**3. LAS RELACIONES PRODUCTIVAS Y SU ARTICULACION**

 Todo ser humano que tiene en mente crear un negocio tendrá como objeto principal el lucro o ganancias. Al iniciar un negocio se estará organizando el **sistema productivo** en base a las **unidades de producción.** Estas relaciones se llevan a cabo a partir de la creación del negocio desde la materia prima, la mano de obra hasta el momento en que llega a manos del cliente, involucrando todo tipo de relaciones comerciales.

**4. LA CIRCULACION Y EL MERCADO**

 Existe una corriente de bienes y servicios que parten de las unidades productivas (proveedores) para dirigirse a los agentes del consumo (clientes); estos dos campos están determinados por las unidades productivas y de consumo familiares.

 Entre estas unidades se encuentra el mercado ¿y que es el mercado? Es el lugar donde convergen productores y consumidores, los primeros ofrecen bienes y servicios que producen y los segundos demandan estos bienes y servicios que necesitan. En otras palabras es el conjunto de transacciones entre quienes ofrecen y demandan productos y recursos, tal como se puede ver en el siguiente esquema.

 **INGRESOS GASTOS**

**MERCADO DE BIENES**

**Y SERVICIOS**

**UNIDADES FAMILIARES O CONSUMO**

**UNIDADES**

**PRODUCTIVAS**

**MERCADO DE**

**TRABAJO Y CAPITAL**

 **VENTA DE BS. Y SS. COMPRA DE BS. SS.**

 **PAGO DE SUELDOS INGRESOS DE SUELDOS**

 **Y SALARIOS Y SALARIOS**

 **COMPRA FUERZA VENTA FUERZA DE**

 **DE TRABAJO TRABAJO**

Como vemos existen 2 unidades: productivas y familiares, ambos se encuentran en el mercado de **Bienes y Servicios ( Bs. Y Ss. )**  y en ele mercado de **Trabajo y Capital**. Las unidades productivas venden Bs. Y Ss. a las unidades familiares para satisfacer ciertas necesidades; por los bienes y servicios, estas ultimas pagan un determinado valor que les representan gastos, los que a su vez representan ingresos a las unidades productivas.

Para cubrir los gastos, las familias tienen que vender su fuerza de trabajo a las unidades productivas a cambio reciben un sueldo o salario con los que compran bienes y servicios. Así de esta forma se completa el circuito de flujos en el proceso de la circulación.

 Para ingresar al mercado ofreciendo bienes y servicios tengo que tener como objetivo una ganancia y esta se obtiene en base a la diferencia entre los ingresos por la venta del producto y la retribución al trabajo y a la propiedad (inversión y gastos), con esto la ganancia articula la producción y el consumo.

 Para ofertar bienes y servicios en el mercado hay que constituirse como empresa en forma legal para cumplir con los requisitos que requiere el sistema mercantil del Perú.

