

# Universidad de Montevideo

## Microeconomía I - 2008

**Profesor:** José María Cabrera

**Horario:** Lunes de 14:00 a 15:40. Viernes de 15:50 a 17:30.

**Contacto:** jmcabrera@um.edu.uy

**Página del curso:** cursos.um.edu.uy

### 1. Descripción del curso

El objetivo de este curso es profundizar en el estudio de los temas de Microeconomía que ya han estudiado el semestre pasado en Introducción a la Economía. Los temas tratarán sobre la conducta del consumidor y las decisiones de las empresas. También se abordarán las estructuras de competencia perfecta y del monopolio, así como el mercado de los factores (capital y trabajo).

### 2. Bibliografía

El texto principal del curso es *Teoría Microeconómica. Principios básicos y ampliaciones* de Walter Nicholson (Novena edición, Thompson 2007). Hay versiones anteriores en la Biblioteca de la Facultad, que también sirven. El libro de Nicholson tiene una importante carga de matemáticas y en las clases seguiré la notación del libro. Pueden también consultar el libro de Hal Varian (*Microeconomía Intermedia*) para un análisis con menos matemática (aunque no es un sustituto del libro de Nicholson).

### 3. Prácticas y soluciones

Vamos a tener prácticas semanales. Se entregarán en la clase del día que corresponda (en principio los lunes) o se enviarán por email antes del comienzo de la clase a mi casilla de email. No se aceptarán prácticas entregadas fuera de fecha.

Voy a colgar las soluciones a cada una de las prácticas en el sitio web del curso, el día siguiente a la entrega. Pueden chequear ahí si las hicieron bien, y es muy conveniente que así lo hagan porque en las clases siguientes pueden preguntar cualquier duda que sobre la resolución de los ejercicios. Es importante que se saquen las dudas en clase, porque desde ya aviso que no se van a armar clases extra de dudas: todas las clases sirven para esto.

Las prácticas se pueden hacer en grupo y es muy recomendable que así lo hagan. Sin embargo, cada alumno entregará por separado las soluciones a las prácticas: son responsables de entregar su hoja individualmente, con nombre y apellido.

En la clase les puedo pedir que pasen al pizarrón a hacer algún ejercicio de las prácticas. Pueden tener material en mano para esto.

#### **4. Funcionamiento del curso**

El énfasis estará dado en la parte práctica, como se señaló en el #3.

Se espera que asistan a las clases con el capítulo del libro leído de antemano. Se brindará una breve exposición teórica de cada tema para facilitar la realización de los ejercicios, pero con el supuesto de que leyeron el libro. Los ejercicios prácticos van a ser importantes. Entiendo que haciendo ejercicios es la mejor forma para que les queden claros los conceptos. Como las prácticas se entregarán (en general) los lunes, podemos aprovechar ahí para que pase alguno al pizarrón a hacer alguno de los ejercicios de la práctica (será breve). Después tendremos teórico. Los viernes vamos a tratar de hacer principalmente ejercicios (distintos a los de las prácticas).

La nota de participación en clase tendrá un componente de aproximadamente cuatro mini-pruebas sorpresa de 10 minutos sobre el capítulo del libro que estemos estudiando. En el #5 de esta guía encontrarán el programa del curso.

Vamos a tener un solo parcial. Será el 24 de octubre. Entre parcial y prácticas se compondrá la nota del curso con la que se enfrentarán al examen. Si alguno no puede concurrir al parcial en el día correspondiente, y sólo si tiene comprobante médico, podrá hacer el parcial en otra fecha, pero ya les aviso que será más complicado (o ejercicios más difíciles, o más ejercicios en el mismo tiempo, o algo así) para que tengan incentivos para hacerlo en fecha.

La nota final del curso se compone de:

- Prácticas 30%
- Participación en clase 10%
- Parcial (24/oct/2008) 60%

## 5. Programa y desarrollo del curso

	WN 8 <sup>va</sup>	WN 9 <sup>a</sup>
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>		
I. 1. Algunos conceptos generales	Cap. 1	Cap. 1
I. 2. Las matemáticas de las optimización	Cap. 2	Cap. 2
<b>II. LA TEORÍA DE LA CONDUCTA DEL CONSUMIDOR: elección y demanda</b>		
II. 1. Las preferencias y la utilidad	Cap. 3	Cap. 3
II. 2. La maximización de la utilidad y la elección	Cap. 4	Cap. 4
II. 3. Los efectos ingreso y sustitución	Cap. 5	Cap. 5
II. 4. Las relaciones de demanda entre bienes	Cap. 6	Cap. 6
<b>III. LA TEORÍA DE LA CONDUCTA DE LA FIRMA: producción y oferta</b>		
III. 1. Las funciones de Producción	Cap. 11	Cap. 7
III. 2. Las funciones de Costos	Cap. 12	Cap. 8
III. 3. La maximización de beneficios y la oferta	Cap. 13	Cap. 9
<b>IV. MERCADOS EN COMPETENCIA PERFECTA Y EQUILIBRIO PARCIAL</b>		
IV. Modelo de equilibrio parcial en competencia perfecta	Cap. 7 Y 14	Cap. 10
IV. Análisis aplicado de la competencia	Cap. 15	Cap. 11
<b>V. MODELOS DE COMPETENCIA IMPERFECTA</b>		
V. Modelos de monopolio	Cap. 18	Cap. 13
V. Modelos tradicionales de competencia imperfecta	Cap. 19	Cap. 14
<b>VI. MERCADOS DE FACTORES</b>		
VI. Mercado de trabajo	Cap. 22	Cap. 16
VI. Mercado de capital	Cap. 23	Cap. 17