

Bloque VII. Economía, Economía Urbana y Dirección Pública

Economía, conceptos

Tema 1	La ciencia económica	v.5.0	sep-20
Tema 2	Teoría de la demanda. Elasticidad e inelasticidad.	v.5.0	sep-20
Tema 3	Mercados.	v.5.0	sep-20
Tema 4	Teoría de la producción. Beneficio empresarial.	v.5.0	sep-20

AVISOS SOBRE RESPONSABILIDADES DE UTILIZACIÓN

Este material desarrolla el temario publicado por la Resolución de 28 de julio de 2020, de la Subsecretaría, por la que se convoca proceso selectivo para ingreso, por el sistema general de acceso libre y promoción interna, en el Cuerpo de Arquitectos de la Hacienda Pública.

Se distribuye únicamente a los alumnos de la Escuela de Opositores del Instituto de Formación Continua del Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid durante el seguimiento del curso. La fecha de actualización es la indicada en el encabezado de cada tema.

Los autores son los preparadores de la Escuela de Opositores. Se persigue su difusión y/o comercialización total o parcial.

BLOQUE VII. TEMA 1

1. LA CIENCIA ECONÓMICA: CONCEPTO, OBJETO Y CONTENIDO.
2. DIVISIONES DE LA MISMA
3. MACROECONOMÍA Y MICROECONOMÍA
4. EL MÉTODO DE LA CIENCIA ECONÓMICA
5. LA EVOLUCIÓN DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO
6. LOS SISTEMAS ECONÓMICOS: CONCEPTO.

1. LA CIENCIA ECONÓMICA: CONCEPTO, OBJETO Y CONTENIDO.

1.1. CONCEPTO:

- La raíz etimológica de la palabra “Economía” está formada por las voces griegas “oikos” (casa) y “nomos” (ley), tomándose ley en el sentido de “administración”, y casa en el de “patrimonio”. Siendo así, Economía quiere decir, pues, administración del patrimonio.
- La RAE define a la economía, en su tercera acepción, como la **“ciencia que estudia los métodos más eficaces para satisfacer las necesidades humanas materiales, mediante el empleo de bienes escasos.”**
- En tanto las necesidades humanas son muy amplias y existen infinitas metodologías, la economía es capaz de abarcar prácticamente la totalidad de la realidad humana y su aplicación está presente en todas las disciplinas de la vida.
- En cuanto a la “ciencia económica” podemos dar como características esenciales:
 - **Ser una ciencia** por tener un objeto de estudio, una metodología y un conjunto de modelos, teorías y leyes que explican los comportamientos de los fenómenos estudiados.
 - Es una ciencia **empírica** contrastable con la realidad en la que se manifiestan los fenómenos estudiados.
 - **No es una ciencia exacta** por sujetarse a las acciones y reacciones humanas que son imprevisibles y modifican constantemente los fenómenos estudiados y exigen la reformulación de las leyes y modelos descritos.
 - Es una **ciencia social** cuya finalidad, y objeto de estudio es el hombre y su comportamiento y necesidades.

1.2. OBJETO:

- La economía centra su atención sobre las necesidades humanas la forma de satisfacerlas. Por tanto el objeto de la economía comprenderá, entre otras **cuestiones**:
 - El valor de las cosas.
 - La forma en que el valor se relaciona con los precios y cómo se fijan los precios de los bienes y de los factores productivos (tierra, trabajo, capital y habilidades empresariales) y cómo se utilizan para asignar los recursos.
 - El comportamiento de los mercados financieros y la forma en que se asigna el capital en la sociedad.
 - Las consecuencias de la intervención del Estado en la sociedad y su influencia en la eficiencia del mercado.
 - La distribución de la renta y propone los mejores métodos de ayuda a la pobreza sin alterar los resultados económicos.
 - La influencia del gasto público, los impuestos y el déficit presupuestario del Estado en el crecimiento de los países.
 - Como se desarrollan los ciclos económicos, sus causas, las oscilaciones del desempleo y la producción, así como las medidas necesarias para mejorar el crecimiento económico a corto y a largo plazo.
 - El funcionamiento del comercio internacional y las consecuencias del establecimiento de barreras al libre comercio.
 - El crecimiento de los países en vías de desarrollo.
 - Cualquier otra manifestación de las necesidades humanas y los medios de su satisfacción.

OBJETIVOS:

- En virtud de estas cuestiones, la ciencia económica atenderá habitualmente cómo dar respuesta a los siguientes **objetivos**:
 - **Estabilidad económica**: La estabilidad de los precios tiene que ver con evitar la inflación o deflación, ya que estas pueden causar desigualdades en la economía.
 - **Pleno empleo**: El pleno empleo existe cuando se utilizan completamente los recursos que son escasos de una economía (mano de obra).
 - **Crecimiento económico sostenido**, sin variaciones drásticas.
 - **Equidad económica**: Las acciones y políticas económicas se evalúan tomando en cuenta lo que las personas consideran correcto e incorrecto, mediante la distribución conveniente de los recursos económicos, lo que va a permitir que estos recursos fueran combinados en la mejor manera posible para suministrar los bienes y servicios necesarios.
 - **Eficiencia económica**: La eficiencia económica es el estado en el que un sistema económico logra y utiliza recursos escasos de una manera más productiva, generando mayores o mejores resultados en servicios o bienes, que los previstos, sin que se incremente los costos de producción.
 - **Libertad económica**: Se refiere a aspectos como la libertad de los consumidores para decidir cómo gastar su dinero o ahorrarlo y la libertad de los trabajadores para cambiar de empleo.
 - **Crecimiento económico**: Tiene que ver con el aumento en la producción de bienes y servicios a través del tiempo. Se relaciona con el ritmo de aumento de su población y su productividad. El crecimiento económico se mide según los cambios en el nivel del producto interno bruto real (PIB).
 - **Seguridad económica**: Protege a los consumidores, productores y propietarios de los recursos de los riesgos que hay en la sociedad. Cada sociedad decide que riesgos son los que necesitan protección y si deben pagarlos los individuos, empresarios o gobierno.
 - **Distribución satisfactoria de los ingresos**: Se refiere a una distribución acorde a las diferencias en la iniciativa, el esfuerzo y la habilidad. El estado sirve de equilibrio en la redistribución de la riqueza mediante su poder de gasto.

EN RESUMEN:

- De forma somera podemos reducir el objeto de la ciencia económica a dos elementos:
 - Estudio de las necesidades Humanas: Bienes: Se considera que un bien es objeto de la ciencia económica si:
 - no es susceptible de apropiación libre por cualquiera
 - no es susceptible de apropiación gratuita
 - su obtención requiere la intervención de los factores de producción
 - Por su **función** los bienes económicos pueden ser:
 - de **consumo**, destinados directamente a satisfacer las necesidades,
 - de **producción**, destinados a producir otros bienes.
 - Por sus **características** los bienes económicos pueden ser:
 - **intermedios**, si necesitan transformarse para convertirse en bienes de consumo o de producción,
 - **finales**, ya transformados en bienes de consumo o de producción.
 - Métodos de asignación de recursos:
 - Producción
 - Distribución
 - consumo

1.3. CONTENIDO:

- Algunos de sus elementos esenciales son:
 - a) **Factores productivos:** Verdadero objeto de la economía.
 - La **tierra** o recursos naturales en cuyo proceso de generación no interviene el hombre. Su remuneración derivada de su propiedad privada e identificada con el precio en el mercado se denomina renta de la tierra. Es el origen de la riqueza del que se permite extraer (intermediando los otros factores productivos: trabajo, capital y organización) la riqueza en sus diversas formas. (cultivos, minería, rentas, etc)
 - El **trabajo** o recursos humanos destinados a la producción y que se mide a través del número de horas y el número de trabajadores empleados en el proceso. Su remuneración se denomina salario.
 - El **capital** o conjunto de medios materiales necesarios para el proceso. Su remuneración se denomina interés.
 - **Organización.** Se trata de un factor productivo recientemente considerado. Se trata del cúmulo de conocimientos y relaciones necesarios para poner en funcionamiento conjuntamente los otros recursos y obtener mejoras en la producción. Se identifica con el “know how” o el “emprendimiento”. No tiene asociada una remuneración concreta aunque se puede decir que sería la “ventaja empresarial” o “competitividad”.
 - b) **Agentes económicos:** El sujeto de la economía, protagonista y destinatario.
 - Sector privado:
 - **Familias** o economías domésticas para cuya satisfacción de necesidades se desencadena la producción y que son las propietarias principales de los factores de producción. Demandan bienes y servicios y desean maximizar su **bienestar (utilidad)**.
 - **Empresas** que combinan los factores de producción para la obtención de bienes y servicios económicos. Desean maximizar su **beneficio**.
 - Sector público:
 - **Estado** que interviene, además de cómo productor y consumidor de bienes y servicios, en la asignación y regulación óptima de los recursos. Desea maximizar el **bienestar social**.
 - c) **Sectores de actividad:**
 - **Sector primario:** relacionado con la extracción de recursos naturales o materias primas. La preponderancia del factor productivo tierra lo hace propio de economías poco desarrolladas o rudimentarias.
 - **Sector secundario:** Transforma las materias primas produciendo bienes industriales. Los medio de producción fundamentales son el capital y el trabajo. Es propio de sociedades industrializadas.
 - **Sector terciario:** engloba las actividades relacionadas con los servicios no productores o transformadores de bienes materiales. Generan servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de cualquier población en el mundo. Incluye subsectores como comercio, comunicaciones, centro de llamadas, finanzas, turismo, hostelería, ocio, cultura, espectáculos, la administración pública y los denominados servicios públicos. Es propio de sociedades desarrolladas plenamente y requiere un alto grado de intervención del factor organización.
 - **Sector cuaternario:** cuya característica es estar basado en el conocimiento y tener servicios imposibles de mecanizar, tales como la generación e intercambio de información, tecnología, consultoría, educación, investigación y desarrollo, planificación financiera entre otros servicios o actividades principalmente intelectuales. Su producto es la innovación.

2. DIVISIONES DE LA CIENCIA ECONÓMICA. MACROECONOMÍA Y MICROECONOMÍA

2.1. DIVISIONES

- Hay muchas divisiones de la ciencia económica. La principal la que distingue entre macroeconomía y microeconomía. Entre otras divisiones podemos distinguir:
 - a) **Economía teórica y empírica**

- La **economía teórica** busca crear modelos que expliquen los fenómenos económicos.
- La **economía empírica** busca la confirmación o refutación de tales modelos mediante experimentación o acceso a fuentes empíricas.

b) Economía ortodoxa y heterodoxa

- La **economía ortodoxa**: busca la maximización de la utilidad y los modelos económicos de equilibrio. Se identifica con la economía como ciencia exacta que proporciona leyes y modelos de análisis del fenómeno económico causa-efecto racionales y universalmente válidos. Se basa en las matemáticas y la estadística dando resultados formulados matemáticamente.
- La **economía heterodoxa**: rechaza la concepción racional de la misma, para enfocarse más al aspecto subjetivo, social e histórico de la misma. Sus postulados apuntan más a la economía como fenómeno social y cuyo comportamiento complejo se ajusta a múltiples factores imposibles de prefijar mediante leyes o fórmulas.

c) Economía normativa y economía positiva

- La **economía positiva** es la rama de la economía principal que se refiere a la descripción y explicación de los fenómenos económicos. La economía positiva como ciencia, se ocupa del análisis del comportamiento económico como fenómeno causa-efecto. La economía positiva puede ser clasificada en dos áreas:
 - La economía descriptiva se funda en la observación, recopilación, descripción y el tratamiento de la información. Es la antesala a la teoría económica.
 - En la economía teórica da lugar a la explicación analítica sistemática de los procesos económicos, elaborando ideas, conceptos, categorías, relaciones, leyes, postulados, etc. Con lo que se proponen teorías del funcionamiento y de la realidad económica. En este también así llamado “análisis económico” se han clasificado dos grupos:
 - Microeconomía
 - Macroeconomía.
- La **economía normativa** se ocupa de estudiar desde el punto de vista ético-moral el comportamiento humano en sus manifestaciones económicas. Se sirve de la economía positiva para actuar sobre la sociedad. Proporciona normas económicas (de ahí el apoyo en lo positivo) para alcanzar fines sociales. Su contenido no se basa en relaciones objetivas causales sino en consideraciones valorativas ético-morales.

2.2. MICROECONOMÍA Y MACROECONOMÍA

- ANÁLISIS **MACROECONÓMICO**: estudia el comportamiento de la economía a nivel global o agregado. No contempla productos concretos o agentes concretos. Su **objeto** son las grandes variables o **macromagnitudes** como la Renta Nacional, el Producto Interior, la Balanza de Pagos. Surge con Keynes. Sus **estrategias** son la política monetaria y la política fiscal. Algunas de las teorías más importantes:
 - Teoría de los agregados
 - Teoría del equilibrio y del crecimiento
- ANÁLISIS **MICROECONÓMICO**: estudia el comportamiento de la economía a nivel individual. Su **objeto** es el mercado de los bienes y servicios determinados así como los precios de los bienes y servicios. Algunas de las teorías más importantes:
 - Teoría del consumidor, oferta-demanda.
 - Teoría de la empresa
 - Teoría de la distribución
 - Teoría de la producción

2.3. DIFERENCIAS ENTRE MICRO Y MACROECONOMÍA:

- La macro busca una **perspectiva** general y la micro una perspectiva individual

- La primera de ellas, estudia **actores económicos** globales, cómo un país, y la segunda concretos, como un consumidor
- Las **variables** utilizadas son muy distintas, por ejemplo en macroeconomía el PIB observa la producción total de un país y en microeconomía la cantidad producida por una sola empresa
- Hay **situaciones** que afectan a la macroeconomía y no a la microeconomía, y viceversa
- Aunque sean muy diferentes, **no son totalmente independientes**. Muchos factores que influyen en la macro economía también lo hacen en la microeconomía

3. EL MÉTODO DE LA CIENCIA ECONÓMICA

3.1. MÉTODO DE LA CIENCIA ECONÓMICA:

- Los métodos científicos son muy variados aunque podemos señalar primeramente dos actividades metodológicas diferenciadas:
 1. **Investigación:** Es la actividad desarrollada para alcanzar nuevos “constructos teóricos”.
 - **Investigación teórica:** permite el desarrollo de conexiones entre dos o más campos que no han sido vinculados previamente.
 - **Investigación empírica:** permite alcanzar el conocimiento de un fenómeno sobre el que no se tienen conocimientos teóricos previos.
 2. **Contraste:** Permite poner de relieve la validez de los “constructos teóricos” comparándolos con la realidad. El **método hipotético deductivo** es la principal herramienta. Se parte de la hipótesis que es enfrentada con la realidad a fin de ponerla a prueba y poder formular la tesis confirmativa. La hipótesis es una posición teórica previa que debe ser sometida a prueba. La tesis se formula como ley válida y ya contrastada. Las condiciones exigibles a toda tesis son:
 - Tener una conclusión clara y definida.
 - No limitar a ninguna otra tesis aceptada.
 - No contener ninguna contradicción lógica.
 - Ser probada con hechos corroborables.
 - No ser una evidente opinión.

Como se ha señalado precedentemente, los métodos más relevantes de las ciencias económicas son los mismos que se utilizan en la investigación:

- Inductivo y Deductivo
- Analítico y Sintético
- Estático y Dinámico
- Coyuntural y Estructural

INDUCCIÓN Y DEDUCCIÓN

- **Inducción:** Lo inductivo trabaja desde lo concreto a lo general o abstracto. La inducción es la formulación de un principio general a partir del fenómeno estudiado.
 - En un primer paso consiste en elevar casos particulares a leyes de carácter empírico. Implica extender la conclusión a la totalidad de los fenómenos del mismo tipo.
 - Frecuentemente se parte de hipótesis previas.
 - El riesgo más inmediato es generalizar a partir de unos pocos hechos particulares.
- **Deducción:**
 - Deducir implica recorrer el camino inverso a la inducción: es ir de lo general o abstracto a lo concreto.

- La deducción nos permite afirmar que dadas ciertas condiciones, se producirá determinado resultado.
- Implica la posibilidad de proyectar intelectualmente el presente al futuro.
- La deducción se basa en la lógica, permitiendo formular nuevos principios a partir de los ya conocidos, principios que deberán convalidarse o refutarse a través de su comprobación empírica.
- El mayor riesgo de su aplicación es quedarse en el marco teórico, sin contraste con la realidad.
- El método deductivo es esencial para la economía y surge con los economistas clásicos, Smith, Malthus, Ricardo...

ANÁLISIS Y SÍNTESIS

- **Análisis:**
 - Analizar consiste en descomponer el todo en sus partes integrantes, a los efectos de tratar de conocer más profundamente la naturaleza del fenómeno estudiado, sus causas y efectos, así como lo específico del funcionamiento de las partes.
 - Etapas: Observación, descripción, examen crítico y taxonomía o clasificación posteriormente, puede procederse a la comparación con otros fenómenos vinculados.
- **Síntesis:**
 - La síntesis sería inversa al análisis.
 - Permitiría reconstruir un conocimiento o descripción completa del fenómeno a través del examen de sus partes.
 - Su principal inconveniente es que el todo suele ser algo más que la acumulación de sus partes.
 - La síntesis suele ser el método empleado para dar una conclusión o consecuencia lógica del trabajo investigador. No un método autónomo o contrapuesto al análisis o cualquier otro.

ESTÁTICO Y DINÁMICO

- **Estática:**
 - La estática analiza como dados los elementos presentes en una situación, considera el status actual de estos elementos sin desconocer que obviamente esta situación se modificará en el tiempo.
 - El valor de este método se potencia entonces a través de este simple procedimiento, que denominamos “estática comparativa” los modelos más simples en economía se fundamentan en esta técnica.
 - Este método es útil y eficazmente comprensible, y a partir de su simplicidad ayuda a comenzar a familiarizarse con los conceptos abstractos de nuestras disciplinas.
- **Dinámica:**
 - Así como la estática nos remite de alguna forma a la noción de equilibrio, el método dinámico conlleva la idea de desarrollo, el movimiento de un proceso económico hacia el equilibrio o el desequilibrio a partir de una situación inicial.
 - Dado que es el movimiento lo que caracteriza a la economía, el método dinámico intenta identificar y comprender las causas que originan los cambios y las consecuencias de dichos cambios.

COYUNTURAL Y ESTRUCTURAL

- Estas perspectivas metodológicas están estrechamente relacionadas con los métodos estáticos y dinámicos en cuanto tienen en cuenta el fenómeno temporal. En efecto, toda economía presenta períodos de expansión y contracción recurrentes denominados “ciclos”. Más que metodologías son aspectos de la naturaleza económica a tener en cuenta.
- **Coyuntural:**
 - Lo coyuntural introduce el factor tiempo, tomando en cuenta en el análisis la situación en un momento determinado en referencia a una economía o a un sector de la misma.
 - Es una visión estática, pero referida a una situación concreta en un contexto.
 - Tiene en cuenta la tendencia que se deduce del entorno.
 - La consideración de la tendencia modifica en forma fundamental nuestra perspectiva de los temas, enriqueciendo en forma notable su comprensión.

- **Estructural:**
 - Lo estructural nos remite a las condiciones generales estables y objetivas de una economía, la tecnología disponible, la distribución geográfica de sus industrias y recursos naturales, etc
 - La modificación del componente estructural de una economía no puede realizarse en el corto plazo.

4. LA EVOLUCIÓN DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO

Desde la antigüedad, conceptos vinculados a la economía (la riqueza, la propiedad, el comercio) formaban parte del discurso filosófico y político. Podemos distinguir las siguientes etapas fundamentales:

4.1. LOS ORÍGENES DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO:

4.1.1. EL MERCANTILISMO

- El desarrollo de las clases burguesas del s XVI y el nacimiento de los estados nacionales modernos llevaron a reflexionar sobre las posibilidades de autoabastecimiento y generación de riqueza que concluyeron en las tesis del **mercantilismo**, doctrina económica que se practica desde el s XVI hasta el s XVIII.
- Los mercantilistas no fueron nunca una escuela sino un **grupo disperso e inconexo** de autores europeos que no pretendieron establecer una disciplina sino resolver algún problema concreto o recomendar medidas específicas. Legaron a sus sucesores la agenda de problemas pero no la forma de reflexionar sobre ellos ni el nivel de su análisis. Basaban la riqueza de una nación en sus reservas de oro y de plata. Una nación aumentaba sus reservas de metales preciosos vendiendo muchos de sus productos en el exterior, comprando muy pocos y produciéndolos a precios muy bajos. Nace un **fuerte proteccionismo** con drásticas medidas y una gran intervención del Estado que prohíbe la exportación de oro y de plata, limita las importaciones a sólo las materias primas que participen en la producción nacional y a los bienes que no existan en el comercio nacional y busca oportunidades para vender a cambio de metales sus excedentes manufacturados en el extranjero.

4.1.2. LA FISIOCRACIA:

- Contra estas tesis, nace en Francia en el s XVIII la postura de **la fisiocracia** que, como reacción opositora a las políticas restrictivas del mercantilismo, abogan por el **libre comercio y el libre cambio** con su famoso axioma *laissez faire, laissez-passer (dejad hacer, dejad pasar)*. Según ellos, la agricultura y la posesión de tierras son los que generan la riqueza nacional que pasa de los agricultores al resto de la sociedad a través del comercio. El Estado sólo debe intervenir para proteger la vida y la propiedad y sus ingresos debe obtenerlos de un único impuesto sobre la agricultura, única fuente primaria de riqueza.

4.2. LA ESCUELA CLÁSICA DE ECONOMÍA:

- Consecuencia de los cambios económicos, sociales, políticos y técnicos que se producen durante los siglos XVIII y XIX, se produce el nacimiento de la ciencia económica. Esta es fruto de la política económica burguesa y los fenómenos de la revolución industrial.
- En 1776 se publica el tratado del escocés **Adam Smith** "La riqueza de las naciones" y con él la **escuela clásica** de economía que independiza a esta disciplina de la política y de la filosofía y aportan una reflexión sistemática junto a una visión coherente y agregada de los problemas económicos. Este esfuerzo fundacional congrega a un grupo de pensadores, sobre todo ingleses, entre 1750 y 1870. Se inicia con **Hume** y continúa con **Malthus** y **David Ricardo** hasta la síntesis de **Stuart Mill** en 1848 "Principios de Economía Política."
- Una gran aportación de los clásicos fue el análisis por separado de los **tres ingresos distintos generados por los tres factores de producción**- renta y tierra, trabajo y salario, beneficio y capital. Con muchas divergencias, todos defendían la propiedad privada, los mercados y la competencia en la convicción de que la búsqueda del interés personal intrínseca al egoísmo de todo individuo hace que, a través de la **teoría de la mano invisible**, el mercado regule por sí solo la oferta y la demanda de mercancías sin intervención alguna del Estado aunque estaban dispuestos a aceptar la intervención en casos singulares. La **teoría de la acumulación**, basada en la libre competencia, defendía la división del trabajo para

umentar la productividad y la división en clases con particular relevancia de aquella que disponía de capital para invertir y aumentar la producción.

- Ricardo elaboró una **teoría del valor** por la que el precio de un bien dependía de su escasez y de la cantidad de trabajo necesario en su producción. Junto al precio natural determinado por el trabajo, el bien tiene un precio corriente determinado por la oferta y la demanda. También formuló la **teoría de la renta diferencial de la tierra y los rendimientos decrecientes** por la que la renta es un excedente intramarginal determinado por el precio y no determinante del mismo.

4.3. ESCUELAS DE TEORIA ECONOMICA

- Con el tratado de Adam Smith nace el **liberalismo económico** como teoría económica que con algunas variaciones ha vivido hasta nuestros días basado en la **propiedad privada** y el uso de los recursos del Estado para el bienestar de las persona a través de la **redistribución de la renta** y los servicios asistenciales, pese a que la forma de entender estos principios ha llevado a interpretaciones muy diversas pasando por los neoclásicos hasta el marxismo y el capitalismo (ya sea desde el keynesianismo con mayor intervención estatal en la economía a través del gasto público o el monetarismo apoyándose en la oferta monetaria como variable para controlar la economía).
- Las escuelas de pensamiento económico describen la variedad de enfoques que a lo largo de la historia de la teoría económica con los que se ha pretendido explicar el comportamiento de los agentes económicos y la economía en general. A continuación presentaremos las escuelas económicas más significativas:

4.3.1. EL MARXISMO

- El Marxismo, que había surgido alrededor de 1840, como resultado de las necesidades histórica que planteaban los acontecimientos de la época, introduce en el discurso económico una crítica radical. Parte de la teoría ricardiana del valor-trabajo y establece que el trabajador nunca recibe la totalidad del valor de su trabajo. Entre lo que percibe y lo que produce hay siempre una diferencia a la que llama plusvalía que origina la teoría del beneficio que lleva al empresario a mantener los salarios lo más bajos posibles, a extender la jornada de trabajo y a introducir en la producción la maquinaria para disminuir los costes.
- Se produce un exceso de oferta en el mercado de trabajo que disminuye aún más los salarios y nace la lucha de clases. También aparece un exceso de producción de bienes mientras se disminuye la capacidad adquisitiva del trabajador. Ambos efectos de la ley del beneficio decreciente crean crisis cíclicas del sistema capitalista que además van concentrando cada vez más el capital en empresas potentes mientras que el proletariado, a la par que aumentará en número detentará una situación más miserable.

4.3.2. LA ESCUELA NEOCLÁSICA:

- La escuela neoclásica rompe en el último tercio del siglo XIX con la escuela clásica. Así, frente al problema central clásico del crecimiento económico, el **problema central** neoclásico pasa a ser el de la **asignación de los recursos** y todo ello acompañado de la defensa del instrumental matemático para el análisis.
- Tres libros fundamentales, “Teoría de la Política Económica” de **Jevons** en 1871, “Principios” de **Menger** en 1871 y “Elementos” de **Walras** 1874 formulan con precisión una teoría del valor basada en la escasez y en la utilidad que determinan la demanda de los bienes. Introduce interesantes teorías y conceptos como el coste de oportunidad, el coste marginal, la utilidad marginal y desarrollan los principios del equilibrio general. Su conclusión esencial es que **el precio de los bienes en los mercados resulta del equilibrio entre su oferta y su demanda**.
 - La **teoría neoclásica subjetiva del valor** niega la teoría ricardiana del valor del trabajo por su escasez y lo funda en su utilidad. Considera que el precio de un bien se determina por la utilidad que tiene para el que lo compra y el que lo vende por lo que el precio que los individuos estarían dispuestos a pagar en el mercado por el bien dependería de la utilidad subjetiva que le asignaran a ese bien. Los costes de producción juegan un papel mínimo pero no determinante del precio. Los precios vienen determinados por la demanda de los bienes en el mercado.
 - Elaboran también la **teoría de la utilidad marginal decreciente**; el individuo tiene una cantidad de tiempo limitada y numerosas actividades productivas para realizar. Si se dedica a una sola actividad, los resultados mejoran, pero en cada unidad de tiempo agregada la mejoría es menor a la anterior.

- **Menger** formula su *teoría económica del comportamiento del consumidor*. El intercambio tiene lugar en razón de las diversas necesidades que tienen los hombres con respecto de un bien determinado. El comercio es una actividad donde los que participan en él obtienen más utilidades que las que poseían previamente.
- La *teoría de la riqueza social* de **Walras** considera que todo lo que tiene valor y sólo las cosas que lo tienen forman parte de la riqueza social; a su vez, el valor es la suma de la escasez y la utilidad.

4.3.3. LA ECONOMÍA KEYNESIANA:

- El cambio del modelo teórico en el siglo XX se explica parcialmente por el histórico colapso de la bolsa de Nueva York en 1929 y la subsiguiente crisis. Keynes brinda una exégesis alternativa del funcionamiento de la economía en la que el desempleo constituye un problema inherente al capitalismo y esboza una justificación teórica a la intervención del Estado con el objeto de contrarrestar el desempleo.
- Con su “Teoría general del empleo, el interés y el dinero” de 1936 Keynes funda un enfoque macroeconómico sobre la relevancia de las funciones económicas de consumo y de inversión integrando además la teoría monetaria a la teoría macroeconómica. Rechaza la teoría del empleo elaborada por los clásicos que analizaban el comportamiento de los consumidores, las familias y las empresas (microeconomía) y se centra en el comportamiento global del sistema económico a través de variables como el producto total de un país, el empleo, consumo, etc (macroeconomía). En esta comprensión global, Keynes introduce la **posibilidad del sector público de actuar como agente compensador en ciclos recesivos actuando como “contrapeso” estimulando el gasto público para elevar el ingreso Nacional y minimizar el impacto de la recesión sobre el empleo y el gasto**. Las principales aportaciones keynesianas son:
 - El objetivo principal es determinar la forma de poder precisar el nivel de ingreso Nacional y consecuentemente, el nivel de empleo.
 - El ingreso Nacional y la ocupación dependen del gasto de la comunidad, el ingreso depende, a su vez, de los gastos de inversión pública y privada.
 - La inversión privada se produce cuando las empresas esperan lograr un beneficio. La inversión pública depende, en gran medida de decisiones políticas. La inversión extranjera de los incentivos ofrecidos por el país y de la situación en el país de origen.
 - El consumo depende del ingreso y de otras variables precio, stocks, liquidez. La propensión marginal a consumir determina el grado de estabilidad de la economía.

4.3.4. ESCUELA MONETARISTA DE CHICAGO

- En el siglo XX, **Milton Friedman** y la **escuela de Chicago** centraron su investigación en la función de consumo. A diferencia de Keynes que consideraba que el consumo de un periodo dependía exclusivamente del ingreso del mismo periodo, Friedman postuló que este dependía del ingreso permanente, es decir, del ingreso a largo plazo. Este nuevo enfoque tenía un énfasis en las expectativas y proyecciones de los consumidores, lo que permitía, tal y como se demostró en los años setenta por la estanflación en los países desarrollados, la posibilidad de elevada inflación y desempleo alto a largo plazo.

4.3.5. ESCUELAS DE LA SEGUNDA MITAD DEL S.XX:

- Ya en la segunda parte del SXX distinguimos otras escuelas económicas que en cierta medida son puntos de convergencia de las anteriores:
- La Escuela Institucionalista Norteamericana: se centra en la comprensión del papel de las instituciones sociales en la formación del comportamiento económico. Las relaciones de mercado son resultado de la interacción compleja de instituciones sociales y jurídicas que afectan al comportamiento de los individuos.

Galbraith publica en 1958 “La sociedad opulenta” y en la obra demuestra que los votantes que acceden a una cierta riqueza material comienzan a votar en contra del bien común y en conclusión, las preferencias individuales reflejan las preferencias de las empresas establecidas por el llamado efecto dependencia y la economía en su conjunto se orienta a metas irracionales. Las decisiones económicas son planificados por una burocracia privada de expertos que manipulan

los canales de comercialización y busca su propio interés. Debido a que estos nuevos planificadores requieren mercados constantes y economías estables, las empresas evitan o incluso detestan riesgo.

- **La Escuela Austríaca:** también conocida como Escuela de Viena, se originó en Viena en 1871 con la publicación de Principios de Economía de Carl Menger. Sus aportaciones más destacables son:
 - El individualismo metodológico, es decir todos los fenómenos sociales son explicables por las acciones de los individuos. Este enfoque se denomina praxeología.
 - Teorema de la imposibilidad del socialismo.
 - Explicación del ciclo económico. Los ciclos se inician por una expansión artificial del crédito no respaldada por ahorro previo. Esto es lo que ocurre cuando los bancos centrales bajan tipos de interés o imprimen moneda.
 - La reputación de la Escuela Austríaca aumentó a mediados de los años 1970, después de que el economista austriaco Friedrich Hayek fuese galardonado con el Premio Nobel de Economía en 1974. Hayek es conocido por su defensa del liberalismo y por sus críticas al socialismo por considerarlo un peligro para la libertad individual que conduce al totalitarismo. Su obra más destacada es “Camino de servidumbre”.

4.4. EL PENSAMIENTO ECONÓMICO ACTUAL:

- El pensamiento económico actual gira en torno a varias teorías.
 - La **teoría de la economía planificada** se caracteriza por omitir las reglas del mercado y determinar a través de decisiones exclusivamente políticas las cuestiones básicas de a producción y de la distribución; qué producir, en qué cantidad y para quien producir los bienes y servicios.
 - Por el contrario, las **teorías de la economía del librecambio** se basan en la no intervención gubernamental en el comercio internacional a fin de aprovechar los beneficios asociados a la división del trabajo y a las ventajas comparativas que tienen las diferentes naciones y con ello, una óptima asignación de recursos a escala internacional.
 - Las **teorías del equilibrio general competitivo** continúan las teorías neoclásicas de análisis del comportamiento de mercados aislados y un equilibrio parcial pero introduciendo la interrelación entre los mercados y fuertes instrumentos de análisis matemático.
 - Por último, la **teoría económica del Estado de bienestar** es el punto de convergencia entre el objetivo del desarrollo del mercado y la concepción protectora del individuo. Esta nueva forma de concebir el orden social se apoya en tres principios básicos: el contrato social, el mercado autorregulado y el seguro. Se basa en la teoría económica keynesiana, y su aplicación en Europa a través del Plan Marshall, y en la nueva concepción del ciudadano investido de derechos garantizados. El objeto es establecer la cohesión social a través de la incorporación de los trabajadores al crecimiento económico y a través de la prestación por el Estado de unos servicios mínimos.

PENSAMIENTO ESCUELA	FECHA	AUTORES	OBRA
Mercantilismo	Antes S. XVIII	Colbert	Riqueza = reservas Au + Ag
Fisiocratas	>1750	Quesnay	Laissez faire
Clásica (liberalismo)	<1750	A. Smith, Malthus, D. Ricardo, Stuart Mill	Teoría de la mano invisible, teoría del valor, rendimientos decrecientes
Marxismo	1840	Marx	El Capital

Neoclásica	1875	Walras	Teoría de la riqueza social
Escuela Keynesiana	1936	Keynes	Teoría General del empleo, el interés y el dinero
Monetarista / Chicago	1970	Friedman	Eficiencia de los mercados
Escuela austriaca	2ª mit S. XX	Hayek	Crítica socialismo

FIGURA 1: EVOLUCIÓN DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO (Tabla que sirve de resumen de los contenidos de este epígrafe, para aclarar y estructurar ideas).

5. LOS SISTEMAS ECONÓMICOS: CONCEPTO

5.1. DEFINICIÓN:

- Un Sistema Económico es un conjunto estructurado de interrelaciones que determinan la forma en la que se organiza la actividad económica de una sociedad, la producción de bienes y servicios y su distribución entre sus miembros. Cada sistema económico tiene su propio ordenamiento jurídico, que especifica el régimen de propiedad y las condiciones de contratación entre las partes.
- Los elementos que constituyen un sistema económico y que lo van a caracterizar son:
 - Las necesidades, los bienes y los servicios
 - Actividades económicas: Producción, Distribución y Consumo.
 - Los factores productivos: Tierra, Trabajo, Capital y Organización
 - Agentes económicos: Empresas, Familias y Gobierno
 - Los sectores económicos: Agropecuario, Industrial y De servicios

5.2. OBJETO:

- Tradicionalmente se propuso que un sistema económico debía afrontar cinco problemas centrales:
 - ¿Qué bienes producir y cuánto de cada uno de ellos?
 - ¿Cómo producir?
 - ¿Para quién producir?
 - ¿Cómo lograr estabilidad económica?
 - ¿Cómo lograr crecimiento económico?

El sistema económico junto al régimen jurídico y político del país explican el origen, la naturaleza y la evolución de los fenómenos sociales. Las diferencias entre los sistemas se basan en el reconocimiento o no de la propiedad privada de los medios de producción y en que el mecanismo de coordinación de la economía sea el mercado libre o el mercado intervenido conforme a un poder central.

5.3. SISTEMAS:

Los tres sistemas económicos de la mayor parte de las naciones industrializadas han respondido a los siguientes esquemas:

- **Sistema de Planificación de Mercado**

- Propiedad privada de factores y empresas.
- Libertad de elección para consumidores.
- La asignación de recursos es realizada por el mercado.

- **Sistema de Planificación Central**

- Propiedad pública de empresas y medios de producción.
- Restricción de libertad de elección.
- La asignación de recursos se establece en el plan de la autoridad central.

- **Sistema de Economía Mixta**

Combina las virtudes y evita las limitaciones de los dos anteriores. Este sistema acepta las reglas básicas del mercado, pero confía en la eficacia de la intervención selectiva del Estado para corregir ciertos desequilibrios y aumentar el bienestar económico colectivo. El sistema de economía mixta se apoya doctrinalmente en las teorías de Keynes.

BLOQUE VII. TEMA 2

1. TEORÍA DE LA DEMANDA.
2. ELASTICIDAD E INELASTICIDAD. SU EFECTO SOBRE LOS PRECIOS.
3. LA OFERTA Y SU ELASTICIDAD.
4. EL MERCADO. SU EQUILIBRIO Y DESEQUILIBRIO.
5. DESPLAZAMIENTO DE LAS CURVAS DE OFERTA Y DEMANDA.
6. LA FORMACIÓN DE LOS PRECIOS. EFECTOS SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DE BIENES Y LA ASIGNACIÓN DE RECURSOS.

1. TEORÍA DE LA DEMANDA.

1.1. TEORÍA DE LA DEMANDA:

En economía, la demanda es la cantidad total de un bien o servicio que la gente desea adquirir, en un momento determinado y en función de su precio.

Matemáticamente la demanda se expresa como una función del precio. El estudio de la relación entre las cantidades demandadas y sus precios, para cada producto es el objeto básico de la microeconomía.

La demanda, con el precio en el eje de ordenadas y las cantidades en el eje de abscisas, siempre tiene una pendiente negativa de forma que las cantidades demandadas varían de forma inversa al aumento de precio.

El aumento o disminución de la demanda está condicionada por:

- **Precio:** Es la principal dependencia. Es inversamente proporcional a la demanda. A mayor precio, la demanda es menor.
- **Oferta:** La disposición de los bienes y servicios, expresada en la existencia de la empresa que ofrece el servicio y en qué cantidad. La oferta también tiene su función dependiente del precio de venta y generalmente es estudiada de forma conjunta a la demanda. Su interacción señala el precio de mercado.
- **Lugar:** Espacio físico o virtual donde estos bienes son ofrecidos. Siempre hay un coste de transporte atribuible al precio de venta de ese producto y, que es directamente proporcional a la forma o método de transporte utilizado.
- La **capacidad de pago del demandante:** que determina el propio valor del dinero en relación a la utilidad del bien demandado.
- **Deseos y necesidades:** Tanto básicas como secundarias. En este punto podemos incluir un conjunto de factores sociales y subjetivos como la moda, la apreciación, el contexto tecnológico, etc...

Por otra parte, la demanda de un bien o servicio suele estudiarse en contraste con la de todos aquellos bienes y servicios que suponen un competidor o una alternativa de consumo. En este sentido se habla de bienes sustitutivos o complementarios:

BIENES SUSTITUTIVOS:

En este caso los productos son una opción alterna del otro, es decir que ante la ausencia o mayor precio de un bien, puede ser sustituido por otro que hará una función similar.

Ambos tienen la capacidad de satisfacer una necesidad de forma similar, el consumidor puede utilizar de forma indiferente tanto uno como el otro, siendo así, el cliente puede escoger comprar alguno de los dos, el que prefiera. La elección del consumidor no dependerá de su función, sino de su precio, marca, disponibilidad u otros factores.

Los bienes sustitutivos pueden ser:

- **Perfectos:** cuando ambos bienes pueden ser utilizados de la misma forma y alcanzando el mismo resultado.
- **Imperfectos:** que es lo habitual cuando el uso y el resultado no son idénticos y la intercambiabilidad es parcial.

En los bienes sustitutivos, el aumento de precio de un producto hace que disminuya su demanda y aumente la del sustitutivo y viceversa de manera que existe una relación directa entre las demandas de ambos productos.

Otra característica importante que suele ocurrir es que dos bienes que son sustitutos pueden tener en común uno o más bienes complementarios. (tal es el caso del café y el té, ambos sustitutos entre sí, con el azúcar, un producto complementario para ambos).

BIENES COMPLEMENTARIOS:

- Los bienes complementarios, o servicios complementarios, son aquellos que se utilizan de forma conjunta, es decir, productos que se complementan para satisfacer las necesidades de los consumidores. Son productos cuyas utilidades están vinculadas.
- Esta característica hace que comprar uno de ellos, generalmente provoca la compra del otro, dicho de otra manera, cuando la demanda de un producto aumenta, también se incrementará la demanda del bien que lo complementa.
- En algunos casos la complementariedad de algunos bienes puede pasar desapercibida, pues parece que se tratara de un solo producto
- Las demandas de los productos complementarios están, pues, igualmente vinculadas de manera que las modificaciones de precio de uno de los bienes afectan no sólo a su demanda sino también, y de igual manera, a la de los productos complementarios.

2. ELASTICIDAD E INELASTICIDAD. SU EFECTO SOBRE LOS PRECIOS.

2.1. ELASTICIDAD E INELASTICIDAD:

- En economía, la elasticidad mide cómo varía la cantidad (demandada u ofertada) cuando variamos el precio. Matemáticamente, la variación porcentual de la cantidad según varía porcentualmente el precio vendrá dada por la derivada respecto del precio de la función demanda (u oferta).
- Efectivamente, la elasticidad nos da la “pendiente” de la curva de demanda (u oferta). Puesto que la demanda sabemos que tiene pendiente negativa, cualquier variación del precio tiene una proporcionalidad inversa en la cantidad demandada. Así sus elasticidades de demanda serán negativas mientras que en el caso de las curvas de oferta, directamente proporcionales, sus elasticidades y pendientes serán positivas.

CURVAS DE DEMANDA:

La demanda nunca es perfectamente elástica o inelástica. Pero, en teoría, tendríamos las siguientes posibilidades:

- **Demanda perfectamente inelástica:**
 - Las cantidades demandadas no se alterarían cuando variáramos el precio.
 - Se trataría de bienes absolutamente necesarios cuyas cantidades demandadas son fijas a cualquier precio que se fijara en el mercado.
 - Su curva de demanda sería perfectamente vertical.
 - Su elasticidad, primera derivada de la demanda sería cero.
- **Demanda inelástica:**
 - Las cantidades demandadas se alteran poco al variar el precio.
 - Se trata de bienes necesarios y cuyo consumo puede limitarse al aumentar el precio pero no renunciar a su consumo. Tales bienes suelen ser los de primera necesidad, alimentos básicos, medicinas, energía, etc.
 - Generalmente carecen de productos sustitutivos, cuyas demandas alternativas favorecerían una mayor elasticidad.
 - Su curva de demanda es muy inclinada con más de 45º respecto del eje de abscisas.
 - Su elasticidad estaría entre -1 y 0
- **Demanda de elasticidad unitaria:**
 - La variación de cantidades demandadas va en la misma proporción que la variación del precio.
 - Su curva de demanda es de 45º respecto a las abscisas
 - Su elasticidad sería -1
- **Demanda elástica:**

- Las cantidades demandadas se ven muy afectadas al variar el precio.
- Se trata de bienes cuyo consumo es fácilmente minorable, poco necesarios o superfluos.
- Generalmente tendrán fáciles competidores o productos sustitutos puros.
- Su curva de demanda es relativamente plana respecto al eje de abscisas con ángulos menores de 45°
- Su elasticidad estaría entre -1 y $-\infty$.
- **Demanda perfectamente elástica:**
 - La cantidad demandada no depende del precio.
 - El mínimo diferencial de cambio de precio altera totalmente la cantidad demandada.
 - Los bienes de lujo se aproximan a esta demanda. Su precio es arbitrario y cualquier rebaja dispara su consumo, mientras que el más ligero alza de precio elimina su consumo.
 - Su curva de demanda es horizontal.
 - Su elasticidad es $-\infty$.

FACTORES DE LA DEMANDA

El factor primordial a la hora de determinar la elasticidad es la voluntad y la capacidad de los consumidores tras un cambio en el precio para posponer decisiones consumistas inmediatas concernientes al bien con el fin de buscar sustitutos. Así, varios factores pueden afectar a la elasticidad de demanda de un bien:

- Disponibilidad de **bienes sustitutos**.
- **Porcentaje de renta:** a medida que el precio del producto representa un porcentaje mayor de la renta del consumidor, la elasticidad tiende a ser mayor. El efecto de la renta es sustancial. Cuando los bienes representan solamente una parte insignificante del presupuesto, el efecto de la renta será también insignificante y la demanda inelástica.
- **Necesidad:** a medida que el bien es más necesario, menor es su elasticidad, ya que la gente lo comprará a cualquier precio.
- **Duración del cambio:** para la mayoría de los bienes, cuanto más sostenido es el cambio en el precio de un bien, probablemente mayor sea su elasticidad, ya que más y más consumidores encuentran que tienen tiempo y ganas para buscar sustitutos.
- **Fidelidad a una marca:** un apego hacia cierta marca puede anular la sensibilidad a cambios en el precio, dando lugar a una demanda más inelástica. En definitiva se logra hacer que bienes sustitutos no lo sean al no contar con igual marca.
- **Quién paga:** en situaciones en las que el comprador no paga directamente por el bien que consume, como es el caso de las cuentas de gastos corporativos o precios subvencionados es probable que la demanda sea más inelástica.

2.2. ELASTICIDAD: SU EFECTO SOBRE LOS PRECIOS.

- La elasticidad de la demanda es uno de los principales determinantes de los agentes económicos para fijar los precios. El precio en el mercado tratará de maximizar el ingreso total elevando el precio hasta el punto óptimo a la demanda esperada.

CONSIDERACIONES PRECIO-ELASTICIDAD-INGRESO TOTAL:

- Inicialmente el aumento del precio tiene dos efectos contrarios:
 - **Efecto precio:** Mayor precio indica un aumento de beneficios empresariales.
 - **Efecto cantidad:** Pero mayor precio disminuye la demanda por lo que reduce los beneficios iniciales.
- Si se conoce la distribución de la demanda y su elasticidad, los agentes económicos podrán calcular el precio óptimo que conjuga ambos efectos y logra maximizar los beneficios. Como resultado, la relación entre la elasticidad y el ingreso total puede describirse para cualquier bien:

- Cuando la elasticidad para un bien es perfectamente inelástica ($E = 0$), los cambios en el precio no afectan la cantidad demandada del bien; el incremento en los precios causará que el ingreso total aumente.
- Cuando la elasticidad para un bien es relativamente inelástica ($-1 < E < 0$), el cambio porcentual en la cantidad demandada es menor que aquel del precio. Por ello, cuando el precio se incrementa, el ingreso total también y viceversa.
- Cuando la elasticidad para un bien es unitaria ($E = -1$), el cambio porcentual en la cantidad es igual al del precio, por lo que un cambio en el precio no afectaría al ingreso total.
- Cuando la elasticidad para un bien es relativamente elástica ($-\infty < E < -1$), el cambio porcentual en la cantidad demandada es mayor que aquel del precio. Por consiguiente, cuando el precio aumenta, el ingreso total desciende y viceversa.
- Cuando la elasticidad para un bien es perfectamente elástica ($E = -\infty$), cualquier incremento en el precio, sin importar su cuantía, causará que la demanda del bien caiga hasta cero. Por lo tanto, cuando el precio se incrementa, el ingreso total caerá hasta cero.

CONSIDERACIONES ELASTICIDAD-TRIBUTOS:

- El precio de un bien en el mercado está marcado por los agentes productores y comercializadores. Pero también por el conjunto de impuestos indirectos que afectan al mismo. La elasticidad también es un factor que las autoridades tributarias han de manejar a la hora de fijar los impuestos indirectos asociados al consumo.
- Es conocido que la carga de un impuesto indirecto se reparte entre;
 - el oferente que ve reducida la demanda del bien (efecto cantidad) producida por el aumento de precio por el impuesto,
 - el demandante que debe pagar el aumento de precio. (Efecto precio).
- cuando la demanda es perfectamente inelástica, por definición los consumidores no tienen otra alternativa que comprar el bien si el precio de este se incrementa, por lo que la cantidad demandada permanecería constante. Por ello, los proveedores pueden incrementar el precio por el importe total del impuesto y el consumidor acabaría soportándolo por completo.
- En el caso contrario, cuando la demanda es perfectamente elástica, los consumidores tienen por definición una infinita capacidad para cambiar a alternativas si el precio se incrementa, por lo que dejarían de comprar el bien en cuestión por completo (la cantidad demandada caería a cero). Como resultado, las empresas no pueden trasladar el impuesto al consumidor mediante una subida de precios, así que se verían forzadas a soportarlo todo ellas mismas.
- No obstante hay otras consideraciones ético-sociales, ya que los bienes más necesarios, de consumo irrenunciable serían susceptibles de ser gravados ilimitadamente sin que la demanda variara sensiblemente y trasladando la carga totalmente al consumidor. Así las rentas más bajas serían las más perjudicadas cargando con unos impuestos sobre bienes absolutamente necesarios.

3. LA OFERTA Y SU ELASTICIDAD

- La oferta de un bien muestra la relación entre la cantidad de un bien que los productores están dispuestos a ofrecer en el mercado a un determinado nivel de precio.
- Al igual que mencionamos para la demanda, matemáticamente la oferta se expresa como una función del precio.
- La oferta, con el precio en el eje de ordenadas y las cantidades en el eje de abscisas, siempre tiene una pendiente positiva de forma que las cantidades demandadas varían de forma proporcional al aumento de precio.
- Un mismo bien, a un precio bajo no será ofrecido a la venta, pero si será ofrecido a precios elevados. Debido a que la oferta es directamente proporcional al precio, las curvas de oferta son casi siempre crecientes. Además, la pendiente de una curva de oferta suele ser también creciente (es decir, suele ser una función convexa), debido a la ley de los rendimientos decrecientes.

FACTORES DE LA OFERTA

La función oferta está influida por **varias variables**:

- **El precio del bien:** La ley de la oferta creciente establece que, permaneciendo todo lo demás constante, la cantidad ofertada es mayor cuanto mayor es el precio de mercado del mismo. Es una función creciente con el precio de pendiente positiva.
- **La existencia de bienes sustitutivos o complementarios.**
- **Los costes de producción:** es la variable más importante en las decisiones del oferente. Cuanto mayores sean los costes menor será la cantidad que se ofrece ya que con un presupuesto fijo en la inversión, el beneficio será menor al aumentar los costes. Los costes de producción dependen a su vez de:
 - Precio de los factores de producción tierra, trabajo y capital. Cualquier aumento de precio de cualquiera de ellos aumentará los costes.
 - La tecnología. La introducción de una tecnología más eficiente o más rápida permite disminuir los costes.
 - Los impuestos y las subvenciones pueden aumentar o disminuir los costes.
- **El tamaño del mercado** ya que cuanto mayor sea el mercado más será el número de oferentes y la cantidad ofrecida.
- Las **expectativas empresariales** y el **contexto económico**.
- La **tecnología** y los canales de distribución/comercialización.
- **Otros:** como disponibilidad de los bienes, el clima, desastres naturales que escapan al control de los empresarios.

Todos estos factores en situaciones de mercado libre se combinan con la demanda. Pero hay ocasiones en las que el tamaño del mercado está limitado por el número de oferentes o por otras cuestiones. Son situaciones de “fallos de mercado” que dan lugar a ofertas anómalas:

- **Monopolios:** un único agente oferente por lo que la oferta no es un factor de mercado y fija la cantidad a producir en función de la demanda y al máximo precio posible.
- **Oligopolios:** para un mismo bien existen pocos oferentes que son capaces de llegar a acuerdos en términos “de suma cero” para también fijar la oferta.

CURVAS DE LA OFERTA:

La elasticidad de la oferta mide, igual que se consideró para la demanda, la variación de las cantidades ofrecidas al variar el precio. Igualmente será expresión de la derivada primera de la cantidad respecto del precio. Como la pendiente de la curva de oferta es positiva, las elasticidades serán positivas, dando las siguientes posibilidades:

- **Oferta perfectamente inelástica:**
 - La variación de precio no altera la cantidad ofrecida que es constante.
 - La curva de oferta es una línea vertical.
 - La elasticidad $E=0$
- **Oferta inelástica:**
 - La variación de las cantidades ofertadas es pequeña al modificar el precio.
 - La curva tiene una pendiente de más de 45° con las abscisas.
 - Elasticidad $E < 1$
- **Oferta de proporción unitaria:**
 - La cantidad ofertada varía en la misma proporción que el movimiento de precios.
 - La curva forma 45° con las abscisas.
 - La elasticidad es $E=1$
- **Oferta elástica:**

- La variación de precio altera sustancialmente las cantidades ofrecidas.
- La curva forma menos de 45º con las abscisas.
- La elasticidad es $E > 1$
- Oferta perfectamente elástica:
 - El precio es fijo las cantidades ofertadas no tienen relación con el mismo.
 - Cualquier modificación del precio significa que la oferta desaparece o se hace infinita.
 - La curva es horizontal.
 - La elasticidad es $E = \infty$

En general, hay dos factores fundamentales que influyen notablemente en la oferta (no son los únicos):

- Los costes y distribución de los factores de producción
- El periodo de tiempo considerado en la variación de precios:
 - A corto tiempo la oferta siempre se comporta inelásticamente ya que la capacidad de adaptación de los mecanismos de producción no permiten variar el programa productivo.
 - A largo plazo la oferta siempre permite mayor elasticidad ya que la planificación empresarial se adapta.

4. EL MERCADO. SU EQUILIBRIO Y DESEQUILIBRIO.

4.1. EL MERCADO

- El **mercado** de un bien lo componen un **grupo de oferentes** del mismo que desean vender y que forman la oferta y un **grupo de demandantes** de dicho bien que desean comprar y que componen la demanda, determinados en el lugar y en el tiempo.
- Oferta y demanda concurren con interés contrapuesto. La interacción entre estos dos fenómenos produce el mercado que puede funcionar:
 - a) En **libre mercado o competencia perfecta**: Cumpliendo la “Ley de oferta y demanda”, cuando se dan los siguientes requisitos:
 - La existencia de un **elevado número de productores y consumidores**. Ninguno podría ejercer una influencia apreciable sobre los precios, en este caso se dice que los agentes son “precio aceptantes
 - Las empresas vendan un **producto homogéneo** en el mercado, por lo que al comprador le resulta indiferente un vendedor u otro. La homogeneidad del producto supone que no existen diferencias entre el producto que vende un oferente y el que venden los demás. El producto de cada empresa es un sustitutivo perfecto del que venden las demás empresas del sector. La existencia de diferentes marcas comerciales rompe este principio.
 - Las empresas y los consumidores tengan **información completa**, gratuita y simétrica. La transparencia del mercado requiere que todos los participantes tengan pleno conocimiento de las condiciones generales en que opera el mercado. Los compradores aceptan los precios como exógenos y toman sus decisiones comparando precios, porque todos los consumidores dispondrían de la misma información sobre los precios y las cantidades ofertadas de los bienes.
 - **No haya barreras de entrada o salida al mercado**, como tampoco problemas de reventa. Esta libertad de entrada y salida de empresas permite que todas las empresas participantes puedan entrar y salir del mercado de forma inmediata en cuanto lo deseen. Por ejemplo, si una empresa está produciendo zapatillas deportivas y no obtiene beneficios, abandonará esta actividad y comenzará a producir otros bienes que generen beneficios. Y también lo contrario, cualquier empresa podría acceder al mercado atraída por la existencia de altos beneficios.
 - **Movilidad perfecta de bienes y factores**. Los costes de transporte deben ser despreciables, de tal manera que si dos oferentes ofrecen producto homogéneo el consumidor puede acudir a cualquiera de ellos con la misma dificultad y empleando un tiempo y costes similares.

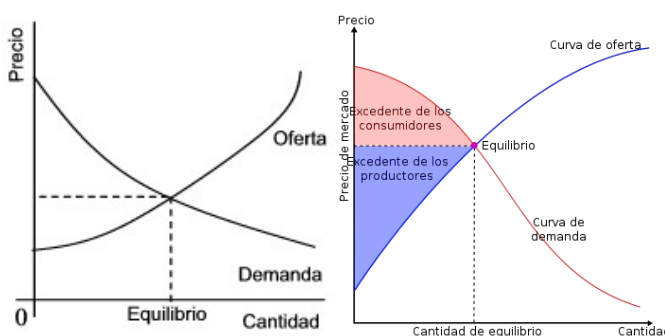
- **Sin costos de transacción**, esto quiere decir, que ni los compradores ni las empresas incurren en costos para la transacción de dichos bienes. Esto es importante porque significa que no habría diferencias en la elección de una u otra empresa basado en un costo adicional por adquirir un bien.
- b) Con “**fallos de mercado**”: Llamamos fallo del mercado a cualquier alteración de las condiciones de libre competencia. En la realidad no existe nunca la competencia perfecta, por lo que los “fallos del mercado” sólo son considerados cuando alteran gravemente la competencia.
- c) **Mercado Intervenido**: Situaciones en la que los poderes estatales actual limitando la oferta o demanda. Puede deberse a situaciones que tratan de paliar fallos del mercado o a situaciones políticas o de emergencia como racionamientos, fijación de precios o planificación o colectivización económica. (De esta cuestión se ocupa otro tema).

El postulado de la oferta y la demanda implica tres leyes:

- Cuando, al precio corriente, la demanda excede la oferta, aumenta el precio. Inversamente, cuando la oferta excede la demanda, disminuye el precio.
- Un aumento en el precio, disminuye tarde o temprano la demanda y aumenta la oferta. Inversamente, una disminución en el precio, aumenta tarde o temprano la demanda y disminuye la oferta.
- El precio tiende al nivel en el cual la demanda iguala la oferta.

4.2. MERCADOS EN EQUILIBRIO:

- Un mercado se encuentra en equilibrio cuando las cantidades de un bien que los consumidores están dispuestos a adquirir coincide con la cantidad del mismo bien que los productores están ofreciendo, es decir, **el mercado se encuentra en equilibrio en la concurrencia de la oferta y la demanda**. Esto ocurre para un nivel de precios P, al que se denomina **precio de equilibrio**, y para una cantidad del bien que se encuentran en el punto de intersección de la curva de demanda y de oferta del bien.
- Alcanzado el equilibrio se habla de:
 - **Excedente del consumidor**: a las cantidades del bien o producto que parte de la demanda estaría dispuesta a absorber a un precio más elevado del de mercado o equilibrio.
 - **Excedente del productor**: A las cantidades del bien o servicio que la oferta estaría dispuesta a ofrecer a un precio menor que el de mercado o equilibrio.



5. DESPLAZAMIENTOS DE LAS CURVAS DE OFERTA Y DEMANDA

Las situaciones de equilibrio pueden verse rotas por acontecimientos fortuitos o por actuaciones de los agentes económicos. En tales situaciones, las cantidades demandadas u ofertadas varían con el consiguiente desplazamiento de las curvas.

Tales variaciones se deben a factores complejos. Pero podemos sintetizar las causas de los desplazamientos manteniendo el resto de factores constantes.

- Los desplazamientos **de la curva de demanda** puede deberse a:

- El aumento o disminución de la población demandante del bien con lo que las cantidades de bien para el mismo precio se modifican.
- Cambios en las perspectivas de precios futuros que aconsejan la adquisición preventiva o la espera a que los precios bajen.
- Cambios en las preferencias de los consumidores.
- El aumento o disminución de la renta disponible de algunos consumidores. Por modificación de salarios, efectos de la inflación, etc.
- Alteraciones en los precios de bienes sustitutivos o complementarios.
- Los desplazamientos **de la curva de oferta** pueden deberse a:
 - Disminución o aumento del coste de los factores de producción. Cuando los costes productivos se modifican la producción de bienes puede abarataarse o encarecerse. Por tanto los productores podrán ofrecer más o menos cantidades del bien o bien modificar los precios ofertados.
 - Un aumento o disminución de la cantidad de productores. Naturalmente, cuando al mercado ingresan más productores, mayor será la oferta y viceversa.
 - Expectativas de cambio. Se da la situación que cuando los empresarios estiman que la tendencia del mercado de cierto producto es a la baja, ellos tratan de vender más en el menor tiempo posible. Esto trae como consecuencia aumento de la oferta hoy. Lo mismo en sentido contrario.
 - Avance tecnológico. Cuando se dan avances tecnológicos, la empresa puede producir más y con mayor rentabilidad. Siendo esto un incentivo a ofertar mayores cantidades.
 - Subvenciones del Estado. Cuando el Estado cree conveniente la subvención de algunos productos de necesidad, cede a las empresas ciertos privilegios y pagos por unidades producidas. Ello permite al empresario mayor rentabilidad e incentivo para ofrecer mayor cantidad.
 - Impuestos. Cuando el Estado crea impuestos cargando con ello a productores, traerá como resultado el encarecimiento de lo producido. Por lo que las empresas estarán dispuestas a ofertar menor cantidad

6. LA FORMACIÓN DE LOS PRECIOS. EFECTOS SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DE BIENES Y LA ASIGNACIÓN DE RECURSOS.

6.1. LA FORMACIÓN DE LOS PRECIOS:

- La formación de los precios se produce en el equilibrio que refleja la coincidencia en valoración sobre ese bien de consumidores y productores, de tal modo que el precio vendrá marcado por la intersección de las curvas de oferta y demanda.
- Si no existen rigideces en los mercados los precios tienden a ajustarse al de equilibrio. Se llaman **fuerzas del mercado** a la presión que experimentan los precios a la baja cuando hay un exceso de oferta o al alza cuando hay un exceso de demanda. Las fuerzas del mercado hacen que los precios tiendan a ser iguales a los precios de equilibrio y que los precios de equilibrio sean estables.

6.2. EFECTOS:

Si se producen **situaciones de excedente o escasez** la formación de los precios produce problemas hasta que se restituya la situación por las propias fuerzas del mercado:

- Excedente:
 - Aumento de las cantidades ofertadas con desplazamiento de la curva de oferta a derecha.
 - El precio se abarata y se consumen más cantidades del producto.
 - El precio puede ser inferior al coste de los productores.
 - Las cantidades consumidas pueden ser indeseables en caso de productos nocivos o por otra causa.

- Escasez:
 - La disminución de la oferta produce un desplazamiento de la curva a izquierda.
 - El precio se encarece.
 - El precio en alza puede hacer inaccesible el producto para parte de la población con menor renta.

En ambos casos el Estado suele intervenir para paliar los efectos de los precios sobre la distribución de bienes y asignación de recursos: **Política de intervención de precios:**

- Precios máximos:
 - Para asegurar el acceso de la población de menor renta a bienes escasos se puede limitar el precio.
 - El precio bajo intervenido supone un desincentivo a la oferta para producir el bien.
 - Se produce defecto de oferta y aumento de demanda y el consiguiente desabastecimiento.
 - Suele traer problemas de racionamiento y la aparición de “mercado negro” a precios libres no intervenidos.
- Precios mínimos:
 - Se fija un precio mínimo en situaciones de excedente para asegurar beneficios a los productores. Es muy común en productos agrícolas.
 - La cantidad ofrecida excede a la demandada, produciéndose de este modo un exceso de oferta.
 - Ineficiencia económica, pues los factores productivos se están destinando a producir un bien o servicio que la sociedad no desea en tanta cantidad, dejando de ser utilizados en la producción de otros bienes o servicios.

Alternativamente se puede acudir a otras **políticas de asignación de recursos** que eviten la intervención de precios:

- Subvenciones para bienes de precio alto o para la producción de bienes de precio bajo necesarios.
- Subsidios para adquisición de productos.
- Incentivos fiscales a la producción o al consumo de determinados productos.
- Impuestos indirectos que aumenten el precio y limiten el consumo o producción de determinados bienes.
- Límites a la producción o cuotas. (típico del sector agrícola)
- Políticas preventivas que eviten excedentes o escasez.

BLOQUE VII. TEMA 3

1. EL MERCADO DE COMPETENCIA Y CONCURRENCIA PERFECTAS.
2. MERCADOS IMPERFECTOS: COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA, OLIGOPOLIO Y MONOPOLIO.
3. LOS PODERES PÚBLICOS Y LA COMPETENCIA: MERCADOS INTERVENIDOS Y PROTECCIONISMO.

1. EL MERCADO DE COMPETENCIA Y CONCURRENCIA PERFECTAS.

El **mercado** de un bien lo componen un **grupo de oferentes** del mismo que desean vender y que forman la oferta y un **grupo de demandantes** de dicho bien que desean comprar y que componen la demanda, determinados en el lugar y en el tiempo.

Oferta y demanda concurren con interés contrapuesto. La interacción entre estos dos fenómenos produce el mercado que puede funcionar:

- En **libre mercado o competencia perfecta**: Cumpliendo la “Ley de oferta y demanda”, cuando se dan los siguientes requisitos:
 - La existencia de un **elevado número de productores y consumidores**. Ninguno podría ejercer una influencia apreciable sobre los precios, en este caso se dice que los agentes son “precio aceptantes”
 - Las empresas vendan un **producto homogéneo** en el mercado, por lo que al comprador le resulta indiferente un vendedor u otro. La homogeneidad del producto supone que no existen diferencias entre el producto que vende un oferente y el que venden los demás. El producto de cada empresa es un sustitutivo perfecto del que venden las demás empresas del sector. La existencia de diferentes marcas comerciales rompe este principio.
 - Las empresas y los consumidores tengan **información completa**, gratuita y simétrica. La transparencia del mercado requiere que todos los participantes tengan pleno conocimiento de las condiciones generales en que opera el mercado. Los compradores aceptan los precios como exógenos y toman sus decisiones comparando precios, porque todos los consumidores dispondrían de la misma información sobre los precios y las cantidades ofertadas de los bienes.
 - **No haya barreras de entrada o salida al mercado**, como tampoco problemas de reventa. Esta libertad de entrada y salida de empresas permite que todas las empresas participantes puedan entrar y salir del mercado de forma inmediata en cuanto lo deseen. Por ejemplo, si una empresa está produciendo zapatillas deportivas y no obtiene beneficios, abandonará esta actividad y comenzará a producir otros bienes que generen beneficios. Y también lo contrario, cualquier empresa podría acceder al mercado atraída por la existencia de altos beneficios.
 - **Movilidad perfecta de bienes y factores**. Los costes de transporte deben ser despreciables, de tal manera que si dos oferentes ofrecen producto homogéneo el consumidor puede acudir a cualquiera de ellos con la misma dificultad y empleando un tiempo y costes similares.
 - **Sin costos de transacción**, esto quiere decir, que ni los compradores ni las empresas incurren en costos para la transacción de dichos bienes. Esto es importante porque significa que no habría diferencias en la elección de una u otra empresa basado en un costo adicional por adquirir un bien.
- **“Fallos de mercado”**: Llamamos fallo del mercado a cualquier alteración de las condiciones de libre competencia. En la realidad no existe nunca la competencia perfecta, por lo que los “fallos del mercado” sólo son considerados cuando alteran gravemente la competencia.
- **Mercado intervenido**: Situaciones en la que los poderes estatales actual limitando la oferta o demanda. Puede deberse a situaciones que tratan de paliar fallos del mercado o a situaciones políticas o de emergencia como racionamientos, fijación de precios o planificación o colectivización económica. (De esta cuestión se habla después).

MERCADO DE COMPETENCIA Y CONCURRENCIA PERFECTAS:

El mercado en su situación de competencia perfecta funciona de acuerdo con la **Ley de oferta y demanda**. El postulado de la oferta y la demanda implica tres leyes:

- Cuando, al precio corriente, la demanda excede la oferta, aumenta el precio. Inversamente, cuando la oferta excede la demanda, disminuye el precio.
- Un aumento en el precio, disminuye tarde o temprano la demanda y aumenta la oferta. Inversamente, una disminución en el precio, aumenta tarde o temprano la demanda y disminuye la oferta.
- El precio tiende al nivel en el cual la demanda iguala la oferta.

Un mercado se encuentra en equilibrio cuando las cantidades de un bien que los consumidores están dispuestos a adquirir coincide con la cantidad del mismo bien que los productores están ofreciendo, es decir, **el mercado se encuentra en equilibrio en la concurrencia de la oferta y la demanda**. Esto ocurre para un nivel de precios P, al que se denomina **precio de equilibrio**, y para una cantidad del bien que se encuentran en el punto de intersección de la curva de demanda y de oferta del bien.

Alcanzado el equilibrio se habla de:

- Excedente del consumidor: a las cantidades del bien o producto que parte de la demanda estaría dispuesta a absorber a un precio más elevado del de mercado o equilibrio.
- Excedente del productor: A las cantidades del bien o servicio que la oferta estaría dispuesta a ofrecer a un precio menor que el de mercado o equilibrio.

2. MERCADOS IMPERFECTOS: COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA, OLIGOPOLIO Y MONOPOLIO.

Se conoce como mercados imperfectos a todas las situaciones en las que las condiciones de la competencia perfecta se ven alteradas de forma efectiva.

Toda alteración de las condiciones de mercado va a producir perjuicios a los consumidores y al interés público. Es lo que se conoce como “fallos del mercado” y uno de los principales justificantes de la intervención estatal de la economía.

Las formas más típicas de alterar el mercado es eliminar la competencia. Mercados típicos con la competencia alterada son:

2.1. COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA:

- La competencia monopolística o competencia entre monopolios es un tipo de competencia habitual. Existen múltiples ofertantes del producto, si bien con características particulares propias de cada productor que los hacen diferentes unos de otros, pero lo suficientemente parecidos para entre sí.
- Los productos no son homogéneos y, en este sentido, se trata de un fallo del mercado. Un producto en particular, dependiendo del productor, puede tener variaciones que le permitan ser, en algún aspecto, diferente a los demás productos similares hechos por otras empresas. La competencia, entonces, no se dará por precios sino por las características del producto que lo convierten en “único”. Tales características buscan la diferenciación y tratar de monopolizar el mercado de este producto. Así las empresas tratarán de ofrecer una imagen mediante publicidad, el mejor servicio durante la venta o postventa, la ubicación y el acceso al producto, entre otros.
- Esta diferenciación se conoce como “crear marca” de manera que se crea una demanda diferenciada del producto con “marca” pese a existir los mismos productos de otros oferentes. La elasticidad del producto siempre será mayor ya que el resto de marcas son alternativas, ya que en esencia se trata del mismo bien o servicio.
- Sus **características** son:
 - Hay muchos oferentes y muchos demandantes en el mercado y ninguna empresa tiene el control total sobre el precio del bien o del servicio.
 - Los demandantes aprecian diferencias distintas al precio en la oferta.

- Hay pocas barreras a la entrada y salida.
- Las empresas conservan algún grado de control sobre el precio.
- El vendedor se enfrenta a un decreciente, ya que puede permitirse subir el precio perdiendo algunos clientes pero no todos, ya que tiene cierto poder sobre el precio. Como resultado de esta demanda decreciente, el equilibrio de cada empresa a corto plazo es muy similar al del monopolio. Para hacer máximo el beneficio, cada empresa fijará aquel nivel de producción que iguale su ingreso marginal a su coste marginal. Al igual que el monopolista, la empresa en este mercado también puede obtener unos beneficios extraordinarios, aunque estos beneficios sólo se mantendrán al corto plazo ya que al no existir trabas a la entrada o salida de empresas este beneficio actuará como incentivo a las demás empresas para entrar en el mercado restando con ello clientes a las existentes, dándose esta situación hasta que la curva de demanda de cada empresa sea tangente a la de coste total medio; acabando con ello el incentivo y la entrada de empresas, por lo que a largo plazo las empresas suelen fijar su producción y precio con un beneficio nulo.
- Una herramienta de la que se sirven las empresas en el mercado de competencia monopolista es la publicidad, debido a que a través de ella se logra captar nuevos clientes, no siendo posible por medio de precio ya que suelen tender a converger entre todas las empresas.

2.2. OLIGOPOLIO:

- Es una forma de mercado en la que un mercado o industria está dominado por un pequeño número de grandes vendedores (oligopolios).
- Con pocos vendedores, es probable que cada oligopolio sea consciente de las acciones de los demás. Según la teoría de juego, las decisiones de una firma por lo tanto influyen y son influenciadas por decisiones de otras firmas. La planificación estratégica de los oligopolios debe tener en cuenta las respuestas probables del otro mercado. Las barreras de entrada incluyen alta inversión requerida, fuerte lealtad de los consumidores para las marcas existentes y economías de escala.
- Las características comunes de los oligopolios son:
 - Maximización de ganancias, igual que en un oligopolio y en detrimento del consumidor.
 - Capacidad de fijar precio
 - Las barreras de entrada son altas. Las barreras más importantes son:
 - licencias del gobierno
 - Reglamentación gubernamental que favorece a las empresas existentes que dificultan la entrada en el mercado de nuevos competidores.
 - economías de escala
 - patentes
 - acceso a la tecnología costosa y compleja,
 - acciones estratégicas de los oligopolistas para desalentar o destruir empresas nacientes.
- Escasez de ofertantes o productores. Es la esencia del oligopolio.
- Beneficios a largo plazo. A diferencia de la competencia monopolística que basa su beneficio en el corto plazo ya que en aquella no hay barreras de entrada.
- El producto puede ser homogéneo o diferenciado.
- Conocimiento cuasi-perfecto de sus competidores y de la demanda.
- **Interdependencia:** Es esencial y deriva del conocimiento de sus escasos competidores. Cada acción de un oligopolista afecta al mercado y sus oponentes lo conocen. De manera que toda acción producirá una reacción de la competencia, también conocida. Todo conduce a un **juego de suma cero** en el que los participantes del

oligopolio terminan adoptando la **solución óptima para todos**. En teoría de juegos esta solución se conoce como **equilibrio de Nash**, cuyas condiciones son precisamente las del oligopolio:

- Cada jugador conoce y ha adoptado su mejor estrategia.
- Todos conocen las estrategias de los otros.
- Competencia sin precios. Dentro del juego arriba señalado, los oligopolios tienden a competir en términos distintos al precio. Los esquemas de lealtad, la publicidad y la diferenciación de productos son ejemplos de competencia sin precio.

Una forma particular de oligopolio es el **duopolio**, en el que los ofertantes del producto se reducen a dos.

2.3. MONOPOLIO:

- Un monopolio es un fallo del mercado. Se trata de una situación en la cual existe un productor o agente económico (monopolista) que posee un gran poder de mercado y es el único en una industria dada que posee un producto, bien, recurso o servicio determinado y diferenciado.
- Para que exista un monopolio, es necesario que en dicho mercado no existan productos sustitutivos, es decir, no existe ningún otro bien económico que pueda reemplazar el producto determinado y, por lo tanto, es la única posibilidad que tiene el consumidor de comprar.

CARACTERÍSTICAS DEL MONOPOLIO:

- Una única empresa productora y vendedora del producto/servicio.
- No existen bienes o servicios sustitutos.
- El número de compradores es grande y está atomizado.
- Muy rígidas barreras de entrada al mercado.
- El monopolista tiene poder para fijar el precio.
- No hay movilidad perfecta de los factores de producción.
- El concepto de la curva de la oferta no aplica para el monopolista, no tiene sentido preguntar qué producción realizarán a diferentes precios.

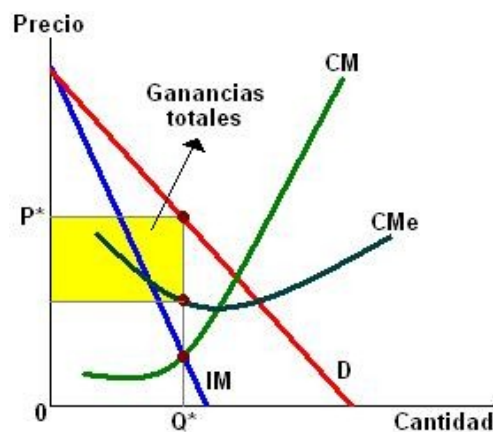
PODER DE MERCADO:

El monopolio sustituye la oferta por sus propias necesidades empresariales de maximización de beneficios. En este sentido utiliza el control sobre las cantidades a producir y los precios de acuerdo con la demanda que existe del bien considerado. La situación es la siguiente, si el monopolista aumenta la cantidad producida obtendrá mayores beneficios por mayores ventas, no obstante, también caerá el precio y esto reducirá los beneficios de todas las unidades vendidas.

La **elección del punto óptimo de producción que maximice sus beneficios** viene dada por la estructura de costes de la empresa. Para ello debe considerar sus curvas de costes marginales:

- El coste marginal (CM) es el coste de producir una unidad más que la cantidad considerada.
- El ingreso marginal (IM) es el beneficio que se obtiene al vender una unidad más que la cantidad considerada.
 - Siempre tiene pendiente doble que la demanda.
 - Corta las ordenadas en el mismo punto que la demanda.
 - Conta las abscisas a la mitad de cantidad que la demanda.

- El monopolio **maximiza sus beneficios para las cantidades producidas cuando la curva de coste marginal (CM) interseca a la de ingreso marginal (IM).**
- Tal es el punto en el que debe situar sus cantidades producidas (Q^*). Para ese número de cantidades el coste de producir una unidad más iguala al ingreso. Para más cantidades el ingreso marginal sería menor que el coste marginal.
- Para esa cantidad, se busca el precio máximo que la demanda es capaz de pagar. (P^*)
- La ganancia máxima (área amarilla) vendrá dada por la curva de costes medios (CMe):
 - El beneficio será el precio por la cantidad, deduciendo esa cantidad por el coste medio correspondiente a la misma.



Esta posibilidad de elección de las cantidades y los precios producidos, se conocen como **poder de mercado** del monopolio.

El poder de mercado está **muy influenciado por la elasticidad de la demanda**. La diferencia entre el precio competitivo y el precio monopolista es inversamente proporcional a la elasticidad de la demanda:

- Si es muy elástica el precio será muy cercano al coste marginal para que el precio superior no desplome la demanda, por lo que el monopolio estará más cercano al mercado competitivo.
- Si la demanda es inelástica, el consumidor no dejará de adquirir al subir el precio, por lo que el monopolista tiene total libertad para fijar el precio tan alejado como quiera del coste marginal.

El poder de mercado se mide mediante el **índice de Lerner**: valor inverso de la relación que existe entre el precio que una industria cobra por su producto y la demanda del mismo en el mercado. Oscila igual que la demanda entre 0 y 1.

Perjuicios del monopolio: Cuando existe un monopolio, la cantidad producida es menor y el precio es mayor que en el caso de competencia perfecta. Lo anterior beneficia directamente al monopolista que tiene más utilidades pero perjudica a los consumidores.

CAUSAS DEL MONOPOLIO:

Algunos factores que pueden explicar la existencia de un monopolio son los siguientes:

- Control de un recurso o factor productivo.
- Existencia de economías de escala.
- Superioridad tecnológica.
- Regulación (por ejemplo patentes o barreras a la entrada por regulación).

De entre todas las vías que pueden desencadenar la aparición de un monopolio se puede destacar:

- **Trust:** (del inglés, confianza) Es la unión de empresas distintas bajo una misma dirección central con la finalidad de ejercer un control de las ventas y la comercialización de los productos. Se trata de una estructura holding enfocada a un

mismo sector, lo que le confiere un ventajoso poder de mercado sobre el mismo. Un trust tiende a controlar un sector económico y ejercer en lo posible el poder del monopolio, y puede ser:

- Horizontal: Cuando las empresas producen los mismos bienes o prestan los mismos servicios.
- Vertical: cuando las empresas de un grupo efectúan actividades complementarias.
- **Cártel:** acuerdo formal o informal entre empresas del mismo sector, cuyo fin es reducir o eliminar la competencia en un determinado mercado. Los cárteles suelen estar encaminados a desarrollar un control sobre la producción y la distribución de tal manera que las empresas que lo componen, forman una estructura de mercado monopolística obteniendo un poder sobre el mercado en el cual obtienen los mayores beneficios posibles en perjuicio de los consumidores por lo que las consecuencias para estos son las mismas que con un monopolista. Sus principales actividades se centran en fijar los precios, limitar la oferta disponible, dividir el mercado y compartir los beneficios.
- **Fusión o adquisición:** Las fusiones y adquisiciones de empresas se refieren a un aspecto de la estrategia de la gerencia de las finanzas corporativas que se ocupa de la combinación y adquisición de otras compañías así como otros activos.
 - **Fusión:** Una fusión es la unión de dos o más personas jurídicamente independientes que deciden juntar sus patrimonios y formar una nueva sociedad. Si una de las sociedades que se fusionan, absorbe el patrimonio de las restantes se denomina fusión por absorción.
 - **Adquisición:** Una adquisición consiste en la compra por parte de una persona jurídica del paquete accionario de control de otra sociedad, sin realizar la fusión de sus patrimonios.

LEYES ANTIMONOPOLIO

La mayoría de los países modernos cuenta con leyes anti-monopolio, esto es, con leyes que buscan prevenir la existencia de monopolios y sancionar conductas anticompetitivas de parte de las empresas.

Ahora, los monopolios pueden justificarse en algunos casos y por un período de tiempo limitado. Así por ejemplo, cuando se quieren proteger los incentivos a la inversión en innovación y desarrollo, se puede permitir que la empresa que lance un producto o servicio innovador (por ejemplo un medicamento de gran eficacia) mantenga un monopolio temporal a través de una patente. De esta forma, podrá recuperar lo invertido y obtener una justa ganancia por el riesgo en que incurrió.

Existen ciertas excepciones contempladas en las leyes antimonopolio, a continuación podemos ver dos ejemplos:

- El primero se trata de la situación en la que una persona ha ideado un producto nuevo que ha protegido mediante una patente, en ese caso, existe un monopolio temporal. La oficina de patentes concede al innovador un determinado tiempo para que sea el único que puede explotar la idea, esto se hace debido a que desarrollar nuevos productos habitualmente conlleva una serie de grandes inversiones de tiempo y capital que son difíciles de afrontar por una persona.
- El segundo de los ejemplos son los monopolios públicos o estatales, en este caso es un determinado estado el que controla todo el mercado de un determinado bien o servicio, en estos casos, en teoría, no existe peligro de altos precios y bajas calidades, ya que se generan con el fin de proveer de un determinado bien o servicio a toda la población de un país, bien o servicio que puede incluso ser no rentable, pero que los ciudadanos de ese determinado país consideran necesaria su existencia.

3. LOS PODERES PÚBLICOS Y LA COMPETENCIA: MERCADOS INTERVENIDOS Y PROTECCIONISMO.

Hasta en los países más liberales es comúnmente aceptado que el Estado ha de intervenir para asegurar la libre competencia y el libre mercado evitando los fallos del mercado. Tal intervención suele estar justificada en el perjuicio público que se causa por alterar las leyes de oferta y demanda de la libre competencia. La plena libertad en el mercado puede mantenerse en equilibrio satisfaciendo la libre competencia, pero puede derivar en situaciones de dominio que provoquen dichos fallos del mercado.

El Estado **interviene** en el mercado **para lograr la equidad y para corregir los denominados fallos del mercado.**

Razones principales:

- a) Existen **mercados en los que la competencia es imperfecta**, y por ello uno o más participantes podrían influir sobre los precios, fijando el nivel que les resulte más convenientes.
- b) Aparecen **efectos externos, o externalidades**, que el mercado no puede abordar. La contaminación es un ejemplo clásico de externalidad. Así, una industria que produce papel puede contaminar las aguas del río al que vierte sus residuos. Con ello se perjudica al agricultor que usa esa agua, pero los precios de producir papel no reflejan el perjuicio que se está ocasionando al agricultor. Se han propuesto dos medidas para la corrección de las externalidades: el **impuesto pigouviano**, - Pigou propone un impuesto proporcional a la cantidad producida por el causante de la externalidad- y la **negociación coasiana**- Coase propone la negociación entre los afectados más que un impuesto que grave la producción.-
- c) Existencia de **bienes públicos** que distorsionan el mercado, porque no se puede asignar un coste por su utilización. Corresponde al Estado proporcionar los llamados **bienes públicos puros** y los **bienes públicos preferentes**. Ambos tipos son bienes de disfrute colectivo respecto a los cuales los demandantes no sienten necesidad alguna y en los que las externalidades que generan o su impacto social aconsejan el control de la autoridad. Los puros se caracterizan por su condición de bienes **no rivales** y **no excluyentes** pues el consumo por un individuo no disminuye el consumo del que gozaba el anterior y el sistema de precios no puede excluir a nadie de su consumo; en los preferentes se produce una cierta exclusión cuando se masifican.
- d) Los bienes o recursos de propiedad común son escasos y tienden a agotarse, con lo que la falta de control podría llegar a causar un consumo abusivo. Ejemplos de este tipo de bienes son los bancos de pesca en aguas internacionales o los pastos comunales.
- e) La publicidad puede usarse para manipular a los consumidores
- f) Las economías de mercado puras pueden llegar a ser inestables, al estar en manos de la iniciativa de empresas privadas, sufren las crisis económicas con mayores consecuencias.

3.1. INTERVENCIÓN DE LOS PODERES PÚBLICOS EN LOS MERCADOS

- Todo ello conlleva a que, aunque los mercados sean eficientes, no por ello van a ser **equitativos**. Si se considera ética y políticamente inaceptable la desigualdad social, corresponde al Estado corregir al mercado. La realidad demuestra que los mercados no son perfectos y que, por encima de las decisiones puras de utilidad y consumo de demandantes y de beneficio de oferentes, existen intereses superiores a los que el Estado debe atender.
- En muchas ocasiones a lo largo de la historia la autoridad ha tratado de hacer uso de la fuerza de la ley y solucionar con ella de forma drástica los problemas económicos; si los precios resultaban excesivamente altos y los súbditos estaban descontentos, se emitía un decreto ordenando que se bajaran los precios.
- Durante la **Segunda Guerra Mundial** se estableció en los Estados Unidos una **oficina de control de precios**, en la que trabajó el reconocido economista Galbraith. La oficina elaboró una lista de productos sometidos a control y exigió autorización previa a cualquier modificación de sus precios. Algunos fabricantes de productos incluidos en la lista acababan de subir sus precios, por lo que la medida no les perjudicaba mucho; otros, más previsores o mejor avisados, habían procedido a una subida más fuerte de lo necesario, por lo que tenían garantizados los beneficios aunque las medidas de control permaneciesen mucho tiempo. Los demás estaban desprevenidos, con precios muy antiguos, por lo que quedaban condenando a fuertes pérdidas y la primera medida que tomaron consistió en disminuir la calidad de los productos. Tras múltiples protestas se demostró el escaso efecto de la oficina de control de precios.
- En las **economías planificadas** tampoco se supo controlar los precios; éstos, artificialmente bajos para algunos productos, implicaban un rápido agotamiento de la oferta y frecuentes colas para adquirir productos básicos.
- Los conocimientos actuales de las leyes de funcionamiento del mercado, los medios fiscales y monetarios de que disponen los gobiernos para controlar las subidas de precios permiten controlar la demanda y la oferta sin por ello distorsionarlas, haciendo que los precios se mantengan bajos sin alterar el libre juego de las fuerzas del mercado

3.2. PROTECCIONISMO:

En la literatura económica se denomina **proteccionismo** a un cierto grado de intervencionismo por parte del sector público para limitar la entrada de determinados productos en el país.

Los **argumentos** generalmente empleados para justificar el establecimiento de medidas proteccionistas son:

- Proteger una industria que se considere estratégica para la seguridad nacional (como sería el caso de industria relacionadas con defensa)
- Fomentar industrialización y creación de empleo mediante la sustitución de importaciones por productos fabricados en el propio país
- Posibilitar el desarrollo de industrias nacientes, es decir, nuevas industrias que no podrían competir con las de otros países donde se han desarrollado antes.
- Tratar de combatir el déficit que se presentan entre exportaciones e importaciones

Las principales **medidas** intervencionistas sobre el comercio internacional son:

- **Aranceles:** un arancel o tarifa aduanera es un tributo que las autoridades económicas exigen a los productos importados
- **Contingentes o cuotas a la importación:** restricciones a la importación de determinados bienes extranjeros para limitar la cantidad que se puede importar de los mismos
- **Subsidios a la exportación:** ayuda al fabricante nacional de determinados bienes para que pueda exportarlo a precios más competitivos.

3.3. FUNCIONES DE LOS PODERES PÚBLICOS EN LA ECONOMÍA:

Las **funciones esenciales e intransferibles** que tienen asignadas hoy en la economía los poderes públicos son:

- **Asignación y provisión** de bienes públicos.
- **Distributiva** de la renta y la riqueza.
- **Estabilización** en busca de los objetivos macroeconómicos.
- **Normativa** de definición del marco legal en el que se desarrolla la actividad económica.

INSTRUMENTOS

Algunos de los **instrumentos** con los que cuenta el sector público para cumplir estas funciones son:

- **El establecimiento de Tributos (impuestos, tasas y contribuciones especiales).** A través de impuestos, entre otros medios, el Estado recauda para cumplir con sus funciones de provisión y de distribución.
- La regulación de **precios mínimos y máximos.** Al servicio de la consecución de esos intereses superiores, el precio de determinados bienes debe estar regulado y no puede quedar al libre albedrío del mercado. El Estado introduce precios máximos y mínimos.
 - a. Precios máximos:**
 - i. Para asegurar el acceso de la población de menor renta a bienes escasos se puede limitar el precio.
 - ii. El precio bajo intervenido supone un desincentivo a la oferta para producir el bien.
 - iii. Se produce defecto de oferta y aumento de demanda y el consiguiente desabastecimiento.
 - iv. Suele traer problemas de racionamiento y la aparición de “mercado negro” a precios libres no intervenidos.
 - b. Precios mínimos:**
 - i. Se fija un precio mínimo en situaciones de excedente para asegurar beneficios a los productores. Es muy común en productos agrícolas.
 - ii. La cantidad ofrecida excede a la demandada, produciéndose de este modo un exceso de oferta.
 - iii. Ineficiencia económica, pues los factores productivos se están destinando a producir un bien o servicio que la sociedad no desea en tanta cantidad, dejando de ser utilizados en la producción de otros bienes o servicios.

- **Trasferencias** o pagos sin contraprestación, como son los subsidios o subvenciones.

3.4. REGULACIÓN EN ESPAÑA:

En **España**, la libertad de mercado y la **justificación para la intervención del Estado** en la economía está contenida en la **constitución**, fundamentalmente:

- TÍTULO PRIMERO. De los Derechos y Deberes Fundamentales
 - CAPÍTULO II DERECHOS Y LIBERTADES
 - SECCIÓN 2 De los derechos y deberes de los ciudadanos
 - Artículo 38: Se reconoce la libertad de empresa en el marco de la economía de mercado. Los poderes públicos garantizan y protegen su ejercicio y la defensa de la productividad, de acuerdo con las exigencias de la economía general y, en su caso, de la planificación.
 - CAPÍTULO III. DE LOS PRINCIPIOS RECTORES DE LA POLÍTICA SOCIAL Y ECONÓMICA
 - Artículo 51 Los poderes públicos garantizarán la defensa de los consumidores y usuarios, protegiendo, mediante procedimientos eficaces, la seguridad, la salud y los legítimos intereses económicos de los mismos.
- TÍTULO VII. Economía y Hacienda
 - Artículo 131 El Estado, mediante ley, podrá planificar la actividad económica general para atender a las necesidades colectivas, equilibrar y armonizar el desarrollo regional y sectorial y estimular el crecimiento de la renta y de la riqueza y su más justa distribución.

Respecto a la defensa de la libertad de mercado y la lucha contra los fallos del mercado, en España, la “ **Ley de Defensa de la Competencia**” **15/2007** trata de prevenir lo que la propia Ley define como “conductas colusorias” que, en su artículo 1 las identifica con:

- “(...) todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva, o práctica concertada o conscientemente paralela, que tenga por objeto, produzca o pueda producir el efecto de impedir, restringir o falsear la competencia en todo o parte del mercado nacional y, en particular, los que consistan en:
 - La fijación, de forma directa o indirecta, de precios o de otras condiciones comerciales o de servicio.
 - La limitación o el control de la producción, la distribución, el desarrollo técnico o las inversiones.
 - El reparto del mercado o de las fuentes de aprovisionamiento.
 - La aplicación, en las relaciones comerciales o de servicio, de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes que coloquen a unos competidores en situación desventajosa frente a otros.
 - La subordinación de la celebración de contratos a la aceptación de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o con arreglo a los usos de comercio, no guarden relación con el objeto de tales contratos.”

BLOQUE VII. TEMA 4

1. TEORÍA DE LA PRODUCCIÓN
2. LA PRODUCCIÓN Y EL MÁXIMO BENEFICIO EMPRESARIAL. COSTES A CORTO Y LARGO PLAZO.
3. CLASES DE EMPRESAS Y CARACTERÍSTICA
4. CONCENTRACIÓN DE EMPRESAS
5. COOPERACIÓN ENTRE EMPRESAS: AGRUPACIÓN DE INTERESES ECONÓMICOS Y UNIONES TEMPORALES DE EMPRESAS
6. EMPRESAS MULTINACIONALES

1. TEORÍA DE LA PRODUCCIÓN

Se entiende por **producción** a la actividad que consiste en la **combinación** de los **factores de producción** con el fin de **generar bienes y servicios finales**, si se destinan al consumo presente o futuro, o **bienes y servicios intermedios** si se destinan a la producción de nuevos bienes y servicios.

Se denominan **factores de producción** a los recursos que intervienen en la producción de bienes y servicios económicos. Los factores de producción tradicionales son tres:

- **La tierra** o recursos naturales en cuyo proceso de generación no interviene el hombre. Su precio en el mercado se denomina renta de la tierra.
- **El trabajo** o recursos humanos destinados a la producción y que se mide a través del número de horas y el número de trabajadores empleados en el proceso. Su precio en el mercado se denomina salario.
- **El capital** o conjunto de medios materiales necesarios para el proceso. Su precio en el mercado se denomina interés. Factor duradero pero limitado a un tiempo porque se desgasta o queda obsoleto y cuya cantidad puede modificarse según los requerimientos del proceso productivo.
- Otros autores señalan además **la organización** que englobaría el conocimiento, la planificación y el emprendimiento. ("Know how"). En la actualidad se considera que el papel más importante en el crecimiento económico lo asumen los avances en el conocimiento científico y técnico así como la organización empresarial capaz de organizar los factores productivos para el mayor provecho.

En **microeconomía**, la **"teoría de la producción"** estudia la forma en que se pueden combinar los factores productivos de una forma eficiente para la obtención de productos o bienes.

Estos productos pueden ser destinados al consumo final o utilizados en otro proceso productivo como insumos.

Una **empresa** es cualquier organización que se dedica a la planificación, coordinación y supervisión de la producción. La empresa es el agente de decisión que elige entre las combinaciones factores-producto de las cuales dispone y maximiza su beneficio.

El problema pues de la producción atraviesa dos filtros:

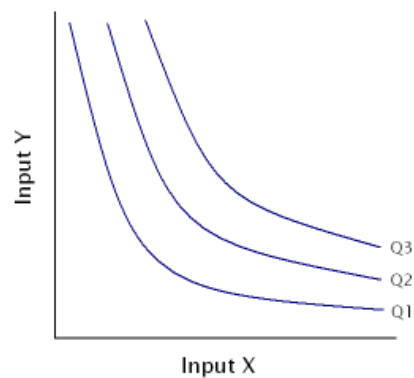
- El análisis técnico, por el cual solo se eligen los procesos eficaces desde el punto de vista tecnológico.
- El análisis económico, por el que se elige aquel proceso productivo más eficiente que supone un menor coste.

Del segundo análisis es del que nos ocuparemos. La **función de producción** es la función que muestra la cantidad máxima de un producto o varios productos que se puede obtener a partir de las distintas combinaciones de factores productivos, con una tecnología dada. Premisas:

- Por razones de simplificación, se considera que se produce un solo bien (o servicio) por una empresa
- Que para producirlo es necesario una serie de elementos denominados factores de producción (también denominados insumos o inputs).
- El bien o servicio producido recibe el nombre de producto o output.
- Los factores que se utilizan pueden ser clasificados de forma simplificada:
 - Trabajo
 - Capital, que engloba todo los demás:

- Inmuebles
- Suministros
- Maquinaria, ordenadores, vehículos etc.

Las posibilidades de producción se representan mediante **curvas isocuantas**. Una isocuanta ilustra las diferentes combinaciones de factores que proporcionan una misma cantidad de producto. Para alcanzar un determinado nivel de producto se puede realizar como resultado de diferentes combinaciones de los factores productivos, dependiendo del método que se utilice. Desde el punto de vista técnico todos los puntos de una curva isocuanta son igualmente eficientes y mientras no se introduzcan factores económicos no se escogerá un óptimo.



2. LA PRODUCCIÓN Y EL MÁXIMO BENEFICIO EMPRESARIAL. COSTES A CORTO Y LARGO PLAZO.

La empresa planifica, desde el punto de vista económico, la producción para lograr el máximo beneficio empresarial. De esta manera analiza la cantidad máxima de producto que debe fabricar teniendo en cuenta su esquema de costes.

El capital de la empresa, y la distribución del resto de factores productivos marcan la escala de su producción, de manera que no es posible una producción ilimitada sin incurrir en mayores costes de escala.

Todas las empresas planifican su actividad para lograr crecer y proporcionar mejoras en sus factores productivos para producir más y mejor.

En este sentido debemos analizar la producción desde dos puntos de vista:

- **Corto plazo:** Es un plazo temporal indefinido e inmediato para el que:
 - La empresa responde a la situación actual sin posibilidades de adaptación a una nueva situación productiva.
 - **El factor capital es fijo.** (Para aumentar el capital entraríamos en el largo plazo. No es posible mejorar maquinaria, almacenes, factorías, métodos, etc inmediatamente.)
 - La variable es el factor trabajo.
 - El número de empresas competidoras es fijo. (Sólo en el largo plazo las empresas poco rentables se retiran y entran nuevas empresas a un negocio lucrativo.)
- **Largo plazo:** Es un plazo temporal indefinido pero suficientemente amplio para que:
 - La empresa se adapte a nuevas situaciones de crecimiento o retirada del mercado.
 - **Todos los factores productivos son variables.** La empresa es capaz de alterar su escala, captar capital, nueva maquinaria, nuevos inmuebles, mejoras tecnológicas, etc.
 - El número de empresas competidores es variables.

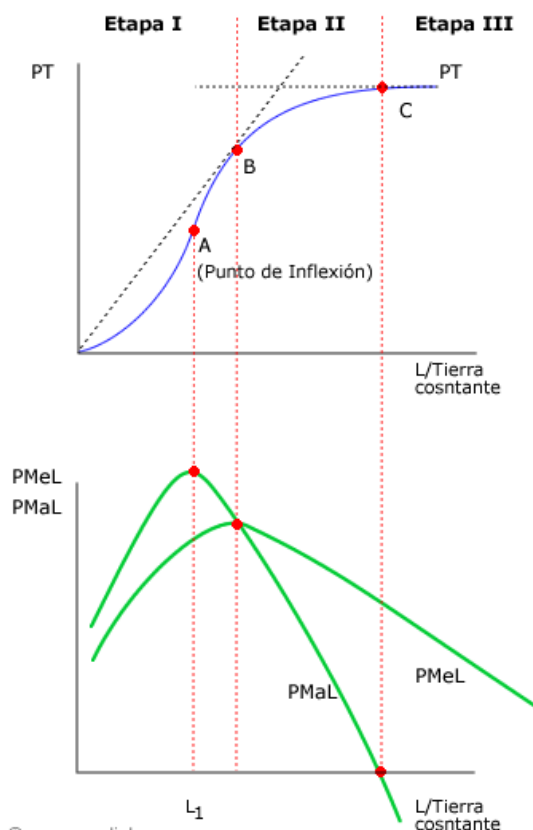
LA PRODUCCIÓN EN EL CORTO PLAZO:

En el **corto plazo** la producción se comporta bajo el principio de los “**rendimientos decrecientes**” que afirma que: a medida que se añaden cantidades adicionales de un factor productivo en la producción de un bien, manteniendo el resto de los factores sin variación, se alcanza un punto a partir del que la producción total aumenta cada vez menos hasta que incluso empieza a disminuir.

Esta es la premisa del corto plazo donde el trabajo es el factor productivo variable y sometido a rendimiento decreciente, mientras que el resto de factores son fijos, ya que su modificación requerirá plazos largos.

La producción en el corto plazo, de acuerdo con los rendimientos decrecientes, siempre experimentará tres etapas:

- Primera etapa:
 - La producción total (PT) crece a un ritmo exponencial.
 - Cada unidad más del factor variable (trabajo) (L) supone más producción (producto marginal PMeL)
 - Lo que aumenta de producción cada trabajador más (PMaL) siempre está por encima de la media que producen los trabajadores ya contratados.(PMeL). Quiere decir que aumentar más trabajadores supone mejorar la producción.
 - Esta etapa llega hasta el punto en el que el producto marginal iguala al producto medio. En este punto (B) contratar a más trabajadores empieza a disminuir la productividad. La empresa ha alcanzado su escala óptima.
 - Antes de ese punto hay un momento en el que el producto marginal alcanza su máximo y marcará una inflexión en la curva de producción.
- Segunda etapa: Cada aumento del factor variable va añadiendo cada vez menos productividad. El producto marginal está ya por debajo del producto medio pero sigue añadiendo productividad total.
- Tercera etapa: Llega un momento en que la productividad marginal de cada factor adicional de trabajo tiene efectos negativos sobre la producción. El producto total decrece. (pto. C)



LA PRODUCCIÓN EN EL LARGO PLAZO:

En el largo plazo todos los factores son variables por lo que la consideración es más compleja. La empresa puede adquirir nuevas factorías, mejorar la tecnología, depurar los procesos, adquirir nuevos almacenes, etc.

La posibilidad de variar todos los factores utilizados en la misma nos dará lo que se denomina **rendimiento de escala**. Por tanto, los rendimientos de escala miden la variación del producto total cuando se aumentan proporcionalmente todos los factores. De ahí que podamos encontrar:

- Rendimientos de escala crecientes o economías de escala. Cuando al variar la cantidad utilizada de todos los factores en una proporción determinada, la cantidad obtenida de producto varía en una proporción mayor.
- Rendimientos de escala constantes. Cuando la cantidad utilizada de todos los factores y la cantidad de producto obtenida varían en la misma proporción.
- Rendimientos de escala decrecientes o deseconomías de escala. Cuando al variar la cantidad utilizada de todos los factores en una proporción determinada, la cantidad obtenida de producto varía en una proporción menor.

Como lo habitual sea que no se modifiquen todos los factores productivos en la misma proporción, el análisis de la producción habrá de tener en cuenta las isocuantas en las que se ponen en relación los diferentes factores y sus combinaciones.

3. CLASES DE EMPRESAS Y CARACTERÍSTICAS

Hay muchos tipos de empresas. Podemos clasificarlas en función a diversos criterios. Los más importantes son los siguientes:

- **Según su tamaño:** Las empresas pueden clasificarse según su tamaño en grandes, pequeñas o medianas. Hay diversos criterios para realizar esta clasificación. Algunos de ellos son:
 - Criterio económico. Es el volumen de facturación, es decir, los ingresos obtenidos por las ventas.
 - Criterio técnico. Es el nivel tecnológico: la innovación del capital.
 - Criterio patrimonial. Es el patrimonio que tiene: bienes, derechos y obligaciones.
 - Criterio organizativo. Se refiere al número de trabajadores de la empresa y a su organización.

A pesar de estos criterios, no existe un tamaño fijo, aceptado por todos, para establecer la clasificación. Normalmente el criterio más utilizado es el organizativo, referente al número de trabajadores.
- **Según el sector económico** donde desarrollan su actividad:
 - Sector primario. Formado por las empresas que se dedican a la explotación de los recursos naturales. Incluyen a las empresas agrícolas, pesqueras, ganaderas, mineras y forestales.
 - Sector secundario. Incluye a las empresas que se dedican a las actividades transformadoras o industriales (empresas textiles, metalúrgicas, químicas, etc.). También se incluyen al sector de la construcción y al energético.
 - Sector terciario. Engloba a dos grupos de empresas:
 - las comerciales, que se dedican a la venta de artículos sin transformarlos.
 - las de servicios.
- **Según la propiedad de su capital:** La propiedad del capital de una empresa permite establecer tres tipos distintos:
 - La empresa privada es propiedad de personas físicas o jurídicas particulares.
 - La empresa pública es propiedad del Estado o de cualquier entidad de carácter público.
 - La empresa mixta es aquella empresa cuya propiedad está compartida entre el Estado y particulares.

- **Según el ámbito de actuación.** En función del ámbito geográfico en el que las empresas realizan su actividad, se puede distinguir entre
 - empresas locales
 - regionales
 - nacionales
 - multinacionales.
- **Según su forma jurídica:** Esta clasificación nos muestra dos grandes tipos de empresas.
 - Sociedades personalistas: son sociedades en las que la gestión de la sociedad corresponde a los socios que responden personalmente frente a la responsabilidad de la sociedad. Las sociedades personalistas se encuentran reguladas en el Código de Comercio.
 - Sociedad colectiva (regulada en el Código de comercio).
 - Sociedad comanditaria simple (regulada en el Código de comercio).
 - Sociedades capitalistas: son sociedades en las que la gestión de la sociedad no tiene por qué corresponder a los socios. Los socios aportan un capital que es el límite de responsabilidad asumida. (Se regulan todas en el Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital RDL 1/2010)
 - Sociedad comanditaria por acciones
 - Sociedad Anónima
 - Sociedad de Responsabilidad Limitada

4. CONCENTRACIÓN DE EMPRESAS

DEFINICIÓN: El concepto de concentración empresarial es todo proceso que acumula en pocas manos o centros de decisión el capital y las capacidades productivas de un conjunto de empresas.

CAUSAS: Es una forma de modificar la estructura del mercado que puede buscar crecer en tamaño para conseguir un conjunto de objetivos desde mayor competitividad, acceso fácil y en buenas condiciones a la financiación del mercado hasta reducir al mínimo el margen de acción de los competidores, convertirse en un interlocutor privilegiado ante el poder o crear barreras de entrada a nuevos competidores. En ocasiones, se establecen políticas de apoyo a la concentración empresarial para mejorar la competitividad de las empresas en aquellos sectores en los que un tamaño mínimo puede ser un factor de ventaja competitiva.

TIPOS: La concentración puede ser horizontal si son empresas del mismo sector productivo o vertical cuando se asocian empresas de actividades complementarias.

La concentración de empresas puede llevar a un desequilibrio del mercado o “fallo del mercado” que altere substancialmente la libre competencia con las ineficiencias y perjuicios para el interés público que ya se analizaron en el tema 3. Por ello, en España la **Ley de Defensa de la Competencia 15/2007** se ocupa de la vigilancia para que la concentración empresarial no suponga una alteración de las leyes del mercado libre.

- (Ex. Art. 7 Definición de concentración económica) A los efectos previstos en esta Ley se entenderá que se produce una **concentración económica** cuando tenga lugar un cambio estable del control de la totalidad o parte de una o varias empresas como consecuencia de:
 - La fusión de dos o más empresas anteriormente independientes, o
 - La adquisición por una empresa del control sobre la totalidad o parte de una o varias empresas.
 - La creación de una empresa en participación y, en general, la adquisición **del control** conjunto sobre una o varias empresas, cuando éstas desempeñen de forma permanente las funciones de una entidad económica

autónoma. A los efectos anteriores, el control resultará de los contratos, derechos o cualquier otro medio que, teniendo en cuenta las circunstancias de hecho y de derecho, confieran la posibilidad de ejercer una influencia decisiva sobre una empresa y, en particular, **mediante**:

- derechos de propiedad o de uso de la totalidad o de parte de los activos de una empresa,
 - contratos, derechos o cualquier otro medio que permitan influir decisivamente sobre la composición, las deliberaciones o las decisiones de los órganos de la empresa.
- (Ex Art. 8 Ámbito de aplicación) El **procedimiento de control** previsto en la presente ley se aplicará a las concentraciones económicas **cuando concurra al menos una de las dos circunstancias siguientes**:
 - Que como consecuencia de la concentración se adquiera o se incremente una cuota igual o superior al 30 por ciento del mercado relevante de producto o servicio en el ámbito nacional o en un mercado geográfico definido dentro del mismo. Quedan exentas del procedimiento de control todas aquéllas concentraciones económicas en las que, aun cumpliendo lo establecido, el volumen de negocios global en España de la sociedad adquirida o de los activos adquiridos en el último ejercicio contable no supere la cantidad de 10 millones de euros, siempre y cuando las partícipes no tengan una cuota individual o conjunta igual o superior al 50 por ciento en cualquiera de los mercados afectados, en el ámbito nacional o en un mercado geográfico definido dentro del mismo.
 - Que el volumen de negocios global en España del conjunto de los partícipes supere en el último ejercicio contable la cantidad de 240 millones de euros, siempre que al menos dos de los partícipes realicen individualmente en España un volumen de negocios superior a 60 millones de euros.
 - (Ex. Art. 9 **Obligación de notificación y suspensión de la ejecución**). Las concentraciones económicas que entren en el ámbito de aplicación del artículo anterior **deberán notificarse a la Comisión Nacional de la Competencia previamente a su ejecución**.

(Sobre los efectos de la concentración de empresas, monopolios, oligopolios y poder de mercado nos remitimos al tema 3.)

5. COOPERACIÓN ENTRE EMPRESAS: AGRUPACIÓN DE INTERESES ECONÓMICOS Y UNIONES TEMPORALES DE EMPRESAS

5.1. COOPERACIÓN ENTRE EMPRESAS:

Las fórmulas de cooperación empresarial son múltiples y admiten distintas formas y modelos de cooperación. Podemos hacer una clasificación de las formas de colaboración por su objeto:

- Cooperación de carácter comercial. Motivada por el deseo de conquistar nuevos mercados. Estas son algunas de las formas de cooperación comercial:
 - Agrupación de empresas exportadoras.
 - Acuerdos de aprovisionamiento.
 - Consorcios para la comercialización.
 - Acuerdos para franquiciar.
 - Centros de compras conjuntas.
 - Consorcios especiales (Unión Temporal de empresas, Agrupaciones de Interés Económico).
 - Acciones conjuntas de marketing, de estudios de mercado, establecimiento de redes comerciales conjuntas, servicio de postventa...).
- Cooperación de carácter financiero. Se trata de compartir recursos financieros y riesgos en operaciones de alta incertidumbre. Formas de cooperación financiera más frecuentes:
 - “Join Ventures.”
 - “Ventures Capital.”

- “Leveraged buy out (LBO)” . (adquisición apalancada de empresas vía adquisición de las acciones o participaciones de la sociedad titular de la empresa mediante recursos financieros ajenos.)
- Sociedades de intermediación financiera.
- Cooperación de carácter tecnológica. Permite a las pymes diversificar su producción y aumentar su capacidad productiva. Principales formas de cooperación tecnológica:
 - Complementariedad en los procesos productivos.
 - Compartiendo activos y procesos o “know How”.
 - Compartiendo recursos y riesgos en actividades de I+D+i

INSTRUMENTOS JURÍDICOS DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL:

En España, en cuanto al mecanismo jurídico por el que vincular la colaboración de forma estructurada y con tratamiento fiscal diferenciado, existen dos mecanismos básicos:

- las Uniones Temporales de Empresas (UTE)
- las Agrupaciones de Interés Económico (AIE)

5.2. AGRUPACIÓN DE INTERESES ECONÓMICOS:

- Agrupaciones de Interés Económico: (AIE) Son sociedades nuevas creadas por la Ley 12/1991 en el ámbito español a imagen de las Agrupación Europea de Interés Económico (AEIE) reguladas por el Reglamento (CEE) 2137/1985 del Consejo en el ámbito europeo. Vienen a ser agrupaciones de empresarios agrupados para poder competir en un marco globalizado o dominado por grandes empresas. “Las Agrupaciones de Interés Económico tendrán personalidad jurídica y carácter mercantil y se regirán por lo dispuesto en la Ley 12/1991 y, supletoriamente, por las normas de la sociedad colectiva que resulten compatibles con su específica naturaleza.” (Ex art 1 de la Ley 12/1991)
- “Los socios de la Agrupación de Interés Económico responderán personal y solidariamente entre sí por las deudas de aquélla.”
- “La responsabilidad de los socios es subsidiaria de la de la Agrupación de Interés Económico.”(Ex art 5 Ley 12/1991).
- Se constituye para tiempo indefinido mediante escritura pública que se inscribe en el registro mercantil.
- Carece de un ánimo de lucro propio
- Actúan con la única finalidad facilitar o desarrollar la actividad económica de sus socios, que pueden ser personas físicas o jurídicas que desarrollen actividades económicas o entidades dedicadas a la investigación, a título de ejemplo: transporte, administración, estudios de mercado, operaciones de importación o exportación, publicidad, suministro, promoción y comercialización conjunta, investigación (I+D) o personas que ejerzan profesiones liberales, etc.
- La actividad auxiliar no debe coincidir con la de los socios, aunque se permite que haya una coincidencia parcial si eso no desvirtúa su independencia, sin que pueda poseer participación en sociedades de sus miembros, ni dirigir o controlar directa o indirectamente las actividades de sus socios o de terceros.
- Facilitan o mejoran los resultados de las actividades habituales de sus empresas asociadas.
- Las aportaciones de los socios trabajadores puede consistir en una prestación personal.
- Los órganos sociales de una AIE son dos:
 - Un órgano de administración, en el número y modalidad determinadas en la escritura de constitución, sin que requiera la condición de socio; y

- Una asamblea de socios que tiene por finalidad tomar todas las decisiones necesarias para la buena marcha de la sociedad, dirección técnica y económica, que se reúne en sesión ordinaria o extraordinaria.
- Las AIE tributan en el Impuesto sobre Sociedades con las particularidades del antiguo régimen de transparencia fiscal, por el que determinan la base imponible por las reglas generales del impuesto, pero la tributación dependerá del régimen aplicable a sus socios de (los socios residentes en territorio español no tributarán), mientras que los socios residentes en el extranjero tributarán al tipo de gravamen general, o al reducido, si cumple las condiciones de empresa de reducida dimensión.
- Las AIE son sujetos pasivos del IVA sin especialidad alguna. Sin embargo, los servicios prestados a sus socios estarán exentos, previo reconocimiento por parte de Hacienda, siempre que cumplan determinados requisitos.

5.3. UNIÓN TEMPORAL DE EMPRESAS:

- Las UTEs deben formalizarse en escritura pública e inscribirse en un registro público especial, no tiene personalidad jurídica propia si bien la legislación les reconoce cierto grado de personificación a efectos de protección de los trabajadores y para que puedan contratar con la Administración pública. Sus partícipes deben ser empresarios, que pueden ser personas físicas o jurídicas, tendrán una responsabilidad solidaria e ilimitada frente a terceros por los actos realizados por la UTE.
- La UTE se constituye, por un tiempo limitado, cierto o a determinar, con un máximo de 25 años como norma general o 50 en ejecución de obras o explotación de servicios públicos, con la única finalidad de realizar una concreta obra o servicio o suministro, que no serían capaces de llevar a cabo individualmente cada una de las empresas que participan en la UTE.
- La UTE tiene un régimen fiscal especial siempre que se haya inscrito en el Registro Especial del Ministerio de Economía y Hacienda solicitando la aplicación del régimen fiscal especial. La UTE tributa en el Impuesto sobre Sociedades y en IVA de la misma manera que las AIE.
- Respecto a la organización básica de las UTEs destacan tres órganos básicos que son:
 - El gerente único, con poderes suficientes de todos y cada uno de los miembros de la UTE, para ejercitar los derechos y contraer las obligaciones necesarias para el logro de los fines de la Unión
 - La junta de empresarios, como órgano superior de la UTE que se conforma por un representante de cada uno de sus miembros
 - El comité de gerencia, integrado igualmente por un representante de cada una de las empresas miembros de la UTE
- La realización de las obras o proyectos se realizar directamente por la UTE, por las empresas miembros de la UTE se distribuyen los trabajos a realizar, o mediante terceros subcontratados.

5.4. DIFERENCIAS:

Podemos resumir las diferencias entre AIE y UTE:

- La AIE es una sociedad mercantil, si bien sus miembros responden solidaria e ilimitadamente por las deudas sociales, mientras que la UTE es un pacto asociativo, no una persona jurídica, a la vez que de sus deudas que responden igualmente sus socios de manera solidaria e ilimitada.
- La AIE tiene un administrador designado por un órgano asambleario; la UTE, un gerente con poderes concedidos por sus miembros;
- La AIE tiene como objeto una actividad auxiliar de sus miembros; por contra, el de la UTE es la misma actividad que la de sus asociados;

- La AIE se constituye por tiempo indeterminado; la UTE, por tiempo máximo de diez años.

6. EMPRESAS MULTINACIONALES

CONCEPTO:

Las empresas multinacionales son empresas productivas de bienes y servicios que tienen la empresa matriz en el país de origen, y filiales en uno o más países extranjeros, haciendo uso de una estrategia común tendente a maximizar los beneficios del grupo.

Por tanto, existen tres elementos característicos de las empresas multinacionales:

- Junto a la empresa **matriz** existen una o más **filiales** localizadas en uno o más países anfitriones. Podemos destacar cuatro factores claves de la localización:
 - La ventaja comparativa: los efectos de la disponibilidad de recursos sobre los costes de producir en distintos países.
 - Ventajas de distribución de los productos por costes de transporte, aranceles, etc
 - Las economías de escala: las condiciones que favorecen concentrar la producción en unas pocas localizaciones y abastecer a otros mercados mediante la exportación.
 - Barreras gubernamentales a la importación en el país extranjero: aranceles y demás barreras no arancelarias dificultan exportar desde el país de origen.
 - Los bloques comerciales: si el país extranjero es miembro de algún área comercial, mientras que el país de origen no lo es, existe un claro incentivo para establecerse en algún país del área y a partir de él abastecer a los compradores de los otros países miembros.
- Existe **una dirección centralizada** que obedece a una estrategia global.
- Las distintas entidades que integran la empresa están relacionadas por vínculos de propiedad o de otro tipo, de tal forma que una o varias de ellas ejercen una **influencia significativa** en las actividades de las demás.

CLASIFICACIÓN:

Por su **estructura** pueden clasificarse en:

- Corporaciones integradas horizontalmente, con bases de producción en diferentes países pero produciendo el mismo o muy similar producto.
- Corporaciones integradas verticalmente que producen bienes intermedios en ciertos países para abastecer la producción final en otros.
- Corporaciones diversificadas que producen diferentes bienes o servicios en diferentes centros de producción a nivel internacional.

Por su **grado de descentralización** pueden clasificarse en:

- Etnocéntricas, con una fuerte centralización en el país de origen y una estructura exterior sencilla. Todas las decisiones importantes son tomadas en la casa matriz
- Policéntricas, con un mayor grado de libertad a las filiales
- Geocéntricas, con una descentralización máxima que permite a cada filial desarrollar su propia política

