

1/concepto y funcionamiento de la empresa.

Concepto: entre los factores de la actividad económica se distingue fundamentalmente las unidades económicas de producción (**u.e.p**) y las de consumo (**u.e.c**).

Las primeras crean utilidad y aumenta la actitud de los bienes para satisfacer las necesidades de los consumidores y las segundas lo consumen o destruyen.

Para generar esa utilidad se necesita un conjunto de factores que ordenar y controlar pudiendo definir por tanto la empresa como conjunto de factores organizados y dirigidos a la progresión; estos factores son: capital, trabajo y organización considerados siempre de forma conjunta por lo tanto para crear empresa será necesaria la existencia de estos tres factores debidamente interrelacionados.

Funcionamiento: la interacción que se produce entre la empresa (u.e.p) y el mundo exterior (u.e.c) genera por un lado un flujo de factores productivos (trabajo) en dirección a la empresa y un flujo de renta hacia el exterior.

Por otro lado el mundo exterior al retribuir empresa por la adquisición que realiza de los productos que obtiene de ella hace que se produzca un flujo en sentido inverso, es decir de productos en dirección al mundo exterior y de ventas hacia la empresa.

Pero no siempre la renta del mundo exterior se gasta sino que a veces con la parte no gastada se acude al mercado de capitales para obtener una rentabilidad, de igual manera le puede ocurrir a la empresa, ósea que no todo el capital que obtiene lo gaste, acudiendo con él al mercado de capitales para rentabilizar.

Por otra parte y a la inversa del caso anterior, bien los consumidores o las empresas o ambos a la vez pueden necesitar más recursos financieros que los obtenidos vía trabajo o ventas respectivamente con lo que acudirán al mercado de capitales para financiarse cerrando nuevamente el ciclo..

2/elementos básicos que componen la empresa

Entre otros podremos destacar los siguientes:

El activo más importante que tiene una empresa está formado por las personas que trabajan en ella. La selección de personal, su formación, la evaluación de resultados y su remuneración son cuestiones que tiene una importancia capital en el buen funcionamiento de la empresa.

La empresa no está formada por individuos aislados sino por individuos en grupo en continua comunicación y del buen funcionamiento de este grupo depende en grado sumo la consecución del fin perseguido.

De la combinación armoniosa de los recursos humanos y técnicos se encargará el empresario para la obtención de los objetivos.

Como es sabido un tanto por ciento grande del coste de la empresa viene referido a los gastos de personal con su correspondiente influencia en los resultados lo que nos obliga a realizar un detenido estudio sobre los mismos. (Mediante el estudio del trabajo, estudiando los factores que influyen en su eficacia y economía; estudio de los métodos que permiten reducir el contenido de trabajo con mayores rendimientos; utilización del cuerpo humano, reducción del tiempo improductivo, arreglo del lugar de trabajo...).

Como resumen podemos decir que la situación ideal será aquella que nos optimizar los rendimientos del

personal con respecto a los objetivos a conseguir.

Relaciones públicas:

Para el normal desarrollo de la actividad y la consecución de los objetivos de la misma La empresa necesita habitualmente vez una adecuada relación humana tanto en el interior como en el exterior de la empresa.

Desde el punto de vista interno como ya citamos al hablar del factor humano no cabe duda alguna que los resultados son más satisfactorios en tanto en cuanto se consiga un adecuado ambiente de trabajo y una aceptable relación laboral entre las personas a realizar una tarea común.

Por otra parte la empresa moderna tiene como finalidad transmitir su producción a los futuros clientes y para ello el punto de arranque será dar a conocer sus productos es en este punto donde aparece la importancia de entablar relaciones exteriores. A través de una buena sección de relaciones públicas (teniendo excepcional importancia el marketing comercial).

Recursos financieros:

Toda empresa tanto en su inicio como para su posterior y adecuado funcionamiento necesita de unos recursos financieros siendo éste uno de los componentes fundamentales a tener en cuenta en toda empresa.

1/formas de obtener los recursos financieros.

Al referirnos a la financiación de la empresa debemos diferenciar dos momentos claves:

1) el de puesta en marcha o constitución de la sociedad.

2) el posterior desarrollo de la actividad.

A la hora de constituir una sociedad será necesario aportar unos recursos financieros y esos deberán proceder de los socios a título capitalista. Estas aportaciones pueden ser tanto dinerarias como no dinerarias debiendo en este último caso valorarse económicamente. Una vez que la sociedad está en funcionamiento y encontrándose con la necesidad de obtener recursos financieros podrá hacerlo de la siguiente forma:

1/mediante nueva aportación de capital por parte de los socios (ampliación de capital); nuevos o viejos.

2/mediante la inclusión de cantidades procedentes de beneficios no distribuidos.

3/acudiendo al mundo exterior de la empresa.

Como venimos diciendo las empresas se financian en primer lugar con su capital social, tratándose de sociedades con las aportaciones de los socios representando en ese caso el capital social por la suma del valor de las acciones o participaciones según se trate de una sociedad anónima o de responsabilidad limitada. Puede ocurrir que el capital social en un momento dado sea insuficiente para el funcionamiento de la empresa pudiendo recurrir en tal caso a obtener fondos de terceros por los diversos medios que le ofrece el mercado financiero.

El medio más generalizado sobre todo en la pequeña y mediana empresa es la obtención del capital por medio de la concesión de créditos.

Los créditos: según la R.A.E es el derecho que uno tiene a decidir de otro alguna cosa por lo común dinero.

Los créditos suelen instrumentarse en:

- 1/contratos de préstamo
- 2/contratos de arrendamiento financiero (leasing)
- 3/contratos de gestión de cobro con anticipo de cobros (factoring)
- 4/descuento de letras
- 5/apertura de cuentas de crédito
- 6/pago mediante títulos valores

Según definición R.A.E. préstamo es: el dinero o valor que toma un particular para devolver.

El préstamo por tanto es el dinero que recibe la empresa para devolverlo en un plazo fijado y de una forma previamente determinada.

Los bancos y entidades de crédito para conceder van a exigir al prestatario unas garantías mayores o menores dependiendo de la cantidad solicitada y del plazo de amortización.

El código civil tipifica dos clases de préstamos:

El comodato: contrato de préstamo por el que una de las partes entrega a la otra una cosa no fungible para que use de ella por cierto tiempo y se la devuelva.

Simple préstamo: contrato por el cual el prestatario recibe dinero u otra cosa fungible, adquiere su propiedad y está obligado a devolver al acreedor otro tanto de la misma especie y calidad.

Clasificación de los préstamos:

1) Atendiendo al plazo de duración ó amortización:

A corto plazo o crédito de funcionamiento: su devolución se realizará en menos de un año y son aquellos que se emplean en el normal funcionamiento de la empresa para cumplir sus objetivos en la fabricación y comercialización de los objetivos.

A medio plazo o créditos de prefinanciación: son aquellos cuya devolución se realizará en plazo superior a un año y superior a cinco, se emplearan para la adquisición de maquinaria y bienes que se empleen para la fabricación de los productos y cuya amortización será referencia para la devolución del capital.

A largo plazo o créditos de financiación: son aquellos cuyos plazos de amortización supera los cinco años y la empresa los empleara para la adquisición de sus activos fijos cuyo plazo de amortización es a muy largo espacio de tiempo.

2) según las garantías que el prestamista va a exigir al prestatario.

Personales: son aquellos que la entidad de préstamo los concede por la solvencia del prestatario. En ocasiones, y si este no es suficiente, se solicita la aportación de un aval. Este tipo de préstamo no suele ser muy utilizado por las empresas, al tratarse de cuantías económicas relativamente pequeñas, pudiendo acudir estas a otros procedimientos.

Hipotecarias: este tipo de préstamo le utilizara la empresa para la adquisición de bienes de activo, normalmente inmuebles. Son a largo plazo y frecuentemente es el propio inmueble que se adquiere la el que sirve para garantizar el pago del préstamo recibido para su adquisición. Las solicitudes de estos prestamos son muy frecuentes en la construcción de edificios de vivienda para su posterior venta por pisos. En estos casos la entidad de crédito puede conceder el préstamo individualizando la responsabilidad hipotecaria a cada piso o local, conociendo de antemano todas las condiciones del mismo (cuantía, tipo de interés, plazo, penalidades por cancelación).

El leasing: Arrendamiento con opción a compra. Es un medio de financiación que permite a las empresas y a los profesionales disponer de unos medios de producción mediante el pago de una cuota durante un periodo de tiempo. Finalizado éste el arrendatario (el inquilino empresa profesional) puede optar entre devolver el bien a la empresa arrendadora, convenir un nuevo contrato de arrendamiento, o adquirir el bien por su valor residual.

Leasing financiero: tendrán la consideración de operaciones de arrendamiento financiero aquellos contratos que tengan por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes muebles o inmuebles, adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de las cuotas correspondientes. Los bienes objeto de cesión deberán quedar afectados por el usuario únicamente a explotaciones agrícolas, pesqueras, industriales, comerciales, artesanales o profesionales. El contrato de arrendamiento financiero incluirá necesariamente a su termino una opción de compra a favor del usuario.

Contenido del contrato Leasing financiero:

La sociedad leasing se obliga a adquirir el bien con sujeción a las determinaciones del usuario; esta adquisición se realiza después de haberse concertado el contrato leasing. Para garantizar la posición de la sociedad leasing se suele estipular que el usuario responda frente a la misma de los daños y perjuicios ocasionados por él, siempre que exista dolo o negligencia, así como la exoneración de responsabilidad de la sociedad frente al usuario por la deficiencia o mala calidad de los bienes, elegidos por él y adquiridos por aquel.

Firmado el contrato leasing la sociedad conserva la propiedad del bien, y el arrendatario adquiere solo el uso del mismo. Para garantizar el normal desarrollo del contrato se suelen imponer al usuario ciertas obligaciones:

- 1/. Hacer constar visiblemente que el bien esta adquirido mediante el contrato leasing.*
- 2/. Prohibición de ceder en prestamo el bien adquirido por leasing.*
- 3/. Conservarlo y utilizarlo de acuerdo con lo recomendado por el fabricante y suministrador.*
- 4/. Concertar un seguro de riesgo que cubra cualquier daño que se produzca.*
- 5/. Concertar un seguro de responsabilidad civil que cubra las responsabilidades personales en que pueda incurrir el usuario frente a la sociedad leasing.*

El factoring: concepto, caracteres y clases

Es un contrato por el que el cliente cede sus créditos a la sociedad factoring (factor), y este a cambio de una remuneración porcentual sobre el importe de los créditos, pudiendo en determinados casos asumir el riesgo de insolvencia de los deudores, y a petición del cliente, efectuar un anticipo sobre el importe de los créditos pedidos a cambio de un interés. Por lo tanto factoring es un contrato por el que una empresa encomienda el cobro de sus facturas y efectos de las empresas clientes a ello, siendo la sociedad factor la encargada del cobro.

Caracteres: evita los trabajos administrativos al cedérselos al factor; reduce el riesgo de impago puesto que en ocasiones se compromete a él la empresa factor; en algunos casos puede limitarse la confidencialidad; puede ser un importante inconveniente el coste tan elevado del factor; suele darse el denominado principio de globalidad, en virtud del cual, la empresa factor se hará cargo de todas las facturas a cobrar de la empresa, y no solo de una parte de ellas. La razón es, que de otro modo, se arriesgaría a que sus clientes le cedan solo las incobrables o difíciles de cobrar.

Sus clases:

atendiendo a la cesion del riesgo

Sin riesgo % la sociedad factor no asume el riesgo de impago, centrándose sus funciones en el posible anticipo de créditos y en la gestión administrativa.

Con riesgo % la empresa factor Asume el riesgo de impagos, salvo el caso en que éste se produzca por deficiencias en la mercancía, en cuyo supuesto el factor queda al margen.

Atendiendo al ámbito geográfico

Nacional % cuando el factor, cliente y deudores residen en el mismo país.

Internacional % cuando clientes, deudores o factor residen en distintos países.

Atendiendo a la financiación:

Con anticipo % El cliente tiene opción desde el momento de la cesión a recibir el pago de los créditos con anterioridad a su vencimiento, a cambio de unos intereses que variarán en función de la cuantía del crédito, de su vencimiento y de la solvencia de los deudores.

Sin anticipo % en este caso el factor se ocupa de la gestión del cobro y de los créditos del cliente, entregándole a este los fondos a su vencimiento.

Este apartado se verá adecuadamente cuando veamos los títulos valores.

Mediante este tipo de prestamos, la entidad financiera concede a la empresa un crédito por un importe total, acordado entre ellas; pudiendo la empresa disponer del mismo hasta la cifra total concedida.

Durante el periodo de vigencia del contrato, la empresa abonara en tipo de interés mínimo por la parte prestada y no dispuesta, y un porcentaje claramente superior por aquella parte prestada y dispuesta.

Como es lógico, dentro de los factores que afectan a la empresa, uno de los fundamentales consiste en el Marco Institucional donde la empresa esta inmersa y del cual indiscutiblemente esta condicionada, pudiendo destacar:

% Entorno social: educación, costumbres, ecología...

% Política institucional: normativas, leyes, decretos...

% Red de comunicaciones: y sus alternativas

Estas funciones no pueden ser consideradas de forma aislada, sino interrelacionadas entre sí. A continuación estudiaremos cada una de ellas.

La estructura organizativa no debe concebirse como un fin en sí mismo, sino como un instrumento para conseguir los objetivos de la empresa.

Podemos definirla como: *la combinación armoniosa del conjunto de medios necesarios para el funcionamiento de una empresa, a fin de obtener el mejor rendimiento de los capitales materiales y personales con el mínimo precio de coste y al máximo de satisfacción para las personas ligadas a la empresa.*

La organización de una empresa puede establecerse en forma de:

línea: staff:

Dir. General

Subdirector

Secretario

Jefe de personal

Organización en línea:

Los diferentes componentes de la empresa considerados de forma aislada difícilmente nos permitirán conseguir nuestros objetivos, siendo necesario para ello que se organicen adecuadamente.

La línea se basa en la jerarquía o relación superior subordinado, por lo tanto, al hablar de ella nos referimos a un superior o subordinado con una línea es la de actuar como transmisor de ordenes. Los mandos de la línea pueden transmitir ordenes emanadas de los superiores o de ellos mismos. La línea, en sentido amplio, la podemos definir como el conjunto de departamentos de diferentes especialidades que tienen responsabilidades directas sobre la gestión, transformación y producción de un producto o conjunto de ellos."

Organización en staff (asesoramiento):

El concepto de staff entraña ayuda, asesoramiento o actividad auxiliar. En general el staff esta constituido por aquellos departamentos que asesoran, auxilian y apoyan a los miembros de la línea sobre aspectos de su especialidad y sin responsabilidad directa sobre los programas de la línea.

Es privilegio de la línea aceptar o rechazar los consejos del staff; cuando la línea acepta las sugerencias de staff, las transforma en ordenes que trasmite en su propio nombre a sus subordinados.

El directivo del staff no tiene poder ni facultad para transmitir ordenes a la línea; solo ejerce autoridad o mando sobre los subordinados de su propia línea, por esto, en la relación línea – staff se dan los siguientes casos:

Relación entre línea y staff:

Pueden darse:

- *línea en departamento de línea*
- *línea en departamento de staff*
- *staff en departamento de línea*
- *staff en departamento de staff*

Niveles de staff:

Podemos encontrar distintos niveles de staff que en concreto son los siguientes:

- *Staff a nivel de dirección o al mas alto nivel; el asesoramiento en este caso se da únicamente a las personas integradas en este nivel.*
- *Staff a nivel departamental; en este caso, el staff asesora única y exclusivamente al departamento al que se encuentra unido.*
- *Staff a nivel general, en cuyo caso puede asesorar a cualquier departamento dentro de la empresa.*

Problemas entre la línea y el staff:

Tanto el staff como la línea son necesarios para el funcionamiento de la empresa y en teoría no deberían de existir conflictos entre ambos, sino colaboración y ayuda; sin embargo, en la practica, esto no siempre se produce y se crean conflictos pudiendo destacar de las siguientes quejas tanto por parte del staff como por parte de la línea:

Quejas de la línea: la línea suele quejarse de que el staff no tiene plena conciencia de su posición y quieren atribuirse el una autoridad que esta reservada únicamente a la línea; en segundo lugar, a veces los consejos de los asesores tienen un carácter técnico, académico o irreal; el staff suele utilizar un léxico excesivamente técnico y en muchas ocasiones no fácilmente comprensible; en tercer lugar, el staff, en ocasiones propone soluciones que no han sido ensayadas previamente y arriesga mucho la línea con ello; por ultimo, la línea se queja de que cuando no se obtienen los resultados apetecidos, el asesor elude el compromiso, mientras que si el resultado es positivo, el staff trata de atribuirse el éxito.

Quejas del staff: cuando la línea se opone a las nuevas ideas y no muestra disposición de avance; la línea no hace uso adecuado de la ayuda que le prestan sus asesores; los directivos de la línea, después de solicitar consejos, los rechazan, bien porque no los necesitan o porque desconfían del asesoramiento; el asesor no tiene la suficiente autoridad y considera que si ha conseguido la mejor solución debería tener posibilidad de llevarla a la practica.

La planificación es una actividad enfocada al futuro, cuyo propósito fundamental es proyectar la vida de la empresa a lo largo del tiempo; no solo en la dirección seguida en el momento en que se planifica, sino buscando nuevos caminos y adaptando su existencia al medio en que se desenvuelva la actividad.

La planificación comprende la selección de objetivos, políticas, programas y procedimientos para conseguirlo. La empresa al planificar decide entre las distintas alternativas que se plantean y por consiguiente toma decisiones.

La planificación comporta el establecimiento de objetivos y la decisión sobre las estrategias y las tareas necesarias para alcanzar esos objetivos.

La planificación es previa a las otras funciones de la empresa. Es imposible organizar, gestionar y controlar con eficacia sin unos adecuados planes.

Corresponde al aspecto táctico de la toma de decisiones; mientras que la planificación plantea una estrategia, la programación persigue llevar esa estrategia por el mejor camino posible con vista a la consecución de los objetivos.

La existencia de diferentes vías para el logro de tales objetivos nos permite utilizar distintas formas de programación. De alguna forma la fase de programación puede considerarse como una planificación a corto plazo, y por lo tanto un complemento de la misma.

Representa un elemento imprescindible para la actuación empresarial, necesitándose tanto para la toma de decisiones, como para el desarrollo de una eficaz planificación y un correcto control. En lo que respecta a la toma de decisiones hay que señalar que la adaptación de una decisión debe estar fundada en un proceso racional de análisis y ser lo mas objetiva posible. La decisión supone la elección de una alternativa consecuencia al menos temporal de otras, y esta debe basarse obligatoriamente en una suficiente información que se medirá por su cantidad, calidad y adecuada elaboración.

A la hora de establecer los niveles de información de una empresa, podemos tener en cuenta la siguiente formula.

Grado de información = Información realmente disponible

Información objetivamente necesaria

Si el valor es 1 significa que se tiene una perfecta información; si el valor fuese 0 nos encontraríamos con ignorancia total de información; los valores entre 0 y 1 nos marcan los niveles del distinto grado de información.

El control aparece en la empresa ante la necesidad que tiene la misma de conocer si se cumple o no lo planificado. En esta línea, los directivos de la empresa analicen los resultados de las operaciones comparándolos con los objetivos previstos y adoptando las decisiones oportunas para corregir en su caso las desviaciones y el grado de eficacia.

Funciones:

- *Conocimiento y evaluación de los resultados obtenidos en la actividad.*
- *Comparación de los resultados obtenidos con los previstos o planificados, calculando en su caso las posibles desviaciones*
- *Análisis y evaluación en su caso de las desviaciones y estudio de las causas que las produjeron.*
- *Corrección y ajuste en lo posible de las desviaciones para conseguir los objetivos.*

Sistema de economía centralizada:

Las empresas se encuentran sometidas a la autoridad del estado, el cual interviene en sus decisiones y tienen como objetivo cumplir el plan establecido por las autoridades estatales. La financiación de estas empresas en la gran mayoría proviene del estado, no existe como tal la propiedad privada y la distribución de bienes y servicios entre ciudadanos los decide la autoridad. De entre los principales objetivos de la intervención de los entes públicos en la economía podemos destacar:

- *Proteger los derechos y libertades de las personas*
- *Producir bienes y servicios de interés publico (defensa nacional, transporte)*
- *Racionalizar la producción adecuadamente*
- *Mayor coherencia en la distribución de bienes y servicios.*

Sistema de economía libre de mercado:

En el que las empresas se someten a la competencia, toman sus propias decisiones y marcan sus objetivos. En este tipo de empresas el éxito o el fracaso depende de la capacidad que se tenga para conseguir la aceptación de los consumidores frente a los competidores y lograr de esta forma optimizar los resultados.

Objetivos de la empresa capitalista:

El objetivo típico y último de la empresa capitalista consiste en la obtención del máximo beneficio. A la comentada finalidad podemos interponer una serie de limitaciones:

- En la actualidad, la figura clásica de empresario como propietario y al mismo tiempo director y supremo decisor de la empresa ha perdido vigencia ante la aparición de un tipo de dirigente profesionalizado que rige los destinos de la empresa sin tener participación en el capital de la misma. Esta clase dirigente o ejecutiva tiene normalmente un gran poder de decisión, dado su mayor conocimiento y contacto permanente con la realidad empresarial, por lo que su influencia en los objetivos globales de la empresa es fundamental. Ahora bien, esta clase dirigente tiene unos objetivos propios que serán de su propia utilidad, que no son totalmente compatibles con la obtención del máximo beneficio para la empresa. Dentro de estos objetivos propios de la dirección podemos destacar los económicos (poder, prestigio, fama, etc.). En lo que respecta a los primeros, las distintas teorías coinciden en que la remuneración total tiene un grado de correlación mayor con la dimensión de la empresa que con la obtención de beneficios; en cuanto al segundo de los casos es evidente que dichos objetivos no económicos se obtienen con más facilidad en una empresa que cuide su dimensión y no solamente sus beneficios. Unidas ambas teorías queda demostrado que la idea del máximo beneficio es limitada.
- Con frecuencia ocurre que la alternativa que produce una mayor expectativa de beneficio coincide con la que presenta el mayor riesgo; ello puede hacer que si el empresario muestra cierta aprensión al riesgo se decida por la obtención de un moderado beneficio evitando riesgos excesivos.
- Según la visión psicológica o concepto de satisfacción los directivos obran a impulsos y se conforman con alcanzar una cierta cota de resultados la cual consideren satisfactoria sin perseguir necesariamente el resultado obtenido; ello sucede porque a partir de un determinado nivel el esfuerzo que exige una mejora adicional de resultados es muy fuerte, con lo que la ventaja marginal es muy reducida.
- Según los grupos en los que esta inmersa la empresa, el objetivo del máximo beneficio puede ser retocado. Dada la influencia de elementos como sindicatos, organizaciones de diferente tipo, gobiernos, etc.

Podemos, por consiguiente admitir que el objetivo principal de la empresa capitalista es la obtención de un nivel de beneficios adecuado, influenciado en determinada manera por factores tales como los objetivos propios de los dirigentes, el riesgo, nivel de satisfacción y sin olvidar, por supuesto, a aquellos grupos que en el supuesto de no tenerlos en cuenta pudieran desestabilizar nuestra organización.

Limitación y conflictos en la consecución de los objetivos:

Si los objetivos fuesen compatibles entre sí, no existiría ningún problema, ya que al poder conseguir todos no necesitamos plantearnos ninguna elección entre los mismos. En forma similar aun no siendo los objetivos compatibles, si existe entre los mismos una escala de prioridades perfectamente definida será factible ir consiguiendo uno a uno cada objetivo hasta llegar al último de la escala establecida.

En el supuesto de que los objetivos no puedan ser incompatibles ni jerárquicos será absolutamente imprescindible establecer una clara política de objetivos.

Formación de la demanda en el sistema de mercado

Es evidente como las unidades económicas de consumo solicitan al mercado unos productos creando lo que denominamos demanda. En la formación de esta demanda pueden influir diversos factores destacando de entre todos ellos el precio; existe una estrecha relación entre la formación de la demanda y el precio, de tal manera que por regla general, a medida que aumenta el precio de los productos, baja la demanda que relaciona los precios con las cantidades que la gente desea comprar.

Si situamos los precios en el eje de ordenadas y las cantidades demandadas en el de abscisas, cada par de números (Q-P) representada por un punto y uniendo todos ellos obtendremos la curva de demanda.

Observando claramente la ley del decrecimiento de la cantidad demandada, que dice:

Si se reduce el precio de un bien, aumentara la cantidad demandada, y viceversa.

Formación de la oferta en el sistema de mercado

Es hora de ocuparnos de las unidades económicas de producción o vendedores que no son otros que la oferta. En este caso relacionaremos los precios y las cantidades que se esta dispuesto a producir y vender. La curva de oferta se comporta de la forma siguiente; a mayor demanda, mayor precio, mayor producción y mayor oferta. Consecuencia de que si la demanda de un bien aumenta considerablemente, la empresa deberá ir añadiendo mayores cantidad de factores productivos (mano de obra, capital, etc.) para satisfacer esa demanda, o sea, para aumentar la oferta, lo que va acompañado normalmente de un aumento de precios.

Equilibrio entre la oferta y la demanda en el sistema de mercado

Combinaremos ahora el análisis de la demanda y de la oferta, para observar como se determina el precio en el mercado. Siendo el *precio de equilibrio* el punto de intersección de ambas curvas de oferta y demanda.

En la intersección C la cantidad ofrecida es igual a la cantidad demandada.

Si el precio fuera menos que el del equilibrio, el exceso de demanda lo haría subir. Si el precio fuera mayor que el del equilibrio, el exceso de oferta le haría bajar hasta el nivel de equilibrio.

De tal modo que si el precio se fijará por encima del de equilibrio, normalmente, la demanda sería mucho más pequeña que la oferta, por lo que los vendedores, ofrecería sus mercancías sin lograr darles salida suficiente, viéndose obligados posiblemente a bajar el precio. Al ir bajando el precio, la producción de estos bienes es cada vez de menor interés para el productor, por lo que la oferta conforme va bajando de precio, se va contrayendo, y la demanda por el contrario se va dilatando al encontrar precios más asequibles; contracción de oferta y dilatación de demanda hasta el punto de intersección que es el precio de equilibrio.

Si por el contrario el precio se fijará por debajo del de equilibrio, normalmente, la oferta sería mucho más pequeña que la demanda, o sea, que habría mucha gente que querría comprar y poca mercancía para vender; se producirá un exceso de demanda sobre la oferta existente.

Habría gente dispuesta a pagar más por lo de que otra forma no encuentra, y los vendedores, dándose cuenta que a un precio más alto seguirán vendiendo toda su existencia tenderán a elevar el precio.

Al elevarse el precio habrá personas que ya no estén dispuestas a comprar o compraran menor cantidad, es decir, la demanda se contrae. Y la oferta, al tener mayor margen de beneficio, con precios más elevados tenderá a dilatarse. De esta forma, igual que en el caso anterior, las dos curvas se encontraran en el punto de intersección que corresponde al precio de equilibrio, que no es otro que donde se iguala la oferta y la demanda, es decir, que a ese precio se iguala toda la cantidad que se está dispuesto a comprar con toda la cantidad que se está dispuesto a vender, es decir, que todo el que quiere comprar compra y todo el que quiere vender vende.

Ha de tenerse presente que el tema anteriormente estudiado se da en un mercado de convergencia y motivado por un normal funcionamiento de dicho mercado. Es de destacar, situaciones consideradas como anormales (monopolio, oligopolio, aumento del dinero de circulación por pérdidas monetarias o fiscales, aumento de la oferta por abundancia de cosechas, etcétera) pueden provocar situaciones no contenidas en nuestro estudio.

Libre concurrencia o competencia perfecta:

Se define como aquel mercado en el que se dan las siguientes condiciones:

- *Existe un gran número de compradores y vendedores.*
- *La cantidad del bien comprado por cada uno de los compradores y vendida por cada uno de los vendedores es tan pequeña en relación con la cantidad total transaccionada que los cambios de aquéllas no afectan al precio del artículo, es decir, ningún comprador ni vendedor es lo suficientemente importante para afectar al precio.*
- *El bien que venden los distintos productores es homogéneo.*
- *Todos los compradores y vendedores tienen información completa y veraz sobre los precios que se están viviendo y ofertando (o sea, existe información perfecta entre compradores y vendedores)*
- *Existe libertad total de entrada de nuevas empresas en la industria, así como posibilidad de abandonarla en cualquier momento.*
- *Las industrias no actúan de común acuerdo para iniciar el mercado.*

El monopolio:

Se define como aquel tipo de mercado en el que sólo existe un único vendedor de ese producto y no tiene sustitutos aceptables; así pues se da cuando una sola persona o individuo produce o vende el total que se fabrica de un bien; los consumidores no tienen opción, o comprar el producto de la empresa monopolista o bien pasar sin él. Para que pueda existir un monopolio deben darse tres condiciones:

- *Debe existir un solo vendedor de un bien homogéneo.*
- *No deben existir sustitutos próximos de ese bien.*
- *Existirán barreras efectivas para la entrada en el mercado de nuevas empresas.*

El oligopolio:

Se entiende por oligopolio aquel tipo de mercado en el que sólo existen unos pocos vendedores. Las causas de que en una industria existían pocas empresas dominantes son:

- *La existencia de grandes capitales necesarios para montar la empresa.*
- *La existencia de patentes en exclusiva a favor de pocas empresas.*
- *Elevados costes de comercialización del producto.*

Las franquicias:

Este contrato puede definirse como aquel en el que el llamado *franquiciador* (concedente) transmite al *franquiciado* (concesionario) determinados conocimientos técnicos o comerciales, con frecuencia de carácter secreto, para que los aplique a su negocio, consintiendo que el franquiciado use el rótulo y otros distintivos en el ejercicio de su actividad, que ha de realizar bajo el control del franquiciador, el cual percibirá un canon por su cesión.

Podemos definirla toda por aquel contrato según el cual un empresario (concesionario) se compromete a adquirir en determinadas condiciones productos normalmente de marca a otro concedente y a revenderlo todo bajo ciertas condiciones en la zona y a prestar a los compradores de estos productos determina asistencia una vez realizada la venta.

A la hora de plantearse la posibilidad de introducirse en el mercado de trabajo son varias las alternativas existentes, de entre las que destacaremos las siguientes:

Trabajador por cuenta ajena.

Individuo que realiza su actividad para una tercera persona y cuya regulación se ajustará en todo momento a la legislación laboral competente.

Trabajador por cuenta propia.

El que realiza su actividad de forma autónoma y con riesgo propio, consistente en lo que coloquialmente y en el caso de arquitectos técnicos denominamos actividad liberal.

Creación de una persona jurídica.

Esta opción consistirá en crear nuestra propia sociedad y a partir de ella realizar la actividad. Es evidente que trabajado para una sociedad lo podremos realizar bien por cuenta ajena o bien por cuenta propia, con lo que estaríamos en alguno de los supuestos anteriores. Citamos esta tercera posibilidad para conocer cuáles deberían ser los trámites a seguir para constituir nuestra propia sociedad, independientemente de la relación laboral que establezcamos.

De forma general podremos considerar activista profesional aquel individuo que realiza esta actividad como tal persona física. Aquellos rendimientos que se obtienen a través del ejercicio libre de la profesión se considerarán rendimientos de actividad profesionales o de otra manera, serán rendimientos de actividad profesionales aquellos que supongan para el sujeto pasivo la ordenación por cuenta propia de medios de producción y de recursos humanos o de uno de ambos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes y servicios. Por consiguiente, el concepto de actividad profesional conlleva las siguientes facultades:

- Existencia de una organización autónoma de medios de producción y o de recursos humanos.
- Actuación por cuenta y el interés propio del titular de la actividad.
- Finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes y servicios.

Obligaciones legales de los profesionales.

El profesional arquitecto técnico deberá cumplir con una serie de obligaciones legales, más y de forma única en el momento de iniciar su actividad y otras periódicas a lo largo del desarrollo de la misma.

En el inicio de su actividad.

Podemos citar como obligaciones legales fundamentales para el profesional arquitecto técnico en el comienzo de su actividad las siguientes:

- *Todo aparejador ó arquitecto técnico que actúe como profesional tendrá la obligación de colegiarse, para ello será necesario la presentación del título y si carece aún de él será suficiente un documento legal que lo justifique.*
- *Alta en el centro del Ministerio de Economía y Hacienda (antes de comenzar la actividad profesional, presentando en el organismo competente los documentos exigidos (MOD-036 o MOD-037)) en el cual nos solicitarán una serie de información:*

a)– Datos personales del profesional, así como su domicilio fiscal y lógicamente el de la actividad. Esta información servirá, entre otras cosas, para la elaboración de las etiquetas identificativas, que serán remitidas al contribuyente y que utilizarán en lo sucesivo en las facturas de declaraciones ante Hacienda.

b)– Deberemos citar la causa de presentación de este impreso pudiendo destacar:

- *Declaración de inicio de la actividad.*

- Declaración previa al inicio de la actividad.
- Solicitud de NIF.
- Modificación de datos del profesional.
- Etc.

c)– Deberemos comunicar nuestra situación tributaria: ¿Satisface rendimientos de trabajo personal sujetos a retención? Si o No; ¿satisface rendimientos de actividades profesionales, artísticas o deportivas sujetas a retención? Si o No; ¿satisface rendimientos procedentes de arrendamientos sujetos a retención? Si o No. (18% de Retención).

d)El régimen al que estamos acogidos será obligatorio para todo profesional estar acogido a algunos de los regímenes de estimación del IRPF, bien en estimación directa normal o simplificada;

1) podrán acogerse a la estimación directa simplificada aquellos profesionales que:

- No haya renunciado a la misma.
- Aquellos que comiencen su actividad, o que en el año anterior su cifra neta de negocios (de todas las actividades) no supere los 100 mill. de pesetas.
- Que ninguna actividad que ejerza el profesional se encuentre en modalidad normal.

2) podrán acogerse a estimación directa normal aquellos profesionales que:

- Hayan renunciado a la estimación directa simplificada, en este supuesto deberán permanecer como mínimo 3 años en estimación directa normal.
- Siempre que en el ejercicio anterior la cifra neta de negocios supere los 100 mill. de pesetas.

e)– También se deberán citar las obligaciones o no de hacer declaraciones de IVA, así como el régimen al que se está acogido.(si y régimen general de IVA aparejadores).

- Impuesto sobre actividades económicas (IAE).(es como la licencia para trabajar; cuota igual para todos los trabajadores del mismo epígrafe).

Este tributo graba el anexo ejercicio en territorio español de una actividad profesional o artística. Su coste dependerá de diversos factores, como son:

- Actividad a realizar (según su epígrafe).
- Localidad.
- Situación.
- Superficie.
- Comunidad autónoma desde donde se realice el ejercicio.
- Libros oficiales. Todo profesional legalmente establecido deberá llevar los siguientes libros oficiales de:
 - Ingresos.
 - Gastos.
 - Bienes de inversión.
 - Provisión de fondos y suplidos.
- Facturación. Todo profesional que esta sujeto al IVA, está obligado a expedir y entregar factura por cada una de las operaciones que realice sujetas al mismo.

Requisitos de la factura:

- *Toda factura deberá ir numerada correlativamente.*
 - *Nombre, Apellidos, Domicilio y NIF, tanto del que la expide como del que la recibe.*
 - *Descripción de la operación realizada.*
 - *Porcentaje de IVA a aplicar (16%).*
 - *En ocasiones se recibirán facturas en las que no aparezcan el tipo a aplicar, poniendose en este caso IVA incluido.*
 - *Lugar y fecha de emisión.*
- *En determinados casos el profesional abrirá un local para el desarrollo de su actividad, debiendo obtener para ello la correspondiente licencia de apertura municipal. –*

Mercados

De

Capitales

TRABAJO

u.e.p

CAPITAL

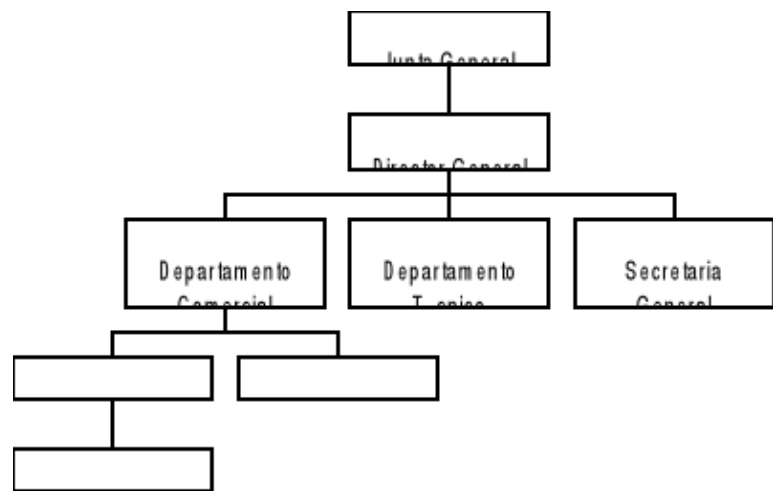
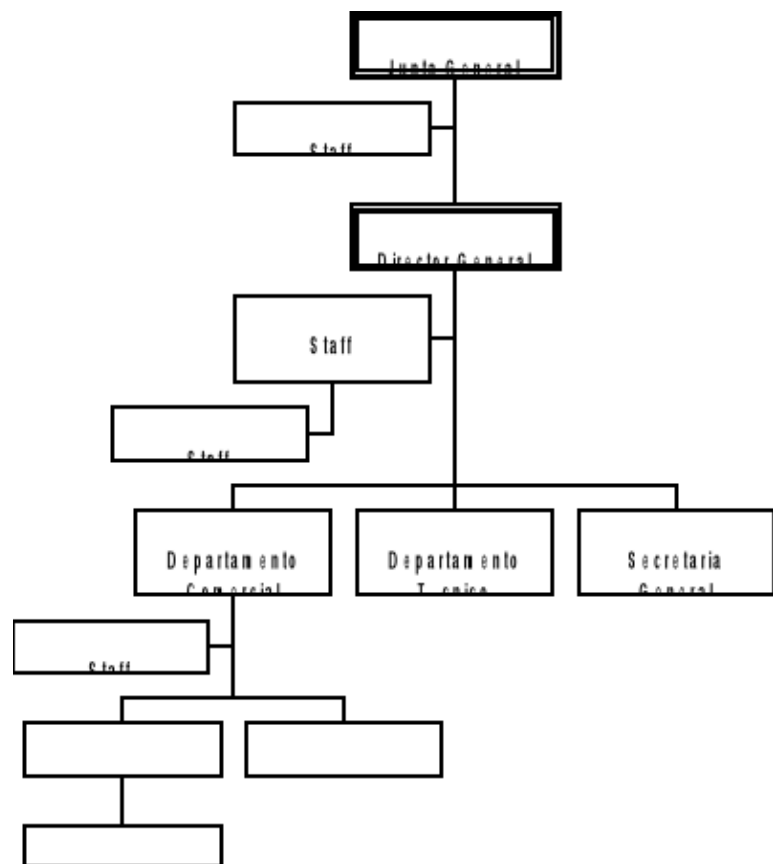
u.e.c

PRODUCTOS

CAPITAL

CAPITAL

Nadie manda a nadie porque cada uno tiene claras sus funciones y no lo necesitan.



Q

P

P

Q

P

Q

Dem.

Ofer.

e

•