos y negativos que se producen.

En ella, la participación de los propietarios (PN) está integrada por el Capital y los Resultados.

$$PN = C + R (+) - R (-)$$

Reemplazando en (1) el Patrimonio Neto por su igual, obtenemos:

$$A - P = C + R (+) - R (-)$$

Pasando términos de manera que no queden elementos con signos negativos tendremos:

$$A + R (-) = C + P + R (+)$$

Los resultados positivos están dados por INGRESOS (I) y GANANCIAS (Ga)

Los resultados negativos están dados por COSTOS (C), GASTOS (G) y PERDIDAS (Pe)

Reemplazando:

$$A + C + G + Pe = C + P + I + Ga$$

Ejemplo:

1. Pedro decide vender tomates y destina \$ 200 a su negocio.
2. Obtiene prestado \$ 400 de un amigo.
3. Compra \$ 600 de tomates y abona en efectivo.
4. Vende todos los tomates a \$ 700 y cobra en efectivo.

Operación	Activo	+	Rdos (-)	=	Capital	+	Pasivo	+	Rdos (+)
1	200				200				
	200				200				
2	400						400		
	600			=	200		400		
3	600								
	- 600								
	600			=	200		400		
4	700								700
	- 600		600						
	700		600	=	200		400		700

ARMAR Y COMPLETAR LA ECUACIÓN ESTÁTICA Y DINÁMICA DE ACUERDO A LAS SIGUIENTES OPERACIONES

1. La Empresa “Los Ingresantes” inicia sus actividades comerciales con \$1.000 en efectivo y \$3.000 en Mercaderías, de las cuales debe \$500 al proveedor.
2. Deposita en Cuenta Corriente del Banco Nación \$600.
3. Paga \$60 de Energía del mes, correspondiendo reconocer el pertinente resultado.
4. Cobra \$500 por el alquiler de un departamento, correspondiendo ser reconocido el pertinente resultado.
5. Entrega al proveedor \$250 en efectivo.
6. Venta de mercaderías que le costaron \$40, en \$60. Le pagan con un documento a 5 días.
7. Al vencimiento del documento lo renuevan por uno nuevo a 30 días que no incluye interés.
8. Recepción de factura del teléfono del mes por \$120, correspondiendo reconocer el pertinente resultado.
9. Compra de muebles para la oficina por valor \$400, pagando 50% en efectivo, y el resto con un documento a 30 días.
10. Al vencimiento del documento del punto 7 se cobra en efectivo.

Determinar el resultado del ejercicio por diferencia patrimonial y por sus causas.

ARMAR Y COMPLETAR LA ECUACIÓN ESTÁTICA Y DINÁMICA DE ACUERDO A LAS SIGUIENTES OPERACIONES:

1. Se constituye la empresa El Ciervito. Los socios Juan y Pedro aportan \$2.000 en efectivo, un inmueble valuado en \$100.000, mercadería por \$30.000 y deuda con un proveedor por \$10.000.
2. Compra mercadería por \$600, por la mitad abona en efectivo y el saldo restante se adquiere en cuenta corriente.
3. Adquiere mostradores por \$3.000 a crédito.
4. Vende mercaderías por \$ 2.000, cobrando con un cheque corriente. El costo de la mercadería es de \$1.500
5. Paga al proveedor del inicio, por atraso le liquida a la empresa \$1.000 en concepto de interés.
6. Los socios Juan y Pedro deciden realizar un nuevo aporte en efectivo para realizar ampliaciones, por \$10.000 cada uno de ellos.

Determinar el resultado del ejercicio por diferencia patrimonial y por sus causas.

ARMAR Y COMPLETAR LA ECUACIÓN ESTÁTICA Y DINÁMICA, EN SU FORMA MÁS ANALÍTICA, DE ACUERDO A LAS SIGUIENTES OPERACIONES:

1. Dos amigos deciden instalar una verdulería en su barrio para lo cual uno aporta \$20.000 de sus ahorros en efectivo y el otro un pequeño local a su nombre ya equipado y valuado en \$40.000. Un proveedor les vende a crédito mercaderías por \$12.000 y obtienen de un compañero un préstamo por \$8.000 que destinan a la compra estantes y mesas.
2. Un familiar les regala dos balanzas valuadas en \$1.500 cada una.
3. Encargan un cartel publicitario con el nombre del local debiendo abonar por el mismo \$850 en efectivo
4. En la primera semana venden \$7.000 en efectivo de la mercadería. El costo es de de \$3.500.
5. Deciden abrir una cuenta corriente en un Banco para operar con chequeras y realizan un depósito inicial de \$5.000.
6. Realizan un nuevo pedido al proveedor por \$8.000 comprometiéndose a abonar dentro de 90 días.
7. Parte de la mercadería del punto anterior, equivalente a \$2.100, se recibe en mal estado por lo que se la devuelve al proveedor.

COMPLETAR RESPETANDO PREMISAS DE ECUACIÓN PATRIMONIAL

Teniendo en cuenta la siguiente afirmación, piensa en una transacción, descríbela y luego refléjala en la ecuación.

“Un aumento en uno de los miembros de la igualdad se equilibra con un aumento en el otro miembro”.

Un aumento de ACTIVO y un aumento de PASIVO

SOLUCIÓN: Se compra mercadería a crédito a proveedor habitual por \$500, sin intereses.

Acti		C		G		P		C		P		I		G
vo		os		ast		erdi		apit		asi		ngre	+	anan
		to		o		da		al		vo		so		cias

00										500				

1. Aumento de GASTOS y aumento de PASIVO

.....

Activo	+	Costo	+	Gasto	+	Perdida	=	Capital	+	
				500						

2. Aumento de ACTIVO y aumento de CAPITAL

.....

Activo	+	Costo	+	Gasto	+	Perdida	=	Capital	+	Pasivo
500								500		
_____		_____		_____		_____		_____		_____

3. Aumento de ACTIVO y aumento de INGRESOS.

.....

Activo	+	Costo	+	Gasto	+	Perdida	=	Capital	+	Pasivo
500										
_____		_____		_____		_____		_____		_____

“Una disminución en uno de los miembros de la ecuación, se equilibra con una disminución en el otro miembro”

1. Una disminución de ACTIVO y una disminución de PASIVO

.....

Activo	+	Costo	+	Gasto	+	Perdida	=	Capital	+	Pasivo
(500)										(500)
_____		_____		_____		_____		_____		_____

2. Disminución de ACTIVO y disminución de CAPITAL.

.....

Activo	+	Costo	+	Gasto	+	Perdida	=	Capital	+	Pasivo
(500)								(500)		
_____		_____		_____		_____		_____		_____

CAPITULO VII:

DOCUMENTOS COMERCIALES

Los documentos comerciales son comprobantes de operaciones o transacciones comerciales, que se emiten para probar las operaciones realizadas. Son múltiples y muy diversos los documentos que se utilizan para dejar reflejados los derechos y obligaciones de las partes intervinientes.

Obligados a emitir documentos comerciales:

- Quienes comercializan cosas muebles.
- Quienes comercializan o prestan servicios.
- Quienes se dedican a la locación de bienes.

Conservación:

Los documentos comerciales deben ser conservados por diez años contados desde la fecha de emisión del documento.

Comprobantes que intervienen en:		
CONCERTACIÓN DE LA OPERACIÓN	DESPLAZAMIENTO DE LA MERCADERÍA	CIRCULACIÓN DE VALORES
<ul style="list-style-type: none"> Orden de compra o Nota de pedido 	<ul style="list-style-type: none"> Remito 	<ul style="list-style-type: none"> <u>Contado:</u>
<ul style="list-style-type: none"> Nota de venta 	<ul style="list-style-type: none"> Factura 	<ul style="list-style-type: none"> Cheque
	<ul style="list-style-type: none"> Ticket 	<ul style="list-style-type: none"> <u>Crédito</u>
		<ul style="list-style-type: none"> Recibo
		<ul style="list-style-type: none"> Nota de débito
		<ul style="list-style-type: none"> Nota de crédito
		<ul style="list-style-type: none"> Resumen de cuenta
		<ul style="list-style-type: none"> Pagaré

FUNCIONES

Cumplen las siguientes funciones:

1 – Función contable: proporciona datos que constituyen el respaldo de los registros en los libros de contabilidad.

2 – Función jurídica: se convierten en la prueba documental de los hechos económicos que respaldan.

3 – Función de control: permite individualizar a las partes que intervienen, estableciendo responsabilidades.

CLASIFICACIÓN

Podemos clasificar los Documentos Comerciales considerando diversos criterios:

a) Según quién los emite:

1 – Propios: son aquellos originales entregados a terceros y cuya copia queda en poder del ente.

2 – De terceros: aquellos originales recibidos de terceros como respaldo de las operaciones realizadas.

b) Según su efecto contable:

1 – Registrables: son aquellos que modifican la composición patrimonial por lo que deben ser registrados.

2 – No registrables: son aquellos que no modifican la composición patrimonial.

c) Según el tipo de operación o transacción que reflejen:

1 – Documentos directamente relacionados con la compra-venta de bienes y servicios:

- ✓ Nota de Pedido.
- ✓ Pedido de Cotización.
- ✓ Orden de Compra.
- ✓ Nota de Venta.
- ✓ Remito.
- ✓ Factura.
- ✓ Ticket.

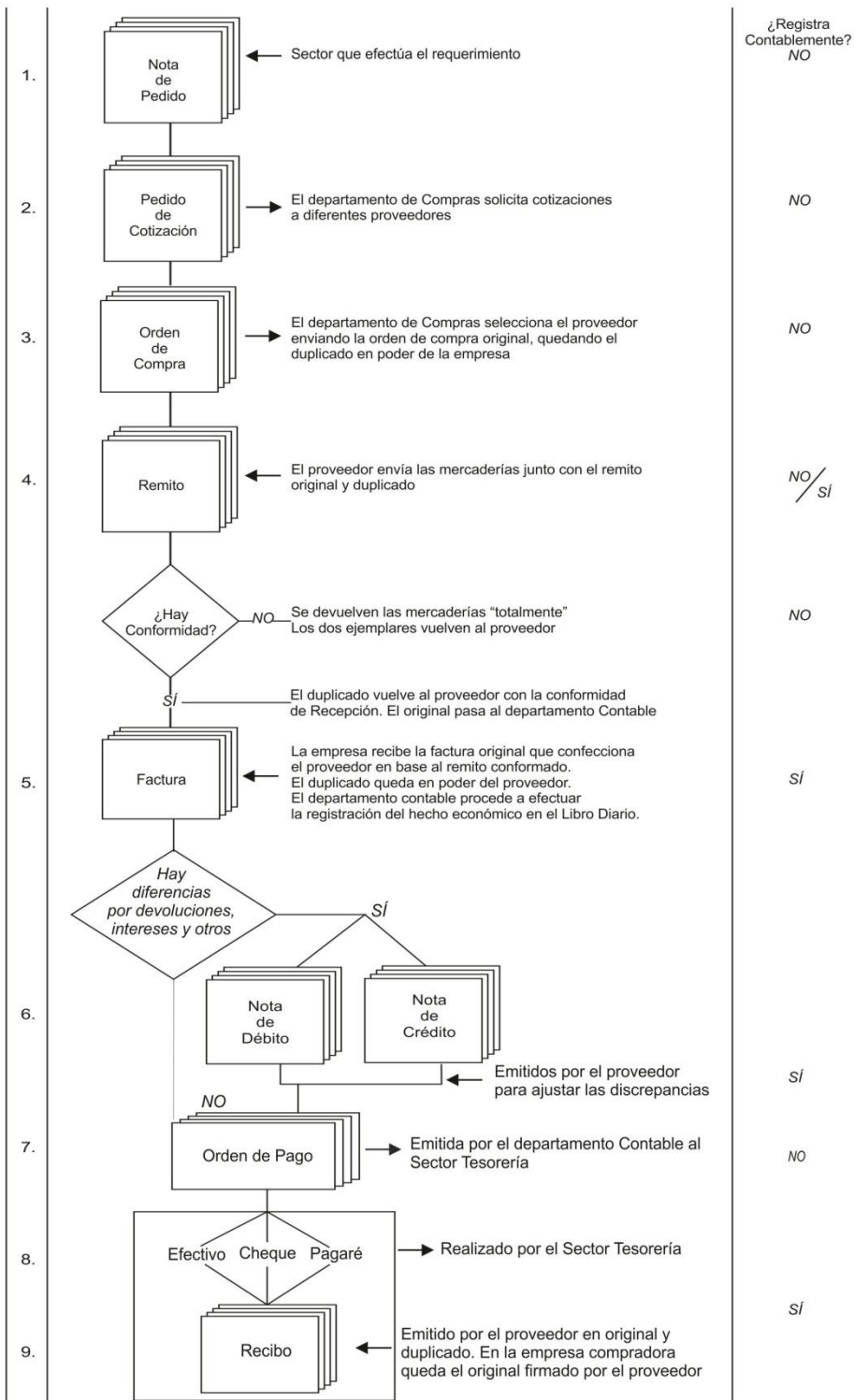
2 – Documentos indirectamente relacionados con la compra-venta de bienes y servicios:

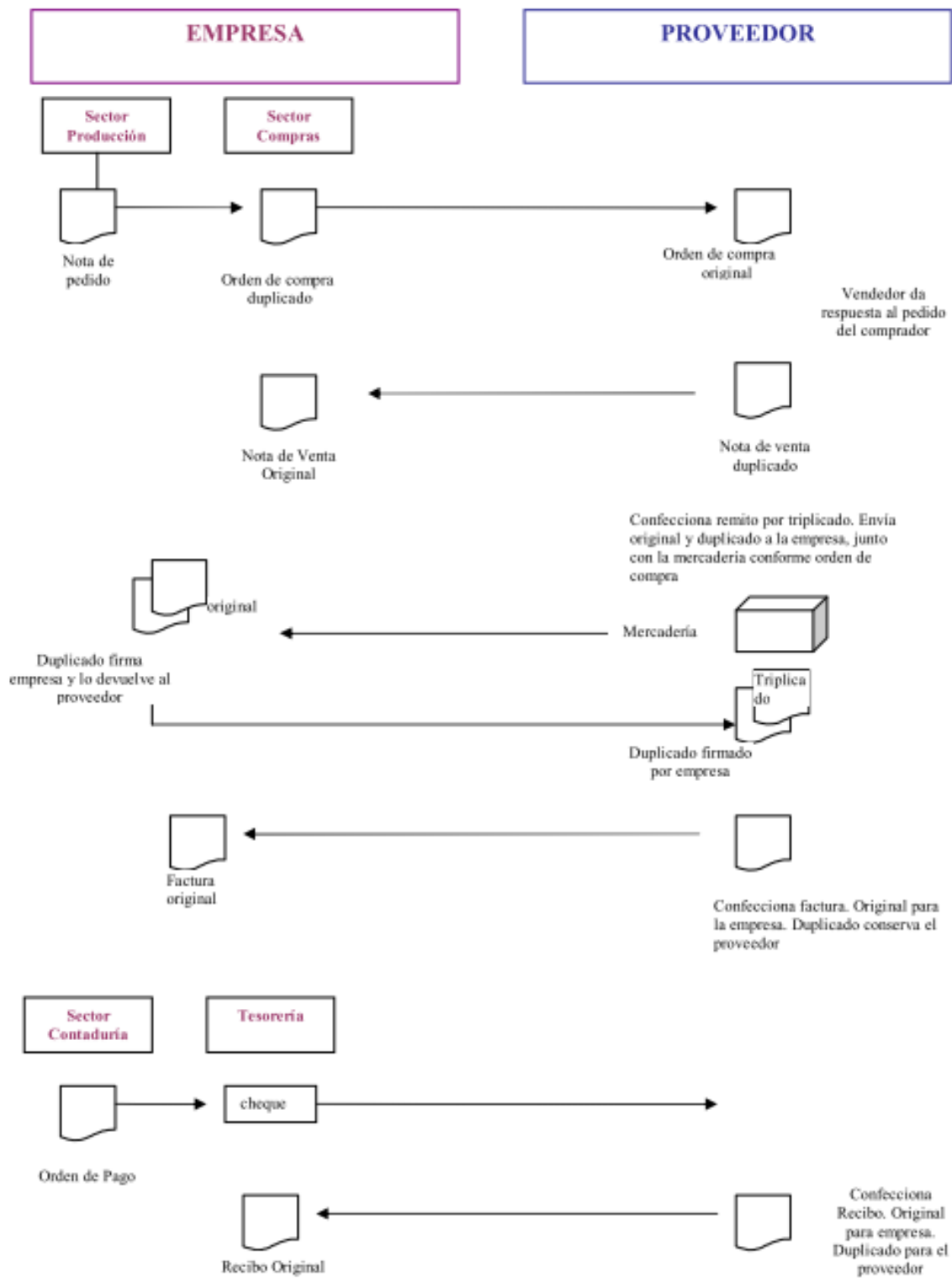
- ✓ Nota de Débito.
- ✓ Nota de Crédito.
- ✓ Orden de Pago.
- ✓ Recibo.
- ✓ Resumen de Cuenta.

3 – Documentos relacionados con operaciones financieras:

- ✓ Nota de Crédito Bancaria.

Secuencia de comprobantes comerciales en una operación de compra de mercaderías





A continuación detallaremos cada uno de los documentos comerciales mencionados:

NOTA DE PEDIDO

Es un documento interno de un sector del ente que efectúa un requerimiento.

La confecciona el sector que necesita que le suministren bienes; si éstos deben ser comprados, se remite la nota de pedido al departamento de Compras.

En las empresas industriales, la nota de pedido suele ser utilizada por el departamento de Fabricación para solicitar materiales a Almacenes; si éste no los tuviera o estuvieran por terminarse, envía la nota de pedido al departamento de Compras, para que éste se encargue de adquirirlos.

Se extiende, por lo menos, por duplicado, uno para el sector que solicita el pedido y otro para Compras, que comienza con la operatoria de comprar.

Es un documento que no genera ningún registro contable.

PEDIDO DE COTIZACION

Es el documento que se envía a los proveedores para conocer precio, condiciones de pago y demás cuestiones relacionadas con la transacción.

Es un documento que no genera ningún registro contable.

ORDEN DE COMPRA

Es el documento que el comprador envía al vendedor especificando los bienes que desea comprar, su precio, las condiciones de pago y, en algunos casos, la fecha y la forma de envío de la mercadería. No es indispensable su emisión; en algunos casos, este formulario no se extiende, realizando el pedido por teléfono.

La Orden de Compra obliga al comprador a adquirir la mercadería solamente cuando la recibe en las condiciones solicitadas. Por el contrario, no obliga al vendedor, salvo que haya realizado una oferta, ya sea por medios gráficos, radiales, televisivos, etc., y el comprador le formulara el pedido en las mismas condiciones de su oferta.

Se emite, por lo menos, por duplicado. El comprobante original es enviado al Proveedor y el duplicado queda en poder del comprador.

Es un documento que no genera ningún registro contable.

NOTA DE VENTA

Es el documento por el cual el vendedor da respuesta al comprador luego de haber recibido su Orden de Compra, o que confecciona el vendedor o su viajante cuando se pacta una venta.

Para el caso de que el comprador haya realizado su pedido verbal o telefónicamente, la Nota de Venta permite "cerrar trato", es decir, asegurar la operación.

Además, permite programar la producción y entrega de los productos.

Es emitida por duplicado.

Este documento no origina registros contables.

REMITO

Es el comprobante que acompaña las mercaderías vendidas en el momento de su entrega al comprador, especificando la cantidad (física y monetaria) y la calidad de las mismas.

Es el comprobante de envío de mercaderías por parte del vendedor y de recepción de las mismas por el comprador. Perfecciona la venta, ya que los bienes cambian de propietario.

Tiene dos objetivos diferentes:

- Para el comprador: comparar con el pedido, a efectos de controlar si es la mercadería solicitada y, fundamentalmente, para controlar las mercaderías que recibe con la posterior facturación.
- Para el vendedor: al recibir el duplicado del remito debidamente firmado por el comprador, tiene una constancia de haber entregado la mercadería, que el comprador recibió las conforme y, en base al Remito, confeccionar la Factura.

Es el único documento legal que le permite al vendedor demostrar la entrega de las mercaderías.

Se extiende, como mínimo, por duplicado; aunque es práctica generalizada hacerlo por triplicado para que al transportista también le quede una constancia de la operación realizada.

Es un documento que puede originar registro contable, dependiendo de la política de la empresa: registrar la compra-venta con el remito o bien esperar la factura, siendo lo más habitual esta última opción.

FACTURA

Es el comprobante que respalda una operación de compraventa. Es el documento que el vendedor envía al comprador; la emite el vendedor, por lo menos en dos ejemplares, el original para el comprador y el duplicado para el vendedor.

Todas las facturas deben tener determinado diseño y cumplir con los requisitos establecidos por la (AFIP) Administración Federal de Ingresos Públicos.

El tamaño mínimo que deben tener es de 15 cms. de ancho por 20 cms. de largo.

Es un documento registrable.

El vendedor Responsable Inscrito en IVA debe emitir:

Factura A: cuando le vende a un R.I. Discrimina IVA

Factura B: cuando le vende a exentos, monotributistas o consumidores finales.

El vendedor exento o responsable monotributo debe emitir Factura C.

Requisitos

Respecto del vendedor:

1. Nombre y apellido, o razón social.
2. Domicilio legal.
3. Clave única de identificación tributaria (C.U.I.T.).
4. Número de inscripción en el Impuesto a los Ingresos Brutos.
5. Condición respecto al Impuesto al Valor agregado.
6. Fecha de emisión
7. Numeración preimpresa, consecutiva y progresiva.
8. Código de identificación del documento (A, B o C).
9. Fecha de inicio de las actividades en el local habilitado para las ventas.

Respecto del comprador:

1. Nombre y apellido, o razón social.
2. Domicilio.
3. Condición respecto del IVA.
4. Clave única de identificación tributaria.
5. Número de inscripción en los ingresos brutos.

Respecto de la mercadería vendida:

1. Cantidad y descripción.
2. Precio unitario.
3. Importe total.
4. Condiciones de venta.

5. Número de remito.

Respecto de la imprenta:

1. Nombre y apellido, o razón social.
2. Clave única de identificación tributaria.
3. Fecha en la que se realizó la impresión.
4. Primero y último números de los documentos impresos.
5. Número de C.A.I. (Código de Autorización de Impresión).
6. Fecha de vencimiento.

TICKET

Se emite por operaciones de contado, mientras que la factura puede ser emitida por operaciones de contado o en cuenta corriente. Cumple la misma función que la Factura y se utiliza generalmente en operaciones de pequeños importes. Lo emite el vendedor por medio de máquinas registradoras (o controladores fiscales) autorizadas a funcionar por la AFIP, y se lo entrega al comprador, quedando en la memoria de la máquina la operación realizada.

Requisitos

1. Fecha de emisión.
2. Numeración consecutiva y progresiva.
3. Apellido y nombre o razón social, domicilio comercial y C.U.I.T del emisor.
4. La leyenda "A consumidor Final" o condición frente al I.V.A.
5. Importes parciales y monto total de cada operación.

NOTA DE DEBITO

Es el comprobante que la empresa vendedora o prestadora de servicios envía a su cliente, donde le comunica que ha debitado o cargado un determinado importe en su cuenta corriente por el concepto que en él se indica. Es decir, vendedor le comunica al comprador que aumentó su deuda por motivos especificados en el mismo.

Las causas que generan su emisión pueden ser:

- Error en menos en la facturación.
- Intereses.
- Gastos por fletes.

- Gastos bancarios, etc.

La Nota de Débito siempre origina un aumento en la cuenta del comprador, por lo tanto es un documento registrable.

NOTA DE CREDITO

Es el documento que el vendedor confecciona y remite al comprador para ponerlo en conocimiento de que ha acreditado o descargado de su cuenta un importe determinado, por alguno de los siguientes motivos:

- Error en más en la facturación.
- Otorgamiento de bonificaciones o descuentos.
- Devolución de mercaderías.

La Nota de Crédito siempre origina una disminución en la cuenta del comprador o deudor, por lo tanto es un documento registrable.

ORDEN DE PAGO

Es el documento interno emitido por el Departamento Contable al sector de Tesorería. Este formulario se utiliza para autorizar un pago. En él debe detallarse a qué se imputa el pago, los valores (por lo general cheques) que se emiten y las firmas de los responsables que aprueben el pago.

RECIBO

Es el comprobante de cobro para el que recibe valores y de pago para el que los entrega. Lo confecciona el vendedor y se lo envía al comprador como constancia de haber recibido dinero, cheques, pagares u otros valores. Este documento tiene importancia:

- Legal: constituye una prueba para quien hizo el pago.
- Contable: para quien lo confeccionó es una constancia de los ingresos de fondos, y para quien lo recibe es un elemento de control de la salida de valores.

Se emite por duplicado, y se registra en los libros contables.

RESUMEN DE CUENTA

Es un documento que le envía en forma periódica el vendedor al comprador detallando las operaciones efectuadas en cuenta corriente (compras, pagos, notas de débito y crédito)

Es usual remitir a los clientes a fin de cada mes un resumen de su cuenta, con la finalidad de:

Comprador: le permite cotejar el saldo pendiente de pago que figura en el resumen de

Cuenta con el que surge de sus propios registros.

Vendedor: es una forma de recordarle al cliente el saldo pendiente.

MEDIOS DE PAGO

PAGARE

Es el documento por el cual una persona se compromete a pagar a otra una suma de dinero, en un plazo determinado. Es una *promesa escrita*, el cual permite realizar las operaciones sin entregar dinero en forma inmediata; permite obtener préstamos en dinero; ofrece seguridad para su cobro; permite su negociación antes del vencimiento.

Personas que intervienen:

- *Librador, pagador o firmante*: es la persona que mediante su firma se obliga a cancelar el compromiso a su vencimiento.
- *Beneficiario*: es la persona cuyo nombre se extiende el pagaré para que a ella o a su orden se efectúe el pago.
- *Tenedor*: es la persona que tiene el documento por habérselo transferido al beneficiario mediante su endoso, para que cobre el importe o lo endose nuevamente; si el beneficiario no endosara el documento, éste y el tenedor serían la misma persona.
- *Endosante/s*: es la persona o personas que transfiere el pagaré.

Endoso: es el acto por el cual una persona transfiere a otra los derechos de cobro de un documento, firmando al dorso del mismo.

CHEQUE

Legalmente, existen dos tipos de cheques:

Cheque Común: Es una *orden de pago pura y simple*, librada contra un banco, en el cual el librador tiene fondos depositados a su orden en cuenta corriente bancaria, o autorización para girar en descubierto², para que el banco pague a la vista al portador legitimado.

Cheque de Pago Diferido: Es una orden de pago a una fecha determinada, posterior a la de su libramiento o emisión, contra una entidad en la cual el librador a la fecha de vencimiento debe tener fondos suficientes depositados a su orden en una cuenta corriente bancaria o autorización para girar en descubierto.

Personas que intervienen:

- *Librador o firmante:* es quien emite el cheque y ordena su pago.
- *El banco:* es la institución contra la cual se ha girado o librado el cheque y que debe pagarlo.
- *Beneficiario:* es la persona que recibe el cheque y puede cobrarlo.
- *Endosante:* recibe el cheque y lo transfiere por medio del endoso

Diferencias entre cheque común y cheque de pago diferido

❖ *Cheque Común:* es pagadero a la vista y puede hacerse efectivo:

1. Con su presentación y cobro ante el banco girado.
2. A través de su depósito en una institución bancaria donde el beneficiario posee cuenta corriente.

El término de presentación de un cheque librado en la República Argentina para su cobro es de 30 días contados desde la fecha de su emisión y de 60 días si el cheque se libra en el extranjero y es pagadero en la República Argentina.

❖ *Cheque de pago diferido:* es pagadero en la **fecha determinada** en el mismo. El plazo de diferimiento no podrá ser menor a un día ni exceder los 360 días desde su creación. El plazo para el cobro es idéntico al de un cheque común.

² *Girar en descubierto significa emitir cheques sin tener los fondos suficientes, previa autorización del Banco. En otras palabras, el banco le realiza un préstamo al librador cobrando intereses (altos) por esto.*

<u>Cheque Común</u>	<u>Cheque Diferido</u>
Sólo contiene fecha de libramiento	Contiene fecha de libramiento y fecha a partir de la cual puede presentarse al cobro
No contiene fecha determinada de cobro, ya que es pagadero a la vista	Contiene fecha determinada de cobro.
El tenedor puede presentar el cheque para su cobro el mismo día de emisión, o dentro de los 30 días de emitido (en caso de haber sido emitido en Argentina)	El tenedor puede cobrarlo a partir de la fecha de pago para cobrarlo y hasta 30 días posteriores contados desde la fecha indicada (en caso de haber sido emitido en Argentina)

MODELO DE FACTURA

MONOMENTAL S.A.		A		FACTURA		
Av. Alvear 1855 - Capital Federal Tel.: 405-6868/6969/7070 Fax: 405-7171 I.V.A.: Responsable Inscripto		N° 0001 - 00003501 Fecha: / / C.U.I.T. N°: 30-66666666-2 Conv. Multilateral: 901-161626-9 Iniciación de actividad: 01/01/88				
Señores:			Domicilio:			
I.V.A. Resp. Inscripto <input type="checkbox"/>		Resp. No Inscripto <input type="checkbox"/>		C.U.I.T.:		
Condiciones de venta: Contado <input type="checkbox"/>		Ca. Cte. <input type="checkbox"/>		Remito N°		ViOrden N°
ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	IMPORTE	
					PARCIAL	TOTAL
					SUBTOTAL	
					I.V.A. INS.	
					I.V.A. NO INS.	
					TOTAL	

TALLERES GRÁFICOS JUAN JUAN JUAN - CUIT: 20-00000000-0 - FECHA DE IMPRESIÓN 9/9/95.
 N° DE HABILITACIÓN: 04.999/99 - NUMERACIÓN DEL 0000-00002501 AL 0000-00003500.

ORIGINAL BLANCO
 DUPLICADO ROSA
 TRIPLICADO CELESTE

MODELO DE REMITO

MONOMENTAL S.A. Av. Alvear 1855 - Capital Federal Tel.: 405-6868/6969/7070 Fax: 405-7171 I.V.A.: Responsable Inscripto		DOCUMENTO NO VÁLIDO COMO FACTURA REMITO Nº 0001 - 00003501 Fecha: / / C.U.I.T. Nº: 30-66666666-2 Conv. Multilateral: 901-161626-9 Iniciación de actividad: 01/01/88				
Señores:		Domicilio:				
Remitimos a Ud. (s) lo siguiente:		CUIT:				
ITEM	DESCRIPCIÓN	KILOS	DIÁMETRO	CARRETELES		ROLLOS
				Cantidad	Tipo	

TALLERES GRÁFICOS JUAN JUAN JUAN - CUIT: 20-00000000-0 - FECHA DE IMPRESIÓN 9/9/95.
 Nº DE HABILITACIÓN: 04.999/99 - NUMERACIÓN DEL 0000-00002501 AL 0000-00003500.

ORIGINAL BLANCO
 DUPLICADO COLORES

MODELO DE TICKET

SUPER S.A.
MODELO DE RECIBO

Nº [REDACTED] de 1.9

MODELO ORDEN DE PAGO

MONOMENTAL S.A. Av. Alvear 1855 - Capital Federal Tel.: 405-6868/6969/7070 Fax: 405-7171 I.V.A.: Responsable Inscripto		PÁGUESE A: _____ _____ _____	ORDEN DE PAGO Nº 6385 FECHA:/...../.....	
LIQUIDACIÓN				
D	M	A	DETALLE _____ _____ _____ _____ _____	IMPORTE \$ _____ _____ _____ _____
IMPUTACIÓN			TOTAL \$	
A DEBITAR		A ACREDITAR		
CUENTA	CHEQUE Nº	Recibi la suma de pesos [REDACTED] [REDACTED] según liquidación precedente.		
	CIBANCO			
Preparado por	Autorizado por	Imputado por	Contabilizado	
SON \$ [REDACTED]			FIRMA _____	

MODELO DE CHEQUE COMÚN

Banco de la Provincia de Buenos Aires		
SUCURSAL RIOBAMBA DOMICILIO DE PAGO: AV. SANTA FE 1902 - CAPITAL FEDERAL		\$ _____
N° 12961482	SERIE K	
BUENOS AIRES, _____ DE 19 _____		014-00 002-1123
PAGUESE POR ESTE CHEQUE A: _____		
LA CANTIDAD DE PESOS: _____		
CTA. 000-0444-345.968 DOM. CTA.: MAZA 100 - 1000 - CAPITAL FEDERAL		
JUAN PEREZ C.U.I.T.: 20-11111111-0		

⑈000000211231296148204002251995⑈

MODELO DE CHEQUE DE PAGO DIFERIDO

BANCO ESTE		\$ _____
SERIE 009	AGENCIA	100 CPD
N° 62651290	DOMICILIO DE PAGO	999-9999
BUENOS AIRES _____ DE 19 _____		
PÁGUESE POR ESTE CHEQUE A LOS _____ DÍAS DE SU PRESENTACIÓN ANTE ENTIDAD AUTORIZADA A _____		
LA CANTIDAD DE PESOS _____		
CUENTA 000-700007-0		
MARQUEZ FERNANDO	C.U.I.T. 20-00000000-1	FIRMA _____
RIVADAVIA 55 - CAPITAL FEDERAL		

MODELO DE CHEQUE CRUZADO EN GENERAL

BANCO ESTE		\$ _____
SERIE 009	AGENCIA	100 CPD
N° 62651290	DOMICILIO DE PAGO	999-9999
BUENOS AIRES _____ DE 19 _____		
PÁGUESE POR ESTE CHEQUE A _____		
LA CANTIDAD DE PESOS _____		
CUENTA 000-700007-0		
MARQUEZ FERNANDO	C.U.I.T. 20-00000000-1	FIRMA _____
RIVADAVIA 55 - CAPITAL FEDERAL		

MODELO DE CHEQUE CRUZADO EN ESPECIAL

BANCO ESTE		\$ _____
SERIE 009 N° 62651290	AGENCIA DOMICILIO DE PAGO	100 CPD 999-9999
BUENOS AIRES _____ DE 19 _____		
PÁGUESE POR ESTE CHEQUE A _____		
LA CANTIDAD DE PESOS _____		
CUENTA 000-700007-0 MARQUEZ FERNANDO RIVADAVIA 55 - CAPITAL FEDERAL		
C.U.I.T. 20-00000000-1		FIRMA _____

MODELO DE CHEQUE PARA ACREDITAR EN CUENTA

BANCO ESTE		\$ _____
SERIE 009 N° 62651290	AGENCIA DOMICILIO DE PAGO	100 CPD 999-9999
BUENOS AIRES _____ DE 19 _____		
PÁGUESE POR ESTE CHEQUE A <i>José López - Para acreditar en cuenta</i>		
LA CANTIDAD DE PESOS _____		
CUENTA 000-700007-0		
M R		

MODELO DE CHEQUE CERTIFICADO

ANVERSO

BANCO ESTE		\$ _____
SERIE 009 N° 62651290	AGENCIA DOMICILIO DE PAGO	100 CPD 999-9999
BUENOS AIRES _____ DE 19 _____		
PÁGUESE POR ESTE CHEQUE A _____		
LA CANTIDAD DE PESOS _____		
CUENTA 000-700007-0 MARQUEZ FERNANDO RIVADAVIA 55 - CAPITAL FEDERAL		
C.U.I.T. 20-00000000-1		FIRMA _____

REVERSO

	Firma y aclaración:
--	---------------------

Este cheque ha sido CERTIFICADO por el titular de... habiendo sido emitido mediante la presentación de la "Forma de Certificación", la Serie... No... emitida en la fecha... de 1996 Buenos Aires, ... Banco...

MODELO DE CHEQUE IMPUTADO

ANVERSO

BANCO ESTE		\$ _____
SERIE 009 N° 62651290	AGENCIA DOMICILIO DE PAGO	100 CPD 999-9999
BUENOS AIRES _____	DE 19 _____	
PÁGUESE POR ESTE CHEQUE A _____		
LA CANTIDAD DE PESOS _____		
CUENTA 000-700007-0 MARQUEZ FERNANDO RIVADAVIA 55 - CAPITAL FEDERAL	C.U.I.T. 20-00000000-1	_____
		FIRMA

REVERSO

Para imputar
al pago de la
factura n.º 0003

[Handwritten Signature]

EJERCITACIÓN PRÁCTICA

INDIQUE CON UNA CRUZ LA RESPUESTA CORRECTA. PARA QUE UNA ASEVERACIÓN SEA CORRECTA DEBE SERLO TOTALMENTE.

1- ¿Con qué documento se solicitan las mercaderías?

a)	Remito	
b)	Orden de Compra	
c)	Factura	
d)	Vale	

2. ¿Qué documento le permite al vendedor demostrar la entrega de las mercaderías?

a)	Remito	
b)	Nota de Venta	
c)	Factura	
d)	Recibo	
e)	Remito firmado conforme por el comprador	

3.- ¿Qué documento se utiliza para respaldar la operación de compra-venta?

a)	Remito	
b)	Nota de Venta	
c)	Factura	
d)	Orden de Compra	

4.- ¿Qué documento origina modificaciones en la composición del patrimonio?

a)	Nota de Débito	
b)	Nota de Venta	
c)	Orden de Compra	
d)	Ninguno de los anteriores	

5.- ¿Cuál es el documento mediante el cual el acreedor informa al deudor una bonificación de su deuda?

a)	Nota de Crédito	
b)	Nota de Débito	
c)	Nota de Venta	
d)	Factura	

6.- ¿Qué nombre tiene el documento que utiliza el comprador para solicitar bienes al vendedor?

a)	Nota de Pedido	
b)	Orden de Compra	
c)	Nota de Venta	
d)	Remito	
e)	Factura	

7.- Si tenemos un Recibo Original hemos realizado:

a)	Un préstamo	
b)	Un cobro	
c)	Un pago	
d)	Ninguno de los anteriores	

8.- ¿Quién conserva y archiva el duplicado de cualquier documento comercial?

a)	Quién lo recibe	
b)	Quién lo emite	
c)	Ambos	
d)	La AFIP	

9- Si un cliente devuelve mercaderías, el vendedor debe entregar:

a)	Nota de Crédito	
b)	Nota de Débito	
c)	Recibo	
d)	Factura	

10.- Si el vendedor tiene un remito firmado conforme por el comprador, ha realizado:

a)	Un cobro	
b)	Entrega de mercaderías	
c)	Un pago	
d)	Ninguno de los anteriores	

11.-Qué medio de pago se utiliza en una operación de contado.

a)	Cheque	
b)	Pagaré	
c)	Resumen de cuenta	
d)	Nota de Débito	

12.- Cual de los siguientes documentos NO se registran contablemente:

a)	Factura	
b)	Nota de venta	
c)	Recibo	
d)	Nota de Crédito	

COMPLETAR

1. El vendedor confecciona la factura, se queda con el y le entrega el al comprador.
2. El que cobra confecciona el recibo, se queda con ely le entrega el al que paga.
3. El remito duplicado para tener validez debe estar firmado por el que los bienes.

INDICAR EN LA TABLA SIGUIENTE QUE OPERACIÓN SE EFECTUÓ DE ACUERDO CON LOS COMPROBANTES QUE SE MENCIONAN EN LA MISMA

Comprobante	Ejemplar	Operación
Recibo	Original	
Factura	Original	
Remito	Duplicado (firmado conforme)	
Recibo	Duplicado	
Recibo de alquiler	Duplicado	
Remito	Original	
Factura	Duplicado	
Tiquet	Original	
Boleta de depósito bancaria	Para el cliente con intervención del cajero	

SOLUCIONES

Completar

El vendedor confecciona la factura, se queda con el duplicado y le entrega el original al comprador.

El que cobra confecciona el recibo, se queda con el duplicado y le entrega el original al que paga.

El remito duplicado para tener validez debe estar firmado por el que recibe los bienes.

Indicar en la tabla siguiente que operación se efectuó de acuerdo con los comprobantes que se mencionan en la misma

Comprobante	Ejemplar	Operación
Recibo	Original	Pago
Factura	Original	Compra
Remito	Duplicado (firmado conforme)	Entrega de mercadería vendida
Recibo	Duplicado	Cobro
Recibo de alquiler	Duplicado	Cobro de alquiler
Remito	Original	Recepción de mercadería comprada
Factura	Duplicado	Venta
Tiquet	Original	Compra
Boleta de depósito bancaria	Para el cliente con intervención del cajero	Depósito bancario

EJERCICIO INTEGRADOR DOCUMENTOS COMERCIALES

A continuación se expone un ejemplo de circuito comercial.

Ud. es el contador interno de la empresa “Musimundo S.R.L”, dedicada a la compra y venta de electrodomésticos. Debe efectuar los registros contables y observa la siguiente operación comercial.

El encargado del sector depósito solicita al encargado de compras los siguientes productos:

5 Heladera gamma de \$3000

10 computadora de escritorio Diplomatic \$3000

15 Televisor LCD pantalla plana de 30” \$3000

15 Hornos Microondas \$1500

El encargado de compras Marcelo Pérez; pide diferentes presupuestos a 5 proveedores de la zona, y luego de analizar las alternativas, selecciona la más conveniente: a la empresa Electro S.A., a quien responde especificando los bienes que desea comprar, su precio, las condiciones de pago, la fecha y la forma de envío de la mercadería.

El encargado de ventas de Electro S.A., Juan Zota, recibe la notificación y da respuesta a dicha solicitud.

Finalmente, se concreta la venta con la siguiente condición: el 50% en efectivo y el resto con un pagaré en 5 cuotas de igual importe que empieza a correr a partir de entregada la mercadería.

El Sector contable autoriza al sector de Tesorería a efectuar el pago el 50% y emitir los documentos correspondientes por el resto de la deuda.

La mercadería fue entregada el viernes pasado en la playa de estacionamiento de Musimundo S.R.L”.

Por ultimo, Musimundo S.R.L devuelve dos hornos microondas por fallas técnicas. Debido a que Electro S.A. no posee iguales productos en ese momento, deja a favor de Musimundo S.R.L el saldo \$3.000 para futuras operaciones.

Consigna Nº 1: En función del caso expuesto Ud. deberá detectar todos los documentos comerciales intervinientes, en el orden que siguen en el circuito comercial, y completar el cuadro con los siguientes puntos:

1. Indicar los documentos comerciales intervinientes en el circuito comercial (respetar orden)
2. Indicar la operación que prueban
3. Clasificar el documento comercial según quién lo emite.
4. En caso de que el comprobante se emita por duplicado: Indicar quién se queda con el comprobante ORIGINAL.
5. Clasificar el documento comercial según su efecto contable.

NOTA: Para responder debe recordar que Ud. es el contador de la Empresa **Musimundo S.R.L**

1. Documento	2. Operación	3. Emisor	4. Original	5. Efecto Contable

Consigna N° 2: En relación al ejercicio anterior. Enunciar el/los medio/s de pago/s detectado/s en la operación comercial. Ubíquelo/s dentro del plan de cuentas, Indique a qué rubro y cuenta pertenece/n. De dos características específicas.

Consigna N° 3: Indique 3 diferencias entre un cheque común y un cheque de pago diferido. Que representa cada uno de ellos.

BLOQUE ECONOMÍA

INTRODUCCIÓN

Mediante el desarrollo del presente curso se pretende:

- a) Conceptualizar la ciencia económica, y contextualizarla en función del entorno social del hombre.
- b) Dotar al alumno de herramientas útiles y necesarias para avanzar en la comprensión de los temas económicos que se abordarán a lo largo de la carrera.
- c) Identificar los elementos, agentes y sectores que intervienen en el flujo económico

El material que se presenta está estructurado en tres bloques organizados del siguiente modo:

- Desarrollo Teórico: Aborda todos los conceptos necesarios para el estudio, comprensión y aprobación del Curso. El mismo ha sido elaborado tomando como base los Capítulos 1, 3, 4 y 5 de Perticarari y Hauque (2006)³.
- Apéndice: Éste 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.
- 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.

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.

³Perticarari, N. y Hauque, M. (2006). *Introducción a la Economía*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: La Ley.

UNIDAD 1

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.

Definiciones y clasificaciones

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.

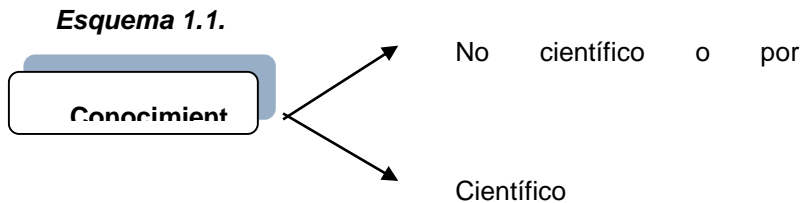
La economía dentro del género del conocimiento científico

Con las prevenciones del punto anterior podemos ahora embarcarnos 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:



El conocimiento y el conocimiento científico.

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:

Un Sujeto que conoce o cognoscente.

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.

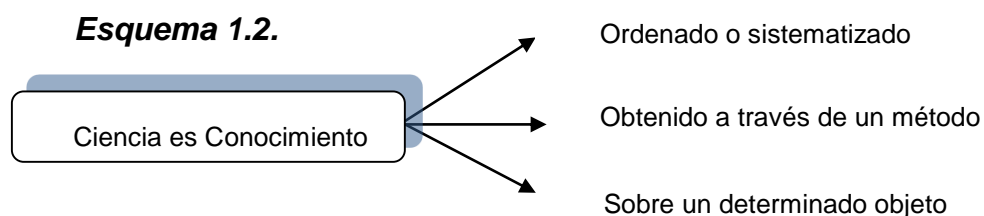
Clases de Conocimiento:

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.

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**”.



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.

Podemos aquí quedarnos en el razonamiento circular de decir: “La ciencia o conocimiento científico es un conocimiento obtenido a través del método científico” y “Es método científico aquél que permite obtener conocimiento científico o ciencia”.

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:

Uno de los temas más conocidos de la Epistemología son los distintos puntos de vista a partir de los cuales se han intentado clasificar a las ciencias a lo largo de la historia. Como decíamos al principio de este capítulo, luego del problema de “definir” nos enfrentamos al problema de “clasificar”.

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 2005. Las ciencias que se ocupan de este tipo de objetos son las llamadas ciencias de objeto real o ciencias

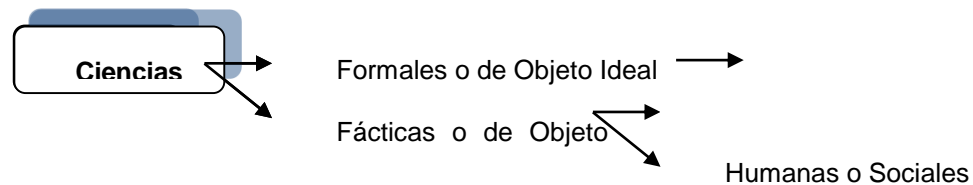
fácticas. Los ejemplos más conocidos de este tipo de ciencias son la Física, la Astronomía y otras ciencias similares.

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 hemos 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



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:

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.

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 su sano juicio aseguraría que todos los hombres del mundo sin excepción tienen 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.

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:

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.

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 “**ceteris paribus**” los demás elementos no considerados especialmente. Los economistas usan y abusan de esta cláusula, que permite simplificar el estudio de la realidad.

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.

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 Perez Enri)

“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:

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.

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:

¿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.

¿Cómo Producir?

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).

¿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:

Tradicición:

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.

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 detentan 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.

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 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.

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 preconcepciones 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 provisionarios 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:

- **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".

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.

Intermedios: Deben sufrir al menos un proceso más para lograr su forma final. Ej. Harina destinada a hacer pan.

Finales: han sufrido todos los procesos de producción necesarios para su forma final. Ej. Pan destinado al consumo.

De Capital: No satisfacen necesidades directamente. Sirven para mejorar la eficiencia de la producción de otros bienes. Ej. Tractor.

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

APÉNDICE I

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 dirección⁴

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.⁵

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.⁶

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.⁷

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 escases 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

⁴ Alfredo Zaiat, “Economía a Contra Mano” 3ra. Edición, Buenos Aires. Planeta, 2012.

⁵ Weeks, John, “Los astrólogos de la Economía” Pagina 12, 23 de abril de 2012.

⁶Fanelli, José María. “La Argentina y el desarrollo económico en el siglo XXI”. Siglo Veintiuno Editores. 2012.

⁷Bulat, Tomás. “Economía descubierta”. 8va. Edición. Ediciones B. 2013

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 otras 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"

PerezEnrri (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.

AMARTYA SEN⁸

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

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.

Programa “2000 Jóvenes por Una Economía con Rostro Humano” Premio Amartya Sen

El Programa Amartya Sen surge en 2008, como iniciativa de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (UBA), dirigido académicamente por el Dr. Bernardo Kliksberg. Este Programa posee el propósito de afianzar en el mundo la concepción de que el desarrollo es mucho más que el crecimiento económico: debe tener como objetivo principal el bienestar de la gente.

La Universidad Nacional de Entre Ríos, a través de la Facultad de Ciencias Económicas, ha sido invitada a formar parte de la Edición 2011 del Programa Nacional de Formación en Ética para el Desarrollo -Premio Amartya Sen- y ,desde entonces, comparte con más de veinte Universidades Nacionales, el honor de ser parte del Programa y de formar anualmente a nivel

⁸ Consultado en <http://www.eumed.net/cursecon/economistas/Sen.htm>

nacional a trescientos (300) jóvenes -recientes egresados o próximos a graduarse en el área de las ciencias económicas-, en las ideas más avanzadas de las ciencias gerenciales, desde una perspectiva ética, socialmente responsable y con el horizonte puesto en el desarrollo humano.

El presente documento se propone realizar una aproximación conceptual a distintas temáticas en la visión avanzada del desarrollo, con eje en la ética, y la responsabilidad. Los déficits éticos actuales son señalados unánimemente como causales centrales de la crisis, y su enfrentamiento aparece como base imprescindible para combatirla.

TEMAS DESARROLLADOS EN EL PROGRAMA⁹

Los principales temas tratados en el programa hacen referencia a las relaciones entre ética y economía, el desarrollo humano y sostenible, el capital social y la cultura, cambio climático, consumo responsable, la gerencia social, la Responsabilidad Social, economía social y desarrollo local, entre otros.

Las visiones económicas predominantes en la región tienden a desvincular ética y economía. Sugieren que son dos mundos diferentes con sus propias leyes, y que la ética es un tema para el reino del espíritu. Este tipo de concepción que margina los valores morales parece haber sido una de las causas centrales del “vacío ético” en el que se han precipitado diversas sociedades latinoamericanas. La idea de que los valores no importan mayormente en la vía económica práctica ha facilitado la instalación de prácticas corruptas que han causado enormes daños. La ética incide todos los días en la economía.

Lo que una sociedad hace respecto de los valores éticos puede tener importancia decisiva en su economía. Casos como los de Enron, Lehman Brothers, Volkswagen son ejemplo de crisis ética e impacto negativo en la Economía. Una economía potente, con altísimo desarrollo social y sin corrupción como el caso de los países nórdicos son ejemplo a seguir. Esa sociedad trata por todos los medios de mantener muy altos estándares éticos. Así está analizando continuamente y con autocrítica sus responsabilidades como país desarrollado hacia el mundo en pobreza, y su gobierno impulsa una discusión ética permanente sobre los desafíos éticos de la sociedad en las escuelas. Los valores éticos anticorrupción y pro igualdad, solidaridad y cooperación que han puesto en marcha son esenciales en sus logros económico-sociales. Esos valores son cultivados cuidadosamente en el sistema educativo en todos sus niveles y a través de ejemplos de los líderes.

Es fundamental al respecto el papel que puede jugar la educación en todos sus ámbitos y particularmente en las universidades. Las nuevas generaciones de profesionales deben ser

⁹ Fragmentos del Material elaborado por la Coordinación Central del Programa Nacional de Formación en Ética para el Desarrollo “Premio Amartya Sen”, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

preparadas a fondo en sus responsabilidades éticas. Ello es crucial en áreas decisivas para el desarrollo, como las de gerentes, contadores, economistas y otras profesiones afines. Así, entre otros aspectos, los especialistas en ciencias gerenciales deberían ser formados para impulsar un avance en las prácticas de responsabilidad social empresarial, muy limitadas en las realidades latinoamericana y nacional. Los contadores deberían velar por la protección de los intereses de la comunidad garantizando confiabilidad y transparencia total en la información tanto en el área pública como privada. Los economistas deberían contribuir en la generación de una economía que enfrente las tremendas exclusiones actuales, como la pauperización de los niños (60% de éstos en América Latina son pobres), la destrucción de familias por la pobreza y el desempleo (una de cada cinco en toda la región), la marginación de los jóvenes (su tasa de desocupación duplica en la región y en la Argentina las elevadas tasas promedio), las que derivan de las discriminaciones de género, del maltrato a las edades mayores, a las minorías indígenas, a los discapacitados, y otras.

¿Cómo llevar a la práctica la educación ética en estos campos donde está siendo reclamada por las sociedades latinoamericanas? No se trata simplemente de agregar a las carreras una materia que habla sobre ética, sino de ir mucho más allá. Transversalizar la enseñanza de la ética, hacer discutir en cada una de las asignaturas los dilemas éticos concretos vinculados con sus contenidos, que surgen de la realidad. Al mismo tiempo, generar cátedras especializadas en temas como ética y economía, capital social y las nuevas ideas sobre responsabilidad social de la empresa privada. Por otra parte, sería importante acompañar la enseñanza con experiencias de campo, como la participación en Voluntariados Universitarios.

La ética importa. Los valores éticos predominantes en una sociedad influyen a diario en aspectos vitales del funcionamiento de su economía. Eludir esa relación, como ha sucedido en la América Latina de las últimas décadas, significa crear el terreno propicio para que ese vacío de discusión ética favorezca que se desplieguen sin sanción social los valores antiéticos que encabeza la corrupción y continúan el egoísmo exacerbado, la insolidaridad y la insensibilidad frente al sufrimiento de tantos. El corrupto no sólo daña por lo que roba a la sociedad, sino por el mensaje que transmite: todo para mí, no me interesan los demás, no tengo problemas de conciencia, lo único importante es enriquecerse. Es hora de contestar definitivamente a ese mensaje, reivindicando los valores raigales de nuestra cultura que vienen de los textos bíblicos y de las civilizaciones originarias de América Latina. Ellos proclaman que el destino del ser humano es el amor, la solidaridad, la paz, la superación de todo orden de discriminaciones, el abrir a todos oportunidades para desarrollar su potencial.

UNIDAD 2

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 que introdujimos anteriormente: 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 observó una dramática caída de la producción nacional (primer semestre 2002). 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.

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 valor 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:

$$Q_g = a 10 p_g$$

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.

Pc: 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.

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 aspectos, como por ejemplo la moda el aprecio 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 separar 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 2004 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 2004, 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

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 exógenas como así también de las constantes o parámetros producirá 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 variables explicadas 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 resultará claramente una variable 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 X4 es veinte veces mayor que en X1, 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 variables nominal? Pues simplemente porque los que crecieron 20 veces en el periodo X4-X1 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 X1. Las variables obtenidas a través de ese método se denominan variables nominadas 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.

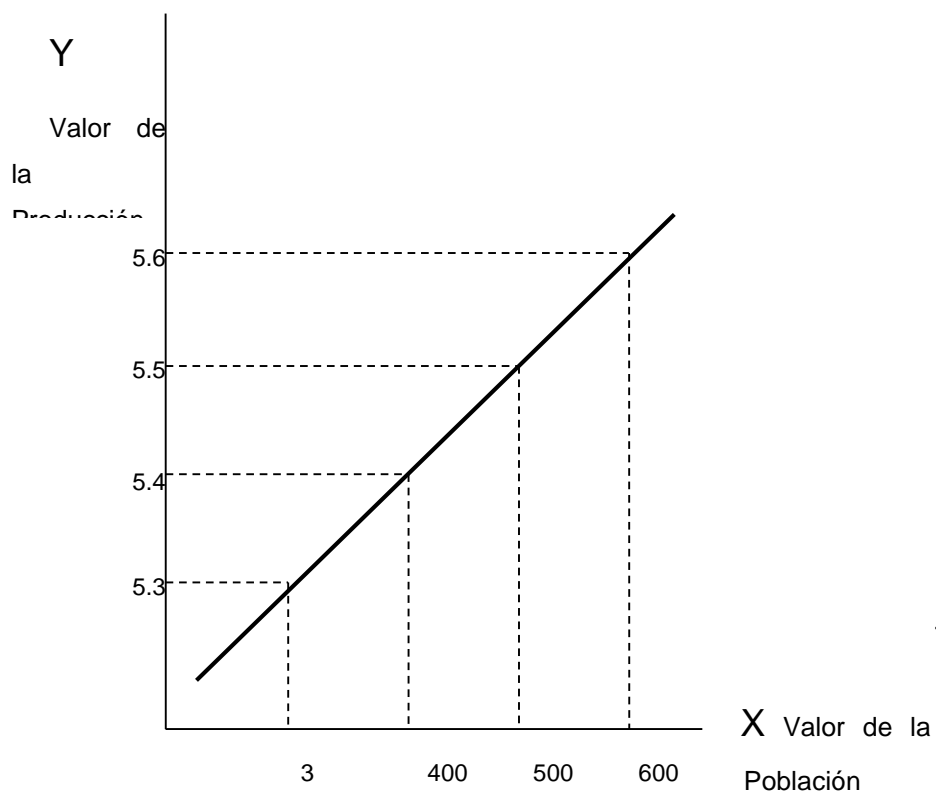
A partir de aquí hablaremos indistintamente de relaciones, funciones o relaciones funcionales, ya que a los efectos de nuestros análisis introductorios no nos interesaremos en la distinción matemática entre estos conceptos.

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 está expresado en millones de pesos y el denominador en miles de habitantes, el cociente entre ambos estará expresado en millones de pesos por cada 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 la tabla 2.1, 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 variables 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:

Variable independiente= Variación Absoluta /valor de la variable

$$50/300=0.166\text{..(tanto por uno)*100= 16.66 \%}$$

Variable dependiente= Variación Absoluta /valor de la variable

$$100/5300= 0,01887 \text{ (tanto por uno)*100= 1,887 \%}$$

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.

APÉNDICE II

II.1. 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:

Tiempo dedicado por el docente a cada Unidad;

Llamados de atención del docente sobre la importancia de la Unidad en su desarrollo; y

Cantidad de preguntas por unidad en los parciales.

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

Dedicó menos tiempo a la Unidad I;

Remarcó que la Unidad III era clave para comprender la materia integralmente;

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:

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).

La demanda diaria de hamburguesas es de 5 unidades (al igual que la del pan con sésamo).

Cada unidad de hamburguesas es acompañada de igual cantidad de pan con sésamo.

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:

Identifique las variables que intervienen en el Modelo (exógenas y endógenas).

¿Cómo determino el Comerciante cuántos días de promoción eran necesarios para alcanzar su objetivo?

¿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.

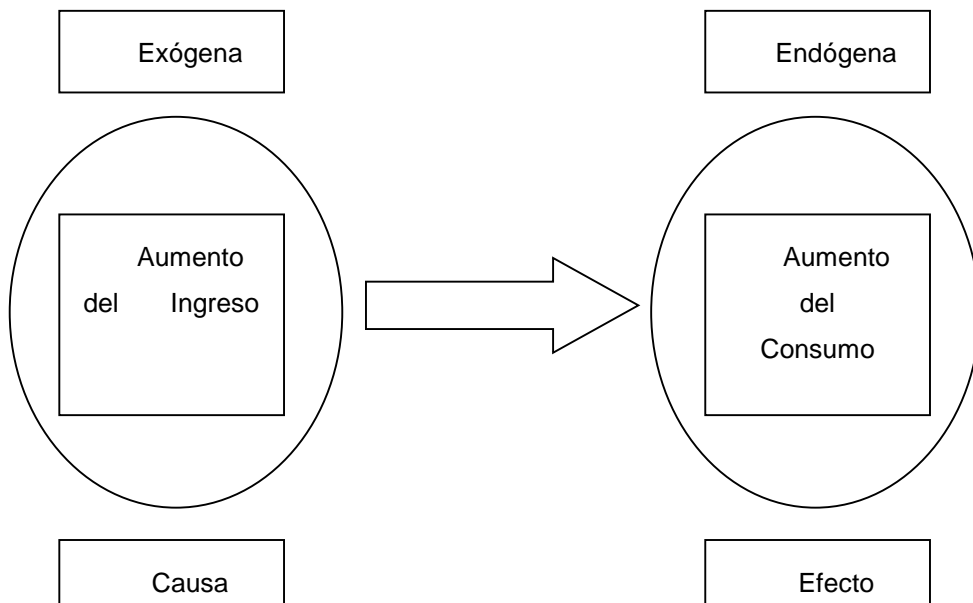
En el caso de un modelo de dos variables, aquella que es exógena explica o es la causa de los cambios en la endógena. Es decir, una explica o significa la causa y la otra la consecuencia.

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	2014	2015	%
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 2015 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 2015, de modo que:

Ventas de calzado por rubro			
Concepto	2014	2015	%
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 2015 a precios de 2014

UNIDAD 3

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 explicará 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 sector 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 necesidad 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 hartos 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.

EL COSTO DE OPORTUNIDAD Y LA FRONTERA DE PRODUCCIÓN

El principio de escasez ha dado origen al concepto económico de costo de oportunidad. ¿Cuándo surge y que significa costo de oportunidad? En una economía en la cual están siendo utilizados en forma plena y eficiente la totalidad de sus recursos y desea aumentar la cantidad producida de algún tipo de bien, solo queda como alternativa viable en el corto plazo disminuir la

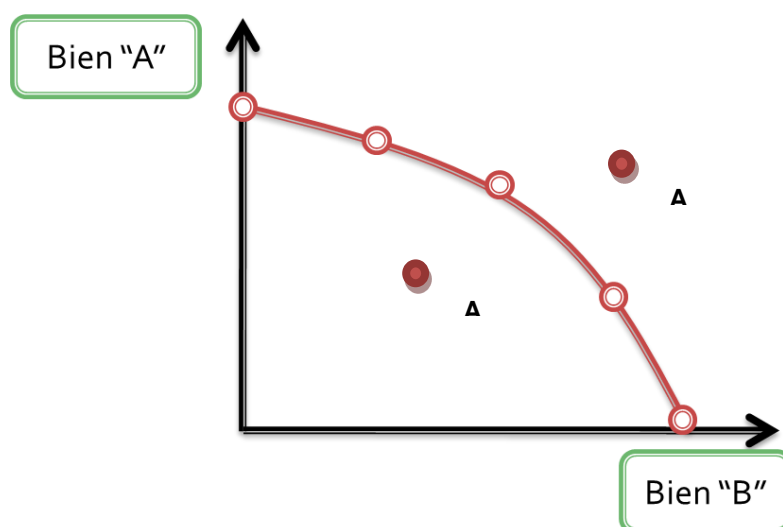
cantidad producida de algún otro tipo de bien. Aquí vemos de donde surge el concepto de costo de oportunidad: para aumentar la disponibilidad de un bien, debemos reducir la de otro bien.

El concepto en sí de costo de oportunidad de un bien o un servicio son los demás bienes o servicios a los que un sistema económico debe renunciar para obtenerlo. Este concepto, de carácter genérico para el conjunto de la economía, también es aplicable a la conducta de los individuos, ya que estos, al tener ingresos de alguna manera de carácter limitado, también deberán, si desean mayores cantidades de un tipo de bien o servicio, renunciar a otros bienes y servicios para obtenerlo.

La Economía encontró una forma de representar gráficamente el problema de la escasez y la noción de costo de oportunidad, en lo que se conoce como curva de transformación o, más comúnmente, frontera de posibilidades de producción.

En un sistema económico se elaboran innumerables bienes y servicios, por lo que las alternativas de elección son muy numerosas. En consecuencia, para simplificar el problema y formular un modelo, se parte del supuesto de una economía que cuenta con una dotación fija de factores productivos, empleados en su totalidad, y en la que se producen dos tipos de bienes: alimentos y vivienda. Si a partir de una situación dada se desea producir más alimentos, y se destinan los recursos en esa dirección, se deberá producir una menor cantidad de viviendas. Disponer de más alimentos implicará incurrir en un costo para la sociedad en términos de viviendas que se dejarán de producir. A la inversa ocurriría si, a partir de una situación dada, se decidiera producir mayor cantidad de viviendas.

Dentro de este modelo la curva de transformación o frontera de posibilidades de producción muestra la cantidad máxima posible de un bien o un servicio que puede producir una determinada economía (en el ejemplo, alimentos), con los factores productivos y con la tecnología de la que dispone, y dadas la cantidades del otro bien o servicio que también produce (en el ejemplo, viviendas).



Debe señalarse que todos los puntos de la curva de frontera de posibilidades de producción son igualmente deseables. En principio, serían más interesantes las posiciones en las cuales se produce cierta cantidad de ambos bienes, pues tanto alimentarse como tener vivienda son dos necesidades humanas básicas. De cualquier manera, también se plantea la posibilidad de destinar la totalidad de los recursos a la producción de un único bien.

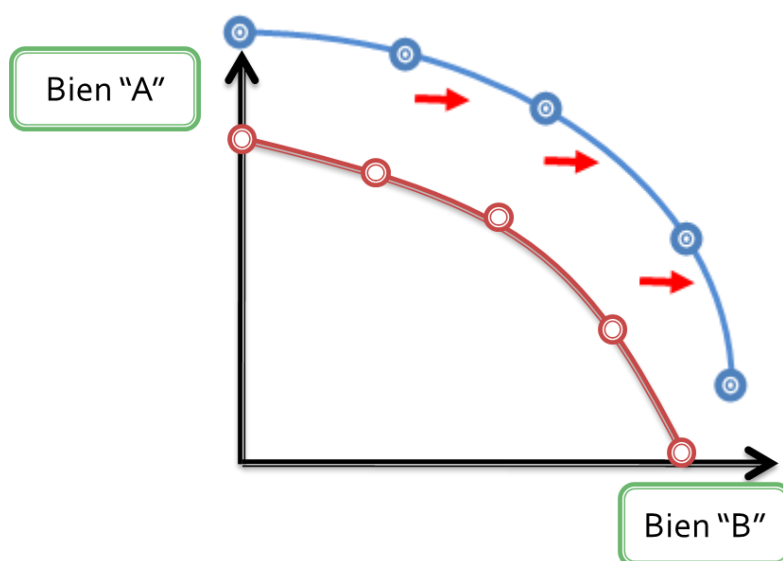
En lo que hace a la forma y posición de la curva, en primer lugar se debe destacar que una gráfica decreciente señala que para obtener más de un bien, necesariamente dispondremos menos del otro bien, dado que partimos del supuesto de que la totalidad de los recursos se encuentra ocupada en la producción de ambos bienes. En segundo lugar se observa la idea de que los recursos no son igualmente eficientes produciendo cualquier tipo de bien, por lo que a medida que se avanza en la cantidad de alimentos que se producen, se requerirá de mayor cantidad de recursos detraídos a la producción de viviendas por cada unidad adicional de alimentos. Este principio es la "Ley de los rendimientos decrecientes", que se desarrolló anteriormente, y que sostenía que, en general, para conseguir cantidades adicionales iguales de un bien, han de utilizarse cantidades crecientes de factores para su producción, lo que exige disminuir cantidades crecientes de la producción de los demás bienes.

La noción de eficiencia económica también puede ser ilustrada a través de la curva de frontera de posibilidades de producción. En Economía se dice que una situación es eficiente en materia productiva cuando no se puede aumentar la producción de un bien sin disminuir la producción de otro bien. Pues bien, la curva de frontera de posibilidades de producción delimita dos zonas: una en que la economía despilfarra o no aprovecha bien sus recursos, situada por debajo de la curva **(AB1)**, y otra que no es alcanzable, al menos con esos recursos y con esa tecnología, situada por encima de la curva **(AB2)**.

Los puntos situados sobre la curva de frontera de posibilidades de producción son considerados puntos eficientes, ya que trasladarse de uno a otro si bien implica aumentar la producción de un bien, también conlleva la necesidad de reducir la producción del otro bien. Recordemos que la definición de la curva determinaba que ella mostraba las máximas cantidades que resultaba posible producir de un bien o servicio, dadas las cantidades producidas del otro bien o servicio.

El tercer aspecto es la posibilidad de incorporar la noción de crecimiento económico con nuestro esquema de frontera de posibilidades de producción. Cuando definimos esta curva, se señaló que la totalidad de los recursos se encontraba empleado, y que no había en el corto plazo posibilidades de incrementar la producción de un tipo de bien sin disminuir la de otro. En plazos más largos cabe la posibilidad de que, por efectos de mejoras tecnológicas, aumentos en el volumen de capital, aumento en la fuerza de trabajo o descubrimientos de nuevos recursos naturales, pueda aumentarse la producción de un tipo de bien sin disminuir la de otros, o aumentarse la del conjunto de bienes que se producen dentro del sistema económico. En

términos de la curva de frontera de posibilidades de producción, esto implica un traslado de la misma hacia arriba y la derecha, según puede observarse en el siguiente gráfico:



También puede darse la posibilidad de involución en la frontera de la producción en una sociedad cuando se produzcan reducciones en los volúmenes de los factores de producción o empeoramientos tecnológicos, lo que producirá un desplazamiento de la FPP hacia abajo y la izquierda.

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 sí un conjunto reducido de variables representativas de la conducta agregada de los agentes económicos.

EL PRODUCTO Y LA RENTA

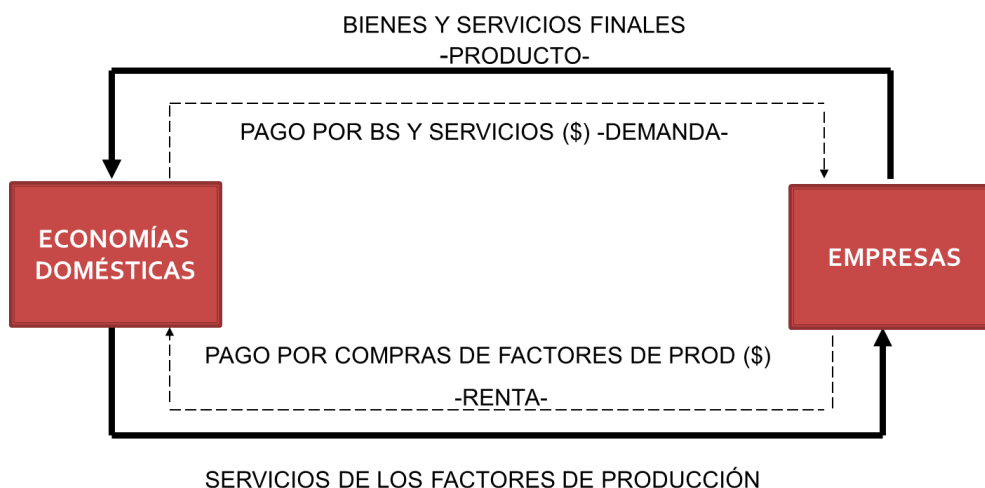
Toda economía está formada por muchas unidades independientes: millones de economías domésticas o familiares, millones de empresas y numerosos organismos y entidades públicas, y además todos ellos establecen vínculos con agentes económicos. Las economías domésticas deciden cuánto desean comprar y trabajar,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

Pero si bien podemos considerar independientes a las unidades económicas en sí, 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).

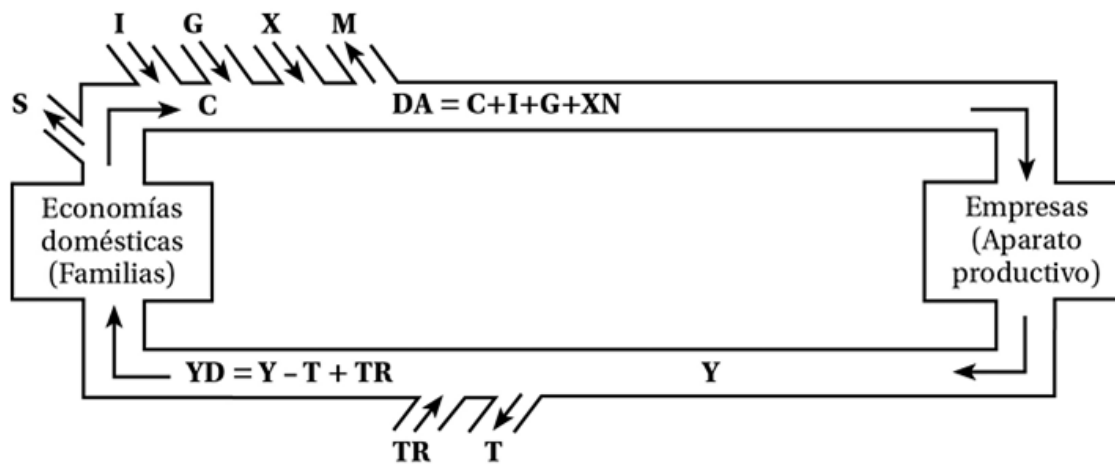
Dada la doble dimensión señalada para el producto (corriente de bienes y servicios finales) y generador de la renta nacional (la retribución a factores de la producción) y los roles cumplidos por ambos polos de la circulación (economías domésticas y empresas), se observa cómo se produce el fenómeno circulatorio 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.

UNA VISIÓN MÁS COMPLETA DEL FENÓMENO CIRCULATORIO.

El esquema que veremos a continuación nos brinda una visión más acabada del fenómeno circulatorio, en el sentido que permite eliminar los problemas que fueron expuestos en el último párrafo del punto anterior. Para comenzar, se debe señalar que para su construcción se partió únicamente de los flujos nominales planteados en el esquema anterior, dado que los mismos representan los flujos más fácilmente medibles del producto (gasto agregado de las economías domésticas) y de la Renta Nacional (el agregado de las retribuciones a los factores de la producción). A partir de los flujos nominales del esquema anterior, se añaden "entradas y salidas" correspondientes a conductas no reflejadas del sector privado, la incidencia de las decisiones que toma el sector público y el efecto que tiene sobre el flujo circular de la renta la posibilidad de que el sistema, supuesto cerrado en principio, se vincule con el resto del mundo.



Para la construcción de este esquema se parte de los flujos nominales planteados en el esquema anterior, y se le añaden las posibles "entradas y salidas" correspondientes a otros sectores distintos del privado. Las "entradas y salidas" correspondientes al sector privado se refieren al ahorro (S) y la inversión (I). El ahorro, definida como la fracción no consumida del ingreso de las familias, representa una salida del flujo nominal, ya que es dinero que no se transforma en demanda de bienes de consumo, por lo tanto no es gasto y no corresponde que sea incluido en dicha corriente. La inversión, que se define como la adición de bienes de capital a la economía, sí forma parte del flujo de gasto de la economía, y dado que no es efectuado por las economías domésticas, se plantea como una "entrada" al flujo circular, para poder incorporarlo al mismo. Con respecto a sus volúmenes, en el caso de que la economía estuviese representada únicamente por el sector privado, el ahorro y la inversión serían iguales entre sí en un contexto de flujo circular de la renta equilibrado, siendo la única función posible del ahorro en este caso la de financiar el gasto en inversión.

El sector público toma decisiones referidas a los volúmenes de gasto en bienes y servicios que realiza, por ejemplo inversiones en obras públicas y pagos de salarios a sus empleados; a las transferencias que abona a las economías domésticas (definidas en general como flujos sin contrapartida de bienes o servicios recibidos), por ejemplo las jubilaciones y los pagos por seguro de desempleo; y con respecto a los volúmenes de impuestos que cobra. De éstos, los gastos en bienes y servicios (G) y las transferencias (Tr) representan una entrada al flujo circular de la renta; en el caso del gasto en bienes y servicios se añade a la corriente de gasto de la economía; y en el caso de las transferencias se agrega a la corriente de la renta, ya que representan ingresos percibidos por las economías domésticas pero no generados por el aparato productivo. Los impuestos (T), obviamente, representan una salida al flujo circular de la renta ya que,

cualesquiera que sean las características que estos tengan, representan una disminución o mengua de la renta que perciben las economías domésticas. Las entradas y salidas que afectan a la corriente de renta desde las empresas a las economías domésticas se suelen agrupar bajo el concepto de impuestos netos (impuestos menos transferencias), ya que ambos conceptos afectan la corriente de renta generada por las empresas y con destino a las economías domésticas, los impuestos disminuyéndola y las transferencias aumentándola.

Queda por último tratar cómo incide sobre el flujo circular de la renta cuando se abandona el supuesto de economía "cerrada", sin vínculos con otros sistemas económicos, y se pasa a la noción de una economía "abierta", en la cual los agentes económicos de un sistema económico determinado se conectan con agentes económicos de otros sistemas económicos o resto del mundo. Las entradas y salidas al flujo circular están representadas por las importaciones (M) y las exportaciones (X). Las importaciones representan una salida al flujo circular de la renta, ya que al ser flujos nominales se corresponden a los pagos por adquisición de bienes y servicios que efectúan los agentes del sistema económico en cuestión hacia agentes económicos del resto del mundo. El hecho que sea una salida indica que parte del gasto de nuestro sistema económico está remunerando a agentes del resto del mundo. Las exportaciones, en cambio, y por la misma razón, son una entrada al flujo circular de la renta, correspondiendo en este caso a los ingresos recibidos por las ventas de bienes y servicios efectuadas por agentes de nuestro sistema económico hacia el resto del mundo, y representan el gasto del resto del mundo en nuestro sistema productivo.

GUÍA DE DESARROLLO PRÁCTICO

Unidad 1

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						
Auto adquirido por una empresa de Taxi						
Auto de Uso Particular						
Papel de impresión adquiridos por una familia						
Papel de impresión en una Imprenta						

V O F. JUSTIFIQUE SIEMPRE SU RESPUESTA - SEA VERDADERA O FALSA

- 1) La Harina es un bien intermedio independientemente de que la utilice una panadería para elaborar el pan o una familia para consumo.
- 2) La Economía es una disciplina técnica que estudia el proceso de producción, distribución y consumo de una sociedad.

ELECCIÓN DE OPCIONES MÚLTIPLES -SOLO MARCAR LA CORRECTA-

- 3) 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.

- 5) 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.

- 5) Como vimos, se dice que la economía positiva estudia dicha disciplina sin realizar apreciaciones personales o juicios de valor, describiendo los hechos tal como son. En cambio la economía normativa es la que expresa la subjetividad del analista, realizando juicios de valor (juicios normativos) sobre justicia o equidad económica, sobre cómo debería ser la economía o cuáles deberían ser los objetivos de la política pública.

Es común distinguir entre “lo que debe ser” (normativa) y “lo que es” (positiva)

Por ejemplo, una teoría económica positiva podría describir cómo el crecimiento de la oferta monetaria afecta a la inflación, pero no proporciona ninguna instrucción sobre qué política se debe seguir.

En función de esto se solicita:

5.1) Describa si las siguientes proposiciones corresponden a la Economía Positiva o normativa.

- a) La tasa de desempleo aumentó al 8%.
- b) Las familias deben consumir más.
- c) El gasto público debe aumentar para hacer frente a la crisis actual.
- d) En los últimos ocho años la moneda nacional se devaluó un 66,2% respecto del dólar.
- e) El precio del dólar debería estar rondando los \$20,00 para ser competitivos.

5.2) Reflexione acerca de la vigencia de la distinción entre la economía normativa y positiva.

6) Después de analizar los siguientes titulares extraídos de diferentes medios de comunicación, indique si el tema considerado es objeto de estudio de la Micro o de la Macroeconomía y cite las variables que intervienen en cada caso.



- a) **En la provincia creció la producción de arroz:** En Entre Ríos, la producción de arroz en la campaña 2016/17 totalizó 466670 toneladas (tn), 12600 tn más que en el ciclo pasado, es decir, un tres por ciento. <http://www.elonce.com/secciones/economicas/505955-en-la-provincia-crecin-la-produccinn-de-arroz.htm>
- b) **Dujovne afirma que ya hay un "muy buen nivel de actividad":** Admite que por algún tiempo el crecimiento potencial de la economía no superará el 4%, pero en 2017 pasará el 3%. "Es el mejor marzo desde 2011. Algo está pasando con el empleo, con los salarios reales, que empiezan a recuperarse. Estamos convencidos de que estamos transitando un segundo trimestre de un muy buen nivel de actividad, vamos a tener una muy buena tasa de crecimiento interanual del PBI", dijo ayer el ministro de Hacienda, Nicolás Dujovne. <http://www.lanacion.com.ar/2023061-dujovne-afirma-que-ya-hay-un-muy-buen-nivel-de-actividad>
- c) **Inflación porteña en 2,1:** La inflación en la Ciudad de Buenos Aires se ubicó en abril (2017) en 2,1 por ciento. La medición del centro de estadísticas porteño cerró

medio punto por debajo de la inflación informada por el Indec, que ascendió al 2,6 por ciento. El indicador anotó un aumento del 29,4 por ciento interanual. La provincia de Córdoba, en tanto, registró un avance del 2,4 por ciento en abril y del 28,9 en los últimos doce meses. <https://www.pagina12.com.ar/37219-inflacion-portena-en-2-1>

- d) **Bajan los costos logísticos y traen alivio al sector:** De acuerdo al índice elaborado por Fadeeac (Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas), se registró un descenso del 0,45%, por primera vez en lo que va del año. Un poco de aire para la pesada carga de costos que sostiene el transporte de cargas. <https://www.cronista.com/transportycargo/Bajan-los-costos-logisticos-y-traen-alivio-al-sector-20170510-0003.html>
- e) **Tucumán ocupa el puesto 14 del ranking de desigualdad social. Chaco es la provincia con el mayor atraso:** En materia de desarrollo humano, Tucumán se ubica en el puesto 14° del ranking nacional elaborado por la Organización de Naciones Unidas (ONU). El trabajo, denominado “Información para el desarrollo sostenible: Argentina y la agenda 2030”, propone un índice que permite caracterizar la situación a nivel provincial y poder realizar los cambios conceptuales necesarios y tomar acciones concretas. Pero sus resultados también evidencian que el desarrollo se da de manera heterogénea en el país. <http://www.lagaceta.com.ar/nota/729387/actualidad/tucuman-ocupa-puesto-14-ranking-desigualdad-social.html>
- f) **El desempleo fue del 5 % en Paraná y del 5,6 % en a fines de 2016:** El Indec informó ayer (16/03/2017) que el desempleo fue del 5 % en Paraná y del 5,6 en Concordia en el cuarto trimestre del 2016. En el tercer trimestre del año pasado, la desocupación había sido menor en el Gran Paraná y mayor en Concordia. <http://www.elonce.com/secciones/economicas/498931-el-desempleo-fue-del-5-en-paranna-y-del-56-en-a-fines-de-2016.htm>
- g) **Factura electrónica: estandarizar para mejorar la productividad y la eficiencia.** Habiendo transcurrido un tiempo más que prudencial desde la implementación de la factura electrónica, la mayoría de los empresarios evalúa muy positivamente el aporte que brinda en términos de mejora de la operación empresarial y del cuidado del medio ambiente. <http://www.iprofesional.com/notas/248659-Factura-electrnica-estandarizar-para-mejorar-la-productividad-y-la-eficiencia>

UNIDAD 2

Estudio de caso: Honorarios Gerente.

- 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 2014		Año 2015	
	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 (2014 vs 2015) 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 2014-2015.

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?

Que vote a favor

Que vote en contra

Otras Sugerencias (Explique)

En todos los casos justifique su respuesta.

Con los datos del cuadro anterior, calcule:

La participación relativa que tienen las carteras en el total vendido del año 2014 y los zapatos en el total vendido del año 2015.

La tasa de crecimiento de las ventas reales en este período tomando como base el año 2014.

La tasa de crecimiento de las ventas nominales en el período considerado.

Estudio de Caso N° 2: Propietario de un Bar.

Si usted es el dueño de un Bar que cuenta con una planta de 9 empleados con los cargos y remuneraciones que se detallan en el siguiente cuadro:

Cargo	Cantidad de Empleados	Remuneración Mensual
Encargado de cocina	1	\$12.000
Bartender	3	\$8.000
Personal de Limpieza	1	\$7.000
Mozos	3	\$6.000

En el mes de diciembre decide otorgarle a sus empleados un bono de fin de año de \$ 2.000 a cada uno. Luego de recibir la noticia el Encargado de cocina 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?

- 1) ¿Qué retribución especial recibe cada empleado en términos relativos a su remuneración?
- 2) ¿Cómo justifica el reclamo del Cocinero?
- 3) ¿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:

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

V O F. JUSTIFIQUE SIEMPRE SU RESPUESTA - SEA VERDADERA O FALSA

- 1) Los modelos económicos (dentro de las ciencias sociales) se caracterizan por ser experimentos de laboratorio, donde jamás existen variables exógenas.
- 2) Si conoce que las ventas de una empresa pasaron de un periodo a otro de \$100.000 a \$120.000, siendo la variación de precios de ese año de 5%, podemos afirmar que no hubo crecimiento en términos reales.

ELECCIÓN DE OPCIONES MÚLTIPLES -SOLO MARCAR LA CORRECTA

- 1) El producto de un país en el año t fue de \$ 100 valuado a precios de ese año. En el año $t+1$ el producto de ese mismo país fue de \$120 a precios de $t+1$. Con esos datos elija la alternativa correcta:
 - a) El Producto Nominal Real se incrementó en un 20% entre los 2 periodos
 - b) Si la inflación en $t+1$ fue del 20%, no hubo crecimiento del Producto Real
 - c) Si no hubo inflación en $t+1$, no hubo crecimiento del Producto Nominal
 - d) El Producto Nominal creció el 20% sin certeza de lo ocurrido con la variación del Producto Real
 - e) Son ciertas las alternativas b) y d)
 - f) Ninguna de las anteriores es válida

- 2) 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

Unidad 3

ACTIVIDAD 1:

Supongan que con un compañero, han decidido irse a vivir solos para comenzar a estudiar la carrera de Contador Público, recibiendo de sus padres la misma cantidad de ingresos mensuales \$6000 c/u, ¿Podrían describir como gastarían el dinero?. Completando la planilla que a continuación se exhibe.

Concepto	Breve Descripción	Total (\$)
1. Alquiler		
2. Alimentación		
3. Impuestos		
4. Vestimenta		
5. Servicios ¿Cuáles?		
6. Apuntes, Fotocopias		
7. Recreación (ej: salidas, deportes, cine.)		
8. Ahorros		
9. Otros		
Total		

LUEGO RESPONDAN:

1. ¿Los ingresos que poseen son suficientes para todos los gastos que querrían realizar?
2. Intercambia tu planilla con la de tu compañero y menciona que diferencias o similitudes encuentras en el modo de emplear el dinero.-
3. Si pudieras destinar \$2000 para irte de vacaciones, y te surgen para la misma fecha las siguientes alternativas de viaje:
 - Con tu Familia
 - Con tus Amigos
 - Con tu Pareja

¿Por cuál de ellas optarías? ¿Por qué?

4. Conforme tus respuestas dadas en los puntos 1, 2 y 3, con que conceptos de economía aprendidos podrías vincularlos. Fundamenta brevemente.-

ACTIVIDAD 2: DESPUÉS DE LEER EL SIGUIENTE PLANTEO, RESPONDA:

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 de \$110.000 con los que, sumado a un préstamo que le ofrece su hermano de \$60.000, 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. Alquila la maquinaria agrícola para sembrar. 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

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

- c) De acuerdo a lo estudiado, que agente económico es el dueño de cada uno de los factores mencionados en el punto 1.
- 1) Respecto del Flujo Circular de la Renta ampliado: describa qué variables representan entradas y salidas al mismo y clasifique dichas variables en relación al sector al que pertenecen.

V O F. JUSTIFIQUE SIEMPRE SU RESPUESTA - SEA VERDADERA O FALSA

- 2) 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.
- 3) El salario es la retribución que percibe la empresa por ser dueña del factor de producción capital.
- 4) 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.
- 5) Si en el esquema del Flujo Circular de la Renta se produce simultáneamente un aumento en el Gasto Público y en las Importaciones con seguridad se producirá una expansión del mismo.

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) *Frontera de Posibilidades de Producción*: Se nos informa que una economía se encuentra produciendo dos bienes X e Y, y que ha alcanzado un resultado eficiente. Esto quiere decir que:
- a) No hay posibilidad alguna de aumentar la producción de esos bienes.
 - b) Existe otro resultado alcanzable en el que se puede mejorar, con la misma cantidad de recursos, la producción de ambos bienes.
 - c) No se puede mejorar la producción del bien X sin disminuir la de Y.
 - d) La producción de dos bienes siempre es eficiente.
 - e) Ninguna de las opciones es correcta
- 9) El Flujo Circular de la Renta se contraerá si:
- a) Aumento el Ahorro
 - b) Aumenta el Gasto Público
 - c) Aumentan las exportaciones
 - d) Disminuye la Inversión
 - e) Son ciertas a) y d)
 - f) Ninguna de las anteriores es válida

BLOQUE ADMINISTRACIÓN

ADMINISTRACIÓN Y ORGANIZACIONES

¿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.

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
- } Deliberados
- 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.

¿QUIÉNES SON LOS GERENTES?

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. Existen tres tipos de gerentes:

- Gerentes de primera línea, (supervisores, capataces). Ocupan el nivel más bajo de la gerencia y muchas veces se los llama supervisores.
- Gerentes de nivel medio, (jefes, encargado). Están incluidos todos los niveles de administración localizados entre el nivel superior y el nivel más alto de la organización.
- Gerentes de alto nivel, (alta gerencia, gerente general). Localizados en la cumbre de la organización, o cerca de ella, responsables de tomar las decisiones y establecer las políticas y estrategias que afectan a toda la organización.

¿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.

¿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.

ROLES DE LA ADMINISTRACIÓN

Son categorías específicas del comportamiento administrativo.

<u>ROL</u>	<u>DESCRIPCIÓN</u>	<u>EJEMPLOS</u>
INTERPERSONALES	Incluye tratar con personas (subordinados e individuos fuera de la organización) y otros deberes de carácter ceremonial y simbólico.	
<u>Figura destacada</u>	Jefe simbólico, esta obligado a realizar varios deberes de rutina de carácter jurídico o social. Representa a la organización fuera de ella.	Saludar a los visitantes, firmar documentos.
<u>Líder</u>	Responsable de la motivación y activación de sus subordinados, de la formación de personal, capacitación.	Todas las actividades que involucren a subordinados.
<u>Enlace</u>	Contacto con fuentes externas que proveen información y favores al gerente.	Responder correo, realizar trabajo externo, y donde intervengan personas ajenas.
DE INFORMACIÓN	Recibir, conseguir y divulgar información.	
<u>Monitor</u>	Busca y recibe información del exterior, para adquirir una comprensión profunda de la organización y el ambiente. Centro nervioso de información interna y externa sobre la organización.	Lectura de publicaciones periódicas e informes, mantener contactos personales.
<u>Divulgador</u>	Actúa como conductor de información para los miembros de la organización. Transmite información tanto de afuera como de adentro.	Realizar reuniones, transmitir información por medio de llamadas telefónicas

<u>Portavoz</u>	Representación de la organización frente a personas ajenas a la misma. Transmite información hacia el exterior sobre esta.	Realizar reuniones de consejo directivo, proveer información a los medios.
DE DECISIÓN	Giran en torno de la selección de opciones.	
<u>Empresario</u>	Inician y supervisan nuevos proyectos para mejorar el desempeño de la organización. Busca oportunidades en la organización y su ambiente.	Organizar sesiones de estrategia y revisión para el desarrollo de nuevos programas.
<u>Controlador de perturbaciones</u>	Responsable de aplicar medidas correctivas cuando la organización enfrenta perturbaciones importantes e inesperadas.	Organizar sesiones de estrategia y revisión en relación con perturbaciones y crisis.
<u>Asignador de recursos</u>	Son los responsables de asignar los recursos, humanos, físicos y monetarios. Se ocupa de tomar o aprobar todas las decisiones importantes de la organización.	Elaborar programas, solicitar autorización, realizar cualquier actividad en la cual intervenga la elaboración de presupuestos y la programación del trabajo de los subordinados.
<u>Negociador</u>	Discuten y negocian con otros grupos, para obtener ventajas para la organización. Responsable de representar a la organización en negociaciones importantes.	Participación en negociaciones contractuales con sindicatos.

Los roles de divulgador, figura destacada, negociador, enlace y portavoz son más importantes en los niveles más altos de la organización que en los más bajos. El rol de líder es más importante para los gerentes de nivel bajo que para los de nivel medio o alto. La asignación de recursos forma parte de la planificación y también del rol empresarial, y los tres roles interpersonales forman parte de la dirección.

El rol más importante de un gerente en las empresas pequeñas es el de portavoz. Dedicar una gran cantidad de tiempo a realizar actividades dirigidas hacia fuera, como reunirse con

clientes, gestionar financiamientos con banqueros, buscar nuevas oportunidades y estimular el cambio. Las preocupaciones más importantes del gerente de una organización grande se dirigen hacia dentro, se enfocan en decidir qué unidades de la organización obtendrán cada uno de los recursos disponibles y en qué cantidad se les asignará. El rol empresarial (buscar oportunidades de negocios y planificar actividades para mejorar el rendimiento) es menos importante para los gerentes de empresas grandes.

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.

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.

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 MUY POPULARES

- 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.

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.

EL AMBIENTE Y LA CULTURA ORGANIZACIONAL

GERENTE ONNIPOTENTE Y SIMBÓLICO

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 onnipotente 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.

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.

“PERSONALIDADES” DE LA ORGANIZACIÓN

- Personalidades fuertes que aceptan riesgos, las culturas de algunas organizaciones alientan a los empleados a aceptar riesgos (gerente de marketing, ventas). Ejemplos: ropa, informática, serenísima, telefonías celulares.
- Personalidades fuertes cuidadosas de los detalles, el enfoque de la organización se centra con insistencia en los detalles de los negocios. Las organizaciones que hicieron de la calidad sus temas esenciales tienen personalidades cuidadosas de los detalles. Ejemplos: ropa, Swift, La Gallega.
- Personalidades fuertes orientadas a resultados, algunas organizaciones tienen éxito al enfocarse en los resultados, como el servicio al cliente. Ejemplos: Carrefour, petroleras.
- Personalidades fuertes orientadas hacia las personas, algunas organizaciones hicieron de sus empleados una parte fundamental de sus respectivas culturas. Ejemplo: estudio jurídico.
- Personalidades fuertes orientadas hacia el equipo, organizaciones pequeñas y divisiones de organizaciones grandes están configurando sus culturas en torno al concepto de equipo. Ejemplos: empresas constructoras, General Motors, empresas de catering.
- Personalidades fuertes agresivas, algunas organizaciones valoran la agresividad sobre todas las cosas. Ejemplos: Mac Donalds, Adidas, Coca-Cola.
- Personalidades fuertes no afectas a la estabilidad, organizaciones cuyas culturas se definen por su énfasis en el crecimiento. Ejemplos: Coca-Cola, Pepsi.

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.

FORMAS EN QUE SE TRANSMITE LA CULTURA

- Relatos, consisten en la narración de hechos o personas importantes, e incluyen temas como los fundadores de la organización, la violación de reglas, reubicación de empleados, reacciones ante errores del pasado y la resolución de problemas de la organización. Los relatos en torno a la organización anclan el presente en el pasado, proveen explicaciones sobre las prácticas actuales y les imparten legitimidad, y muestran por medio de ejemplos todo aquello que es importante para la organización.
- Rituales, son secuencias repetitivas de actividades con las cuales se expresan y refuerzan los valores clave de la organización y las metas más importantes, y se define quiénes son las personas imprescindibles y las prescindibles.
- Símbolos materiales, la distribución física de las instalaciones de la organización, la ropa, los tipos de autos que se proporcionan a los altos ejecutivos y la presencia o ausencia de aviones propiedad de la corporación son ejemplos de símbolos materiales. También el tamaño de las oficinas, afiliaciones a clubes de salud, salones para empleados o servicio de comedor en el centro de trabajo y estacionamiento reservados para ciertos empleados. Estos símbolos indican a los empleados quién es importante, el grado de igualitarismo que desea la alta gerencia y los tipos de comportamiento (de aceptación de riesgos, conservador, autoritario, participativo, etc.) que la empresa espera y considera apropiados.
- Lenguaje, muchas organizaciones y unidades dentro de las organizaciones usan el lenguaje como una forma de identificar a los miembros de una cultura. Por el hecho de emplear ese lenguaje, los miembros demuestran su aceptación de la cultura organizacional y de esa manera, ayudan a preservarla. Este léxico es como un denominador común que une a los miembros de una determinada cultura.

INFLUENCIA 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.

Ejemplos de decisiones administrativas en las que influye la cultura:

- Planificación: decidir si los planes deberán ser desarrollados por individuos o equipos.
- Organización: de cuánta autonomía deberán gozar los empleados en su trabajo.
- Dirección: decidir qué estilos de liderazgo son apropiados.
- Control: definir las repercusiones que surgirán si alguien excede su presupuesto.

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 (aquel 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.

<u>GRADO DE CAMBIO</u>	<u>ESTABLE</u>	<u>DINÁMICO</u>
<u>GRADO DE COMPLEJIDAD</u>		
<u>SIMPLE</u>	te estable y predecible, con pocos componentes (similares, se mantienen sin cambios), necesidad mínima de un conocimiento sobre ellos.	te dinámico e impredecible, con pocos componentes (semejantes en un constante proceso de cambio), necesidad mínima de un conocimiento sobre ellos.
<u>COMPLEJO</u>	te estable y predecible, con muchos componentes (no son semejantes, se mantienen sin cambios), gran necesidad de un conocimiento sobre ellos.	te dinámico e impredecible, con muchos componentes (no son similares, se encuentran en constante proceso de cambio), gran necesidad de un conocimiento sobre ellos.

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.

ANÁLISIS F.O.D.A.

FORTALEZAS: actividades que la organización realiza bien o recursos que controla (capital, fuerza de trabajo calificada, gerentes con experiencia, marketing, finanzas y contabilidad).

OPORTUNIDADES: factores ambientales externos positivos: mejora tecnológica, subsidios.

DEBILIDADES: actividades que la organización no realiza bien o recursos que necesita, pero que no posee.

AMENAZAS: factores ambientales externos negativos: competidores, políticas económicas.

FUERZAS COMPETITIVAS

En cualquier industria, cinco fuerzas competitivas son las que determinan las reglas de competencia. En conjunto, determinan su rentabilidad, porque influyen directamente en los precios que las firmas pueden establecer en forma individual, en su estructura de costos y en sus requisitos en materia de inversión de capital. Las cinco fuerzas son:

- Amenaza de nuevos competidores y barreras de entrada, factores como las economías de escala, la lealtad a la marca y los requisitos de capital, determinan el grado de facilidad o dificultad que tendrán los nuevos competidores para entrar a una industria.
- Amenaza de sustitutos, factores como los cambios de costos y la lealtad de los compradores determinan el grado en que los clientes estarán dispuestos a comprar un producto sustituto.
- Poder de negociación de los compradores, factores como el número de compradores en el mercado, la información con que cuentan dichos compradores y la disponibilidad de sustitutos determinan el grado de influencia que tienen los compradores en una industria.
- Poder de negociación de los proveedores, factores como el grado de concentración de los proveedores y la disponibilidad de insumos sustitutos determinan la cantidad de poder que tienen los proveedores sobre las firmas de la industria.
- Presencia de rivalidades, factores como el crecimiento de la industria, el aumento o disminución de la demanda, y las diferencias entre productos, determinan qué tan intensa será la rivalidad competitiva entre las diversas firmas de la industria.

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.

DECISIONES COMPRENDIDAS EN LAS FUNCIONES ADMINISTRATIVAS

- ✓ Planificación, ¿cuáles son los objetivos a largo plazo de la organización?
- ✓ Organización, ¿qué grado de centralización deberá existir en la organización?
- ✓ Dirección, ¿cómo debo manejar a los empleados que parecen tener una baja motivación?
- ✓ Control, ¿qué actividades de la organización es necesario controlar?

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.

LA DEFINICIÓN DE PLANIFICACIÓN

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.

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.

PLANIFICACIÓN Y RENDIMIENTO

No se puede afirmar que las organizaciones que establecen planes formales superan siempre en rendimiento a las que no lo hacen. La planificación formal se asocia a ganancias más altas, mayor rendimiento sobre el activo y otros resultados financieros positivos. La calidad del proceso de planificación y la implementación apropiada de los planes contribuyen más al alto rendimiento que el grado de detalle de la planificación. En los estudios donde la planificación formal no condujo a un rendimiento más alto, fue culpa del ambiente. Reglamentos gubernamentales, sindicatos poderosos y otros restringen las opciones de los gerentes y reducen el impacto de la planificación sobre el rendimiento de la organización, porque los gerentes tendrán menos opciones para planificar alternativas factibles.

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).

Según la frecuencia de su uso:

- De uso único, es un plan elaborado para aplicarse en una sola ocasión, de acuerdo con las necesidades de una situación única, y se crea en respuesta a las decisiones no programadas que toman los gerentes.
- Permanentes, son proyectos de carácter continuo que constituyen una guía para las actividades que se realizan en forma repetitiva en la organización. Se crean en respuesta a las decisiones programadas que toman los gerentes, e incluyen las políticas, reglas y procedimientos. Son planes específicos, con detalles.

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.

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.

ADMINISTRACIÓN POR OBJETIVOS

Es un sistema administrativo en el cual los objetivos específicos de rendimiento fueron determinados conjuntamente por los subordinados y sus superiores, el avance hacia los objetivos es evaluado periódicamente y se conceden recompensas en función de los progresos obtenidos. En lugar de usar las metas sólo como elementos de control, la APO las emplea también para motivar a los empleados.

Consiste en especificidad de las metas, toma de decisiones participativas, un período explícito y retroalimentación acerca del desempeño. Convierte los objetivos generales en objetivos específicos (metas) para las unidades y los individuos miembros de la organización.

Estudios confirmaron que aumenta el rendimiento del empleado y la productividad organizacional. El compromiso e involucramiento de la alta gerencia con la APO son condiciones importantes para que este tipo de administración logre el éxito. Además genera competencia.

- **MISIÓN:** es la respuesta de la organización a la pregunta “¿cuál es nuestro negocio?”. Establece las actividades de la misma y la configuración actual del negocio. El enfoque de la misión enfatiza el presente.
- **OBJETIVO:** es el primer paso para el planeamiento. Es el conjunto de restricciones dentro de las cuales puede seleccionarse metas que resultarán aptas al objetivo propuesto. Establece lo que es viable y lo que se debe evitar, y está delimitado por las restricciones que establecen los propios fines de los individuos y grupos participantes.
- **META:** las metas son objetivos, pero los objetivos no son metas. Son objetivos expresados en números (cuantificados). Sirven de medio para conseguir los objetivos, y éstos sirven de medio para lograr la misión. La meta constituye la formulación operacional del objetivo. Es un plan declarativo que establece qué hay que lograr pero no cómo se logra. Deben definirse en los niveles de decisión correspondientes.

ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA

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. Los niveles de estrategia son:

- **Estrategia a nivel corporativo,** determina los roles que cada unidad de negocios de la organización tendrá que desempeñar.
- **Estrategia a nivel de negocios,** determina cómo debe competir una corporación en cada uno de sus negocios

- ✓ Unidad estratégica de negocios, es un solo negocio o una colección de negocios de carácter independiente, para los cuales se formula una estrategia propia. Cuenta además con su propia misión única y sus competidores.
- Estrategia a nivel funcional, determina la forma de respaldar a la estrategia a nivel de negocios.

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?



Leer el texto

GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL CONOCIMIENTO

Universidad y NTIC's, Desafíos y Oportunidades en America Latina

AUTOR: Mg. Lic. Susana Darin - COAUTOR:
Romina Vigna BUENOS AIRES- ARGENTINA

ACTIVIDAD PRÁCTICA

a) Indicar en cada afirmación si es verdadera (V) o falsa (F)

La organización como sistema:

a) Está incluida en un sistema más amplio, la sociedad (que es su medio).	
b) Se la considera actualmente como un sistema cerrado.	
c) Incluye exclusivamente un subsistema administrativo.	
d) Es un sistema sociotécnico.	
e) Tiene elementos vinculados entre sí que no se relacionan con su ambiente.	

b) Marcar con una X el ítem correcto:

El objeto de la Administración como ciencia es:

a) El trabajo de los funcionarios en las organizaciones.	
b) Las organizaciones como objeto de estudio.	
c) Los grupos sociales y su comportamiento.	

d) La satisfacción de necesidades humanas con escasos recursos.	
e) El manejo de medios financieros para cumplir objetivos.	

c) Marcar con una X las opciones que son correctas:

Es importante estudiar administración porque:

a) Al desarrollarse un país es mayor el número de organizaciones que se forman y se necesitarán más personas que las administren.	
b) Se necesita conocer el nivel de empleo de un país y se deben realizar estadísticas al respecto.	
c) Los funcionarios que administren dichas organizaciones no serán necesariamente especialistas en administración.	
d) Se establecen relaciones superfluas y simbióticas en todo grupo humano.	
e) Se necesita conocer el manejo de recursos de las instituciones a través de informes contables.	

d) Marcar con una X la opción correcta:

El enfoque situacional o contingencial de la ciencia de la Administración supone que:

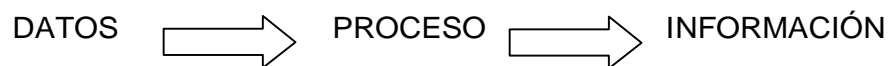
a) Las organizaciones están incluidas en un sistema más amplio que es la sociedad.	
b) Las organizaciones actúan como sistemas cerrados sin intercambio con el ambiente.	
c) Las organizaciones no sólo interactúan con el ambiente, sino que lo influyen y son influidas por el mismo.	
d) Las organizaciones son sistemas abiertos con procesos de entradas y salidas del ambiente.	
e) Las organizaciones actúan como sistemas abiertos sin intercambio con el ambiente.	

BLOQUE SISTEMAS DE INFORMACIÓN

CONCEPTOS BÁSICOS

Computadora: dispositivo electrónico utilizado para procesar datos y obtener información.

Los datos se pueden introducir en la computadora como entrada y a continuación se procesan para producir una salida de información.



Proceso: es un conjunto de actividades o eventos (coordinados u organizados) que se realizan o suceden (alternativa o simultáneamente) bajo ciertas circunstancias con un fin determinado.

Proceso informático: puede entenderse como un programa en ejecución. Formalmente un proceso es “una unidad de actividad que se caracteriza por la ejecución de una secuencia de instrucciones, un estado actual, y un conjunto de recursos de sistemas asociados”.

DEFINICIÓN DE LENGUAJE

Lenguaje: Es una serie de símbolos que sirven para transmitir uno o más mensajes (ideas) entre dos entidades diferentes.

La comunicación es un proceso complejo que trata la problemática de la transmisión de mensajes. Elementos:

- Emisor
- Receptor
- Medio de comunicación
- Mensaje

Lenguaje de programación: Es un conjunto de símbolos, caracteres y reglas que le permiten a las personas comunicarse con la computadora.

Los lenguajes de programación son un conjunto de instrucciones que nos permiten realizar operaciones de entrada/salida, cálculo, manipulación de textos, lógica, comparación, almacenamiento y recuperación de datos e información.

DEFINICIÓN DE ALGORITMO

Un algoritmo es una serie de pasos organizados que describe el proceso que se debe seguir, para dar solución a un problema específico.

Es un conjunto de instrucciones secuencial y finito, cuya ejecución conduce a la realización de un acto o acción (o conjunto de ellos) por parte de un ejecutor, con el objeto de solucionar un problema.

Se pueden clasificar en:

- a) Normales o naturales. Detallan acciones destinadas a una persona
- b) Computacionales. Detallan acciones destinadas a una computadora.

Características:

- Deben tener un punto particular de inicio.
- Debe ser perfectamente definido, es decir no debe permitir dobles interpretaciones ni contener ambigüedades.
- Debe ser general, es decir soportar la mayoría de las variantes que se puedan presentar en la definición del problema.
- Debe ser finito en tamaño y tiempo de ejecución.

LENGUAJE ALGORÍTMICO

Es una serie de símbolos y reglas que se utilizan para describir de manera explícita un proceso. Lenguaje algorítmico gráfico: Las acciones se representan en forma gráfica (diagrama de flujo). Lenguaje algorítmico no gráfico: Las acciones se representan en forma descriptiva (pseudocódigo)

ELEMENTOS

Ejecutor: es toda entidad capaz de interpretar una instrucción o acción y realizar la tarea descrita en la misma.

Entorno: el conjunto de todos los recursos necesarios para poder ejecutar una tarea.

Acción: es un evento que modifica el entorno.

ACCIONES Y PROCESOS

Acción: es un hecho o acontecimiento que es producido por un ente o actor llamado también ejecutor. Tiene una duración limitada en el tiempo y produce un efecto o resultado perfectamente definido.

Proceso: es una acción que se puede descomponer en otras acciones más simples. Se puede expresar que un proceso es un conjunto de acciones elementales que forman un acontecimiento.



PRÁCTICA

RESPONDER EL SIGUIENTE CUESTIONARIO:

- 1.- ¿Qué es un sistema informático y cuáles son sus principales componentes?
- 2.- ¿Cuáles son los principales objetivos de los sistemas de información?
- 3.- ¿Qué es un algoritmo y que características debe tener?
- 4.- ¿Qué elementos deben estar presentes para ejecutar un algoritmo?
- 5.- Enumere los esquemas básicos que conforman un algoritmo. Describa cada uno.



UNER

 www.uner.edu.ar

 unerofticial

 unerofticial

 UNER Play

 Canal 20 Universidad Nacional de Entre Ríos