

TEMA 3. LOS SISTEMAS ECONÓMICOS

Un sistema económico es la forma en que se organizan los individuos de una sociedad para solucionar sus problemas económicos básicos.

Todo sistema económico debe intentar dar respuesta a los tres problemas económicos básicos, que son: qué producir, cómo producirlo y para quién producirlo.

Para tratar de dar respuesta a los tres problemas básicos existen dos mecanismos o sistemas económicos:

- El sistema de economía de mercado.
- El sistema de planificación central o socialista.

Ambos tienen su fundamento en unas concepciones distintas de la economía.

Doctrina económica es el conjunto de ideas u opiniones de un grupo de economistas importantes en un momento dado.

Se puede hablar de dos grandes doctrinas económicas: el liberalismo y el marxismo.

El liberalismo otorga una preeminencia absoluta al funcionamiento del mercado. Según Adam Smith, que fue el fundador del liberalismo económico, cada ciudadano es el mejor juez de su propio interés y debe dársele libertad para satisfacerlo, puesto que así, en una especie de armonía natural, impulsará el bien común.

Cada individuo al buscar su propio interés contribuye al bienestar de la colectividad. Por ello el orden natural no debe ser violentado por la intervención del Estado, excepto en casos muy concretos.

El marxismo representa el polo opuesto al liberalismo económico. Karl Marx fue el representante en esa doctrina y afirma que el marxismo confía en la planificación central y en la potenciación del Estado.

3.1 LAS ECONOMÍAS DE MERCADO

El funcionamiento de una economía capitalista de mercado descansa en un conjunto de mercados donde se compran y venden los bienes y servicios, así como los factores productivos.

Los compradores (demandantes) y los vendedores (oferentes) se ponen de acuerdo sobre el precio de un bien, de forma que se producirá el intercambio de cantidades determinadas de ese bien por una cantidad de dinero determinada.

El precio de un bien es su relación de cambio por dinero, es decir, el número de euros que se necesitan para obtener a cambio una unidad del bien.

El libre juego de la oferta y la demanda es una pieza clave en el funcionamiento de toda economía de mercado.

El mecanismo de mercado es lo que Adam Smith denominó la mano invisible.

El mecanismo de mercado no requiere el contacto directo entre consumidores y productores. La relación suele ser indirecta y se realiza a través de los precios y los mercados. La clave son las señales que proporcionan los precios. Si al precio del mercado se desea algo y se tiene suficiente dinero se compra, y si hay un número

suficiente de personas que hacen lo mismo las ventas totales de ese producto aumentarán y, probablemente, también su precio.

Los productores, al ver que aumentan las ventas y los precios, incrementarán la producción de ese bien y emplearán mas recursos. No es necesaria la comunicación directa entre consumidores y productores. Las ventas y los precios transmiten el mensaje y dirigen el mercado como la haría una mano invisible.

3.2 LAS LIMITACIONES DEL SISTEMA DE ECONOMÍA DEL MERCADO

El sistema de economía del mercado funciona con un alto grado de eficiencia y de libertad económica. Los agentes económicos tanto las empresas como las personas individuales actúan guiadas por su propio interés y de forma libre. El sistema de precios estimula a los productores a fabricar los bienes que el público desea.

Este sistema presenta algunas limitaciones, como son:

- La renta no se distribuye de forma equitativa. La renta se reparte en función de cómo esté distribuida la propiedad de los recursos y de los salarios vigentes. El resultado es que aparecen unas diferencias de renta muy grandes.
- Existen fallos de mercado. El mercado falla cuando existen mercados de competencia imperfecta, cuando aparecen efectos externos, cuando existen bienes públicos o recursos de propiedad común y también cuando la economía sufre bruscas crisis y cuando la distribución de la renta es poco igualitaria.
- La publicidad: puede utilizarse para manipular a los consumidores. A través de ella se pueden crear necesidades ficticias.
- Las economías de mercado tienden a ser inestables: sufren de forma periódica fuertes crisis.

3.3 EL FUNCIONAMIENTO DE UNA ECONOMÍA CENTRALIZADA

Fue el sistema económico en la Unión Soviética y en los países socialistas de este de Europa. Actualmente sólo esta vigente en Cuba.

Una característica común a las economías planificadas ha sido la acumulación del poder económico en manos del Estado, que además de ser el propietario de los medios de producción es quien rige el funcionamiento de la economía. Los agentes económicos carecían de iniciativa y se limitaban a cumplir las directrices asignadas por el Estado. Al no existir mercado los precios no son relevantes en la toma de decisiones.

En las **economías planificadas** los medios de producción son propiedad estatal y las decisiones le corresponden a la agencia de planificación.

El poder central o agencia de planificación distribuye no sólo las tareas del plan, sino también los medios de producción, tanto materiales como financieros.

El control del poder económico por parte del Estado permite llevar a cabo una distribución de la renta más igualitaria.

Las empresas no tratan de maximizar el beneficio ni de minimizar los costes, sino de realizar el plan concretado en directivas.

Las empresas tratan de asegurarse la mayor cantidad posible de recursos para alcanzar los objetivos fijados en el plan.

Dada la inexistencia de incentivos reales para que las empresas reduzcan sus costes, el resultado fue un proceso de endeudamiento progresivo.

El funcionamiento del sistema de planificación requiere la existencia de un enorme aparato administrativo, que es la única forma de controlar a las empresas.

El flujo de información entre empresas pasa por un sistema burocrático amplio y complicado. El denominado infierno burocrático fue uno de los hechos que determinó la inviabilidad del sistema de planificación centralizada.

Además de los puntos mencionados, las agencias centrales con frecuencia se equivocaban en sus previsiones y no tenían en cuenta las necesidades reales de la sociedad.

El enorme crecimiento del aparato burocrático, la falta de información válida y de incentivos efectivos que guiaran hacia la eficiencia económica, originaban el despilfarro de recursos, y todas ellas fueron las razones que explican el fracaso de la planificación centralizada.

No existe ningún mecanismo centralizado que sea capaz de recoger y transmitir mas eficazmente que el mercado la información que se requiere para coordinar la actividad económica.

3.4 LAS ECONOMÍAS MIXTAS DE MERCADO

Dadas las limitaciones de las economías de mercado y la ineficiencia de la planificación central en el mundo real, se utiliza un sistema intermedio que se denomina economía mixta, en el que se utiliza el mercado para asignar los recursos y el Estado interviene en la actividad económica regulando su funcionamiento.

En una economía mixta, el sector público colabora en la iniciativa privada en las respuestas a las tres preguntas básicas.

Como doctrina intermedia entre el liberalismo y el marxismo, aparece el keynesenismo, la teoría de J.M. Keynes tenía como punto de partida una economía de mercado y acepta sus reglas, confía en su intervención estatal selectiva y en la opción de una serie de medios de política fiscal.

Keynes propugna la intervención del Estado para reducir el desempleo mediante un aumento del gasto público o mediante incentivos fiscales a la inversión o al consumo.

TEMA 4. LA PRODUCCIÓN Y LA EMPRESA

4.1 LA EMPRESA: EL EMPRESARIO Y LOS BENEFICIOS

La empresa es la unidad básica de producción.

Por producción se entiende cualquier actividad que sirva para acercar un bien o servicio a la satisfacción de las necesidades de los consumidores.

La empresa es la encargada de producir y de poner en manos del público la mayor parte de los bienes y servicios. La empresa desarrolla su actividad en conexión con otros agentes, y esta relación condiciona el cumplimiento de los objetivos. Para tratar de alcanzar los objetivos, la empresa obtiene del entorno los factores que emplea en la producción, tales como las materias primas, maquinaria, mano de obra, capital, etc.

El empresario es la persona que aporta el capital y realiza al mismo tiempo las funciones propias de la producción: organizar, planificar y controlar.

En muchos casos el origen de la empresa está en una idea innovadora sobre procesos o productos, de forma que el empresario actúa como agente difusor del desarrollo económico.

A medida que surgen empresas de gran tamaño, se produce una separación entre las funciones clásicas del empresario. Por un lado está la figura del inversionista o capitalista, que asume los riesgos ligados a la promoción y la innovación mediante la aportación de capital. Por otro lado aparece el papel de directivo profesional, especializado en la administración y gestión de empresas.

El empresario actual es un órgano individual o colegiado que toma las decisiones oportunas para la ejecución de ciertos objetivos, que dependen de los grupos de interés presentes en las empresas y de las circunstancias del entorno.

Las empresas actúan guiadas por un objetivo, que es el de maximizar sus beneficios, es decir, la diferencia entre los ingresos obtenidos por la venta de bienes y servicios y los costes incurridos básicamente al contratar recursos.

4.2 LA PRODUCCIÓN Y LA TECNOLOGÍA: LA FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN

El proceso de producción es la transformación de los factores productivos en productos terminados mediante la aplicación de procedimientos tecnológicos.

Los factores que utiliza la empresa en los procesos productivos van desde la mano de obra, la maquinaria, la tierra, los edificios, las materias primas, la energía, etc. En la terminología empresarial estos factores se denominan inputs o entradas.

Todos los factores o inputs los combina el empresario de la mejor forma posible y para ello utiliza la tecnología disponible.

La tecnología es el conjunto de procesos, procedimientos, equipos y herramientas utilizadas para producir bienes y servicios. La tecnología muestra la forma de combinar los medios humanos y materiales para elaborar bienes y servicios.

El valor añadido es la diferencia entre el valor de los bienes producidos y el coste total de las materias primas y otros bienes intermedios utilizados para producirlos.

El ciclo productivo de la empresa es el tiempo que necesita para transformar las materias primas en bienes preparados para el consumo.

Los bienes, que son propiedad de la empresa y que participan directamente en el proceso productivo, se clasifican en bienes de capital fijo y bienes de capital circulante.

El capital fijo está formado por bienes como los edificios, la maquinaria, etc. que participan directamente en el proceso productivo y no se transforman, formando parte del producto final.

El capital circulante son bienes transformados o absorbidos mediante un proceso productivo en el producto final, perdiendo su naturaleza. Forman parte de un solo ciclo productivo. Son las materias primas esencialmente.

Eficiencia técnica y eficiencia económica

La tecnología es un dato para el empresario y éste tratará de actuar racionalmente a la hora de escoger la combinación de factores que le permitan obtener la cantidad de productos que él desee.

La eficiencia técnica: Un método de producción es técnicamente eficiente si la producción que se obtiene es la máxima posible con las cantidades de factores especificados.

La eficiencia económica: la técnica o métodos de producción eficiente económicamente es aquel que sea mas barato para un conjunto de precios de los factores.

Entre los métodos técnicamente eficientes se elegirá en función de los precios de los factores, es decir, de los costes, y así se obtiene la combinación que es económicamente eficiente.

Una combinación de factores es económicamente eficiente cuando, además de serlo técnicamente, implica un menor coste.

La función de producción

La producción consiste en la transformación de las materias primas y los productos semiterminados en otros que tienen un mayor grado de elaboración.

La empresa, para producir bienes y servicios, necesita recursos. Estos factores de producción se relacionan con la producción total o outputs a través de la función de producción.

La función de producción es la relación entre la cantidad de factores producidos (tierra, trabajo y capital) y la cantidad máxima de producto que puede obtenerse.

La función de producción se puede representar mediante la siguiente ecuación: $A = f(T, L, C)$

A= output total

f= factor tierra

L=factor trabajo

K= factor capital

La función posibilita relacionar incrementos en los factores con aumentar en la cantidad producida y esto permite analizar los rendimientos que obtiene, que pueden ser rendimientos crecientes, constantes y decrecientes.

- Rendimientos crecientes: cuando el incremento en la cantidad producida es mas que proporcional al incremento de los factores empleados para producir.
- Rendimientos constantes: cuando el incremento en la cantidad producida es igual al incremento de los factores empleados para producir.
- Rendimientos decrecientes: cuando el incremento en la cantidad producida es menos que proporcional al incremento de los factores empleados para producir.

La productividad

Dada una cantidad fija de factores, la cantidad de producto que se puede obtener depende del estado de la tecnología y de cómo organicemos el proceso de producción. El nivel de producción no sólo depende de los recursos que tengamos, sino de cómo los utilizamos. Para maximizar la producción debemos utilizar los recursos eficientemente, lo cual exige extraer la mayor producción posible de cada factor de producción.

La productividad del factor trabajo es la cantidad de producción generada por cada trabajador o unidad de trabajo.

La productividad media es la cantidad de producto por unidad de factor. Generalmente se habla de producción

por trabajador empleado.

La producción en el corto y en el largo plazo

Corto plazo es el período de tiempo en el que sólo se puede variar la cantidad de algunos factores (variables si se modifican, como el capital, las materias primas, etc. o fijos si no se modifican, como es el terreno o la nave). A corto plazo sólo se pueden modificar las cantidades de los factores variables, pero no la de los factores fijos.

Largo plazo es el período de tiempo en que los factores pueden variar, de forma que ningún factor es fijo. A largo plazo todo es replanteable, por ello todos los factores son variables.

4.3 LOS COSTES DE PRODUCCIÓN

Producir genera costes. Los factores de producción utilizados para producir un bien o servicio constituyen la medida básica del coste económico. Son los costes de producción en recursos.

El nivel de producción deseado depende de los precios y de los costes.

Si existen las perspectivas de obtener beneficios, la empresa podría querer producir a pleno rendimiento, pero si los costes siempre fueran superiores a los ingresos generados por las ventas, podría tomar la decisión de no producir nada. El nivel de producción más deseable será el que maximiza el beneficio total definido como la diferencia entre el ingreso total y los costes totales.

Clasificación de los costes

- Costes contables y costes económicos: desde el punto de vista contable los costes incluyen exclusivamente las transacciones monetarias, es decir, las cantidades pagadas por los factores por la adquisición de un bien o servicio. Estos son los costes explícitamente incluidos por la empresa.

Desde el punto de vista económico, se tienen en cuenta todos los costes, independientemente de que reflejen o no transacciones monetarias. Es decir, se incluye el coste de oportunidad.

Desde el punto de vista contable, los costes son denominados costes explícitos.

Desde el punto de vista económico, cuando se tiene en cuenta el coste de oportunidad, además de los costes explícitos existe el coste implícito.

- Clasificación según el destino:
 - Costes directos: son los que se identifican de forma inequívoca con una unidad de referencia. Son asignables directamente a un producto, servicio o departamento.
 - Costes indirectos: son los que no son asignables a un producto, servicio o departamento. Es el consumo de factores que afectan al proceso de producción en su conjunto y por tanto han de distribuirse entre los diversos productos. Son asignables indirectamente por algún sistema objetivo. Ej. : eléctrico, luz, etc.
- Clasificación por funciones:
 - Costes fijos: no dependen del nivel de producción, es decir, que su total no cambia por producir más o menos unidades de cualquiera de los productos. Ejemplo: el alquiler del edificio.

- Costes variables: dependen del nivel de producción, cuanto más se produzca mayor cantidad de éstos necesitaremos. Ej. : materias primas.
- Clasificación según su realización:
 - Costes históricos: son costes conocidos que la empresa ha tenido en el pasado.
 - Costes previstos: son los que se plantean para el futuro. Se calculan mediante previsiones.
- Clasificación según su naturaleza:
 - Costes totales: están formados por los costes fijos más los costes variables.
 - Costes medios: son los que se consiguen como media al producir una unidad de producto. Se obtiene dividiendo los costes totales por el número de unidades producidas.
 - Costes marginales: son los costes que aportan la última unidad producida.

4.4 LA PRODUCCIÓN Y LOS COSTES A CORTO Y A LARGO PLAZO

A corto plazo es el horizonte temporal en que las decisiones empresariales están condicionadas por la existencia de costes fijos.

El largo plazo es el período de tiempo en el cual no existen costes fijos, todos son variables.

El avance de la ciencia, la tecnología y la mejora de los conocimientos sobre la organización y la gestión de los recursos inciden positivamente sobre a capacidad de producción de la empresa.

La mejora en el nivel de vida se ha dado gracias, fundamentalmente, a que las empresas en su conjunto pueden obtener una mayor cantidad de bienes y servicios con los recursos de que disponen. Este proceso se conoce como mejora de la productividad.

4.5 LA EMPRESA Y LA DISTRIBUCIÓN

La distribución es la actividad económica que liga la producción y el consumo. La distribución puede ser de dos tipos:

- La distribución al por mayor, que es la realizada por los mayoristas o almacenistas. Éstos compran los productos directamente a los fabricantes y los venden a los minoristas.
- La distribución al por menor, que es la realizada por los minoristas, también llamados detallistas. Éstos se encargan de comprar los productos a los mayoristas y a veces a los fabricantes y los venden directamente a los consumidores.

Los canales de distribución

La empresa, para acercar sus productos a los consumidores utiliza los llamados canales de distribución.

Los canales de distribución están integrados por los intermediarios, a través de los cuales discurren los productos desde que se fabrican hasta que llegan a los consumidores.

Se suelen distinguir dos tipos de canales de distribución:

- El canal de distribución largo: es aquel en el que intervienen los mayoristas. Fabricante → mayorista → minorista → consumidores.
- El canal de distribución corto: es aquel en el que no intervienen los mayoristas. Fabricante → minorista →

consumidores.

Otros tipos de canales de distribución son:

- Las ventas por agentes comerciales, en las que trabajan directamente con el fabricante, sin necesidad de comprar el producto y cobrando una comisión por las ventas.
- Las ventas a organizaciones comerciales, en las que el fabricante vende a las organizaciones comerciales y éstas a los consumidores.
- La venta directa: el fabricante vende los productos directamente al consumidor.