BLOQUE 1: ACTIVIDAD ECONÓMICA Y SISTEMAS ECONÓMICOS

TEMA 1.

LA ECONOMÍA: LA NECESIDAD DE ELEGIR.

1.1 El concepto de economía.

La economía estudia la forma en la que los individuos y la sociedad efectúan las elecciones y decisiones para que los recursos disponibles, siempre escasos, puedan contribuir de la mejor manera posible a satisfacer las necesidades individuales y colectivas de la sociedad. También podemos decir que la economía trata de cómo los individuos economizan sus recursos, de cómo emplean su renta de forma cuidadosa con el propósito de obtener el máximo provecho. La economía se ocupa de cómo los individuos alcanzan el nivel de bienestar material más alto posible a partir de los recursos de que disponen. La economía sólo estudia las necesidades que son satisfechas por bienes económicos, por elementos naturales escasos o por productos elaborados por el hombre.

La economía se ocupa de cómo administramos esos escasos recursos, para producir bienes y servicios y distribuirlos para su consumo entre los miembros de la sociedad.

La microeconomía es la parte de la economía que estudia el comportamiento de las unidades económicas tales como los consumidores, las empresas y las industrias, y sus interrelaciones. Se centra en el análisis del comportamiento de las unidades económicas, como las economías domésticas o consumidores, y las empresas. También estudia los mercados donde operan los demandantes y los oferentes de bienes y servicios.

La macroeconomía se ocupa del estudio del funcionamiento de la economía en su conjunto. Su propósito es obtener una visión simplificada de la economía, pero que al mismo tiempo permita conocer y actuar sobre el nivel de la actividad económica de un determinado país o de un conjunto de países.

1.2 La economía y la satisfacción de las necesidades

Recursos bienes y satisfacción de

Productivos servicios necesidades

Actividades económicas básicas:

- *Producción: los procesos que combinan los recursos productivos para obtener bienes.*
- *Procesos de consumo: los procesos de consumo son los que nos permiten satisfacer nuestras necesidades.*
- *Distribución.*

Las necesidades según de quién surgen, se clasifican en individuales y colectivas. En ambos casos puede decirse que son ilimitadas. Dado que los recursos son limitados, la escasez siempre estará presente. Los individuos primeramente satisfacen sus necesidades básicas, como la alimentación, el vestido o la salud. Posteriormente atienden a otras necesidades más refinadas (necesidades secundarias), como el turismo.

El concepto de necesidad humana es un concepto relativo, pues los deseos de los individuos no son algo fijo. El dicho, si más tienes, más deseas parece reflejar el hecho real con el que se enfrenta la economía es que, en todas las sociedades, tanto en las ricas como en las pobres, los deseos de los individuos no pueden

satisfacerse correctamente.

Los bienes son medios materiales que sirven para satisfacer las necesidades humanas. Los bienes de producción o de capital no satisfacen directamente las necesidades humanas, pero son indispensables para la producción.

Los bienes escasos o económicos son aquellos de los que nunca hay cantidad suficiente para satisfacer los deseos de los individuos.

Tipos de bienes

1) Según su materialidad:

− Bienes materiales: mesa, ordenador.

− Servicios actividades: educación, seguridad.

2) Según su carácter:

− Libres: son ilimitados en cantidad y no son propiedad de nadie.

− Económicos: son escasos en cantidad en relación con los deseos que hay de ellos y son apropiables: la comida, la vivienda.

3) Según su naturaleza:

− De capital: no atienden directamente a las necesidades humanas: una escavadora.

−De consumo: se destinan a la satisfacción directa de necesidades.

**Duraderos: permiten un uso prolongado. Una lavadora.*

**No duraderos: se ven afectados directamente por el transcurso del tiempo. El pescado.*

4) Según su función:

−Intermedios: deben sufrir nuevas transformaciones antes de convertirse en bienes de consumo o de capital. El acero.

−Finales: ya han sufrido las transformaciones necesarias para su uso o consumo. Un automóvil.

5) Según sea su consumo:

−Privados: si son consumidos por una persona no pueden ser consumidas por otra al mismo tiempo.

−Públicos: si su consumo se lleva a cabo simultáneamente por varios individuos. El alumbrado público.

1.3 El problema económico: la escasez y la necesidad de elegir.

La escasez es un concepto relativo, ya que existe el deseo de adquirir una cantidad de bienes y servicios mayor que la cantidad disponible. La economía considera la escasez relativa, ya que los bienes y los servicios son escasos con respecto a los deseos de los individuos

La escasez, es decir, el equilibrio entre nuestros deseos y los recursos existentes, nos obliga a tomar decisiones económicas. La toma de decisiones requiere considerar unos objetivos frente a otros.

El coste de oportunidad de un bien o un servicio conlleva la cantidad de otros bienes y servicios a la que debe renunciar para obtenerlo. Es aquello a lo que se renuncia para obtener alguna cosa a cambio.

La curva de posibilidades de producción ilustra tres conceptos esenciales:

- *La escasez de recursos. La cantidad que podemos producir en un determinado período de tiempo con los recursos y la tecnología existentes es limitada.*
- *El coste de oportunidad. Sólo podemos obtener cantidades adicionales de cualquier bien que deseemos, reduciendo la de otro.*
- *La producción potencial. Es la producción máxima que una economía puede obtener con unos determinados recursos productivos y un nivel tecnológico dado.*

La frontera de posibilidades de la producción ilustra los siguientes conceptos básicos:

- *La escasez*
- *El coste de oportunidad*
- *La producción potencial*
- *La eficiencia*

La eficiencia económica se alcanza cuando la sociedad no puede incrementar la cantidad producida de uno de los bienes sin reducir la del otro.

El crecimiento económico recoge el aumento de la capacidad productiva de la economía y gráficamente se puede representar mediante un desplazamiento hacia la derecha de la FPP.

Racionalidad económica:

- *Diferentes personas hacen elecciones diferentes debido a que son diferentes sus preferencias, circunstancias y su información.*
- *Regularidades, predicciones.*
- *Análisis marginal.*
- *Incentivos: lo que tendrías que pagar para evitar que fumen en lugares públicos.*

TEMA 2

FACTORES PRODUCTIVOS Y AGENTES ECONÓMICOS

2.1 Los recursos o factores productivos.

Los recursos son los factores o elementos básicos utilizados en la producción de bienes y servicios, por lo que se les puede denominar factores de la producción. Estos se clasifican en tres grandes categorías:

- *Factor tierra: se usa en un sentido amplio, indicando no sólo la tierra cultivable y urbana, sino todos los recursos naturales del suelo firme y los del mar como los minerales y la pesca.*
- *Factor trabajo se refiere a las facultades físicas e intelectuales de los seres humanos que intervienen en el proceso productivo. El trabajo es el factor productivo básico. Los trabajadores se sirven de las materias primas que se obtienen en la naturaleza. Con la ayuda de la maquinaria apropiada las transforman hasta convertirlas en materias básicas, aptas para otros procesos, o en bienes de consumo.*

- *El capital comprende las edificaciones, las fabricas, la maquinaria y los equipos, las existencias de medios elaborados y demás medios utilizados en el proceso productivo. Precisamente a las economías capitalistas se les denomina así porque este capital suele ser propiedad privada de los capitalistas.*
- *Capacidad empresarial: iniciativa empresarial se define como la capacidad de reunir los recursos necesarios para producir y distribuir bienes y servicios y tecnologías. Las personas que tienen iniciativa empresarial son las que se dan cuenta de la oportunidad de crear productos nuevos o mejores y reúnen los recursos necesarios para producirlos. Decisiones: el empresario toma decisiones decisivas. Riesgo: el empresario asume el riesgo.*

En economía, a menos que se especifique lo contrario, el término capital significa capital físico, es decir, máquinas y edificios, y no capital financiero.

Se entiende por capital humano la educación y la formación profesional que incrementan el rendimiento del trabajo.

−Capital físico o real: consiste en los instrumentos de toda clase

empleados en la producción, tales como edificios y maquinaria.

Su duración se extiende sobre varios ciclos de producción.

−Capital humano: la educación, la formación profesional y la

experiencia y, en general, todo lo que contribuya a elevar la

capacidad productiva de los seres humanos.

−Capital financiero: fondos disponibles para la compra de

Tipo de capital capital físico o activos financieros, como bonos o acciones.

2.2 La actividad económica y los agentes económicos.

La actividad económica por excelencia es la producción de una amplia gama de bienes y servicios cuyo último destino es la satisfacción de las necesidades humanas.

Los agentes responsables de la actividad económica son las familias, las empresas y el sector público. En economía, la diversidad de papeles que desempeñan los agentes económicos, esto es, las familias o economías domésticas, las empresas y el sector público, se pueden clasificar distinguiendo tres grandes sectores.

- *El sector primario: abarca las actividades que se realizan en entorno a las bases de recursos naturales, como las agrícolas, las pesqueras, las ganaderas y las extractivas.*
- *El sector secundario: recoge las actividades industriales mediante las cuales se transforman los bienes.*
- *El sector terciario, o de servicios, reúne las actividades encaminadas a satisfacer las necesidades de servicios productivos que no se plasmen en algo material.*

El intercambio permite la división del trabajo y la especialización de los trabajadores en tareas más concretas. De esta forma resulta más fácil la mecanización del trabajo.

El trueque es el intercambio de un bien por otro.

El dinero es todo medio de pago generalmente aceptado que puede intercambiarse por servicios.

2.3. Las empresas

La empresa es la unidad de producción básica. Contrata trabajo y compra o alquila otros factores con el fin de elaborar y vender bienes y servicios. Es una entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de producción, y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos (para obtener beneficios) y la consiguiente responsabilidad. Se pueden clasificar en tres categorías según su actividad:

- *Industriales. Son empresas de transformación. Adquieren materias primas para transformarlas en productos preparados para el consumo: extractivas, siderometalúrgicas, ect.*
- *Comerciales. Compran mercaderías para luego venderlas (sin transformar) a un precio más elevado, con el fin de obtener un beneficio: grandes almacenes, minoristasRealizan funciones tales como acercar el producto al consumidor, almacenaje, división del producto, etc.*
- *De servicios. Son aquellas que no producen ni venden bienes materiales, sino que ofrecen al consumidor el disfrute directo de una actividad.*

−El material

Empresa −El humano

−Elementos financieros

Según su naturaleza jurídica, las empresas se pueden dividir en:

- *La empresa de propiedad individual este tipo de empresas pertenecen a un individuo u son dirigidas por él. El propietario responderá por la empresa con todos sus bienes personales.*
- *Sociales la empresa pertenece a una persona jurídica o grupo de personas o socios. Estas empresas pueden ser colectiva regular, cuando los socios aportan trabajo y capital y tienen una responsabilidad limitada; colectiva irregular, cuando algunos socios sólo aportan trabajo, y comanditaria, donde hay socios colectivos, socios comanditarios que aportan capital y su responsabilidad se limita al capital aportado. Si aportan capital mediante acciones, es una empresa comanditaria por acciones.*
- *Limitada los socios aportan capital y sólo son responsables de las suscripciones, que no acciones. Éstas deben estar dispuestas al construirse las sociedades y no pueden incorporarse a títulos negociables ni llamarse acciones.*
- *La sociedad anónima, el capital está dividido en pequeñas partes iguales, llamadas acciones, lo que facilita la reunión de grandes capitales. Cada socio accionista tiene una responsabilidad limitada, en concreto sólo responde de capital que ha aportado y no se responsabiliza de las deudas sociales de la empresa. Al limitarse la responsabilidad de los propietarios, existe una menor protección legal para los acreedores a quienes la sociedad adeuda dinero.*
- *Si los socios aportan capital y trabajo, se habla de sociedad anónima laboral. Cuando se crea para satisfacer las necesidades de los socios son cooperativa, compartiendo riesgos y beneficios.*
- *Las sociedades mercantiles son las que hayan adoptado una de las formas previstas por el código de comercio o por las leyes especiales y, por tanto, se inscriben en el registro mercantil. También son mercantiles las sociedades que no habiéndose inscrito en el Registro Mercantil ejerciten una actividad empresarial.*

Razones que explican la existencia de empresas:

- *La provisión de recursos financieros; la empresa ha de reunir los fondos financieros que precisa para producir las grandes inversiones necesarias para llevar a cabo las actividades de producción, que son financiadas por dos vías: Los mercados de capitales, y los beneficios obtenidos por las empresas y que no son distribuidos en forma de dividendos. Esta se denomina financiación interna o autofinanciación.*
- *La gestión de la producción; La producción necesita ser controlada, gestionada y supervisada. Por ello, la empresa dispone de personas que la respetan y se encargan de tomar las decisiones. Se trata de los directivos, y deben decidir qué bienes y servicios elaborar y qué combinación de factores de producción han de elegir para ello.*
- *La disminución de costes; La razón que más influye a la hora de organizarse en empresas es la posibilidad de aprovechar la disminución de los costes de la producción cuando aumenta el volumen de ésta.*

En el entorno de la empresa hay que distinguir tres conceptos:

- *Una planta, es toda estructura física y organizativa destinada a la producción de un bien o servicio dentro de una gama de cantidades posibles de output o producto. Su sentido económico es más amplio que el de fábrica, pues también incluye cualquier local comercial o de servicios: un almacén, una tienda, un taller, etc.*
- *Industria, es el conjunto de empresas que producen el mismo bien o servicio. Así, la industria textil está formada por empresas que producen o transforman el tejido.*
- *Sector, es todo grupo de industrias con características similares. Así, distinguimos el sector, el del mueble, el textil, etc.*

La financiación de la empresa:

- *Financiación propia: integra los denominados recursos propios, éstos son los que aportan los propietarios o socios de la empresa, la parte de los beneficios que no se distribuyen entre los propietarios y que se quedan en la empresa para cubrir sus necesidades financieras. La empresa reinvierte los beneficios en la propia empresa, se está autofinanciando, esta utilizando las ganancias obtenidas para invertir en ampliar la empresa o modernizarla. Las empresas pueden obtener financiación mediante la emisión de acciones generalmente en los mercados o bolsas de valores. Esta fórmula permite a las sociedades anónimas reunir grandes cantidades de capital a través de muchos pequeños inversiones. El incentivo es la participación en los beneficios de la empresa según el número de acciones compradas. La renta o dividendos que obtienen los accionistas será variable.*
- *Financiación ajena: son fundamentalmente tres:*

- *Los bancos, cajas de ahorro y demás entidades financieras. La empresa se compromete a devolver la cantidad recibida más el precio del préstamo, unos intereses que fija el banco. En los préstamos, la empresa recibe la cantidad solicitada de forma inmediata, mientras que el crédito significa que se pone a disposición de la empresa una cantidad determinada de la que irá retirando lo que vaya necesitando, pagando intereses sólo por la cantidad que realmente emplee.*
- *La emisión de bonos u obligaciones. En este caso la empresa divide la totalidad del dinero que necesita en pequeñas cantidades iguales y emite títulos por ese valor y los pone a la venta. A estos títulos se les llama obligaciones o bonos, y las personas que los compran reciben el nombre de obligacionistas, convirtiéndose en acreedores de la empresa por el valor de los títulos comprados. Las obligaciones se denominan también títulos de renta fija.*
- *El crédito comercial concedido por los proveedores o suministradores de la empresa. Una práctica comercial frecuente es que las empresas no pagan al contado las materias que les suministran sus proveedores. Esta práctica equivales a la obtención de un crédito que los proveedores le conceden a la empresa por el tiempo que se atrasa el pago.*

2.4 Los hogares o economías domésticas

Los distintos agentes económicos se pueden dividir en privados o públicos. Los agentes privados básicos son los hogares o economías domésticas y las empresas.

2.5 El sector público

Se entiende por sector público un ámbito más amplio que el Estado−Nación de las modernas organizaciones políticas. Un conjunto de órganos y administraciones públicas con, al menos, tres niveles de gobierno.

- *Las administraciones locales: ayuntamientos y diputaciones.*
- *Las administraciones regionales o autonómicas.*
- *La administración central, Gobierno, ministerios y demás organismos de carácter nacional.*

Ejemplo de bien público: es el servicio de defensa nacional que la empresa privada no puede ofrecer y que proporciona el Estado.

El sector público coordina y regula el mercado a la vez que establece la política económica, tratando de alcanzar unos objetivos generales. El sector público establece el marco jurídico−institucional en el que se desarrolla la actividad económica. También es responsable de establecer la política económica.

Los impuestos se establecen sobre la renta y sobre los bienes y servicios y, por tanto, reducen la renta privada y el gasto privado y a su vez son fuente de recursos para el público. El sistema tributario también sirve para reducir los incentivos, para llevar a cabo determinadas actividades sujetas a impuestos, como contaminar o fumar, y fomentar otras que estén menos gravadas, como es comprar una vivienda, estudiar o investigar, etc.

Para hacer frente a los gastos públicos, todos los programas y actividades llevadas a cabo por el Estado, establece impuestos y lo que falta lo obtiene pidiéndoselo prestado a los ciudadanos.

Cuando el Estado establece los impuestos está decidiendo la manera en que van a extraerse los recursos necesarios de los hogares y de las empresas para darle un fin público. De hecho, el dinero obtenido mediante impuestos es el instrumento a través del cual se transfieren recursos reales de los bienes privados a los bienes colectivos.

Los gastos del Estado en ciertos bienes y servicios, como en sanidad, educación o defensa, junto con las transferencias proporcionan recursos a los individuos. Las transferencias son los pagos efectuados por el sector púlblico a las familias que no son resultado de la actividad económica corriente. El gasto público comprende desde las compras de bienes y servicios por parte del sector público a los sueldos de los funcionarios públicos, la Seguridad Social y otras transferencias, y los intereses de la deuda.

2.6 La interrelación entre los agentes económicos: el flujo circular de la renta.

Los agentes económicos, las familias o economías domésticas, las empresas y el sector público, no viven aislados sino que están permanentemente relacionados. El flujo de renta es decir, un flujo continuo de bienes y servicios y como contraprestación el pago de dinero y renta.

El flujo circular de la renta es la corriente de bienes y servicios y pagos entre las economías domésticas, las empresas y el sector público.

Para analizar el flujo circular de la renta nos centramos en la relación entre las familias y las empresas. Distinguir dos bloques o tipos de transacciones:

- *El originado por la compra y venta de bienes y servicios: las economías domésticas demandan bienes y*

servicios a las empresas y pagan por los mismos un precio determinado.

- *El generado por la compra y venta de los factores de producción: las empresas demandan los factores que les ofrecen las economías domésticas a cambio de unas rentas.*

TEMA 3

LOS SISTEMAS ECONÓMICOS

3.1 Los sistemas económicos y las decisiones básicos.

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 dar respuesta a los tres problemas económicos básicos:

- *¿Qué producir?*
- *¿Cómo producirlo?*
- *¿Para quién producir?*

Para tratar de dar respuesta a los tres problemas básicos existen básicamente dos mecanismos o sistemas económicos: el sistema de economía de mercado y el sistema de planificación central o socialista. Ambos tienen su funcionamiento teórico−doctrinal en unas concepciones muy distintas de la economía.

3.2 Las doctrinas económicas y los sistemas económicos

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

Principales doctrinas económicas:

- *Liberalismo: descansa en el funcionamiento del mercado.*
- *Marxismo: confía en la intervención del Estado y en la planificación centralizada.*

Economía de mercado

Sistemas económicos Economías mixtas

Planificación centralizada

3.3 Las economías de mercado

El mercado es toda institución social en la que los bienes y servicios, así como los factores productivos, se intercambian libremente. Existen dos tipos de agentes bien diferenciados: los compradores y los vendedores.

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

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

El mecanismo de mercado es la mano invisible a la que Adam Smith se refería en 1776. Las personas mediante sus compras indican a los productores lo que debe producirse.

El mecanismo del 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 el precio de 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.

3.4 Las limitaciones del sistema de economía de mercado

Este sistema presenta algunas limitaciones:

- *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 del mercado. Se argumenta que, por diversas causas, en ocasiones el mercado falla en su intento de alcanzar la eficiencia económica.*

El mercado falla cuando existen mercados en los que la competencia es imperfecta, cuando aparecen efectos externos, cuando existen bienes públicos o recursos de propiedad común. El funcionamiento del mercado también es criticable cuando la economía sufre bruscas crisis y cuando la distribución de la renta es muy poco igualitaria. Los críticos de la economía de mercado también señalan que su funcionamiento es rechazable por los dos hechos siguientes:

- *La publicidad puede utilizarse para manipular a los consumidores. Las grandes empresas usan campañas de publicidad que pueden manipular los deseos de los consumidores y crear necesidades artificialmente.*
- *Las economías de mercado tienden a ser inestables. Las economías de mercado están en manos de la iniciativa de las empresas privadas y tienden a ser muy inestables, sufriendo de forma periódica fuertes crisis.*

Aspectos esenciales

Ventajas e inconvenientes

−Los productos ofrecerán aquellos bienes y servicios que son rentables y para los que hay demanda.	*Ventajas *La gente puede elegir, producir y consumir según sus preferencias y disponibilidades.*
−Los consumidores pueden elegir lo que compran, dentro de sus posibilidades de la renta. Suponemos que los consumidores tratarán de maximizar la satisfacción total, esto es, que gastarán su renta de forma en que les responde el mayor beneficio personal o satisfacción.	**El sistema de precios hará posible que los excedentes y las escaseces de bienes y servicios no duren mucho.* **Para decidir qué se debe producir no se necesita que intervenga el Estado.*
−La gente puede comprar o alquilar los factores de producción y, de esta forma, convertirse en producción, y ofrecer los bienes y servicios demandados por el mercado.	**Los individuos tienen incentivos financieros para actuar de forma productiva. Si los productores lanzan al mercado lo que los consumidores desean, pueden obtener grandes beneficios.*
−Los cambios en la demanda o en la oferta de bienes comportan cambios en el precio de los bienes. Los precios logran equilibrar la oferta y la demanda.	*Inconvenientes*

	**Fallos del mercado que dificultan su funcionamiento.* **Grandes diferencias de renta que plantean problemas de equidad.*

3.5 El funcionamiento de una economía centralizada

La economías planificadas centralmente, los medios de producción son propiedad estatal y las decisiones clave le corresponden a la agencia planificación, o poder central.

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.

El funcionamiento de las empresas no basan su actuación en el cálculo económico, esto es, en la maximización de los beneficios, o lo que es lo mismo, en la minimización de los costes, sino en la realización del plan concretado en directivas. En las economías planificadas los agentes no trataban se minimizar los costes, sino de asegurarse la mayor cantidad posible de recursos, muy por encima de sus necesidades, para alcanzar los objetivos fijados en el plan sin correr riesgos. Se limitan a cumplir las directrices.

3.6 Las economías mixtas de mercado

Dadas las limitaciones de las economías capitalistas y la ineficiencia de la planificación centralizada en el mundo real, lo más frecuente ha sido encontrar un sistema intermedio, que se suele denominar de economía mixta, en el que, si bien prima el mercado como criterio para asignar los recursos, el Estado interviene en la actividad económica regulando su funcionamiento. En una economía mixta el sector público colabora con la iniciativa privada en la respuesta a las preguntas sobre el qué, el cómo y el para quién del conjunto de la sociedad.

La economía mixta aparece como una situación intermedia entre el sistema de economía de mercado y el sistema de economía planificada, del mismo modo ha surgido una concepción de la economía que está a caballo entre el liberalismo y el marxismo, ésta es el Keynesianismo.

La teoría elaborada por J.M. Keynes toma como punto de partida una economía de mercado y acepta sus reglas, confía en la eficacia de la intervención estatal selectiva y en la adopción de una serie de medidas de política fiscal como política económica principal. Este definía que la economía puede situarse de forma continuada en unos niveles de desempleo elevados debido a que el nivel de la demanda del conjunto de la economía sea insuficiente. Por tanto, propugnaba la intervención del Estado para reducir el desempleo mediante un aumento del gasto público o mediante incentivos fiscales a la inversión o al consumo. Desde comienzos de la década de los setenta el éxito de las ideas Keynesianas empezó a cuestionarse.

BLOQUE 2: PRODUCCIÓN, INTERDEPENDENCIA ECONÓMICA Y POBLACIÓN

TEMA 4

LA PRODUCCIÓN Y LA EMPRESA

4.1 La empresa: el empresario y los beneficios

La empresa es la unidad económica básica de cara a la producción. La empresa es el instrumento universalmente empleado para producir y poner en manos del público la mayor parte de los bienes y servicios existentes en la economía. La empresa desarrolla su actividad en conexión con otros agentes y esta relación condiciona el cumplimiento de los objetivos que motivan su existencia. Para tratar de alcanzar sus objetivos, la empresa obtiene del entorno los factores que emplea en la producción, tales como materias primas, maquinaria y equipo, mano de obra, capital, etc.

La empresa es la encargada de producir y poner en manos del público la mayor parte de los bienes y servicios.

Por producción se entiende cualquier actividad que sirva para acercar un bien o servicio a la satisfacción de las necesidades de los consumidores. Por ello las actividades de la producción son la fabrica, el transporte, el almacenamiento y la comercialización.

Actividades de producción:

- *Fabricación*
- *Transporte*
- *Almacenamiento*
- *Comercialización*

Empresario tradicional es la persona que aporta el capital y realiza al mismo tiempo las funciones propias de la dirección: organizar, planificar y controlar.

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 entono.

La empresa y los beneficios

La empresa realiza dos funciones básicas: elaborar o transformar bienes y recursos y los venden, y compran recursos en el mercado de factores. Esta compra y venta la realizan guiadas por un objetivo: el maximizar sus beneficios, la diferencia entre los ingresos obtenidos por la venta de bienes o servicios y los costes incurridos básicamente al contratar recursos.

Beneficios = Ingresos totales − Costes totales

Función de producción es la relación entre la cantidad de factores productivos requerida: trabajo, capital, tierra e iniciativa empresarial y la cantidad máxima de producto que puede obtenerse.

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

Los beneficios (B) son la diferencia entre los ingresos totales y los costes totales.

Los ingresos (I) son las cantidades que obtiene la empresa por la venta de sus bienes o servicios durante un periodo determinado.

Los costes son los gastos ligados a la producción de los bienes o servicios vendidos durante el periodo considerado.

4.2 La producción y la tecnología: la función de producción

Un cambio en la tecnología consiste en una modificación de la forma en que se aplican unos recursos en relación a los otros y también puede modificar el producto final.

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

La tecnología es el conjunto de procesos, procedimientos, equipos y herramientas utilizadas para producir bienes y servicios.

El proceso de producción es la transformación de los factores productivos en productos terminados mediante la aplicación de procedimientos tecnológicos. Los factores utilizados por las empresas en los procesos productivos son muy variados. Éstos van desde la mano de obra, los equipos de producción y otros bienes tales como la tierra o los edificios, la energía, las materias primas y otros bienes intermedios, hasta la información. En terminología empresarial estos factores son entradas o imputs del proceso. Los servicios de los distintos factores productivos se incorporan a los bienes económicos en forma de valor añadido en los procesos productivos.

La tecnología muestra la forma de combinar los medios humanos y materiales para elaborar bienes y servicios.

El ciclo de actividad de la empresa el tiempo requerido para transformar las materias primas en bienes listos para el consumo se conoce como ciclo productivo. Los bienes, que son propiedad de la empresa y que participan directamente en el proceso productivo se clasifican en capital fijo y capital circulante.

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

El capital circulante que son transformados o absorbidos mediante un proceso productivo en el producto final perdiendo su naturaleza.

Los bienes de la empresa se clasifican en:

- *Capital fijo.*
- *Capital circulante.*

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

Los costes fijos son los derivados de los factores fijos. A corto plazo son independientes de la producción.

Los costes variables dependen de la cantidad empleada de factor variable.

Los costes totales son la suma de los costes fijos y los variables.

El coste medio (CMe) es el resultado de dividir el coste total (CT) por el número de unidades producidas (Q)

El coste marginal (CM) es el incremento de coste que se origina como consecuencia de producir una unidad adicional.

4.4 La producción y los costes a corto y largo plazo

El coste marginal es el coste adicional en que se incurre por producir una unidad adicional. La cantidad producida se estabilizará cuando por cada unidad vendida la empresa ingrese lo mismo que cuesta producirla, es decir, igual al coste marginal.

La mejora de la productividad, definida como la producción obtenida por una unidad de factor empleada.

Las propiedades técnicas de la producción a largo plazo se establecen entorno al concepto de rendimientos de escala, y éste se aplica sólo en el caso de que todos los factores varíen simultáneamente en la misma proporción.

Los rendimientos de escala miden la variación del producto total cuando se aumentan proporcionalmente todos los factores.

Económicos de alcance es la reducción de los costes medios totales como cadena de la cartera de productos que fabrica la empresa.

4.5 La empresa y la distribución

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

- *Distribución por mayor, que es la realizada por los mayoristas o almacenistas. Éstos compran los productos directamente a los fabricantes t los venden a otras empresas o personas, los minoristas, cuya función analizamos a continuación. Ejemplos de distribución por mayor pueden ser las realizadas por Karry o los Merca.*
- *Distribución por menor, que es la realizada por 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. Ejemplo típico de minorista sería las tiendas tradicionales de comestibles.*

−Canal de distribución corto: únicamente intervienen el fabrican−

te, el minorista y el consumidor.

−Canal de distribución largo: intervienen el minorista, el fabri−

cante, el mayorista y el consumidor.

−Venta por agentes comerciales: éstos trabajan directamente para

el fabricante vendiendo los productos por una comisión de ventas

Tipos de canales −Venta de organizaciones comerciales: el fabricante vende a las

de distribución organizaciones comerciales y éstas a los consumidores.

−Venta directa: el propio fabricante vende los productos

directamente al consumidor.

TEMA 5

LOS SECTORES PRODUCTIVOS

5.1 Estructura de la producción en España

La producción de una economía se compone de bienes tales como: mesas, coches, vestidos y servicios (educación, sanidad o actividades bancarias). La forma de saber el volumen total de producción de los bienes y servicios de un país es por la contabilidad nacional.

5.2Los sectores económicos y su interdependencia.

Una vez presentada en el apartado anterior una visión global de la estructura de la producción en España, nos ocuparemos ahora de esbozar los rasgos más significativos de los tres sectores productivos y las relaciones existentes entre los citados sectores. Como recordaremos los sectores económicos, entendidos como una agregación de actividades y de agentes económicos, realizada en función de características homogéneas, son tres: el sector primario, que comprende las actividades relacionadas con la naturaleza; el sector secundario, recoge las actividades de transformación de materias primas en productos de manufacturados; el sector terciario, que está integrado por las actividades de servicios.

La competitividad suele estar asociada a la productividad y es frecuente que se establezca en términos de menores precios y mayor calidad.

El sector primario español, incluye la agricultura, la ganadería, las explotaciones forestales y la pesca, representa aproximadamente el 3% de la producción total, o más concretamente, del Producto Interior Bruto (PIB), y ocupa alrededor del 7% de la población activa.

El sector secundario realiza aquellas actividades dedicadas a transformar las materias primas en productos intermedios o de consumo, mediante procedimientos físicos o químicos. Y comprende a la industria, en sentido estricto, a la minería y al sector energético.

La industria española representa el 23% de la producción del país. Aunque en un sentido económico es frecuente englobar a la construcción dentro del sector secundario, en los datos del Instituto Nacional de Industria aparecen separados.

El sector terciario o servicios está formado por una amplia gama de actividades que ofrecen un producto intangible, a diferencia de la agricultura y la industria cuya producción es material. El sector servicios es el que tiene mayor peso relativo en el producto total español: es el 63% del PIB en el año 2000. En los últimos años su crecimiento ha sido superior al experimentado en el resto de los sectores productivos.

Clasificación de los servicios

−Dirigidos a particulares Comercio, hostelería, restaurantes, ocio

Privados

−Dirigidos a empresas Informáticos, de selección y formación de

personal, de ingeniería de consultoría de

gestión

Administración Pública, Defensa y Orden Público, Enseñanza,

Públicos Sanidad, Servicios sociales en general, Transportes

Comunicaciones.

5.3 Población y empleo

La población es el conjunto de seres humanos que viven en un territorio. Por ello una población puede abarcar un pueblo, una región, una nación o la Tierra en su conjunto. De la población se ocupa una ciencia denominada demografía.

La población activa está integrada por las personas que intervienen en el proceso económico cooperando en la producción de bienes y servicios, realizando, por tanto, las funciones de producción y consumo.

La población inactiva está formada por el conjunto de personas que solamente realizan la función de consumo.

<table>
<tr><td colspan="4">Población</td></tr>
<tr><td colspan="3">Población Activa</td><td>Población inactiva</td></tr>
<tr><td colspan="3">Las que intervienen en el proceso productivo.</td><td>La que realiza sólo las funciones de consumo.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Ocupados</td><td>Parados</td><td rowspan="4">Jubilados o retirados.

Escolares y estudiantes.

Amas de casa: una persona en edad legal de trabajar pero que lleva a cabo tareas domésticas en su casa y no recibe remuneración salarial, forma parte de la población inactiva.

Personas que no trabajan y, aunque pueden, no buscar empleo.

Incapacidad para trabajar.</td></tr>
<tr><td>Ocupados en sentido estricto</td><td>Activos marginales</td><td rowspan="3">Reúnen las condiciones de edad y capacidad física y mental para realizar un trabajo remunerado y buscándolo no lo encuentran.</td></tr>
<tr><td>Tiene un trabajo remunerado aunque se hallen de baja por enfermedad.</td><td>Realizan un trabajo remunerado pero durante un tiempo inferior a lo normal, los que tienen un empleo estacional</td></tr>
</table>

La productividad mide la cantidad de bienes y servicios producidos en un período de tiempo por cada trabajador.

La tasa de actividad es el cociente entre el número total de activos (ocupados y parados) y la población total en edad de trabajar.

La tasa de paro o desempleo es el cociente entre el número de parados y la población activa.

Uno de los datos más revelantes del mercado de trabajo es la baja tasa de actividad de la población española respecto a los valores observados en cualquier economía occidental, debido, en parte, a la escasa incorporación de la mujer al mercado de trabajo.

El mercado de trabajo es el ámbito en el que los individuos ofrecen a las empresas su trabajo durante un tiempo a cambio de un salario. Las empresas son las que demandan trabajo para poder llevar a cabo la producción mientras que los individuos son los que lo ofrecen.

La demanda de trabajo es el número de trabajadores que las empresas están dispuestas a contratar a cada nivel de salarios.

La oferta de trabajo viene determinada por el número de individuos que están dispuestos a trabajar a los distintos niveles de salarios.

Parados

T. Paro = −−−−−−−−−−−−−−−−−− x 100

Activos

Activos

T. Actividad = −−−−−−−−−−−−−−−−−− x 100

P. total

BLOQUE3: INTERCAMBIO Y MERCADO

TEMA 6

INTERCAMBIO Y MERCADO

6.1 El mercado

Las empresas participan en los mercados de bienes y servicios como oferentes y el los mercado de factores como demandantes de factores de producción.

El termino mercado se refiere a cualquier lugar o medio a través del cual se realiza un intercambio económico, es decir, en el que se interrelacionan un comprador y un vendedor.

Dos agentes que también participan en el mercado son el sector público y los extranjeros o sector exterior.

El mercado:

- *Compradores*

Precio y cantidad de equilibrio

- *Vendedores*

La demanda es la cantidad y el deseo de comprar cantidades específicas de un bien a distintos niveles de precio en un determinado período de tiempo, permaneciendo los demás factores constantes.

La oferta es la capacidad y el deseo de vender cantidades específicas de un bien a distintos niveles de precio en un determinado período de tiempo, permaneciendo los demás factores constantes.

El precio de un bien es el número de unidades de dinero que han de pagarse por unidad de dicho bien.

6.2 La demanda

La demanda:

- *Individual (un solo consumidor).*
- *De mercado (conjunto de consumidores).*

La curva de demanda individual es la relación existente entre el precio de un bien y la cantidad que un consumidor puede y quiere demandar en un determinado periodo de tiempo. Esta relación se conoce como función de demanda.

La curva de demanda de mercado muestra la relación entre la cantidad que están dispuestos a demandar de un bien los consumidores y su precio, manteniendo constantes otros factores (gustos, renta, precio de bienes relacionados).

La demanda del bien A(Qa) depende de:

El precio del bien A(Pa).

El precio de los demás bienes (Pb).

La renta del consumidor (Y).

Los gustos o preferencias (G).

Qa = f(Pa, Pb, Y, G)

La tabla de demanda es una expresión de las intenciones de compra de los consumidores, de su disposición a comprar; no una formulación de compras reales.

El efecto sustitución recoge la incidencia de un cambio en los precios relativos. El efecto renta recoge la incidencia de un cambio en la renta real.

La función de demanda recoge la relación entre el precio de un bien y la cantidad demandada suponiendo que los demás factores distintos del precio permanecen constantes. Curva de oferta individual (un solo productor).Curva de oferta de mercado (conjunto de fabricantes).

6.3 La oferta

La curva de oferta del mercado muestra la relación entre la cantidad que están dispuestos a ofrecer de un bien los productores y su precio, manteniendo constantes otros factores (tecnología, precio de factores productivos)

La oferta de mercado es una expresión de las intenciones de los vendedores, de su capacidad y disposición a vender, no de las ventas reales.

La oferta de un bien A(Oa) depende:

Del precio del bien en cuestión A (Pa).

De los precios de otros bienes (Pb).

De los precios y de los factores productivos (r).

De la tecnología (T)

Oa = f(Pa, Pb, r, T)

6.4 El equilibrio del mercado

El equilibrio de mercado se alcanza mediante la acción dinámica conjunta de la oferta y la demanda: ésta es la conocida ley de la oferta y la demanda. En términos gráficos, el equilibrio del mercado viene determinado por el punto de intersección de las curvas de demanda y de oferta. En el punto de equilibrio, la cantidad demandada coincide con la cantidad ofrecida.

El excedente o exceso de oferta surge cuando el precio es superior al precio del equilibrio, esto es, aquel al que se igualan la oferta y la demanda.

La escasez o exceso de demanda aparece cuando el precio es inferior al precio de equilibrio.

El precio de equilibrio es aquel para el que coinciden los planes de los demandantes o consumidores y de los oferentes o productores.

6.5 Cambio en las condiciones de mercado

La curva de demanda de un bien se desplaza cuando se altera cualquiera de los factores que inciden en la demanda distintos del precio.

De estos factores, los más importantes son los siguientes:

- *La renta de los consumidores.*
- *Los precios de los bienes relacionados.*
- *Los cambios en los gustos o preferencias de los consumidores.*

Si la renta de un consumidor se incrementa, éste normalmente deseará gastar más y demandará una mayor cantidad de casi (pero no todos) los bienes. Precisamente, este hecho nos permite establecer la distinción entre bienes normales y bienes inferiores.

Un bien normal es aquel cuya cantidad demandada para cada uno de los precios aumenta cuando aumenta la renta.

Un bien inferior es aquel cuya cantidad demandada disminuye cuando aumenta la renta.

Un bien es de lujo cuando, al aumentar la renta, la cantidad del bien aumenta en mayor proporción que la renta.

Un bien es de primera necesidad cuando, al aumentar la renta, la cantidad demandada del bien aumenta en menor proporción que el aumento de la renta.

Los bienes son sustitutivos si la subida del precio de uno de ellos eleva la cantidad demandada del otro, cualquiera que sea el precio.

Los bienes son complementarios si la subida del precio de uno de ellos reduce la cantidad demandada del otro.

La curva de oferta de un bien, se traza manteniendo constantes los demás factores distintos del precio del bien. De éstos, los más significativos son:

- *Los precios de los factores productivos.*
- *La tecnología disponible.*
- *Las expectativas sobre el futuro del mercado.*
- *El precio de los demás bienes.*

La curva de oferta de un bien se desplaza cuando se altera cualquiera de los factores que inciden en la oferta distinto del precio en cuestión, por ejemplo, los precios de otros bienes, los precios de los factores productivos o la tecnología.

Cuando se altera el precio, lo que tiene lugar es un movimiento a lo largo de la curva de la oferta.

Los movimientos a lo largo de la curva de demanda de un bien, como por ejemplo, la mantequilla, se producen a consecuencia de un cambio en el precio de la mantequilla.

Los desplazamientos de la curva de demanda (de mantequilla) se deben a alteraciones de algunos de los otros factores distintos del precio de la mantequilla, como por ejemplo, la renta de los consumidores.

Alteraciones

En las preferencias en la renta en los precios de otros bienes

Cambios en la demanda

(desplazamiento)

Alteraciones en el

Precio del bien

Cambios en la cantidad demandada

(movimiento a lo largo)

6.6 Elasticidad−precio de la demanda

La elasticidad−precio de la demanda (Ep) mide el grado en el que la cantidad demandada, es decir, los consumidores responden a las variaciones del precio de mercado y se expresa como el cociente entre la variación porcentual de la cantidad demandada del bien producida por una variación de su precio en un 1% manteniéndose constantes todos los demás factores que afectan a la cantidad demandada.

Para calcular la elasticidad−precio de demanda (Ep) puede utilizarse la siguiente expresión:

$$\text{Variación porcentual de la } \frac{AQ}{\quad\quad\quad\quad} \times 100$$

Elasticidad de cantidad demandada Q

La demanda Ep =
−−−−−−−−−−−−−−−−−−−−−−−−−−−−−−−−=−−−−−−−−−−−−−−−−−−−−−−−

Variación porcentual del AP

precio −−−−−−−−− x 100

P

Elasticidad de demanda: categoría y casos extremos:

−Elástica: Ep > 1

−Elástica unitaria: Ep = 1

−Inelástica: Ep < 1

−Completamente rígida: Ep= 0

−Perfectamente elástica: Ep= infinito.

La elasticidad−precio mide la sensibilidad de la cantidad demandada ante las alteraciones en el precio, por ello siempre tiene signo negativo.

La elasticidad de la demanda permite saber si al reducir o aumentar el precio en un determinado porcentaje, el ingreso total, esto es, el precio multiplicado por la cantidad vendida, aumentará, disminuirá o permanecerá inalterado. Conociendo la elasticidad de la demanda de un bien podremos saber en qué sentido variará el ingreso cuando lo hace el precio.

Si la demanda es elástica, una reducción del precio incrementará el total y un aumento lo reducirá.

Si la demanda es inelástica (Ep<1), el cambio porcentual en la cantidad demandada es menor que el cambio porcentual en el precio. Cuando la demanda es inelástica, un reducción en el precio disminuirá el ingreso total y un aumento lo incrementará.

La elasticidad de la oferta es la variación porcentual que experimenta la cantidad ofrecida de un bien cuando varía su precio en 1% permaneciendo los demás factores constantes.

Cálculo de la elasticidad de la oferta:

Cambio porcentual en la cantidad ofrecida

Elasticidad de la oferta =
−−

Cambio porcentual del precio

La elasticidad de la oferta es cero, esto es, la oferta es perfectamente inelástica cuando la curva de la oferta es vertical. La cantidad ofrecida no aumenta, independientemente de lo que suba el precio. Así, por ejemplo, la curva de oferta en las meninas de Velásquez es preferentemente inelástica. Hay una cantidad fija (única)

que no puede aumentar, por mucho que suba el precio).

La elasticidad de la oferta es infinita, esto es, la oferta es perfectamente elástica, cuando la curva de oferta es horizontal.

6.7 El mercado y la solución de los problemas básicos

Los consumidores revelan sus preferencias en los mercados al efectuar las compras. Esto condicione a los productores y, de esta forma, se decide qué cosas han de producirse. La competencia entre los distintos productores en busca de beneficios decide cómo se ha de producir. La oferta y la demanda en los mercados de factores productivos determinan el para quién.

En las economías de mercado el libre funcionamiento de los precios de los mercados, de bienes, servicios y factores productivos, resuelve los problemas fundamentales.

TEMA 7

COMPETENCIA PERFECTA Y COMPETENCIA IMPERFECTA

7.1 Modelos de mercado

La búsqueda de beneficios es el objetivo común de las empresas. Una pequeña reducción del precio de mercado de su producto suele significar la ruina económica. Incluso cuando estas empresas obtienen beneficios, tienen que estar muy atentas a la nueva competencia, a los nuevos productos o a los cambios de la tecnología.

Tipos de mercado:

Competencia perfecta

Competencia imperfecta

- *Monopolio*
- *Oligopolio*
- *Competencia monopolística*

La estructura de mercado se refiere al número de empresas que hay en una industria (entendida ésta como un grupo de empresas de similar actividad económica) y su tamaño relativo.

Un mercado integrado en su totalidad por un gran número de empresas, que aceptan el precio que resulta del libre juego de la oferta y la demanda se conoce como mercado competitivo.

Un mercado es monopolístico cuando está integrado por una única empresa que produce toda la oferta de un determinado bien.

7.2 La competencia perfecta

Un mercado de competencia perfecta es aquél en el existen muchos compradores y muchos vendedores, de forma que ningún productor tiene capacidad para influir en el precio de mercado.

Una empresa perfectamente competitiva es aquélla cuya producción es tan pequeña en relación con el volumen del mercado, que sus decisiones de producción no ejercen ninguna influencia perceptible en el

precio.

Características de los mercados competitivos:

- *Un elevado número de oferentes y demandantes.*
- *El producto es homogéneo.*
- *Información perfecta.*
- *Libertad de entrada y salida de empresas.*

Cuando se cumplan simultáneamente todos los requisitos anteriores, se dirá que es un mercado de competencia perfecta.

En los mercados competitivos:

- *Las empresas son precio−aceptables. El precio lo forman como un dato.*
- *La curva de demanda de la empresa es horizontal o completamente elástica: al precio de mercado la empresa competitiva puede ofrecer todo lo que desee pero no puede subir dicho precio.*

El funcionamiento de este tipo de mercado puede esquematizarse de la forma siguiente: la oferta y la demanda del mercado determina un precio de equilibrio y a dicho precio las empresas deciden libremente qué cantidad producir. El mercado determina el precio y cada empresa aceptará dicho precio como un dato fijo sobre el que no puede influir.

La competencia perfecta y los beneficios

- *Si hay beneficios extra entran nuevas empresas.*
- *Si aparecen pérdidas salen empresas.*
- *A largo plazo no habrá beneficios extra ni pérdidas.*

Aunque el precio de equilibrio competitivo es el mismo para todas las empresas, los beneficios no lo son. Esto se debe a que las instalaciones, maquinaria y la organización y gestión de las distintas empresas serán distintas, también los costes en los que incurren y, por consiguiente, los beneficios. Esta situación sólo puede existir a corto plazo, cuando no es posible la remodelación de las empresas.

Con el transcurso del tiempo, las empresas que obtengan menores beneficios harán de estas dos cosas:

- *readaptar sus procesos productivos para aumentar los beneficios,*
- *o bien, liquidar sus instalaciones y trasladarse a otro sector más rentable.*

El equilibrio en el mercado de competencia perfecta

La empresa competitiva, como le ocurre a todas las empresas, maximiza sus beneficios para aquel nivel de producción para el que el ingreso marginal (IM) es igual al coste marginal (CM). En cualquier caso, dado que la empresa competitiva se enfrenta a una curva de demanda horizontal, el IM es igual al precio:

$CM = P$

El ingreso marginal se define como la derivada del Ingreso Total ($IT = P \times q$) respecto a la cantidad q. Cuando el precio toma un valor fijo, pues la demanda es horizontal, resulta que:

$d(p.q)$

$IM = \frac{\Delta}{\Delta q} = P$

Los mercados de competencia perfecta hay una tendencia a que los beneficios extra desaparezcan y se obtengan beneficios normales, es decir, que los ingresos que obtengan las empresas sólo permitan cubrir todos los costes, incluida una retribución normal de los empresarios.

La existencia de beneficios en un mercado competitivo provoca la entrada de los nuevos oferentes, mientras que la existencia de pérdidas en una industria competitiva provoca la salida de empresas.

A largo plazo el mercado se estabilizará en aquel punto en el que no existan ni pérdidas ni beneficios extraordinarios, donde cubran todos los costes de producción y sólo se obtengan beneficios normales. Los beneficios normales se consideran un coste en cualquier estructura de mercado. El coste de remuneración del empresario se incluye en el coste total.

7.3 El monopolio: el caso extremo de la competencia imperfecta

El monopolio es aquel mercado en el que existe un solo oferente que tiene plena capacidad para determinar el precio.

Un mercado de competencia imperfecta existe cuando las empresas que lo integran tienen la capacidad de influir en el precio del mercado actuando individualmente.

En un monopolio existe un solo oferente que tiene plena capacidad para determinar el precio. En este mercado:

- *La curva de demanda del mercado es la curva de demanda de la empresa.*
- *Si desea vender una mayor cantidad debe reducir el precio.*

Los mercados monopolistas se caracterizan por:

- *La existencia de un único oferente.*
- *La homogeneidad del producto.*
- *La existencia de barreras a la entrada.*

Causas que explican la aparición del monopolio

Entre los factores que intervienen en la aparición de los monopolios, podemos destacar los siguientes:

- *El control exclusivo de un factor productivo por una empresa o el dominio de las fuentes más importantes de la materia prima indispensables para la producción de un determinado bien.*
- *La concesión de una patente también genera una situación monopolística, aunque de carácter temporal.*
- *El control estatal de la oferta de determinados servicios origina los monopolios estatales, como son el servicio de correos y telégrafos, el de ferrocarril, ect. Estos servicios se suelen suministrar por empresas concesionarias privadas o mixtas.*
- *La existencia de un mercado de gran tamaño y una estructura de costes de la industria peculiar pueden dar lugar a un monopolio natural.*

Un monopolio natural es aquella empresa cuyo coste medio por unidad de producción disminuye indefinidamente.

El monopolio se explica por:

- *El control de un recurso.*
- *La concesión de una patente.*
- *La concesión de una licencia administrativa.*
- *Costes medios continuamente decrecientes.*

Análisis comparativos del monopolio y la competencia perfecta.

Cuando una industria se monopoliza, generalmente el precio de venta será mayor que el que el mercado fijaría libremente en competencia perfecta y el nivel de producción inferior. La empresa monopolística obtendrá, mayores beneficios que en condiciones de competencia perfecta y los consumidores se verán perjudicados al pagar un precio superior a ver reducida la cantidad ofertada del bien.

Debido a estos efectos, los gobiernos suelen establecer políticas reguladoras en relación con los monopolios, en un intento de proteger a consumidores y empresas competidoras.

−Dividir el monopolio en dos o más empresas.

−Tratar de impedir que se formen monopolios.

Objetivos para regular −Regular los monopolios existentes.

*Los monopolios *Dejar que funcione con una regulación mínima y*

establecer impuestos.

**Obligar al monopolio a fijar un precio que elimine*

los beneficios extra.

**Obligar al monopolio a fijar un precio que sitúe a*

la empresa en una posición similar a la competencia

perfecta.

7.4 Los mercados oligopolísticos y la competencia monopolística.

Un mercado oligopolístico es aquel en el que existen un número reducido de vendedores (oferentes) que producen unos productos bastante homogéneos y se enfrentan a una gran cantidad de compradores.

Los escasos vendedores hacen que puedan ejercer algún tipo de control sobre el precio, y que las actuaciones de unos afecten a los restantes integrantes del mercado.

La característica básica del oligopolio es la interdependencia mutua. Al existir pocas empresas en el mercado, las reacciones y decisiones de una de ellas afectan y se ven afectadas por las acciones y decisiones de las otras participantes.

Los mercados oligopolísticos se caracterizan por la existencia de un número reducido de oferentes que ejercen un cierto control sobre el precio y que son mutuamente interdependientes.

El oligopolio y la fijación de precios

- *Establecer acuerdos (cártel) sobre:*

- *Precios.*
- *Cantidades o cuotas de mercado.*

- *Iniciar guerras de precios.*

La fijación de precios en el oligopolio Las empresas tratan de determinar sus precios basándose en las previsiones de su función de demanda y teniendo en cuenta a la vez las reacciones de sus rivales, por lo que aparece implícita una alta dosis de incertidumbre. Para paliar ésta, caben diversas posibilidades:

- *Tratar de adivinar las acciones de los rivales y diseñar estrategias en consecuencia.*
- *Iniciar guerras de precios. Las guerras de precios surgen cuando las empresas integrantes de un oligopolio tratan de incrementar su cuota de mercado llevando a cabo reducciones de precios sucesivos.*
- *Formar un cártel, esto es, cooperar, en vez de competir. En este caso, caben dos posibilidades, repartirse el mercado, actuando de hecho como si fuese un monopolio o simplemente ponerse de acuerdo en los precios.*

Las guerras de precios Si una empresa oligopolística reduce el precio de venta y las demás no lo hacen, su demanda se incrementará a costa de las demás y sus ingresos aumentarán. Este tipo de iniciativas suele originar una guerra de precios entre las empresas oligopolísticas.

Competencia monopolística se caracteriza por:

- *Existen muchos oferentes.*
- *El producto es diferenciado.*
- *No existen barreras de entrada.*

La competencia monopolística es la estructura de mercado en la que muchas empresas venden productos similares, pero no idénticos.

Nº de productores	***Muchos***	***Pocos***	***Uno***
carácter	• ***Competencia perfecta***	• ***Oligopolio***	• ***Monopolio***
del producto	*Ningún productor posee control sobre el precio, el cual viene fijado de manera impersonal por el mercado.*	*Aparece cuando existen pocos productores de una materia prima o de mercancías similares. También incluye muchos productos manufacturados y otros; por ejemplo, vehículos de motor, detergentes, así como los servicios de las compañías aéreas o de telecomunicaciones.*	*Aparecen raramente pero son ejemplos de ellos el servicio de gas, el suministro de agua y algunos servicios públicos. El productor tiene poder sobre el precio (o la producción), normalmente limitado en la práctica por la regulación del Gobierno o por el temor a la opinión pública.*
Homogéneo	*Más frecuente en los productos agrícolas, las primeras materias y los bienes comercializados en mercados organizados.*		
Diferenciado	• ***Competencia monopolística***	*Los productores poseen control sobre los precios,*	

	Incluye a muchas empresas que producen bienes y servicios parecidos pero diferenciados, por ejemplo, productos alimenticios que puedan distinguirse por su marca, electrodomésticos. *La empresa posee un pequeño grado de control sobre el precio, debido a la diferenciación. La competencia adoptadas la forma de marcas comerciales y publicidad, así como variaciones en el precio.*	*pero deben tener en cuenta las probables reacciones de sus rivales. A veces se prefiere una cierta rigidez en los precios (o unos acuerdos) antes que las guerras de precios.*	

Competencia monopolística:

Cada empresa actúa como monopolista de su marca y se enfrenta a una curva de demanda decreciente.

Rasgos básicos de competencia monopolística

El mercado de competencia monopolística se caracteriza por los hechos siguientes:

- *Existencia de muchos oferentes.*
- *El producto no es homogéneo.*
- *No existen barreras a la entrada, salvo las derivadas de la diferenciación del producto y motivadas en buena medida por las marcas y la publicidad.*

La publicidad se suele utilizar como señal de la cantidad de los productos. En este sentido, la información no está en el contenido del anuncio, sino simplemente en su existencia y gasto.

Las marcas transmiten información a los consumidores y a la vez son un incentivo para mantener la buena calidad.

BLOQUE 4: EXCEDENTE Y DISTRIBUCIÓN

TEMA 8

LA RETRIBUCIÓN DE LOS FACTORES: SALARIOS, RENTA E INTERESES

8.1 La distribución de la renta en las distintas economías

La distribución de la renta depende de dos factores:

- *Las diferencias salariales: cuando éstas son muy acusadas, el resultado será una distribución poco igualitaria de la renta.*
- *El reparto de la riqueza: cuanto menor sea el porcentaje de población con acceso a la riqueza de un país, mayor será la diferencia de renta dentro de una sociedad.*

La distribución de la renta viene condicionada por:

- *Las diferencias salariales.*
- *El reparto de la riqueza.*

La distribución de la renta en las economías de mercado

En la economía de mercado la retribución de los factores productivos se determina en los mercados respectivos, siendo el más importante el mercado de trabajo.

Estos resultados se ven alterados por la intervención del Estado, mediante los impuestos, las transferencias y las subvenciones.

El sistema de economía de mercado obedece a un principio básico de la distribución, según el cual los propietarios de los factores productivos obtienen una remuneración por su uso igual al valor que añaden éstos cuando prestan servicios productivos. Este principio básico asocia estrechamente la producción y la distribución de la riqueza, ya que las identifica como las dos caras de una misma moneda.

La remuneración a los propietarios de los factores productivos, esto es, de la tierra, del trabajo y del capital, se determina según la contribución productiva de los servicios que prestan.

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

La riqueza de un país es el valor neto de sus activos tangibles o físicos y financieros.

La renta es el total de ingresos que reciben los propietarios de los factores productivos de la economía.

Impuestos: aportaciones obligatorias de ciudadanos y empresas al sector público.

Transferencias: subsidios y pensiones del sector público a los ciudadanos y empresas.

Las transferencias son pagos realizados sin contrapartida. Así, las remesas que un país recibe de sus emigrantes son un tipo de transferencia.

Criterios de distribución de renta

Criterios	*Características*
Funcional	*Entre los factores de producción en forma de salarios, rentas de la tierra, intereses y beneficios.*
Sectorial	*Entre los tres sectores productivos.*
Espacial o geográfico	*Por zonas, regiones, provincias, etc..*
Personal	*Entre los habitantes.*

El reparto de la renta en los sistemas de planificación centralizada por lo general es bastante igualitario. El problema es que la renta a repartir suele ser escasa.

8.2 El mercado de trabajo y los salarios

Como todo precio, el salario (precio del trabajo) se determina en un mercado mediante la acción conjunta de la oferta y la demanda. Una empresa contratará trabajadores siempre que ello añada más a sus ingresos que

a sus ingresos que a sus costes. Esto quiere decir que la empresa comparará el valor de lo que produce un trabajador por unidad de tiempo, por ejemplo, en una hora, con lo que le cuesta contratarlo. La empresa sólo se dedicará a contratar a un trabajador en el caso de que el valor de lo producido por el trabajador sea mayor que el coste en que incurre al contratarlo.

La demanda de trabajo: factores determinantes

La demanda de trabajo realizada por las empresas depende de:

- *Los salarios.*
- *La productividad.*
- *Los precios de los bienes productivos.*

La demanda de trabajo es el número de personas que están dispuestas a contratar las empresas en cada nivel de salarios. La demanda de mano de obra que realizan las empresas depende fundamentalmente del nivel de salarios. Si los salarios aumentan, la demanda de trabajo se reducirá, ya que resultará más caro contratar mano de obra.

La demanda de mano de obra también depende de la productividad del trabajo, de forma que un salario más elevado puede compensarse con una productividad mayor.

El salario es el conjunto de ingresos que reciben los trabajadores, en dinero o en especie, por la prestación de sus servicios laborales por cuenta ajena.

Los precios de los bienes y servicios productivos por el trabajo también inciden sobre la demanda de trabajo. Así, si aumenta el precio de las viviendas, las empresas constructoras incrementarán su actividad y demandarán más mano de obra.

La oferta de trabajo: factores condicionantes

La oferta de trabajo depende de:

- *Los salarios.*
- *La población.*
- *La tasa de actividad.*

La oferta de trabajo depende fundamentalmente del salario y aumenta conforme el nivel de salarios es mayor. La disposición a trabajar aumenta conforme los salarios crecen.

La oferta de trabajo de un país viene determinada por los salarios, por una serie de factores demográficos y estructurales que se pueden concretar en los puntos siguientes:

- *El tamaño de la población total.*
- *La proporción de la población que está en edad de trabajar.*

La oferta de trabajo de un país será mayor conforme aumenta su población.

La tasa de actividad es el porcentaje de la población activa (ocupados y parados) sobre la población total.

El mercado de trabajo

La acción conjunta de la oferta y la demanda de trabajo determinan el salario y el nivel de empleo de

equilibrio.

El mercado de trabajo alcanza el equilibrio para aquel nivel de precios (salario) en el que la cantidad ofrecida es igual a la demanda.

La demanda y la oferta de trabajo conjuntamente determinan el equilibrio en el mercado de trabajo. Cuando éste no se alcanza, aparece el desempleo.

El capital humano y las diferencias salariales.

Las diferencias salariales se deben a:

- *Formación y cualificación.*
- *Aptitudes específicas.*
- *Naturaleza del trabajo.*
- *Producto en el que se desarrolla la actividad.*
- *Limitaciones a la movilidad ocupacional.*

El capital humano aumenta como consecuencia de la educación general, de la formación para el trabajo y de la experiencia. Lógicamente, toda mejora en el nivel de capital humano lleva consigo unos costes.

8.3 Los sindicatos de trabajadores y la negociación colectiva

La jubilación tradicional para explicar el crecimiento de los sindicatos de trabajo ha sido la ausencia de condiciones de competencia por el lado de la demanda: el poder de los empresarios requería la existencia de sindicatos monopolistas que protegieran los intereses de los trabajadores afiliados.

Los objetivos de los sindicatos. Los objetivos que persiguen los sindicatos está el negociar con las empresas los salarios y demás condiciones de trabajo de sus afiliados. El objetivo básico de los sindicatos ha sido tratar de mantener y elevar los salarios reales de sus afiliados. El empleo también ha aparecido como un objetivo de los sindicatos.

Los objetivos de crecimiento salarial se han procurado alcanzar a través de una serie de estrategias, entre las que cabe señalar las siguientes:

- *Restricciones a la oferta de trabajo.*
- *Establecimiento de salarios mínimos.*
- *Aumentando la demanda de trabajo.*

Estrategias seguidas por los sindicatos:

- *Restricciones a la oferta de trabajo.*
- *Establecimiento de salarios mínimos.*
- *Aumentar la demanda de trabajo.*

Las restricciones a la oferta de trabajo hacen que la curva de oferta se desplace hacia la izquierda: el empleo se reduce y el salario aumenta.

La negociación colectiva.

La negociación colectiva consiste en la fijación de las condiciones de trabajo, mediante la negociación entre obreros y empresarios.

Los convenios colectivos son los acuerdos que se alcanzan en las negociaciones colectivas.

8.4 La renta de la tierra

La tierra se diferencia de otros factores productivos en el hecho de que la cantidad disponible de la misma puede considerarse aproximadamente constante. Así mismo, difiere de otros recursos naturales en que a corto plazo es posible obtener de ella un flujo constante de producción sin que se reduzca la cantidad disponible de dicho factor.

Al precio o retribución de la tierra se le suele denominar renta. Ésta refleja el valor de su productividad.

La renta económica es el rendimiento de un factor de producción por encima de su coste de oportunidad.

8.5 El interés y el capital

La retribución del factor productivo capital se denomina rendimiento o interés.

El interés se puede definir como el pago por los servicios del capital o, más concretamente, como el precio de un préstamo.

COMPONENTES DEL TIPO DE INTERÉS

El tipo de interés de un préstamo tiene tres componentes:

- *El tipo puro, que es la remuneración que se exigiría por renunciar al consumo en el caso de que no hubiese inflación (subidas de precios en un periodo determinado) y que el préstamo careciera de riesgo.*
- *Una prima por el riesgo, que se añade al tipo puro para compensar el riesgo que conlleve el préstamo.*
- *Una prima de inflación con la que el prestamista trata de asegurarse que la rentabilidad que obtiene en términos de capacidad adquisitiva, es decir, en términos reales, cubre el tipo puro y la prima de riesgo.*

Por otro lado, debe señalarse que, debido a la existencia de la inflación, se puede distinguir entre tipo de interés nominal y real. El tipo de interés real se obtiene eliminando el crecimiento de los precios del tipo de interés nominal.

Tipo de Tipo Tasa

Interés = de interés − de

Real nominal inflación

La oferta de capital

La oferta de capital financiero, de préstamos, proviene básicamente del ahorro. Éste puede realizarlo tanto el sector público como las empresas o las economías domésticas.

La determinación del tipo de interés

El análisis conjunto de la demanda y la oferta de capital determina el tipo de interés. La curva de demanda de préstamos tendrá inclinación descendente, en el sentido de que a tipos de interés más bajos, la demanda de préstamos será mayor, pues las empresas se mostrarán más deseosas de comprar bienes de capital al reducirse los costes totales de la inversión.

El análisis conjunto de las curvas de demanda y de oferta de fondos prestables permite determinar el tipo de interés de equilibrio.

Diversos tipos de interés según:

- *El riesgo de la operación.*
- *La garantía.*
- *El período de tiempo.*

8.6 La distribución personal de la renta y la política distributiva

La política distributiva está integrada por un conjunto de medidas del Gobierno cuyo objetivo principal es modificar la distribución de la renta entre grupos sociales o individuos, tratando de hacerla más equitativa.

Los instrumentos de la política distributiva.

Los instrumentos de que dispone la política de distribución son fundamentalmente:

- *Los impuestos.*
- *Los gastos de transferencia, entre los que cabe destacar los correspondientes al seguro de desempleo y subvenciones asociadas con la política educativa.*
- *Ciertas medidas que implican intervención directa en el mecanismo de mercado.*

Los impuestos Los impuestos modifican la distribución de la renta. Los indirectos (es decir, los recaudados sobre el consumo de servicios o compra de bienes),la modifican en el sentido de perjudicar a los grupos de renta más baja, y por eso se les califica de regresivos.

Los impuestos sobre la renta o impuestos directos (los que gravan la obtención de la renta) pueden ser neutrales, si no modifican la distribución de la renta si el tipo impositivo (el porcentaje que se recauda sobre la renta) es el mismo para todo nivel de renta. Los impuestos directos sean proporcionales con mínimo exento, es decir, que el tipo impositivo se eleve con la renta (progresivos), modificando la distribución de la misma en beneficio de los menos favorecidos.

Tipos de impuestos:

- *Directos*
- *Indirectos*

Los gastos de transferencia Los impuestos pretenden, conseguir recursos financieros para el sector público y, por otra, modificar la distribución de la renta. Las transferencias, persiguen más directamente garantizar una base mínima del nivel de vida para todos los individuos y una igualación primaria en la distribución de la renta.

TEMA 9

LA CONTABILIDAD NACIONAL Y LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

9.1 Los fallos del mercado: las externalidades

La eficiencia del mercado se alcanza bajo un cuadro ideal de condiciones que difícilmente se dan en la vida real, debido a la existencia de algunos fallos del mercado. Estos se clasifican:

- *Competencia imperfecta.*
- *Externalidades.*
- *Información imperfecta.*

La competencia imperfecta ha sido analizada en la unidad 7, los otros dos tipos de fallos del mercado, las externalidades y la información imperfecta, los examinamos en esta unidad.

Tipología de efectos externos:

En la producción:

- *Negativos (contaminación).*
- *Positivos (tecnología).*

En consumo:

- *Negativos (tabaco).*
- *Positivos (educación).*

Una externalidad negativa en la producción hace que el coste social de producir el bien contaminante sea superior al coste privado. De esta forma la cantidad óptima del bien contaminante es menor a la cantidad lanzada al mercado.

Una externalidad positiva en la producción hace que el coste social de producir sea inferior al coste privado. Por ello la cantidad producida en el mercado es inferior a la cantidad socialmente óptima.

Los impuestos pigovianos son los establecidos para corregir los efectos de una externalidad negativa.

9.2 Instrumentos del Estado para combatir las externalidades

Los Estados contra la ineficiencia derivada de las externalidades, los Estados suelen establecer controles directos, esto es, regulaciones sociales, o bien recurrir a incentivos económicos, es decir, medidas basadas en el mercado para tratar de inducir a las empresas a corregir las externalidades.

Regulaciones sociales: los controles directos

Los Estados, para tratar de combatir las externalidades, especialmente las relacionadas con la salud y la seguridad, recurren a los controles directos. En éstos se dan detalladas instrucciones sobre la tecnología que se debe utilizar para controlar la contaminación.

Este tipo de controles directos prácticamente no dejan margen para aplicar métodos nuevos ni para negociar con otras empresas.

Las normas sobre la contaminación suelen elaborarse sin comparar adecuadamente los costes y los beneficios, y sin esa comparación no es posible determinar el nivel eficiente de control de la contaminación.

Los controles directos no suelen permitir hacer distinciones entre las empresas, las regiones o las industrias. Las normas suelen ser las mismas para las grandes empresas y para las pequeñas, para las zonas rurales o para las ciudades, para las industrias altamente contaminantes o para las poco contaminantes.

Medidas basadas en el mercado

Los instrumentos del Estado para combatir la contaminación son:

Los controles directos.

- *Medidas basadas en el mercado:*

- *Impuestos sobre las emisiones.*
- *Permisos o licencias transferibles para contaminar.*

Un segundo tipo de instrumentos para combatir la ineficiencia provocada por las externalidades, y en particular la contaminación, son los que recurren a incentivos económicos que proporciona el mercado. En este sentido son dos los tipos de soluciones empleadas: los impuestos sobre emisiones y los permisos transferibles de contaminación.

Los impuestos sobre las emisiones obligan a las empresas a pagar un impuesto por unidad de producto contaminante igual a la cantidad de daños externos ocasionados. Con este tipo de impuestos se pretende internalizar la externalidad forzando a que la empresa contaminante sufrague los costes sociales de sus actividades. La otra solución basada en el mercado y que no requiere que la Administración pública establezca impuestos es la utilización de permisos o licencias transferibles para contaminar.

Cuando se recurre a este método, en vez de obligarle a la empresa contaminante a pagar una determinada cantidad por unidad de contaminación y permitirle elegir el nivel de contaminación, las autoridades eligen el nivel o umbral máximo de contaminación total y determinan el número adecuado de permisos. El precio de estos permisos para contaminar, que equivalen a la tasa sobre la contaminación, se fija en función de la oferta y la demanda de permisos.

9.3 Los bienes públicos: un caso de externalidad externa