

ECONOMÍA, CONTABILIDAD Y FINANZAS

Departamento de Organización de Empresas,
Economía Financiera y Contabilidad

Universidad Politécnica de Valencia

Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Telecomunicación

Parte I:

CONCEPTOS ECONÓMICOS BÁSICOS

**Autores: Hermenegildo Gil Gómez
José Portilla Sogorb**

1

CONCEPTO DE ECONOMÍA

Los temas económicos inciden hoy en las sociedades modernas, en casi todos los aspectos de nuestras vidas. Como consumidores, como trabajadores o como ciudadanos que tienen que decidir periódicamente sobre una u otra opción política, encontramos la economía en la mayoría de las grandes cuestiones que nos afectan tanto individual como colectivamente.

Por estas razones, los conocimientos económicos nos ayudan a comprender y a resolver muchas alternativas, a veces importantes, de nuestra vida diaria, a la vez que nos permiten contemplar y entender, desde una perspectiva mucho más realista, toda una amplia variedad de actividades e instituciones humanas.

1.1.- OBJETO DE LA ECONOMÍA

La definición del objeto y ámbito de actuación de la economía se ha caracterizado históricamente por la variedad de sus definiciones.

- Para ADAM SMITH (1723-1790), iniciador de esta ciencia, la economía era "el análisis de la naturaleza y la causa de la riqueza de las naciones".
- Para KARL MARX (1818-1883), otro de los grandes pensadores económicos y uno de los más notables analistas de la dinámica del capitalismo, el objeto de la economía era "el estudio de las formas sociales específicas de la riqueza".
- Para MILTON FRIEDMAN, uno de los economistas más conocidos en la época actual, la economía es "la ciencia de cómo una sociedad particular resuelve sus problemas económicos".

La conclusión de esta diversidad de criterios es que no existe una definición universalmente válida de la economía; no obstante, existen algunos puntos de vista que encuadran básicamente el campo de acción de esta ciencia y que pueden resumirse en dos grandes concepciones, la **clásica** y la **marxista**.

Concepción clásica

Según la concepción clásica, **la economía es la ciencia de la administración de los recursos escasos en una sociedad humana**. Dentro de un marco de civilización dado, los seres humanos experimentan una serie de necesidades y deseos, tales como la alimentación, el vestido o la educación. Algunos de estos deseos son el resultado de necesidades esenciales, que deben ser satisfechas para el mantenimiento de la vida; no obstante, la mayor parte de ellas son el producto de una sociedad civilizada.

Para cubrir estos deseos y necesidades, los seres humanos necesitan una serie de elementos denominados **BIENES**, es decir, cosas tangibles como una casa, un coche, un traje, y todas las formas de trabajo realizadas por otros, tales como la enseñanza o la atención médica, que nos dan como resultado la producción de bienes intangibles y que se denominan **SERVICIOS**. Algunos de estos elementos, el aire por ejemplo, existen en tal cantidad que todos los deseos en relación con los mismos pueden ser completamente satisfechos. Otros, sin embargo, como por ejemplo el petróleo, no existen en cantidad suficiente para satisfacer todas las necesidades, y en este caso decimos que los recursos son **escasos**.

Cuando los recursos son escasos, algunos deseos no pueden ser satisfechos, y los seres humanos deben entonces tomar decisiones que, teniendo en cuenta la organización y las instituciones de la sociedad, determinan el reparto de los recursos escasos entre las diferentes personas y entre los diversos empleos en que son susceptibles de utilizarse. En otras palabras, los recursos son administrados, y son precisamente **las diversas formas en que los recursos escasos son administrados lo que constituye el objeto de la ciencia económica** en su concepción clásica.

Concepción marxista

Según la concepción marxista, **la economía tiene por objeto el estudio de las relaciones económicas entre las personas**. “*La economía -decía Lenin- no se ocupa en modo alguno de la producción, sino de las relaciones sociales de las personas en la producción, del régimen social de la producción.*” En el razonamiento marxista, la sociología y la economía penetran la una en la otra, todos los conceptos o proposiciones de importancia son económicos y sociológicos al mismo tiempo. El resultado de esta forma de razonar es la llamada interpretación económica de la historia. Marx afirmaba que “*las formas o condiciones de producción son el factor determinante fundamental de las estructuras sociales, las cuales, a su vez, engendran actitudes, acciones y civilizaciones*”. Marx señaló, como ejemplo de la anterior afirmación, que el telar de mano creó la sociedad feudal y el telar de vapor la sociedad capitalista.

Es precisamente en función de las formas de propiedad de los medios de producción, de la situación de las personas y de las clases sociales en la producción, como se establecen las relaciones del reparto. **El objeto de la ciencia económica**, según este punto de vista, **es el análisis de las leyes sociales que rigen la producción y los medios que sirven para satisfacer las necesidades humanas**, y estudia los diferentes tipos de relaciones de producción conocidos por la historia, en un intento de interpretación económica de la misma, es decir, tratando de describir las condiciones económicas que explican el auge y la caída de las civilizaciones humanas.

1.2.- VALOR CIENTÍFICO DE LOS CONOCIMIENTOS ECONÓMICOS

Es difícil negar el calificativo de científico a los conocimientos económicos. Sin embargo, debemos empezar por reconocer que aunque la economía es básicamente una ciencia, no la totalidad de la misma es susceptible de análisis en términos científicos, y ello no por falta de desarrollo, sino porque existen fenómenos muy importantes por su significación económica, que no están sometidos a leyes científicas. **Un determinismo económico total es imposible.**

Ahora bien, realizada esta salvedad, es necesario afirmar que existe una ciencia económica, en la medida en que es posible desarrollar **leyes económicas científicas**, es decir, en la medida en que los conocimientos económicos son capaces de poner de manifiesto **relaciones explicativas de fenómenos que se producen y se reproducen bajo ciertas condiciones**, y en consecuencia relaciones objetivas y susceptibles de ser admitidas por todos.

La gran dificultad de las leyes económicas es que, al tratar de efectuar una predicción acertada del desarrollo de las acciones humanas, encuentran enormes obstáculos debido al hecho de que el número de condiciones que circunscriben su validez es muy grande, ya que, además, es difícil comprobar si estas condiciones se cumplen o no en cada situación particular. A pesar de ello, hay muchas predicciones satisfactorias que pueden efectuarse por medio de la ciencia económica, y aunque no puedan realizarse con el mismo grado de aproximación que en las matemáticas o en la física, es suficiente con obtener una idea de cuál es la tendencia o el efecto probable de tal o cual medida, para que se haya conseguido un considerable avance.

Además, la estadística y las matemáticas han contribuido en épocas recientes a proporcionar rigurosidad y exactitud al análisis de los fenómenos económicos. Así, aunque los datos recogidos por medio de observaciones directas no suelen ser directamente utilizables, el tratamiento estadístico de los mismos hace posible el identificar y cuantificar relaciones entre fenómenos aparentemente inconexos, poniendo de manifiesto la influencia de las distintas variables que

están afectando en alguna forma al fenómeno que estamos tratando de analizar. En este sentido, se produce el desarrollo de la **Econometría** basada en el análisis matemático y estadístico de las relaciones económicas. Los primeros estudios econométricos intentaban cuantificar las relaciones entre el precio de un bien y la cantidad vendida, y respecto a la producción, examinaban las funciones de producción y las de coste y oferta.

En Economía otro elemento imprescindible son los **MODELOS ECONÓMICOS** o **TEORÍAS**, que son una representación simplificada de la realidad, en la que se consideran sólo aquellos factores que suponemos relevantes en el fenómeno que tratamos de explicar, y asumiendo que ***todo lo demás no varía***.

En este sentido, un modelo sería equivalente a un mapa de carreteras, el cual es una simplificación de la geografía real de un país, donde sólo se recogen algunos aspectos de la misma y se ignoran completamente otros, lo cual no le resta utilidad para determinados fines, aunque necesitaría otro tipo de detalles si estos fines se ampliaran. El modelo puede expresarse después de forma verbal, gráfica o matemática, lo que ayuda considerablemente a la comprensión de los fenómenos que se tratan de explicar.

Los modelos económicos suponen que el comportamiento de los individuos es “racional”, en el sentido de que se toman aquellas decisiones que son más efectivas para ayudar al individuo a alcanzar sus propios objetivos, cualesquiera que éstos sean. El comportamiento racional de los individuos exige que éstos actúen coherentemente con un conjunto sistemático de preferencias. La racionalidad garantiza al sujeto económico un criterio estable, a partir del cual decide su actuación ante cada situación. En la medida en que los sujetos económicos actúen racionalmente sus actuaciones serán predecibles y se podrán estudiar las consecuencias que tendrán sobre ellas un cambio en el entorno. Este supuesto de racionalidad no sólo se aplica al sujeto individual, sino a cualquier agente que lleva a cabo una acción económica.

Cuanto más sencillo sea el modelo económico que planteemos, más fácil resultará utilizarlo para dar respuestas generales a las preguntas del tipo “qué sucedería si”, pero menos detalladas serán las predicciones obtenidas.

En este momento, podemos preguntarnos ***por qué razón los economistas no se ponen de acuerdo*** sobre muchos hechos fundamentales de la vida económica, y predicen a veces consecuencias contradictorias de la aplicación de medidas concretas. La razón básica es la dificultad existente en la economía para probar sus teorías, lo que significa que pueden sugerirse teorías diferentes para probar unos mismos hechos. Pero incluso aunque los economistas se encuentren básicamente de acuerdo sobre una teoría, pueden discrepar acerca de la magnitud de los efectos.

La economía aparece entonces como una ciencia inexacta, más parecida a la medicina o a la meteorología que a la física o a las matemáticas, donde

tampoco a veces los médicos o los meteorólogos se ponen de acuerdo en sus diagnósticos. Pero en todo caso las leyes económicas son lo suficientemente exactas para suministrar una comprensión importante de numerosos hechos que afectan considerablemente a nuestras vidas.

1.3.- GRANDES ÁREAS DEL ANÁLISIS ECONÓMICO

La economía puede considerarse fundamentalmente como una ciencia positiva más que como una ciencia normativa, aunque comparte algo de ambas acepciones.

- ◆ La **Economía Positiva**, que también se denomina Teoría Económica, trata de describir objetivamente los hechos, sin entrar en juicios de valor sobre los mismos.

La Economía Positiva se dedica a establecer proposiciones del tipo “si se dan tales circunstancias, entonces tendrán lugar tales acontecimientos”. Desde un punto de vista positivo, los posicionamientos de cualquier economista deberían ser esencialmente los mismos para una amplia gama de cuestiones, sobre las que hay una práctica unanimidad entre los profesionales de la economía.

- ◆ La **Economía Normativa** incluye juicios de valor sobre cómo debe operar la economía, basada en ciertas ideas o en ciertos principios morales.

Las proposiciones sobre lo que debería ser responden a unos criterios éticos, ideológicos o políticos sobre lo que se considera deseable o indeseable. Desde un punto de vista normativo el economista formula prescripciones sobre el sistema económico basándose en sus propios juicios y no exclusivamente en razonamientos científicos. Así, al estudiar, por ejemplo, el peso relativo del sector público, se trata de responder a la cuestión de si éste debería aumentar o reducir su importancia dentro del contexto global de la actividad económica. Por el contrario, un enfoque positivo se limitaría a indicar la importancia relativa del sector público sin entrar en valoraciones.

En la vida real, sin embargo, los componentes positivo y normativo de la ciencia económica se mezclan de forma que resulta muy difícil separarlos. La mayoría de los economistas tienen puntos de vista personales sobre cómo debería funcionar la sociedad y es muy difícil ignorarlos cuando se recomienda una política determinada.

La ciencia económica se ha dividido en dos grandes partes claramente diferenciadas:

- la **Macroeconomía**, que estudia la economía en su conjunto, es decir, la producción total, el empleo total, la inversión total, la inflación, etc., analizando

cómo se determinan estas magnitudes esenciales y cómo y por qué se modifican; y

- la **Microeconomía**, que se ocupa del comportamiento de las unidades individuales, tanto de consumo como de producción, así como de la distribución del producto final entre las mismas.

1.4.- ESTADO ACTUAL DE LA CIENCIA ECONÓMICA

Cronológicamente hablando, la ciencia económica ha conocido cuatro grandes etapas, la primera de las cuales fue la etapa clásica, iniciada por Adam Smith a finales del siglo XVIII, y al final de la cual se llega a pensar que la economía es una ciencia perfectamente acabada, en la que nada queda ya por descubrir. La segunda gran etapa del análisis económico fue la realizada por Marx, que desarrolló un modelo de cambio social, el cual sobre la base de las relaciones y contradicciones entre las fuerzas de producción y las clases sociales, predecía el hundimiento del sistema capitalista. A finales del siglo XIX se produce una tercera etapa, la neoclásica que sintetizará el análisis económico de los autores clásicos con el análisis marginalista, y que hasta la Gran Depresión de 1929 constituirá la ortodoxia económica por excelencia. Una cuarta y última síntesis aparecería en 1936, realizada por Keynes, la cual permanecería prácticamente indiscutida hasta finales de los años sesenta.

El período actual, sin embargo, se caracteriza, al contrario de los anteriores, por la ausencia de una ortodoxia económica aceptada universalmente. De una manera pública, las diferentes controversias sobre la interpretación de los hechos económicos suelen desvanecerse cuando la economía va bien; así ocurrió durante las décadas de los cincuenta y de los sesenta, con el gran éxito de las teorías keynesianas. Todos los gobiernos sabían que podían alcanzar sus objetivos sin más que manejar de forma correcta unos pocos instrumentos: política fiscal, devaluación de la moneda, tipos de interés, etc.

Pero el resurgimiento inflacionista y el mantenimiento del desempleo pusieron en tela de juicio la ortodoxia keynesiana, finalizando el consenso de que hasta entonces habían disfrutado estas teorías. Esto sucedía justo en el momento en que se estaban produciendo dos acontecimientos en el mundo real, que iban a cambiar la forma de pensar tanto de economistas como de gobiernos. Estos dos acontecimientos fueron los siguientes:

- La multiplicación por cuatro de los precios del petróleo en el invierno de 1973, lo que originó un enorme excedente de liquidez de los países exportadores de la OPEP, que vino a incrementar en forma considerable los movimientos internacionales de capital.

- La inviabilidad del mantenimiento de un sistema de tipos de cambio fijos, que coincidió con una relajación de los controles en el movimiento internacional de capitales.

Con tal cantidad de dinero moviéndose de un lado para otro, los tipos de cambio no podían permanecer estables. Los responsables del manejo de este dinero se dieron cuenta de que se podían ganar o perder millones en los movimientos de los tipos de cambio en cuestión de horas, cuando dichos tipos habían permanecido estables en el pasado. Como consecuencia de ello comenzó a prestarse una especial atención a las políticas macroeconómicas que podrían ocasionar movimientos significativos en los tipos de cambio. En particular, preocupaba la inflación, situada en cifras desconocidas en el pasado y con unas diferencias entre países que podían oscilar incluso de 1 a 20.

En resumen, las viejas verdades que habían servido cuando la inflación era reducida y existía estabilidad financiera, no eran ya aplicables. Los nuevos tiempos requerían nuevas ideas. Los comienzos de la década de los setenta marcaron una ruptura con el pasado de la posguerra. El crecimiento ha sido menor, la inflación más rápida y el desempleo más elevado.

En definitiva, aunque hoy no exista una ortodoxia económica ampliamente aceptada como en el pasado, el enfrentamiento entre corrientes de pensamiento no excluye la existencia de numerosas áreas de investigación donde dichas corrientes puedan confluir. Sin embargo, el hecho de divergir en los planteamientos de base amplifica el debate económico en el campo de la política, de forma que uno de los aspectos más característicos del mundo actual es la controversia pública sobre la mejor forma de abordar y resolver los problemas económicos planteados a nuestra sociedad. En ausencia de un consenso sobre el tratamiento concreto de los problemas, las corrientes ideológicas, que están representadas en nuestros días por la corriente **conservadora, liberal y radical**, tienen una repercusión decisiva a la hora de implementar las políticas económicas concretas de los diferentes gobiernos.

- ◆ La corriente **conservadora** hace hincapié en el funcionamiento de los mecanismos de mercado en un sistema capitalista. Esta corriente sostiene que la propiedad privada de los recursos bajo un sistema capitalista asegura en la mejor forma posible la libertad política y el bienestar económico de los individuos en la sociedad. Los mercados, a través de la competencia, garantizan el funcionamiento eficiente de toda la economía, proporcionando el máximo de bienestar y crecimiento para la sociedad y para los individuos dentro de ella.

La consecuencia lógica de este punto de vista es que, como los mercados operan en forma eficiente, no es necesario que los gobiernos tomen papel activo en la operación de la economía. De hecho, la mayor parte de los economistas conservadores opinan que la intervención activa del gobierno en la economía es causa de la mayor parte de los problemas.

- ◆ La **corriente liberal** acepta la estructura del sistema económico y sus instituciones básicas de propiedad privada y mercados. También están de acuerdo con la corriente conservadora en el hecho de que el sistema de mercado tiende a producir eficiencia y crecimiento económico a la vez que protege la libertad individual. Sin embargo, señalan que la operación del sistema de mercado tiende en forma automática a producir toda una serie de problemas. Por ejemplo, conduce a una desigual repartición de la renta y del poder económico, ignora a menudo los aspectos negativos de la producción y el intercambio, como son la contaminación ambiental o la destrucción de bienes y servicios que no pueden ser realizados con suficiente tasa de rentabilidad y, sobre todo, no pueden garantizar la estabilidad económica.

Por ello, el punto de vista liberal, sin poner en ningún momento en duda la estructura básica del sistema, sugiere la necesidad de una intervención de los gobiernos, para corregir los aspectos negativos a que da lugar el funcionamiento incontrolado de los mercados.

- ◆ La **corriente radical** tiende a ser muy crítica con las estructuras, operación y resultados del sistema capitalista. No niegan que el capitalismo haya tenido éxito en incrementar la producción y mejorar el nivel de vida de los individuos, pero señalan que la libre operación de los mercados crea diferentes clases de personas en las sociedades capitalistas. Por una lado, aquellas que poseen los medios de producción y, por otro, las que sólo poseen su trabajo. Ello da lugar a un conflicto básico que produce desigualdad económica, explotación y alienación. Adicionalmente, concluyen, el sistema capitalista es incapaz de producir adecuadamente bienes públicos, ignora los costes sociales de la actividad productiva, y es un sistema inherentemente inestable. Para su solución sugieren la introducción de cambios fundamentales en la estructura de la sociedad, que van desde las nacionalizaciones a una mayor redistribución de la renta a través del sistema fiscal.

De esta breve descripción de las corrientes conservadora, liberal y radical, es posible identificar las conclusiones básicas que cada una de ellas extrae de la realidad económica, lo que nos indica el enorme peso de las ideologías al analizar unos mismos hechos, así como de las diversas soluciones que cada uno propone para los problemas económicos y para la sociedad en su conjunto.

2

PROBLEMAS FUNDAMENTALES EN UN SISTEMA ECONÓMICO

La actividad económica no tiene sentido más que si permite satisfacer mejor sus necesidades a los seres humanos. El inmenso esfuerzo de trabajo, de organización y de producción que caracteriza a las sociedades humanas desde los orígenes estaría desprovisto de toda racionalidad si no condujera a elevar el nivel de vida y el bienestar de la población.

Hoy la mayoría de la población está mejor vestida, mejor alimentada y mejor alojada que lo estuvieron sus antepasados, pero ¿están por ello más satisfechos?. La respuesta no es segura, al menos una vez que se haya superado un mínimo razonable, ya que aunque el progreso de la producción permite responder cada vez a más necesidades de los consumidores, engendra simultáneamente nuevas necesidades que obligan a un nuevo esfuerzo de producción.

La realidad es que las necesidades tanto de los individuos como de las sociedades son ilimitadas, ya que nunca estamos satisfechos con lo que tenemos, lo cual probablemente no es malo, ya que si no fuera así, el progreso se detendría. El problema es que estos deseos ilimitados han de ser satisfechos con recursos limitados. Por esta razón ***la esencia de los problemas económicos es el cómo obtener el máximo valor posible de un recurso limitado y costoso.***

2.1.- RECURSOS ESCASOS Y BIENES ECONÓMICOS

Es evidente que si el ser humano encontrase en abundancia en la naturaleza con qué satisfacer sus menores deseos, no se plantearía ningún problema de producción. Sin embargo, la mayor parte de los bienes que consideramos como indispensables no existen en las cantidades deseadas, es decir, ***son escasos con relación a las necesidades.*** Los economistas denominan **BIENES LIBRES** a aquellos que se encuentran en cantidad suficiente para satisfacer todos los deseos, y **BIENES ECONÓMICOS** a aquellos que son escasos en relación con los deseos.

La noción de bien económico no está ligada, pues, a la utilidad, sino a la escasez. El aire que respiramos, por ejemplo, no sólo es un bien útil, sino que es indispensable para la vida, pero como se encuentra en cantidades ilimitadas en relación con sus necesidades, no es un bien económico. Por el contrario, un collar de perlas, cuya utilidad es muy relativa, es un bien económico, porque resulta escaso en relación con los deseos.

Además, los bienes pueden ser libres en algunas circunstancias, y no en otras. La tierra, por ejemplo, ha sido libre para los pioneros que las iban ocupando en procesos de colonización y, en cambio, es escasísima en el centro de las grandes ciudades. El aire, es todavía considerado como un bien libre, pero en algunos casos se puede ya imaginar que llegue a ser escaso en el futuro.

La noción de escasez nos lleva a la noción de **COSTE**, la cual, desde un punto de vista económico, se define como **el valor del que un individuo debe prescindir para adquirir un bien escaso**. El coste es, por tanto, el resultado directo de la escasez de recursos. La escasez de recursos constituye la base de todos los problemas económicos, ya que, como consecuencia de la escasez, los individuos y las sociedades deben elegir, y el papel principal del economista es analizar la escasez y el proceso de elección.

Para la satisfacción de nuestras necesidades existen básicamente dos categorías de recursos escasos:

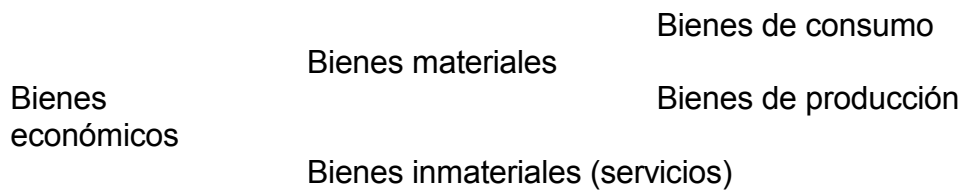
- los **RECURSOS HUMANOS** comprenden todas las formas de **trabajo** humano empleadas en la producción de bienes y servicios, incluyendo no sólo el trabajo manual más o menos especializado, sino también el talento, la capacidad de gestión o la iniciativa empresarial.
- los **RECURSOS NO HUMANOS** comprenden la **tierra** en el sentido clásico, es decir, no sólo la tierra física, sino los recursos naturales (minerales, agua, pesquerías), y el **capital** entendido también en el sentido clásico de medios de producción (máquinas, edificios, medios de transporte).

En las economías modernas existen otros tres factores que entran también en la categoría de recursos: la **tecnología**, la **información** y el **tiempo**.

- la **TECNOLOGÍA** es el conocimiento de los métodos de producción, es decir, el *know-how*, las invenciones y las innovaciones que nos ayudan a obtener más de los recursos escasos.
- la **INFORMACIÓN** es también un recurso escaso y costoso, y de una importancia enorme en el mundo actual. La adquisición de información sobre la que basar nuestras decisiones de comprar, vender o invertir es la clave del éxito en la mayoría de los negocios.

- el **TIEMPO** es otro recurso escaso, ya que mientras su cantidad es fija, las cosas que podemos hacer son muchas y diferentes, por lo que deberemos elegir como emplearlo en la forma más eficiente para la satisfacción de nuestros deseos.

Estos recursos humanos y no humanos son factores necesarios para la producción de los bienes económicos, es decir, para la producción de cosas capaces de satisfacer las necesidades humanas. Los bienes económicos pueden clasificarse en la siguiente forma:



Existen en primer lugar los **bienes materiales** (alimentos, vestidos, automóviles, máquinas). Algunos de ellos han sido producidos para servir directamente a las necesidades, son los denominados **bienes de consumo** (vestidos, electrodomésticos, tabaco, automóviles, televisores; se incluyen también las viviendas, que son bienes de consumo duradero, ya que no son consumidos o destruidos más que después de un largo período).

Pero existe también una segunda categoría de bienes materiales no destinados a servir directamente las necesidades, sino para servir a la producción de otros bienes, son los denominados **bienes de producción** o **bienes de capital** (herramientas, máquinas, altos hornos, fábricas, almacenes). Cuanta mayor importancia adquiera la fabricación y el empleo de esta clase de bienes, tanto más rápidamente se desarrolla la economía y la capacidad productiva, ya que su empleo tiene la virtud de hacer la actividad y el trabajo humano mucho más eficaces.

Finalmente, existen otra clase de bienes no materiales que habitualmente se denominan **servicios**, y cuya importancia es cada vez mayor en las sociedades modernas. Los médicos, los abogados, los taxistas, los agentes de seguros, los banqueros, los hoteleros, los funcionarios públicos, los profesores, etc., desarrollan una actividad que no se manifiesta por la aparición de ningún producto material, y, sin embargo, los servicios que prestan entran dentro de la clasificación de bienes económicos, respondiendo a unas necesidades y por los que se está dispuesto a pagar un precio.

2.2.- PROBLEMAS CENTRALES DE LA ECONOMÍA

En el punto anterior hemos abordado el fenómeno de la escasez. Las sociedades humanas no disponen de recursos suficientes para satisfacer todas sus necesidades, por cuya razón deben necesariamente elegir entre unos bienes u otros, entre unos medios de producción u otros y entre una forma de reparto de los mismos u otra, entre todos los miembros de la comunidad. Por esta razón, toda sociedad humana tiene que resolver, conscientemente o no, tres problemas económicos fundamentales:

- ◆ ¿Qué bienes y servicios deben ser producidos, y en qué cantidades?
- ◆ ¿Cómo deben ser producidos?
- ◆ ¿Para quien o en qué forma se distribuirán?

Estas tres grandes cuestiones de **qué**, **cómo** y **para quién** constituyen los problemas centrales de toda sociedad, tanto si es moderna como si es primitiva, si es de mercado como si es centralmente planificada, si es pasada como si es futura.

La primera cuestión que se plantea es, pues, **qué clase de bienes y servicios entre todos los posibles deben ser producidos y en qué cantidades**. Es decir, se nos plantea el problema de emplear los recursos disponibles para producir unos bienes y servicios determinados u otros. El agricultor que elige los cultivos que producir, el industrial que decide sobre su catálogo o el propietario de un restaurante cuando confecciona la carta del mismo están decidiendo qué producir. También lo hacen los gobiernos cuando deciden sobre el destino del gasto público y eligen entre sanidad, obras de infraestructura o fiestas populares.

La responsabilidad de esta decisión puede realizarse de muy diversas maneras:

- puede recaer sobre el gobierno, operando a través de un sistema burocrático y planificando los niveles de inversión y de consumo;
- o puede ser dejado a las fuerzas del mercado, donde opera libremente la elección de los consumidores y productores;
- o también puede ser realizado por la tradición y la costumbre en comunidades primitivas, que ni tienen un gobierno central ni nada que se corresponda a lo que los economistas denominan mercado libre.

En la práctica, los gobiernos toman normalmente una parte de esa responsabilidad, pero utilizan también las fuerzas del mercado, las cuales a su vez operan a través de todo un complejo entramado de costumbres y tradiciones sociales. La diferencia entre los sistemas económicos es a veces de grado, es decir, del grado en que los gobiernos obedecen a las fuerzas del mercado y del grado en que dichas fuerzas están condicionadas por la costumbre y la tradición. En el mundo moderno, las economías de libre empresa son siempre sistemas mixtos, y los mecanismos mediante los cuales el esquema último de producción queda finalmente fijado es altamente complejo.

La segunda cuestión, una vez decidido lo que vamos a producir, es **cómo producirlo**. Existen muchas maneras de producir un bien, por lo que debe elegirse la técnica más apropiada para ello. No obstante, la elección no podrá basarse exclusivamente en consideraciones técnicas, ya que depende muy principalmente de factores económicos.

En ocasiones un mismo bien puede ser obtenido con técnicas diferentes. Pensemos, por ejemplo, en la transmisión de un mensaje escrito a un lugar distante. En la actualidad existen por lo menos tres formas de hacerlo: llevarlo personalmente, enviarlo por correo -privado o público- o transmitirlo por fax. La primera emplea una gran cantidad de trabajo humano; la segunda puede ser lenta; la tercera utiliza con mayor intensidad el capital, pues requiere instalar un equipo de fax. Cuando existen distintas alternativas tecnológicas, ¿cómo se selecciona entre ellas?. En nuestro ejemplo cada una de ellas ofrece alguna diferencia de calidad (una puede ser más segura, otra más rápida, etc.), y ello puede ser un criterio para decidir cual se prefiere. Pero si consideramos que esas diferencias no son muy relevantes el otro criterio de elección es el precio. Posiblemente, para transmitir mensajes en pocas horas dentro de una gran ciudad, los servicios de correo privado son más baratos que un mensajero propio y si los envíos entre dos puntos son muy frecuentes conviene emplear el fax. Pero todo depende del precio de los mensajeros, del coste de un aparato de fax, de lo que cobra la telefónica por la transmisión, etc. Es decir, **la decisión sobre cómo producir depende de las tecnologías disponibles y de los precios de los factores o recursos**.

Por ejemplo, si un país tiene abundancia de mano de obra cualificada, las decisiones deberían tomarse de forma que emplearan a esa mano de obra en la mayor medida posible; si se tiene un capital escaso, deberán tomarse decisiones que no consuman mucho capital.

Finalmente, una vez que hayamos decidido qué producir y cómo producirlo, deberemos decidir la cuestión más trascendental de todas: **para quién producir**, o, dicho de otro modo, decidir **la manera en que la producción obtenida debe ser distribuida**. Cuando hablamos del consumidor ejerciendo su libre derecho a elegir, tenemos que reconocer que esa libertad está limitada por el poder de compra de que disponga, por lo que en ese sentido una persona rica

tiene mucha más libertad de elección que una persona pobre y, lo que es más importante, puede ejercer mayor influencia en lo que se debe producir.

2.3.- EL COSTE DE OPORTUNIDAD

Hemos indicado anteriormente cómo la escasez constituye la razón de ser de la actividad económica, y cómo tenemos continuamente que elegir entre diferentes opciones para obtener la máxima satisfacción posible de unos recursos limitados. Ahora bien, cada elección que nosotros hacemos implica necesariamente un coste, un coste de las alternativas que hemos perdido al haber elegido una cosa concreta. A este coste los economistas le denominan **coste de oportunidad**. Por tanto, el coste de oportunidad de una decisión cualquiera es la alternativa mejor entre el resto de las opciones posibles, descontada la elegida. Es decir, ***el coste de oportunidad de un bien o servicio es la cantidad de otros bienes o servicios a la que se debe renunciar para obtenerlo.***

Supongamos, por ejemplo, un trabajador cuyo salario mensual no le permite obtener todo lo que puede desear. Si nuestro trabajador decide comprar un billete de lotería con la esperanza de mejorar su suerte, deberá tal vez privarse de uno o dos paquetes de cigarrillos. Este trabajador habría efectuado así una opción económica, ya que sus disponibilidades, su poder de compra, no le permiten realizar ambas cosas al mismo tiempo.

Supongamos ahora que el billete de lotería resulta premiado y le proporciona al titular seis millones de pesetas. Con esta pequeña fortuna él puede pensar en comprarse una casa; o, por el contrario, comprarse un automóvil, una televisión en color, un aparato fotográfico, y hacer un viaje turístico durante las vacaciones. Pero lo que no podrá hacer es comprarse a la vez una casa, un coche y un televisor en color. Deberá efectuar una opción, porque su ganancia está limitada a seis millones de pesetas. Si escoge la casa, renunciará al automóvil, al televisor, etc.; esta renuncia es el **coste de oportunidad** de la elección de la casa. De la misma forma que, cuando efectuó la elección precedente, el sacrificio del paquete de cigarrillos fue el coste de oportunidad de la compra del billete de lotería.

La noción de coste de oportunidad, que es muy importante en economía, **indica que en un mundo de escasez**, donde es imposible obtener todo a la vez, **toda decisión, toda elección, implica un sacrificio, un dejar de ganar, es decir, algo que nos cuesta**. Esta noción es de una validez general: si un campesino decide dedicarse a la cría de ganado antes que a la agricultura, la ausencia de cosecha es el coste de oportunidad de su cabaña; si el gobierno reduce su programa de construcción de carreteras para financiar la construcción de hospitales, el coste de oportunidad de la mejora del servicio de sanidad se manifiesta por las mayores dificultades para el desplazamiento de los automóviles.

Otra noción importante es el hecho de que el procedimiento seguido para la elección entre diferentes alternativas en la vida económica habitual no suele ser de todo o nada, sino de un poco más de esto a cambio de un poco menos de lo otro. Es decir, en términos económicos el proceso de decisión se toma en el **margen**, o sea, **comparando los costes y los beneficios entre una situación dada y otra posible que sólo difiere de la precedente una pequeña cantidad**.

Este hecho podemos clarificarlo de nuevo con un ejemplo. Supongamos un estudiante que está intentando decidir entre el tiempo a dedicar a preparar una asignatura de matemáticas y una asignatura de química. El tiempo total de que dispone para ambas es de diez días, y las distintas combinaciones posibles le dan una probabilidad mayor o menor de aprobar la asignatura. Para mayor sencillez suponemos que si dedica los diez días a una sola asignatura, la probabilidad de aprobar es del 100%.

Si la elección que se realiza es la a) (cuadro 1), el estudiante dedicará todo su tiempo a la química y la probabilidad de aprobar esta signatura sería del 100%, frente a 0% en las matemáticas. El caso f) sería lo contrario, mientras que en los intermedios las posibilidades son variables para cada asignatura.

Cuadro 1

Elección	Probabilidad de aprobar matemáticas	Probabilidad de aprobar química
a) 0 días matemáticas 10 días química	0	100
b) 2 días matemáticas 8 días química	20	80
c) 4 días matemáticas 6 días química	40	60
d) 6 días matemáticas 4 días química	60	40
e) 8 días matemáticas 2 días química	80	20
f) 10 días matemáticas 0 días química	100	0

El estudiante deberá elegir entonces entre algunas de éstas, y, como en este caso, en la vida real el proceso de selección estará basado en evaluaciones de costes y beneficios combinados de las diferentes alternativas. El beneficio de estudiar dos días más una asignatura se realizará a base del coste de reducir las probabilidades de aprobar la otra (figura 1). La decisión se debe tomar entonces balanceando costes y beneficios en el margen.

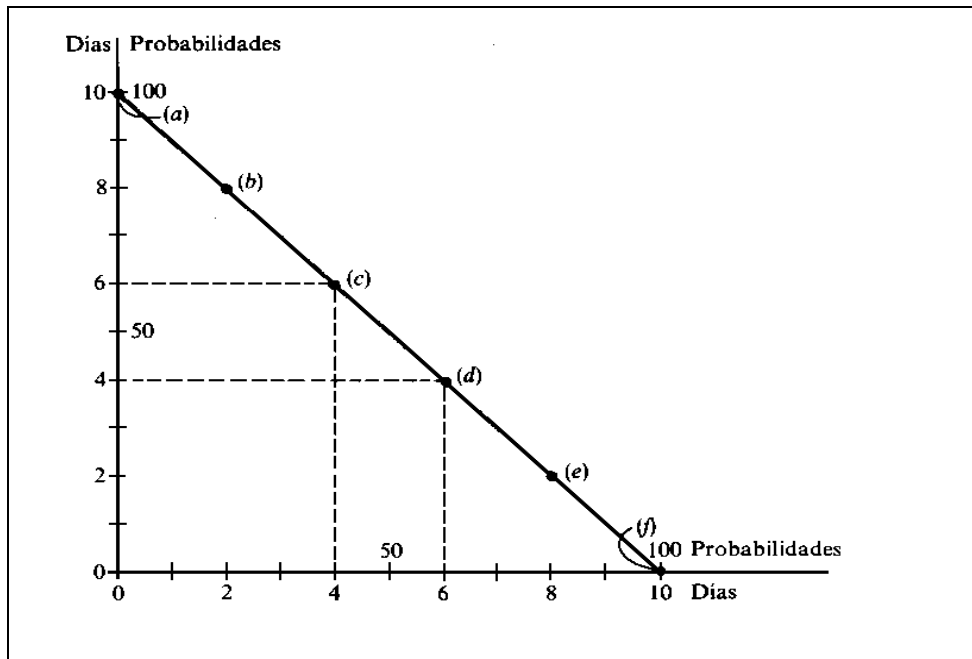


Figura 1

Al tomar las decisiones en el margen, suponemos que todos los demás factores no varían. Siempre que tomemos una decisión suponemos que algunos factores son fijos o vienen condicionados por decisiones previas. En nuestro ejemplo, el estudiante debe sopesar la cantidad de estudio previo que ha realizado de cada asignatura como un factor fijo. Las decisiones previas no pueden ser cambiadas y se han ido para siempre, pero ello no significa que no tengan impacto en nuestras opciones actuales. Ello significa que tenemos que tomar decisiones en el presente, con opciones dadas e inalterables tomadas en el pasado. Este es otro aspecto de las opciones marginales.

Desde un punto de vista práctico, este proceso de toma de decisiones en el margen o **análisis marginal** es el mejor método conocido para encontrar el óptimo o el nivel más deseable de consumo, de producción, o de fijación del nivel de cualquier actividad. Definimos, pues, el **análisis marginal** como el **estudio de la diferencia en costes y beneficios entre una situación dada, y la producción o el consumo de una unidad adicional de un bien o servicio concreto.**

2.4.- FRONTERA DE PRODUCCIÓN: CURVA DE TRANSFORMACIÓN

El problema que la limitación de recursos disponibles plantea a cada consumidor y a cada productor, se presenta también para la sociedad en su conjunto. Un país concreto dispone en un momento dado de una cierta población activa, bienes de producción, etc. Esta cantidad de recursos representa un cierto potencial de producción que puede emplearse para obtener una clase de bienes u otra, y cuyas consecuencias pueden ser muy diferentes para el presente y futuro económico del país de que se trate.

Vamos a suponer, en una primera hipótesis, que el país está lo suficientemente bien organizado para emplear en la forma más eficiente posible la totalidad de sus recursos, encontrándose además en una situación de pleno empleo. Es evidente que en tales condiciones, y aunque se encuentre en el óptimo, la producción de este país no podrá sobrepasar un cierto límite, condicionado evidentemente por los recursos limitados de que dispone, es decir, no podrá sobrepasarse la producción de una determinada cantidad de bienes y servicios, que es lo que se denomina **frontera de la producción**.

Ahora bien, aunque exista una limitación física a la cantidad total de bienes y servicios que un país puede producir en un momento dado, podrá elegir siempre entre diversas opciones, a base de prescindir de algunas de ellas para incrementar la producción de otras. Es decir, podrá dedicar los recursos productivos con mayor o menor intensidad a la producción de un tipo u otro de bienes.

Supongamos, para mayor sencillez, que los bienes que el país puede producir se dividen en dos grandes grupos, bienes de consumo privado y bienes de consumo público. Si todos los recursos del país se emplearan exclusivamente en la producción de bienes de consumo privado, podríamos obtener una cantidad determinada de éstos; si desde este esquema de la producción vamos gradualmente retirando recursos de la producción de bienes de consumo privado y dedicándolos a la producción de bienes de uso público, vamos transformándolos gradualmente unos en otros. Si, por ejemplo, designamos como automóviles los primeros (uso privado) y autobuses los segundos (uso público), este proceso podemos cuantificarlo en la siguiente forma (cuadro 2).

Cuadro 2

Hipótesis	Automóviles (miles)	Autobuses (Miles)
A	1.000	0
B	950	30
C	850	60
D	700	90
E	450	120
F	0	150

En la hipótesis *A*, la totalidad de los recursos del país se destinan a la producción de automóviles, y se obtiene un máximo de 1.000.000 unidades frente a 0 unidades de autobuses. Si en una fase ulterior se decide producir también autobuses, habrá que reducir los recursos dedicados a automóviles: materiales, mano de obra, instalaciones, etc., **transformándolos** para la producción de autobuses. En esta hipótesis, el **coste de oportunidad** de la producción de autobuses será el número de automóviles que hemos renunciado a fabricar. De una manera general, cada vez que se decide desarrollar la producción de uno de los bienes, resultará automáticamente una reducción de la producción del otro, ya que en los límites de nuestra **frontera de la producción** no tenemos más posibilidad que un *reparto* entre los dos bienes.

Este proceso se puede representar también gráficamente (figura 2). Podemos ver cómo al desplazarnos desde *A* hasta *F* estamos desplazando los recursos de la producción de bienes de uso privado hacia la producción de bienes de uso público, o, en general, de la producción de una clase de bienes a la producción de otros. A este proceso los economistas lo denominan proceso de **reasignación de recursos** dentro de una economía.

La curva obtenida en la figura 2 representa el máximo de posibilidades de producción y nos muestra cómo en circunstancias de ocupación total de los recursos, para incrementar la producción de un bien habrá necesariamente que disminuir la de algún otro. Esta curva se denomina **curva de posibilidades de producción** o también **curva de transformación**, ya que a lo largo de la misma la producción se va *transformando* de unas combinaciones de bienes en otras.

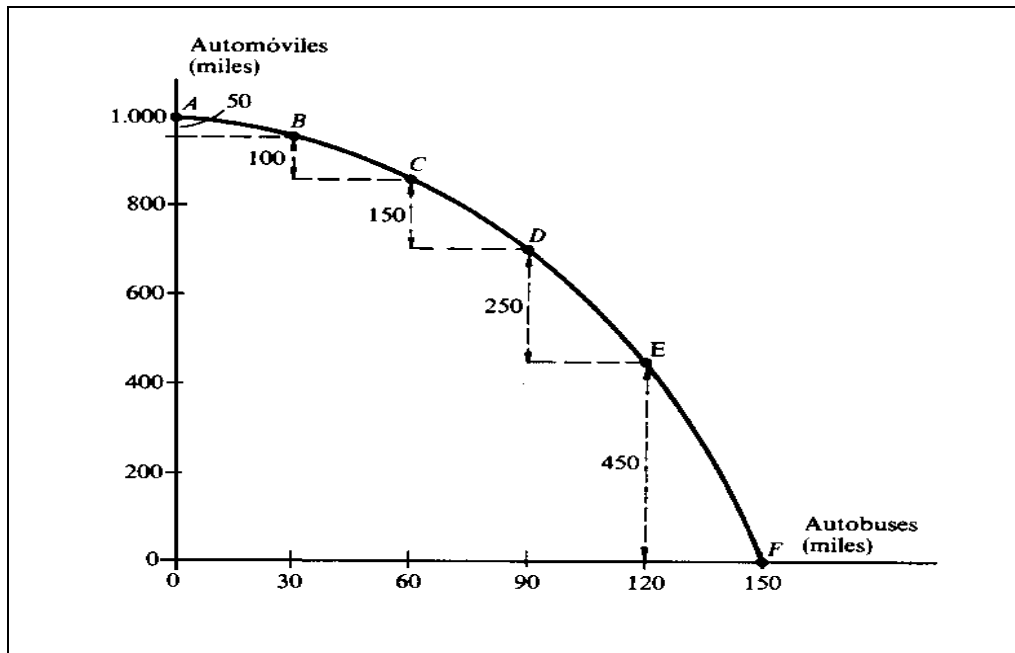


Figura 2

Supongamos un país que escoge la combinación *F* de la figura 2. El coste de oportunidad de la decisión de dedicar la totalidad de los recursos a producir sólo autobuses, es que no puede producirse ningún automóvil. Si ahora se elige la combinación *E*, ello supone el que algunos recursos serán destinados a la producción de automóviles, lo cual significa dejar de fabricar 30.000 autobuses, pero la sociedad gana 450.000 automóviles. Por tanto, el coste de oportunidad de los primeros 450.000 automóviles es de 30.000 autobuses. Sin embargo, para obtener otros 450.000 automóviles adicionales, el coste de oportunidad será de 90.000 autobuses (combinación *B*). Es decir, que cuando una sociedad se especializa más y más en la producción de automóviles o de autobuses, el coste de oportunidad por unidad se eleva. Este efecto se denomina **ley de los costes crecientes**.

La explicación de este fenómeno es clara. Los primeros recursos asignados para la producción de un bien serán los más eficientes para la producción del mismo (maquinaria, especialistas, etc.), pero, según vamos asignando nuevos recursos, los más eficientes se agotarán y tendremos que echar mano de otros menos eficientes, con lo cual los costes de producción crecerán. De una manera general, la cantidad de un bien concreto que tenemos que dejar de producir para obtener una unidad adicional de otro bien nos viene indicada por la pendiente de la curva de transformación en cada punto. Esta relación se denomina **tasa marginal de transformación** del bien Y en el bien X (figura 3).

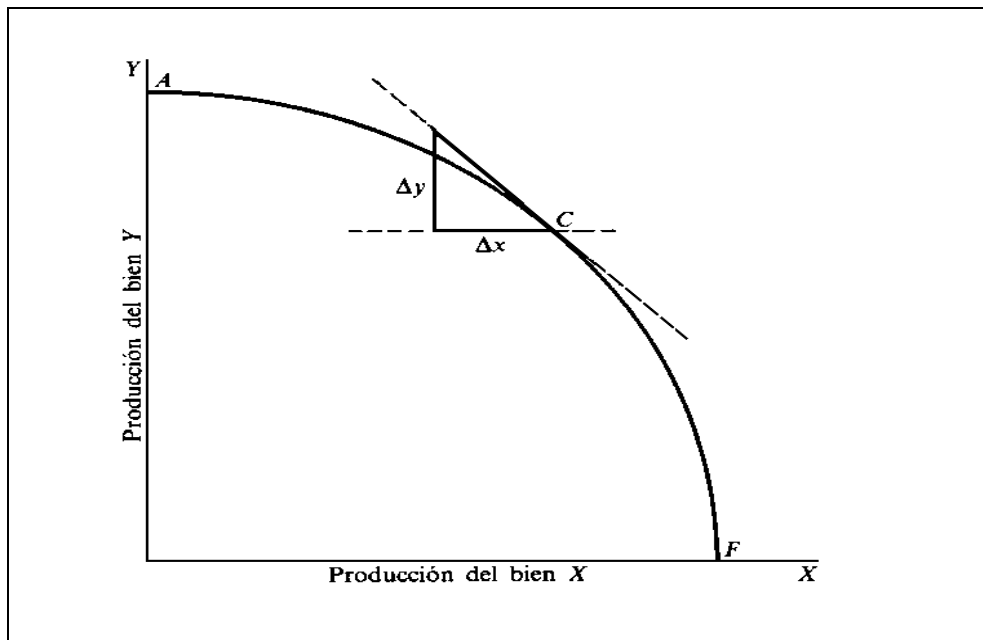


Figura 3

La parte comprendida entre la curva de transformación y los ejes de coordenadas son también combinaciones posibles que se pueden estar produciendo, aunque estas combinaciones no serían ya de pleno empleo de los recursos, bien porque algunos de ellos estén ociosos o bien porque se empleen en forma ineficaz. Por el contrario, la parte situada más allá de la curva de transformación representa combinaciones inalcanzables, ya que con todos los recursos a pleno rendimiento la curva límite de las posibilidades de producción es precisamente la curva de transformación (figura 4).

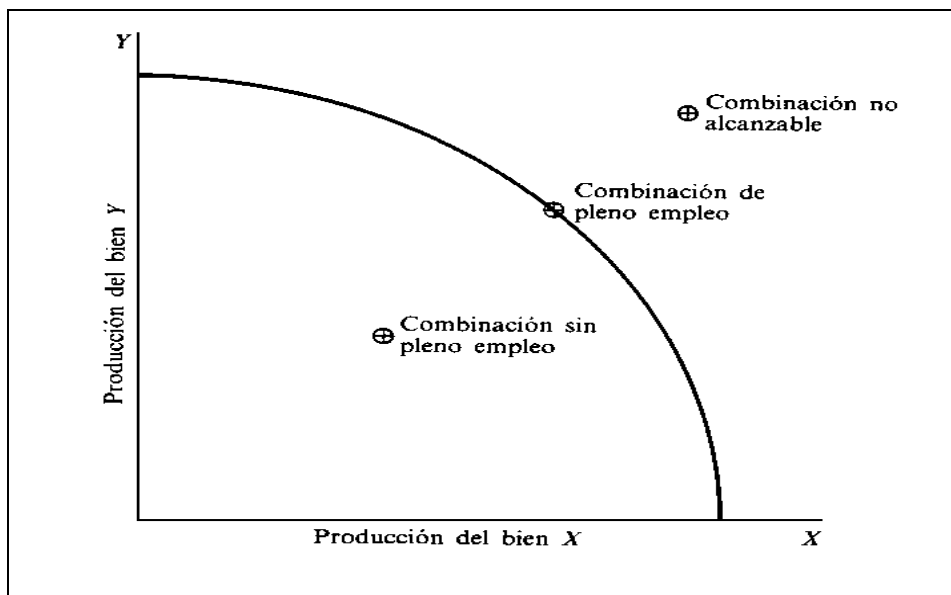


Figura 4

Para terminar este apartado sobre las posibilidades de producción, vamos a considerar una última hipótesis dado que el consumo está limitado por las posibilidades actuales de la producción. Vamos a analizar las posibilidades de *empujar* hacia afuera estas fronteras incrementando el potencial productivo de la nación, es decir, pasar de una posición tal como la AF a otra como la $A'F'$ (figura 5).

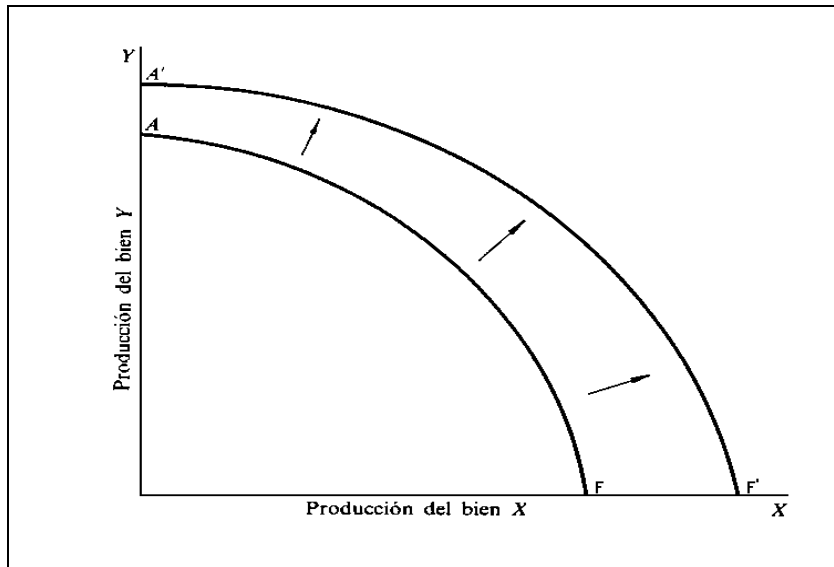


Figura 5

Los principales medios para conseguir este incremento del potencial productivo son:

- a) Un incremento de los equipos productivos
- b) Una mejora de la tecnología
- c) Un incremento de la población laboral

La primera posibilidad para incrementar el potencial productivo de una nación es construir nuevas fábricas o nuevas máquinas, es decir, **incrementar el equipo capital**. Por ejemplo reduciendo la producción de bienes de consumo en favor de la producción de bienes de inversión. Una sociedad debe escoger entre consumir más hoy y crecer menos, o sacrificarse para crecer más y consumir más en el futuro.

La segunda alternativa de crecimiento es una **mejora en la tecnología**. Una primera posibilidad es un avance tecnológico general, como, por ejemplo, la revolución industrial, que elevó considerablemente las fronteras de la producción en todos los ámbitos; otra posibilidad más restringida sería un avance tecnológico en un sector o en un bien concreto, que elevaría las posibilidades de producción en un área determinada.

Finalmente, el **crecimiento de la fuerza laboral** también permite incrementar la producción en la medida en que esa fuerza laboral tenga posibilidades de ser empleada, lo cual desgraciadamente no es el caso en muchos países menos desarrollados.

En cualquier caso, al igual que otros conceptos teóricos, la curva de posibilidades de producción representa una simplificación de la realidad, siendo uno de los primeros conceptos que suelen presentarse al comenzar el estudio de la economía. Cuando dibujamos una curva de este tipo, suponemos que sólo pueden producirse dos tipos de productos, aunque obviamente son millares los bienes que se producen hoy en una economía moderna, sin embargo, nos sirve para comprender muchos fenómenos y la interrelación entre ellos.

3

MERCADO Y PRECIOS: LEYES DE OFERTA Y DEMANDA

Los economistas definen los mercados como aquellos lugares o medios mediante los cuales pueden intercambiarse bienes y servicios, debido a que permiten a compradores y vendedores entrar en contacto bien directamente, como ocurre en unos grandes almacenes, o bien indirectamente mediante agentes o instituciones como sucede en los mercados de valores y en los grandes mercados internacionales.

La oferta y la demanda en los diferentes mercados da origen a los precios, los cuales constituyen una pieza de información esencial tanto para consumidores como para productores. Precios elevados servirán para incentivar a las empresas a producir más y a los consumidores para demandar menos, y lo contrario ocurrirá si los precios son bajos. Por esta razón, si el sistema de precios funciona razonablemente bien y sin interferencias, su papel resulta esencial en la determinación de las funciones básicas que debe cumplir todo sistema económico y, en consecuencia, para el funcionamiento de la economía misma.

3.1.- FUNCIONAMIENTO DE LOS MERCADOS

Los mercados como centros de comercio tienen su origen en la más remota antigüedad: los agricultores que intercambiaban sus productos por otros que les eran necesarios en las aldeas vecinas, o naciones comerciantes, como los fenicios, que hace miles de años llevaban productos a través de los mares, generando así todo un importante proceso de intercambios internacionales.

Hasta la Gran Depresión de los años 30, la teoría ortodoxa imaginaba a productores y consumidores operando en un **mercado perfecto**, donde nadie era lo suficientemente importante para poder alterar con su conducta los equilibrios del mismo, y en esta situación, que los economistas denominan de **competencia perfecta**, se puede demostrar matemáticamente que la situación tenderá siempre al óptimo, ya que la producción en estas condiciones tendería a ser máxima, el precio tendería a ser mínimo, la totalidad de la producción sería realizada a costes medios mínimos, y la distribución de la renta no se vería distorsionada por la percepción de excesos de beneficios por parte de los productores.

Sin embargo, el funcionamiento del mundo real demostró ser diferente. En primer lugar, existe un elemento esencial que no había sido tenido en cuenta: los efectos sobre el comportamiento de productores y consumidores de sus expectativas sobre el futuro. Si los empresarios piensan que el futuro será desfavorable, reducirán sus inversiones, y ello originará paro, lo cual a su vez reducirá la demanda de bienes y servicios, lo que obligará a reducir aún más las inversiones, generando nuevamente paro adicional. Los mecanismos de mercado pueden generar así un proceso de depresión que se alimenta a sí mismo.

En segundo lugar, la competencia nunca es perfecta: hay empresas que controlan parcelas lo suficientemente grandes de la producción como para poder influir sobre los precios, y además, como el futuro es desconocido, la maximización del beneficio o la óptima asignación de los recursos resulta imposible en una situación de incertidumbre. Por estas razones, de una manera general los mercados modernos son lo que los economistas denominan mercados de **competencia imperfecta**.

Dentro de estos mercados de competencia imperfecta, en el polo opuesto a la competencia perfecta tendríamos el **mercado monopolístico**, en el cual un solo vendedor controla la totalidad del mismo, por lo que reduciendo la producción puede elevar los precios, obteniendo con ello beneficios muy por encima de su nivel normal, y alejando su situación de equilibrio del óptimo, ya que los consumidores recibirán una menor cantidad de bienes a precios superiores. Una situación intermedia entre el monopolio y la competencia perfecta es el **oligopolio**. En la forma más simple de oligopolio, unos pocos vendedores controlan el mercado, que en el límite pueden agruparse en una organización común o **cártel** para repartirse el mercado y fijar los precios, aunque estas prácticas están hoy prohibidas y son severamente perseguidas en la mayor parte de los países.

3.2.- LA LEY DE LA DEMANDA

El primer elemento a considerar en un mercado es la demanda de bienes y servicios en el mismo. La mayor parte de la gente piensa que la palabra demanda significa simplemente un cierto volumen de gasto, como cuando decimos que la demanda de automóviles es elevada o que la demanda de petróleo es reducida. Pero no es este significado el que los economistas tienen en mente cuando definen la demanda como la parte de su explicación de los mecanismos de mercado. **Demanda** significa no cuánto se gasta en un bien determinado, sino **cuánto se gasta en ese bien a un precio dado y cuánto se gastaría si este precio variase**.

Es más, los economistas hacen una importante generalización acerca del comportamiento de nuestras compras cuando los precios varían, y es que tendemos a comprar menos cuando los precios se elevan y más cuando éstos

descienden. Este esquema de comportamiento con el cual todos los economistas están de acuerdo desde hace cientos de años se conoce con el nombre de **ley de demanda**, la cual, de una manera más precisa, establece que, **permaneciendo todo lo demás constante, la cantidad demanda de cualquier bien o servicio se incrementa cuando el precio de los mismos desciende, ocurriendo lo contrario cuando éstos se elevan**. En otras palabras, la cantidad demanda es inversamente proporcional al precio.

Esta ley, o generalización del comportamiento humano, es algo evidente en la vida cotidiana: las rebajas de precios que en determinadas épocas del año realizan los grandes almacenes y otras tiendas especializadas producen incrementos sustanciales de demanda; las elevaciones de precios, como ocurrió con los productos petrolíferos durante los años setenta y principios de los ochenta, producen una significativa reducción de la demanda. A partir de este comportamiento general de todos los consumidores en todos los mercados, los economistas construyen una útil y ampliamente usada representación gráfica del comportamiento del mercado, denominada **curva de demanda**.

La figura 6 muestra la forma de esta curva. Supongamos que la misma representa cuántas camisas serán vendidas en un gran almacén a lo largo de un mes a distintos niveles de precios.

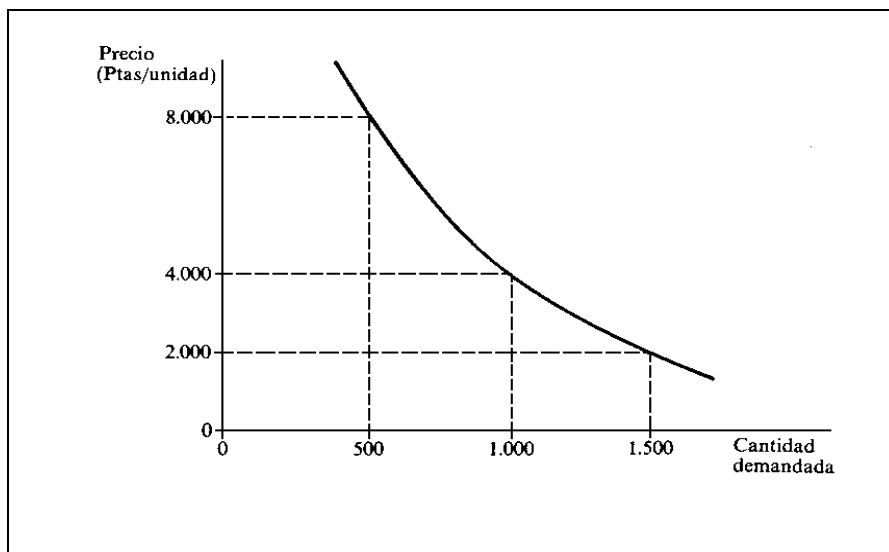


Figura 6

Si observamos la línea de puntos en el gráfico, podemos comprobar que, según este ejemplo, si las camisas se venden a 8.000 unidades monetarias (u.m.), sólo serán vendidas 500 camisas; si, por el contrario, el precio desciende a 4.000 u.m., las ventas subirán a 1.000 camisas, y si se venden a 2.000 u.m., las ventas ascenderán a 1.500 camisas.

Por tanto, la forma de la curva es descendente de izquierda a derecha, es decir, tiene una pendiente negativa, lo cual significa que la cantidad vendida resulta incrementada cuando los precios descienden, y viceversa.

Evidentemente, cuando un consumidor llega a una tienda, las camisas tienen un precio fijado, y si éste se encuentra por encima de un cierto nivel, no compra nada; en cambio, si el precio se encuentra por debajo de lo que el consumidor (consciente o inconscientemente) está dispuesto a pagar, entonces se realizará la compra. Vemos, pues, que **la demanda no debe confundirse con el consumo**. La demanda de una persona existe siempre, pero sólo una parte de la misma da lugar al consumo, y es la que corresponde al precio efectivo de mercado; es decir, que entre las diferentes cantidades susceptibles de ser compradas según su precio, sólo una corresponde a una compra efectiva. Por consiguiente, el consumo es un gasto efectivamente realizado, mientras que la demanda refleja las intenciones de compra puestas en relación con los distintos niveles de precios.

Además del efecto de los precios sobre el nivel de demanda de bienes y servicios, existen muchos otros factores y circunstancias que afectan a la decisión de las personas de comprar o no comprar. Estos factores que afectan a la demanda incluyen **la renta, el precio de los otros bienes, los gustos o preferencias de los consumidores, las expectativas futuras sobre la evolución de los precios de los bienes y de su renta** y, naturalmente, **el número de consumidores**.

El factor más importante, además de los precios, en la determinación de la demanda lo constituyen tanto las variaciones del **nivel de renta** de los consumidores como la modificación de sus expectativas sobre la evolución de la misma. Para la mayor parte de los bienes una mayor renta acarrea una mayor demanda para cualquier nivel de precios, lo que significa que una elevación de la renta o de sus expectativas desplazará la curva de demanda hacia la derecha, mientras que una reducción la desplazará hacia la izquierda (figura 7).

Aunque la demanda de casi todos los bienes responde a este modelo de comportamiento, existen algunos bienes que los economistas denominan **inferiores**, cuya demanda desciende al elevarse la renta. Nos encontramos así con dos tipos de bienes según sea la respuesta de su demanda a las variaciones en el nivel de renta: los bienes **normales**, que son la mayoría, y cuya demanda crece con la renta, y los bienes **inferiores**, cuya demanda decrece al crecer la renta.

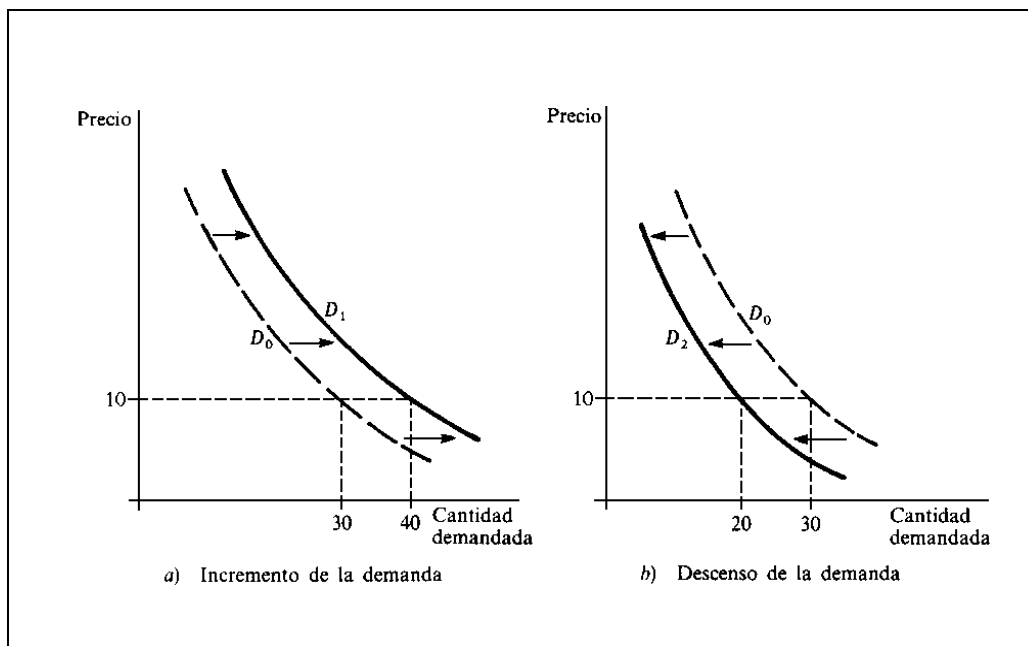


Figura 7

Estas denominaciones de normal e inferior no tienen ninguna connotación negativa para la calidad de los bienes; así, por ejemplo, un automóvil de pequeña cilindrada sería un bien normal para personas de renta media, pero un bien inferior para personas de renta alta, que normalmente prefieren automóviles con mayores prestaciones. El pan suele ser el ejemplo más típico citado por los economistas para ilustrar esta distinción, ya que la participación de su demanda en la demanda total de alimentos desciende conforme aumenta la renta, y en este sentido, el pan es un bien inferior.

Las **variaciones en el precio de los otros bienes** tiene también influencia en la demanda. Imaginemos primero que se trata de dos bienes relacionados, como pueden ser el café y el azúcar; si el precio del café baja, su consumo se elevará, y en consecuencia el consumo de azúcar lo hará también aunque el precio de este último no resulte modificado. Este tipo de bienes cuyo consumo está interrelacionado es denominado por los economistas **bienes complementarios**, en los cuales el descenso del precio en uno de ellos produce un incremento del consumo en el otro, y viceversa.

Otro caso diferente es cuando los bienes pueden sustituirse unos por otros, al menos en un cierto grado. Un ejemplo sería el café y el té: si el precio del café subiera mucho, el consumo de té se incrementaría. Este tipo de bienes es denominado por el economista **sustitutivos**; en ellos, un descenso del precio en uno disminuye la demanda del otro, mientras que un incremento en el precio de uno eleva la demanda del otro, ya que en ambos casos se produce una tendencia a la sustitución de un bien por otro.

Además de la renta y el precio de otros bienes relacionados, existen otros factores que también pueden originar desplazamientos en la curva de demanda. Entre ellos, las **expectativas sobre la evolución de los precios, la variación de los gustos del consumidor y el tiempo**. Si, por ejemplo, suponemos que los precios de un bien van a descender en un próximo futuro, nos abstendremos ahora de comprar, y lo contrario ocurrirá si suponemos que los precios van a subir. El gusto de los consumidores es otro factor que modifica la curva de demanda. Eso es algo que saben muy bien los expertos en Marketing, que a través de extensas campañas de publicidad corrigen y modifican los gustos de los consumidores y los dirigen hacia sus productos. Productos tradicionales en el consumo en España, como, por ejemplo, el vino o los churros, han sido desplazados parcialmente por otros productos como el whisky o los "donuts". Finalmente, el tiempo es otro factor importante en la evolución de la demanda.

Aunque la demanda individual puede tener un cierto interés teórico, lo que a los economistas les interesa realmente es la **demanda del mercado**, que no es otra cosa que la suma de las demandas individuales. Por esta razón, un incremento del número de individuos, bien porque se incremente la población o, lo que es más normal, porque se amplíe la dimensión de los mercados, incrementará la demanda del mercado.

El cálculo de la demanda del mercado es una tarea sencilla, pues no hay más que sumar para cada nivel de precios el total de demandas individuales.

3.3.- LA LEY DE LA OFERTA

Como podría esperarse, los vendedores, al igual que los compradores, también reaccionan a los cambios de precios, pero justamente en sentido contrario. Así, cuanto más elevados son los precios que pueden obtenerse, tanto mayor será el número de vendedores que desearán entrar en ese mercado, y lo contrario ocurrirá cuando los precios sean bajos. La **ley de la oferta** postula así que, **si todo lo demás no varía, las empresas ofrecerán vender en el mercado cantidades de bienes y servicios tanto mayores cuanto mayores sean los precios**.

Gráficamente, por tanto, la curva de oferta es una curva ascendente (figura 8). El que la curva tenga una pendiente mayor o menor, depende de las cantidades que las empresas puedan y quieran colocar en el mercado conforme los precios vayan subiendo.

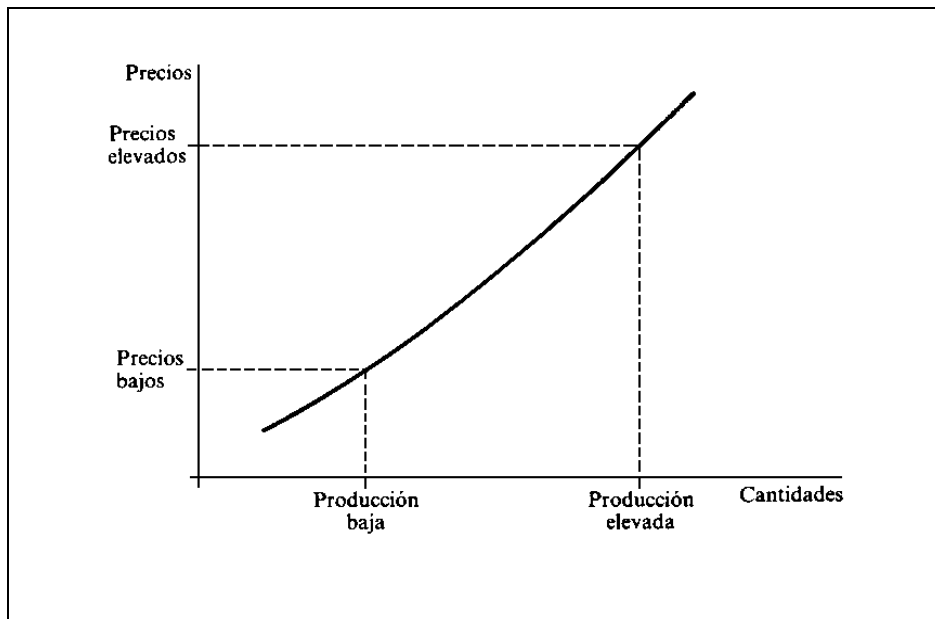


Figura 8

Análogamente a lo que veíamos en el caso de la demanda, la relación entre el precio del producto y la cantidad ofertada del mismo que refleja la curva de oferta depende de que todos los demás factores no varíen, ya que la cantidad ofertada de un bien depende, además de su **precio**, de los **costes de producción**, del **estado de la tecnología**, de los **precios de los productos sustitutos**, de las **expectativas de precios** de las empresas y del **número de vendedores** en el mercado.

El factor más importante que afecta al nivel de oferta para cada nivel de precios lo constituyen los **costes de producción**. El precio de los factores de la producción -trabajo, tierra, capital- puede cambiar, como también puede hacerlo la tecnología de fabricación de un determinado producto. Cualquier mejora en la tecnología o cualquier reducción en los precios de los factores productivos tenderá a incrementar la oferta, es decir, desplazará la curva de oferta hacia la derecha. Por el contrario, un incremento de los costes de los factores productivos tenderá a reducir la oferta, y en ese caso desplazará dicha curva hacia la izquierda (figura9).

Además de los costes de producción existen otros factores que también pueden afectar a la oferta, pero desde luego en mucha menor medida. El más importante de estos factores son las **expectativas futuras de las empresas**; así, cuando éstas esperan una próxima elevación de precios, retirarán del mercado parte de su oferta para venderla más adelante.

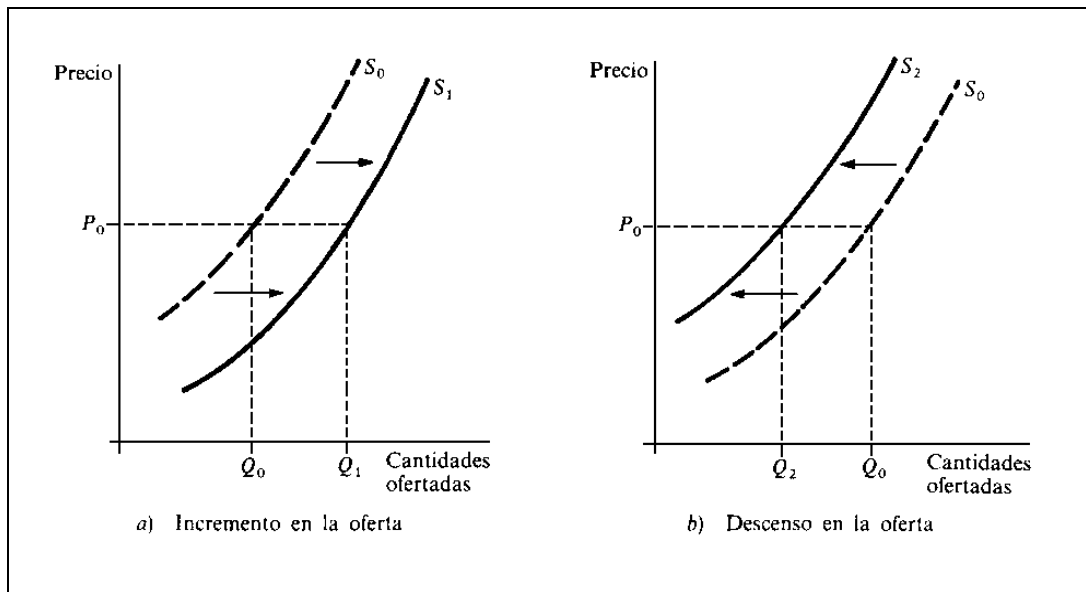


Figura 9

El factor expectativas no suele ser demasiado importante en el corto plazo; sin embargo, a medio plazo puede ser incluso más importante que los costes de producción. Un caso típico puede ser el de la industria petroquímica, esta industria tuvo precios muy bajos para sus productos a finales de los años setenta y principios de los ochenta, como consecuencia de lo cual las expectativas de las empresas eran pobres, por lo que cancelaron numerosos proyectos de expansión. A mediados de los años ochenta la demanda empezó a rebasar a la oferta, y los precios subieron con rapidez en 1987 y 1988, las industrias petroquímicas consiguieron ingentes beneficios, las expectativas cambiaron y numerosos proyectos de ampliación se pusieron en marcha, con lo que la oferta crecerá fuertemente a finales de la década.

Al igual que ocurría en el caso de la demanda, la **oferta de mercado** está formada por la suma de las ofertas individuales de las empresas. La curva de oferta de mercado es ascendente de izquierda a derecha, es decir, que, como ocurre con las ofertas individuales, la cantidad total ofertada es directamente proporcional al precio del mercado.

3.4.- EL MECANISMO DE DETERMINACIÓN DE PRECIOS

La principal función del mercado consiste en adecuar la oferta a la demanda a través del mecanismo de precios. Si los compradores desean adquirir una mayor cantidad de un bien de la que se encuentra disponible a un precio dado, este deseo tenderá a elevar los precios, y si los compradores desean adquirir menos, las empresas tendrán que bajar los precios. Por tanto, existe una tendencia hacia el **precio de equilibrio**, en el cual la cantidad demandada es exactamente igual a la cantidad ofertada (figura 10).

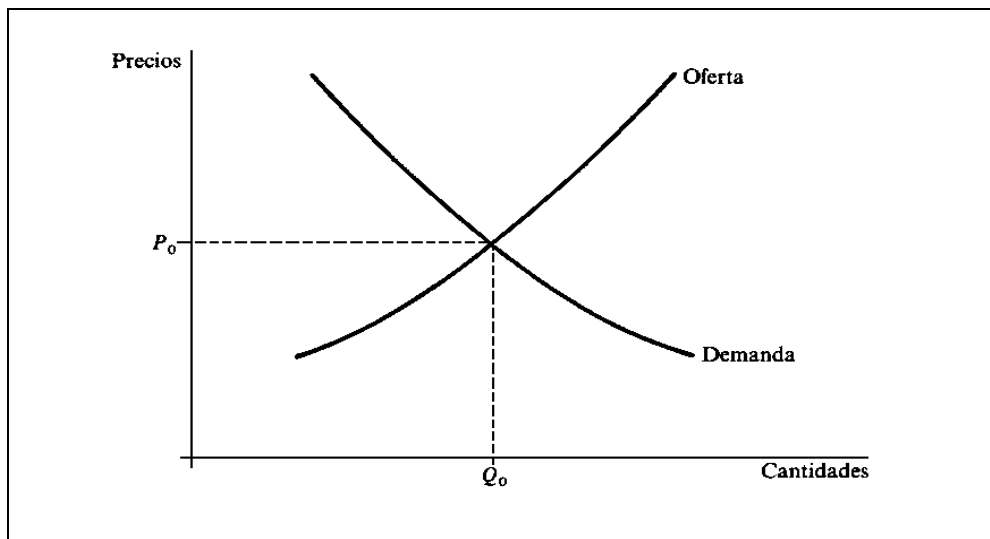


Figura 10

La comprensión del mecanismo mediante el cual la oferta y la demanda se equilibran es fundamental en el análisis económico. Este mecanismo, denominado **mecanismo de precios**, no es otra cosa que los movimientos de precios que tienden a restablecer el equilibrio entre la oferta y la demanda cuando ésta se modifica por cualquier tipo de razón, modificaciones que se producen casi diariamente en los mercados modernos.

Al balancear la oferta y la demanda, los precios desempeñan una importante función social. Por un lado, reflejan nuestras "valoraciones" o estimaciones de lo que valen las cosas y, por otro, reflejan la escasez de las cosas y el coste de fabricarlas y ponerlas a disposición de los consumidores. Los precios garantizan el equilibrio entre valor y coste, pero este equilibrio no tiene por qué producirse en la mejor manera posible. Los precios pueden reflejar nuestras necesidades imperfectamente (por ejemplo, a causa de la ignorancia), y también pueden reflejar imperfectamente los costes (por ejemplo, a causa de un monopolio). Los precios de mercado pueden diferir, por tanto, de los precios ideales, que reflejarán exactamente nuestras necesidades y el coste de satisfacerlas.

Desde un ángulo diferente, **la función de los precios es el racionar o reasignar una oferta limitada de bienes entre los consumidores**. Los precios pagados por la tierra, el trabajo y el capital racionan la oferta limitada de recursos productivos entre las industrias competidoras. Las industrias que sean capaces de ofrecer los precios más elevados por los factores productivos serán capaces de obtener los recursos que necesitan, mientras que las industrias que encuentren estos precios (renta, salarios o intereses) demasiado altos, para que con ellos puedan obtener beneficios, se verán obligadas a ceder estos recursos a otras industrias mejor situadas, cuyos bienes tienen una demanda más importante. Los precios sirven así para administrar adecuadamente los bienes y los recursos cuando éstos son escasos en relación con las necesidades de los

consumidores. **La fijación adecuada de los niveles de precios es la esencia misma de la economía.**

Las funciones de oferta y demanda del mercado están construidas suponiendo que todo lo demás no varía, pero ¿qué ocurre cuando estas otras cosas varían?. En el cuadro siguiente se resume el efecto de los más importantes de entre ellos sobre la demanda y los equilibrios de precios y cantidades.

Efectos sobre la función de demanda

Factor	Variación	Demanda	Precio	Cantidad
Renta	Sube	Sube (b.n.)	Sube	Sube
	Baja	Baja (b.n.)	Baja	Baja
	Sube	Baja (b.i.)	Baja	Baja
	Baja	Sube (b.i.)	Sube	Sube
Precio otros bienes	Sube	Sube (b.s.)	Sube	Sube
	Baja	Baja (b.s.)	Baja	Baja
	Sube	Baja (b.c.)	Baja	Baja
	Baja	Sube (b.c.)	Sube	Sube
Preferencias	Sube	Sube	Sube	Sube
	Baja	Baja	Baja	Baja
Número de consumidores	Sube	Sube	Sube	Sube
	Baja	Baja	Baja	Baja

b.n.= bienes normales

b.i.= bienes inferiores

b.s.= bienes suplementarios

b.c.= bienes complementarios

Cuando la **renta** se eleva, los consumidores tienen una mayor capacidad de compra y, en consecuencia, comprarán más bienes y servicios; en este caso, se trata de bienes y servicios normales. Sin embargo, no siempre ocurre esto: sabemos que a veces se compra menos; en este caso, se trata de bienes inferiores. En el caso de variaciones en el **precio de los otros bienes**, la variación de demanda, precios y cantidades es directamente proporcional cuando se trata de bienes suplementarios, e inversamente proporcional cuando se trata de bienes complementarios. Las **preferencias** o gustos del consumidor son algo que varía a lo largo del tiempo, y sobre lo que la publicidad puede también influir. Un incremento en las preferencias se traducirá en un incremento en la demanda, en el precio y en las cantidades. Finalmente, el **número de consumidores** es también directamente proporcional a la demanda, precios y cantidades.

Por lo que se refiere a la oferta, los principales factores de cambio se resumen en el siguiente cuadro

Efectos sobre la función de oferta

Factor	Variación	Demanda	Precio	Cantidad
Coste de los factores de producción	Sube Baja	Baja Sube	Sube Baja	Baja Sube
Tecnología	Mejora	Sube	Baja	Sube
Expectativas de los precios	Alza Baja	Baja Sube	Sube Baja	Baja Sube
Núm. de ofertantes	Sube Baja	Sube Baja	Baja Sube	Sube Baja

Como vemos el **coste de los factores de producción** tiene una relación inversa con la oferta y las cantidades intercambiadas y directa con el precio. La **tecnología**, cuando mejora, aumenta la oferta y las cantidades intercambiadas y reduce los precios. Las **expectativas de precios** tienen el mismo efecto que el coste de los factores: un alza reduce la oferta y la cantidad intercambiada y eleva los precios, y viceversa. Finalmente, el **número de ofertantes**, cuando se eleva, incrementa la oferta y las cantidades intercambiadas y reduce los precios.

3.5.- OTROS ASPECTOS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA EN LOS MERCADOS

La teoría de la oferta y la demanda es una de las herramientas más poderosas de que disponen los economistas para analizar el mundo real. Con todas sus imperfecciones, las leyes de oferta y demanda acaban imponiendo sus reglas irrevocables en los mercados. Las enormes subidas del precio de petróleo en 1973-74 y 1979-80, producidas por restricciones en la oferta, y su caída en 1986 son ejemplos claros del funcionamiento de estas leyes. Por ello, parece interesante comprender algunas limitaciones y algunas posibles extensiones de los simples mecanismos descritos en este apartado.

Los **controles de precios** son intentos de los gobiernos bien para atenuar los efectos de las fuerzas del mercado y limitar o elevar en forma artificial el nivel de precios de equilibrio, o bien para acercarse a los niveles de un mercado eficiente cuando se producen situaciones de monopolio. El primer tipo de control, cuando se emplea para limitar el crecimiento de los precios, se realiza normalmente en conjunción con una **política de rentas** en la que se trata de limitar el crecimiento de las rentas de capital, del trabajo y del resto de los factores de producción. Los resultados de una congelación exclusiva de precios suelen ser malos, ya que, en primer lugar, distorsionan la oferta y la demanda, dando lugar a una asignación incorrecta de los recursos; en segundo lugar, reducen la inversión, ya que limitan

la rentabilidad que los inversores pueden esperar obtener, y, finalmente, cuando los controles son eliminados, los precios se disparan al alza.

Supongamos, lo que ha sucedido en bastantes ocasiones en muchos países, que el gobierno quiere limitar las rentas de los alquileres de pisos para favorecer a las clases más bajas o porque supone que son demasiado elevadas. Las curvas de oferta y demanda de alquileres de apartamentos son las representadas en la figura 11.

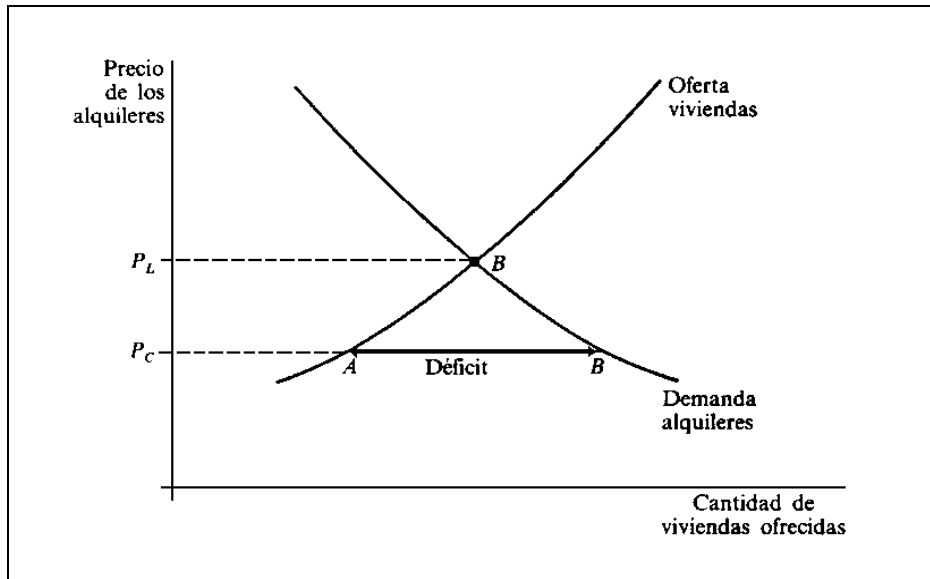


Figura 11

Como puede verse, lo que sucede es que el precio controlado P_C produce un déficit AB en la cantidad de viviendas ofrecidas, es decir, las demandas de alquileres quedarán insatisfechas, de forma que mientras aquellas personas que tengan casa alquilada se beneficiarán de la limitación de rentas, muchas otras no tendrán posibilidad de acceder a una vivienda alquilada. Sólo si existe libertad de precios (alquileres) se producirá el equilibrio entre la oferta y la demanda a un nivel de precios más elevado P_L .

Ese déficit entre la oferta y la demanda en la práctica da lugar a una desaparición de los productos de los mercados normales y a su comercialización a través del **mercado negro**, donde los ofertantes obtienen mayores beneficios.

Otra situación diferente es la que se presenta con la política de rentas. En este caso, los principales agentes sociales -sindicatos, empresarios y gobierno- intentan ponerse de acuerdo en el crecimiento de las rentas, particularmente los salarios, a fin de controlar la inflación y asegurar un crecimiento equilibrado. En el período de mayor crecimiento de la economía española, la década de los sesenta, esta política fue muy empleada por las autoridades económicas de la

época, pero incluso en décadas posteriores, este tipo de acciones continúa desempeñando un papel significativo en la conducción de la economía.

Otro tipo de control de precios es el realizado para garantizar unos **precios por encima del nivel de mercado**, lo cual ocurre habitualmente con los precios de algunos **mercados agrícolas**, en los cuales los gobiernos deciden pagar a los agricultores un precio por encima del mercado para proteger la renta de los mismos. La consecuencia de ello es que se producen excedentes importantes de productos, lo cual es enormemente costoso no sólo en el precio, sino en el almacenamiento y el coste de inmovilización de dichos excedentes. Tales políticas han demostrado ser extremadamente gravosas, como ocurre en la Unión Europea; no obstante lo cual, se practican habitualmente y hoy parece políticamente imposible eliminar tales prácticas.

Finalmente, un último tipo de control es el empleado con las industrias que funcionan en forma monopolística (electricidad, teléfono, gas, etc.), a las que los gobiernos imponen **precios regulados o administrados**, a fin de aproximarse en lo posible a un sistema eficiente de fijación de precios.

Clases de precios

En todo este tema hemos hablado del precio como de un concepto único. Por tal entendíamos el **precio monetario** que los vendedores cargan a los compradores en el mercado, y, sin embargo, existen otros conceptos de precio que parece interesante definir. El primero de ellos sería el de **precio total**. Si una persona va a unos grandes almacenes y adquiere un determinado bien por X pesetas, eso no es todo lo que realmente le ha costado comprarlo. En efecto, en primer lugar, habrá tenido que desplazarse desde su casa y luego volver, bien en su coche o en otro medio de transporte, lo que le habrá costado dinero, y en segundo lugar, ha dedicado tiempo que podía haber empleado en otra cosa. En definitiva, el precio total es el coste total que al individuo le ha supuesto obtener el bien o servicio, incluyendo lo que ha pagado por él y el resto de los costes.

Otra distinción es la existente entre **precios absolutos** y **precios relativos**. Precio absoluto sería el precio de un bien o servicio vendido en términos de dinero, mientras que el precio relativo sería la relación de precios de un bien o servicio con respecto a otros bienes o servicios. La teoría de la oferta y la demanda tal como ha sido explicada en este tema no realiza distinciones entre precios relativos y absolutos.

4

SISTEMAS ECONÓMICOS

Hemos indicado anteriormente cómo los problemas económicos fundamentales, como el qué producir, cómo producir y para quién producir, tienen respuestas diferentes según esté organizada la vida económica en la sociedad. En este sentido un **sistema económico** se puede definir como el ***conjunto de instituciones y esquemas de comportamiento a través de los cuales se emplean los recursos para satisfacer las necesidades humanas***. A esto nos referimos cuando hablamos de países de economía de mercado, países de economía centralmente planificada o países de economía mixta.

Los distintos sistemas económicos existentes en el momento actual, aún ofreciendo formas muy diferentes de organización, tienen muchos puntos en común. Así, una economía centralmente planificada puede utilizar en cantidades significativas los principios de economía de mercado, y una economía de libre empresa puede tener amplias fases de esa actividad en manos del sector público, o influidos por él a través de las políticas fiscal o monetarias implementadas por el gobierno. En cualquier caso, las diferencias son lo suficientemente importantes como para analizar los rasgos fundamentales que inspiran la mecánica de funcionamiento de los principales sistemas económicos, así como sus resultados desde el punto de vista práctico.

4.1.- SISTEMA ECONÓMICO DE LIBRE EMPRESA

El modelo teórico de **libre empresa**, también denominado **capitalista** o de **economía de mercado**, está basado en la propiedad privada de los medios de producción y en la supremacía del mercado como instrumento de coordinación económica, tanto en el reparto de las rentas como en la asignación de los recursos productivos. El sistema económico de libre empresa funciona a través de iniciativas descentralizadas, y en ese sentido resulta opuesto a las economías centralmente planificadas.

A pesar de que la producción y la distribución de bienes en una sociedad industrial moderna es un proceso en el que millones de personas deben cooperar para obtener la mayor eficiencia posible, la actuación impersonal del mercado permite resolver los gigantescos problemas que plantean las demandas y las ofertas de millones de personas, y la necesaria coordinación entre las mismas. Una ciudad como Madrid, con más de cuatro millones de habitantes, necesita diariamente decenas de miles de productos para atender a las demandas de sus habitantes, y estos productos llegan a los puntos de venta, a veces

desde los lugares más remotos del planeta, sin ninguna planificación y sin que nadie se preocupe especialmente de ello, y sin embargo Madrid es una ciudad perfectamente aprovisionada. Las iniciativas individuales, coordinadas por el mecanismo invisible del mercado, realizan automáticamente este trabajo.

Otra característica del sistema capitalista es la **libertad de empresa**, la cual es simplemente una extensión del concepto de los derechos de propiedad. Libertad de empresa existe cuando a los individuos privados se les permite obtener recursos, organizar estos recursos y vender el resultado de la producción a cualquier persona que se desee. Adicionalmente, todos los demás agentes económicos son libres de escoger y hacer lo que deseen. Los trabajadores son libres de entrar en cualquier tipo de trabajo para el cual estén calificados, y los consumidores pueden adquirir los bienes y servicios que prefieran. La decisión última en el sistema capitalista es del consumidor, que es en última instancia quien decide qué es lo que debe ser producido.

Aunque un sistema capitalista idealizado excluye cualquier intervención del gobierno en la economía, le adjudica todavía un papel como protector de los derechos individuales y de la propiedad privada, como perceptor de impuestos y realizador de determinadas obras públicas. Sin embargo, a partir de la II Guerra Mundial, el papel económico del gobierno en las economías capitalistas ha crecido gradualmente, y ello tanto porque los ingresos y gastos públicos han pasado a ser una parte muy importante del producto nacional como por su intervención en numerosos aspectos esenciales de la vida económica.

De hecho, las principales críticas al sistema de libre empresa han tratado de ser corregidas por las intervenciones de los gobiernos. Estas críticas son fundamentalmente las siguientes:

- a) **El sistema de libre empresa no garantiza el mantenimiento del pleno empleo.** Puede existir equilibrio en situaciones alejadas del pleno empleo, y no solamente eso, sino que en las situaciones de equilibrio más probables los niveles de paro son elevados.
- b) **El sistema de libre empresa comporta una gran desigualdad.** Si cada persona es libre de ganar lo que pueda, en un mundo que ofrece grandes beneficios a las personas emprendedoras o afortunadas, es lógico suponer que la renta nacional en una economía de libre empresa esté muy desigualmente distribuida. Estas desigualdades pueden mitigarse a través de un sistema fiscal progresivo, pero aún así las posibilidades de mejora son limitadas.

c) El sistema de libre empresa comporta finalmente un serio defecto, aunque esto podría achacarse también a otros sistemas económicos, y es el hecho de que **los productores no soportan los costes que realmente originan**. En efecto, el sistema productivo obliga a asumir a la sociedad costes que no figuran en la composición de precios de los bienes producidos. La contaminación del aire y del agua, la destrucción del paisaje, el agotamiento de recursos naturales irremplazables, han alcanzado un grado tal, que incluso los defensores más complacientes de la libertad de empresa han debido tenerlos en cuenta.

Todas estas ineficiencias del sistema de libre empresa han llevado a la intervención creciente de los gobiernos en la vida económica, transformando de hecho las economías de libre empresa o de mercado en economías mixtas.

4.2.- SISTEMA DE ECONOMÍA PLANIFICADA

Las naciones que se denominan a sí mismas socialistas son variadas, y cada una de ellas se encuentra profundamente marcada por su historia. Sin embargo, todas ellas tienen un rasgo en común: los medios de producción y los recursos naturales son de propiedad pública, y la dirección de la economía está sometida a un sistema de planificación centralizado. Una economía planificada no está sujeta a las fluctuaciones de la demanda efectiva, ya que la relación global de la inversión al consumo está determinada por el **plan**. Las empresas industriales, que son órganos del Estado socialista, contratan trabajadores no en función de sus necesidades, sino en virtud de las instrucciones del plan. El reparto de la masa laboral y de la producción entre los diferentes sectores de la economía responde a las decisiones del plan y no a las exigencias del mercado.

Los consumidores en una economía planificada pueden gastar libremente sus rentas en los bienes de consumo disponibles, pero como los bienes a producir, tanto en número como en calidad, se deciden por las autoridades en el marco del plan, los ajustes entre oferta y demanda no se verifican automáticamente como en un sistema de mercado, lo que da lugar en la práctica a un abastecimiento peor en cantidad y en calidad respecto a las economías de mercado.

En los países de economía planificada, la escala de salarios y los precios de los bienes de consumo están fijados por la autoridad central. Si la demanda expresada en dinero es superior al valor nominal de las mercancías ofrecidas, se produce un problema de reparto, cuya solución no se realiza por vía de elevación de precios, sino mediante el procedimiento de hacer colas, siendo los primeros que llegan los que obtienen el producto y los últimos los que se quedan sin él, lo cual es una incitación enorme a los mercados paralelos o mercado negro.

Aunque la planificación es algo consustancial a los seres humanos -y de hecho todos nosotros planificamos: los consumidores decidiendo cómo gastar mejor

sus rentas y los productores decidiendo cómo y cuánto producen-, la planificación socialista es algo mucho más determinante. Los objetivos básicos de la economía son fijados por el gobierno y después trasladados al organismo encargado de la planificación, el cual detalla estos objetivos y fija para un período de tiempo determinado las proporciones y los ritmos de crecimiento y los objetivos a nivel de sectores, regiones e incluso empresas.

Al contrario que en el sistema de mercado, donde los precios orientan las decisiones de una manera impersonal, en el sistema de economía planificada todas las decisiones deben ser tomadas por alguien, lo que hace complejísima la coordinación de todas estas decisiones.

Los problemas fundamentales de los sistemas de economía planificada son: **incapacidad para asignar eficientemente los recursos, incapacidad para cubrir adecuadamente las demandas de bienes de los consumidores y dificultad de coexistencia con un sistema democrático de libertades.**

- a) El sistema de planificación centralizada, que puede ser perfectamente válido en las primeras etapas de industrialización de un país, cuando el número de producciones a planificar es relativamente escaso (acero, cemento, electricidad, redes ferroviarias), es incapaz de realizar los finos ajustes que requiere una economía industrial moderna. En particular, el sistema no es capaz de estimular la adopción de nuevas tecnologías, a pesar de los enormes gastos que realiza en investigación, debido a que el mecanismo de planificación tiene una influencia enormemente conservadora sobre las decisiones de producción.
- b) Desde un punto de vista teórico, como el sistema de planificación tiene el poder de determinar la tasa de inversión, y el crecimiento de la economía depende en última instancia de dicha tasa de inversión, siempre debe ser posible un crecimiento económico mayor que compense la ineficacia del sistema, aunque ello sea a costa de disminuir el consumo de las generaciones presentes. Esto, sin embargo, no es cierto; las economías centralmente planificadas no crecen más deprisa que las de mercado, y el consumo privado pierde cada día terreno en cantidad y calidad respecto a estas últimas.
- c) Finalmente, la planificación centralizada está claramente reñida con la participación democrática de los ciudadanos en la vida política, tanto por el sistema en sí mismo como por la tendencia a producir una enorme concentración de poder en las manos de los dirigentes y planificadores políticos.

En definitiva, el sistema de planificación centralizada, que tiene ciertas ventajas comparado con otros sistemas de organización económica, experimenta hoy una urgente necesidad de reforma si es que quiere salvarse de ser aplastado por las complejidades inherentes a la toma de decisiones y la coordinación de la producción de una economía industrial avanzada, sobre la base de un plan central.

4.3.- SISTEMA DE ECONOMÍA MIXTA

El sistema capitalista o de mercado, tal como estaba concebido con anterioridad a la Gran Depresión, evolucionó desde entonces hacia un sistema de economía mixta de mercado, en el que hoy están encuadrados todos los países democráticos industrializados. Unas nuevas reglas del juego han sustituido a la pura economía de mercado, reconociendo una mayor responsabilidad a los gobiernos en la conducción de la economía, por cuya razón se ha denominado de economía mixta al nuevo sistema, fundado en parte en la iniciativa de los empresarios y en parte en la acción reguladora del Estado.

La misión más importante de los gobiernos ha sido asegurar la coherencia de la vida económica, lo que ha permitido al menos tres progresos decisivos:

a) Se ha producido un incremento general del nivel de vida, convirtiendo al capitalismo en un capitalismo de masas. Aunque durante mucho tiempo los empresarios capitalistas han considerado que existía una oposición radical entre sus intereses y los de los trabajadores, lo cierto es que sería contradictorio querer acumular capital, pagando mal a los trabajadores, para incrementar la producción y los rendimientos, y después no tener a quien vender los productos obtenidos por falta de poder de compra en manos de los consumidores. En otros términos, se ha reconocido la necesidad de mantener una cierta proporción entre las inversiones, que incrementan el capital, y el consumo, que absorbe los productos suplementarios obtenidos gracias a estas inversiones.

Henri Ford, cuando inició la producción en serie de automóviles en 1909, afirmaba que era necesario que sus trabajadores tuvieran buenos salarios, al objeto de que pudieran adquirir los coches que fabricaba. Y esta idea tan elemental, pero difícil de aceptar, fue tomando gradualmente fuerza, dando lugar al capitalismo de masas o a la sociedad de consumo.

b) Se ha reducido la amplitud de las crisis y de las fluctuaciones económicas. Las mayores crisis económicas, y en particular la Gran Depresión, fueron consecuencia de una insuficiencia de la demanda efectiva, y desde los años treinta se conoce cómo incrementar esa demanda: o gastando más los gobiernos o suministrando a los consumidores mayor poder de compra, o incrementando los créditos y bajando su coste. Estas políticas son sin embargo complicadas en su aplicación, aunque sean sencillas en sus principios, por lo que a lo largo de los años las democracias industrializadas las han utilizado en formas diferentes con éxito dispar, sobre todo en lo que se refiere al empleo y a la inflación, pero en todo caso sin que hayan vuelto a producirse no siquiera como consecuencia de la crisis energética, situaciones tan graves como en el pasado.

c) Se ha comprendido la necesidad de asegurar un crecimiento importante y estable de las producciones y los niveles de vida, aceptando para ello modi-

ficaciones de la organización social, y el sacrificio de algunos principios del capitalismo individual. En este sentido, durante los años cincuenta y sesenta, muchos países pusieron en funcionamiento sistemas de planificación para acelerar el crecimiento, aunque al contrario que la planificación socialista se trataba de una planificación indicativa, cuyos objetivos principales se centran en incrementar la tasa de inversión, en desarrollar algunos grandes proyectos industriales con ayuda del gobierno para eliminar cuellos de botella en la producción de sectores importantes de la economía, y en mejorar la coordinación entre las diferentes partes de la economía. A partir de la década de los setenta, la planificación se ha hecho más flexible y selectiva. El consenso general ha sido que el gobierno debe buscar el crear condiciones en las que el sector privado de la economía sea el motor del crecimiento, lo cual incluye medidas para estimular la competencia.

En definitiva, se ha producido una razonable interacción entre los poderes públicos y la economía privada, que tiende a eliminar los más grandes defectos de la economía. Incluso los gobiernos de signo socialista en las democracias industrializadas han perdido interés en las nacionalizaciones de las industrias de base, como ocurría en los años cincuenta o incluso sesenta, y también en la planificación debido a que el sistema mixto funciona razonablemente bien.

4.4.- SISTEMA SOCIALISTA DE MERCADO

El sistema socialista de mercado ha sido una evolución del sistema de planificación centralizado hacia un sistema de planificación descentralizado, así como hacia una mayor libertad de las empresas y sus dirigentes. El socialismo de mercado insiste en la soberanía del consumidor para determinar los bienes que deber ser producidos y no en la soberanía de una comisión de planificación, rehúsa la centralización de la economía e incentiva a los directivos de las empresas a tomar sus propias decisiones de producción sobre la base del sistema de precios. Con todo, mantiene el principio de propiedad pública de los medios de producción, como forma de conseguir una más justa distribución de la renta que en el sistema de empresa privada.

Con todo, el principal problema del socialismo de mercado, al mantener en todo caso la propiedad pública de los medios de producción, impide el funcionamiento de los mecanismos de mercado en un área fundamental como es el de la demanda de factores productivos, lo que produce asignaciones de los mismos en forma incorrecta, originando cuellos de botella importantes, ya que los precios relativos de los diferentes bienes no reflejan la abundancia o escasez de los mismos, no produciéndose tampoco una incentivación de modos de producción que disminuyan el empleo de los recursos escasos.

Otro problema grave es el crecimiento desmesurado de la burocracia, y la cuestión es que la expansión de la burocracia resulta inevitable, precisamente porque no existe un mecanismo de mercado para la regulación de las transac-

ciones inter-empresas, y éstas deben ser fijadas por un sistema similar al de las economías enteramente planificadas, lo que transmite a los sistemas de socialismo de mercado los mismos defectos que la planificación central en los mercados de factores.

El mundo real, sin embargo, es mucho más complejo que un esquema simple de economía de mercado y de economía centralmente planificada, aunque existen ejemplos cercanos a ambos. Más aún, sería un error trazar una línea divisoria entre países capitalistas y países de economía planificada, e intentar colocar a todos los países a un lado u otro de la línea. La distinción puede hacerse sobre la base de considerar el grado de control del gobierno sobre la economía y el grado de propiedad de los recursos productivos. La figura 12 refleja las diferencias existentes entre sistemas económicos, utilizando estas dos dimensiones relevantes.

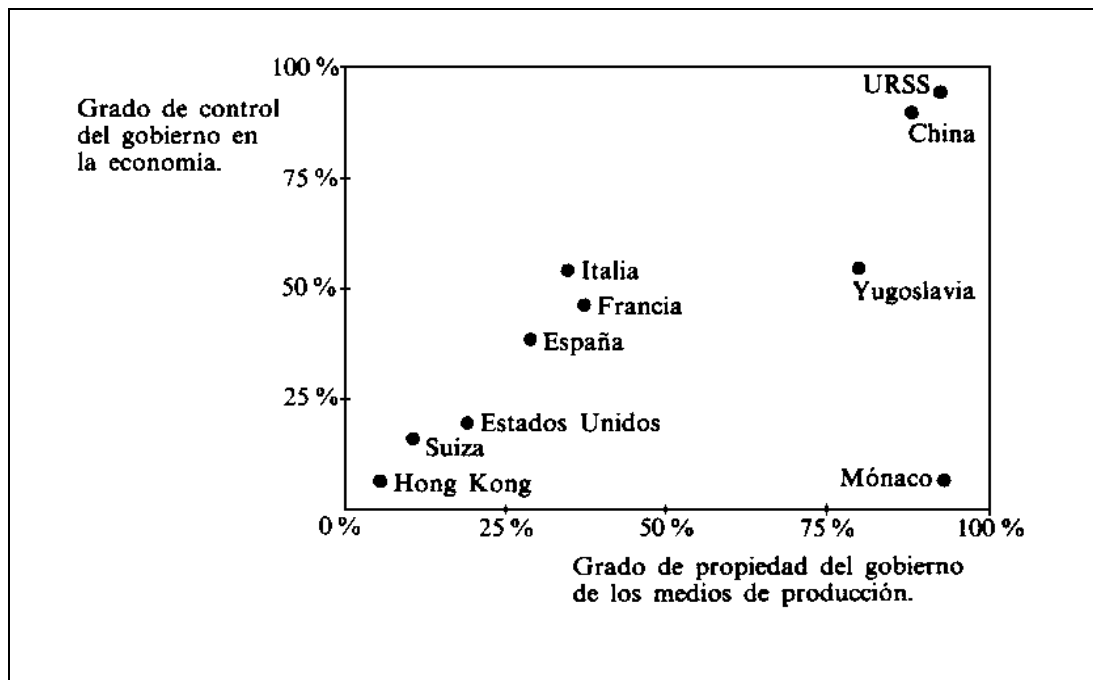


Figura 12

5

FACTORES DE PRODUCCIÓN

Los bienes económicos no se encuentran normalmente disponibles para su utilización, sino que deben ser producidos. La producción exige unos recursos, los cuales son clasificados generalmente por los economistas en tres grandes grupos: el trabajo, la tierra y el capital. El **factor trabajo** representa los recursos productivos que pueden derivarse del esfuerzo humano, siendo el salario la forma de retribución de este factor. El **factor tierra** representa los recursos naturales que son de propiedad humana o están bajo control humano, los cuales son limitados y no pueden incrementarse como consecuencia del proceso de producción; la retribución de este factor se denomina renta. Finalmente, el **factor capital** está constituido en su acepción más simple por los recursos productivos producidos por las personas; la remuneración de este factor puede ser diversa, siendo las formas habituales los beneficios y los intereses.

En cualquier actividad productiva es necesario combinar estos tres factores, combinación que puede ser muy variable. La organización de la producción, tanto si se trata de una empresa aislada como si se trata de la economía como un todo, consiste precisamente en decidir cómo combinar dichos factores en la forma más eficiente.

5.1.- RECURSOS HUMANOS

La primera categoría de recursos productivos está constituida por el **trabajo**, es decir, *la actividad de la persona que puede ser empleada para la producción de bienes económicos*. El volumen de la fuerza de trabajo no es algo fijo, sino que varía evidentemente con el tamaño de la población, como tampoco está fijada su efectividad en la producción de bienes y servicios, ya que ésta mejora con los niveles de educación y adiestramiento.

El tamaño de la fuerza de trabajo o **población activa** no es una función inmediata de la población, ya que una parte variable de la misma o bien es demasiado joven o bien demasiado vieja para trabajar, y en tal caso no se contabiliza como población activa.

La población en edad de trabajar ha fluctuado históricamente en forma considerable. Uno de los elementos más importantes en estas fluctuaciones es la evolución de la **tasa de natalidad**. Otro factor importante que influye en el volumen de población en edad de trabajar es la **esperanza de vida**.

El tamaño de la población activa se encuentra también afectado por **cambios en los hábitos** sobre el mismo; así, en España, por ejemplo, durante los años cuarenta el número de mujeres que ejercían trabajos remunerados apenas representaba el 10% de la población activa, mientras que en 1988 esta cifra ascendía ya al 31%. En sentido contrario, **la edad de retiro** al ir adelantándose en los países más avanzados tiende a disminuir las cifras de población activa.

Finalmente otro factor que tiene influencia en la cantidad de trabajo es **el número de horas de trabajo**. En el siglo XIX, las horas de trabajo eran generalmente más de 60 horas a la semana y a menudo 66. Éstas descendieron progresivamente a 54 a principios de siglo, y hacia 1940 eran 48 o menos en casi todos los países desarrollados. Después de la II Guerra Mundial esta cifra ha ido descendiendo gradualmente hasta 40 horas, o incluso menos en algunas ramas de actividad. Por otro lado, los períodos de vacaciones pagadas han ido aplicándose cada vez en mayor medida, así como la duración de las mismas, con lo cual el número de horas-año de trabajo efectivo ha disminuido.

Sin embargo, el volumen de la población activa no determina por sí solo el volumen y efectividad de la producción. Existe un elemento aún más importante que depende de los niveles de educación y preparación, al que denominamos **CAPITAL HUMANO**. En una sociedad moderna existen muchos trabajos que requieren muchos años de práctica y estudio; un médico, un abogado, un obrero especializado, necesitan tiempo y trabajo para formarse. El hecho de que los salarios en estas profesiones especializadas sean superiores a los de las profesiones no especializadas no es algo accidental. Antes de que uno se lance a años de estudio y esfuerzo para dominar una especialidad, deberá estar seguro de que su esfuerzo será recompensado. La gente escoge frecuentemente el invertir en sí mismo para ser más eficaz y productivo, y de esta manera incrementar su **capital humano**.

5.2.- RECURSOS NATURALES

La tierra como tal es un factor de la producción que ha perdido mucho de su antigua importancia. En los días anteriores a la Revolución Industrial, más de los dos tercios de los trabajadores europeos estaban empleados en la agricultura o la minería, frente a menos del 10% en la actualidad, en la mayor parte del mundo industrializado. Sin embargo, bajo la denominación de tierra los economistas incluyen también los bienes de la naturaleza que son susceptibles de producir una renta: tierras agrícolas o urbanizables, minas, pesquerías, bosques. No incluye la luz solar, la lluvia, el aire u otros agentes naturales, ya que no pueden ser apropiados ni controlados por el ser humano.

En la economía actual, aunque con menor relevancia que en el pasado, los bienes de la naturaleza o recursos naturales son un importante factor de la producción, pero con unas características completamente diferentes de las del

resto de factores productivos. Así, por ejemplo, la cantidad de trabajo que estará disponible en el futuro se verá poco afectada por si se utiliza mucha o poca en el momento actual. Esto no ocurre con los recursos naturales, cuyo volumen de uso presente puede condicionar seriamente su disponibilidad futura.

Esto plantea algunas cuestiones fundamentales para la sociedad actual: *¿estamos destruyendo o conservando nuestro escenario natural?, ¿estamos agotando o no demasiado rápidamente nuestros recursos no renovables?, ¿existe algún procedimiento racional que nos sirva de guía sobre cómo utilizar los recursos naturales?* Para responder a estas y a otras cuestiones similares, analizaremos sucesivamente los dos grandes grupos de recursos, los renovables y los no renovables.

Los ejemplos más clásicos de **recursos renovables** son las pesquerías y los bosques. En ambos casos existe una demanda para los productos obtenidos de los mismos, pescado y maderas, que reflejará la utilidad marginal que éstos aportan a los consumidores, y también existe una oferta que será función de los costes de obtención de los mismos (figura 13).

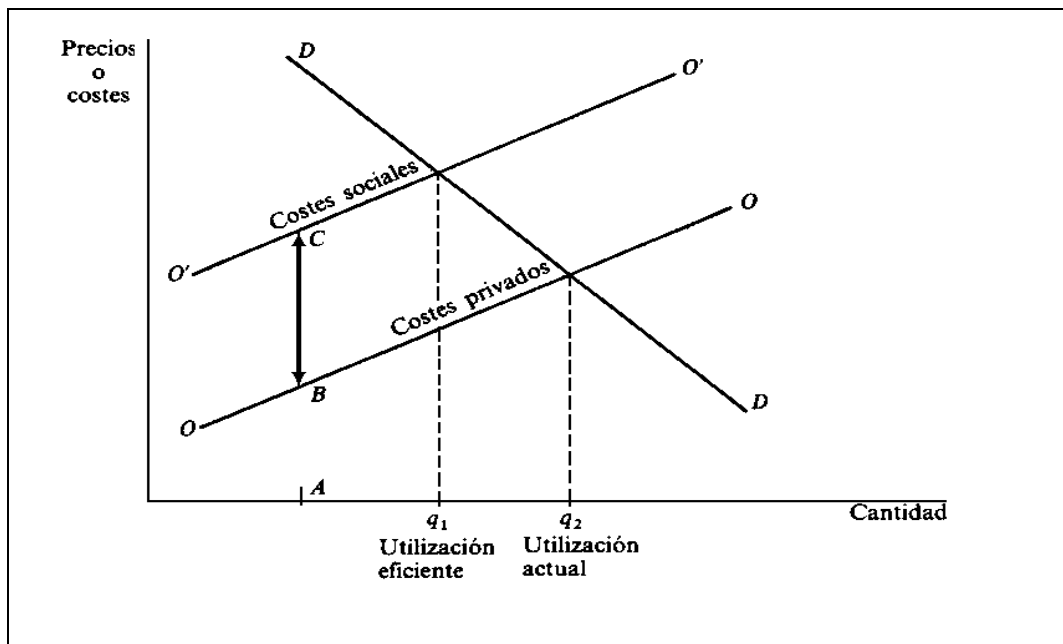


Figura 13

Sin embargo, tanto en uno como en otro caso los costes de obtención no reflejan la totalidad de los costes implicados en la misma. En el caso de las pesquerías, una pesca excesiva o de rapiña puede agotar la riqueza de una determinada zona, y eso es un coste evidente que no figura en los costes privados de captura. En el caso de la madera ocurre lo mismo: una explotación más rápida que el crecimiento del bosque lleva a la deforestación, y eso también es un coste.

La utilización eficiente de los recursos renovables, como los bosques o las pesquerías, requiere tener en cuenta los costes necesarios para el mantenimiento del recurso. Ello dará lugar a una reducción de cantidades respecto a su utilización actual y a una elevación de los precios, pero esto es imprescindible si queremos conservar nuestro entorno ecológico y económico.

Por tanto, para determinar la tasa de utilización más eficiente de un recurso renovable es necesario incluir el coste, aparte de su coste de producción actual (AB), la cantidad necesaria para reconstituir el recurso renovable en el futuro (BC), lo cual nos va a llevar a una reducción de las cantidades ofertadas (de q_2 a q_1) y a una elevación de los precios.

Cuando se trata de un recurso de propiedad privada explotado empresarialmente, como suelen ser los bosques, el problema puede solucionarse fácilmente -y así sucede en los países más avanzados- incluyendo en el precio de la madera el coste de repoblación de los bosques destruidos. Cuando se trata de un recurso de propiedad común, como las pesquerías, el procedimiento puede ser:

- a) Limitar las capturas
- b) Imponer un impuesto a la pesca
- c) Crear derecho de propiedad

Hasta ahora han sido una combinación de a) y c) los procedimientos seguidos (creando derechos de propiedad hasta 200 millas y limitando las capturas dentro de esa extensión). Sin embargo, ello no cubre más que una parte de las pesquerías, quedando libre las demás para una explotación incontrolada.

En el caso de **recursos no renovables**, la situación es muy diferente, pues cualquiera que sea el nivel de consumo actual reduce las disponibilidades del recurso en el futuro. Consecuentemente, tanto las empresas como la sociedad en su conjunto deben intentar optimizar la producción a lo largo de un amplio período de tiempo, teniendo en cuenta que las acciones que se tomen en un período afectan a las oportunidades en períodos futuros. Por tanto, se trata de conseguir un consumo eficiente no en un sentido estático, sino en un sentido dinámico. Éste es el caso típico de los recursos minerales, y en particular de las formas energía más importantes (petróleo, gas natural, carbón y uranio).

5.3.- CAPITAL

Cuando hablamos de capital solemos incluir dos tipos de conceptos diferentes. Una primera acepción es denominar capital a los **activos reales**, tales como la maquinaria, los edificios o cualquier negocio que poseamos; y una segunda acepción es denominar capital a los **activos financieros**, tales como el dinero metálico o cualquier otro título transformable en dinero, como acciones, obligaciones, bonos del tesoro o los préstamos realizados por el sistema bancario.

El término **formación de capital** se refiere al proceso de fabricación de bienes de capital y su adición al stock de capital existente en una economía. El stock de capital en una economía es la cantidad de bienes de capital que posee en un momento determinado. Para incrementar estas existencias es necesario recurrir a métodos indirectos de producción, es decir, producir primero bienes de producción que no son directamente utilizables para el consumo, para después obtener una mayor cantidad de bienes y servicios. El ahorro, o el abstenerse del consumo presente en favor de un mayor consumo en el futuro, es la condición imprescindible para que se produzca formación de capital.

Otra característica importante del capital es que no se reproduce automáticamente a sí mismo, antes al contrario, los bienes de capital se deprecian, es decir, reducen su productividad a lo largo del tiempo. Por ello, las existencias de capital en una sociedad deber ser reparadas y reemplazadas a lo largo del tiempo, si dicha sociedad quiere seguir creciendo y tendiendo altos niveles de consumo. Éste es uno de los principales problemas de la economía: **mantener e incrementar la capacidad de producción**.

Consumo de capital es lo opuesto a formación de capital. El consumo presente puede incrementarse temporalmente a costa de una reducción de la tasa futura de consumo. Consideremos, a modo de ejemplo, una compañía maderera que tiene árboles de 1 a 20 años y planta mil árboles nuevos. Si un año decide cortar tres mil árboles de 18, 19 y 20 años y sólo planta mil árboles, de momento tendrá una producción mayor de madera, pero en el futuro la producción de madera se reducirá. A este proceso se le denomina consumo de capital.

Como hemos señalado, la formación de capital depende del deseo de los individuos de abstenerse del consumo presente para obtener un mayor consumo en el futuro. En otras palabras, los individuos deben abstenerse de consumir para suministrar el flujo de ahorro que es necesario para producir bienes de capital. Los economistas afirman que la disposición de una persona para abstenerse del consumo presente está relacionada con su **tasa de preferencia por el tiempo**. La preferencia por el tiempo es el grado de paciencia que una persona tiene de reducir su consumo actual para incrementar su consumo futuro. La mayor parte de las personas tienen preferencias por el tiempo positivas, es decir, prefieren consumir ahora y no esperar al futuro. Como consecuencia de ello, es preciso pagar un incentivo para inducirles a esperar, un precio por su renuncia actual: este precio se denomina **tipo de interés**.

El concepto de interés tiene dos significados relacionados. En un primer sentido se refiere al rendimiento de una inversión, es decir, el precio que las personas desean **percibir** por abstenerse de consumir. Y en un segundo sentido es también el precio que las personas desean **pagar** para obtener ahora y no más tarde. Así, por ejemplo, un consumidor que quiera un automóvil hoy, y no tenga dinero para ello, puede obtener un préstamo del banco o de la firma vendedora.

Hay que tener muy presente que el interés no es exactamente un fenómeno monetario. Cualquiera que sea la cantidad que se pague o que se reciba, el interés está basado en el hecho de que la gente prefiere consumir o invertir ahora y no en el futuro. Cuanto más impaciente esté la gente por consumir, mayor tendrá que ser el tipo de interés para inducirles a ahorrar y a crear bienes de capital.

6

EL PAPEL ECONÓMICO DEL GOBIERNO

Aunque los economistas clásicos habían asignado un papel muy limitado a la intervención de los gobiernos en la economía, ya desde finales del siglo XIX y principios del XX las funciones de los mismos comenzaron a incrementarse, primero para la realización de obras públicas y para prestar asistencia a las capas menos favorecidas de la población, después para distribuir mejor las rentas y, finalmente, desde los años treinta, en la propia conducción de la economía a fin de evitar situaciones graves de desempleo o de mal funcionamiento del sistema.

6.1.- FUNCIONES ECONÓMICAS Y SOCIALES DE UN GOBIERNO

Las funciones económicas y sociales más importantes asumidas por los gobiernos han sido:

a) **Producción de bienes y servicios públicos**

Existe una categoría de bienes que los economistas denominan **bienes públicos**, que al contrario que los **bienes privados**, que sólo pueden ser disfrutados por una persona a la vez, pueden ser consumidos o disfrutados por varias personas simultáneamente sin coste adicional y sin reducción en la cantidad o calidad del bien. La defensa nacional, la protección de la policía o un parque, son ejemplo de bienes públicos.

Una sociedad de mercado falla normalmente en su capacidad de suministrar bienes públicos. Así, por ejemplo, como la defensa nacional protege a todos los ciudadanos, aunque no paguen por ello, no es probable que nadie quiera contribuir a la defensa voluntariamente. El mercado privado falla en el sentido de que los bienes públicos no serán suministrados (o al menos no lo serán en la cantidad requerida), a no ser que el gobierno asuma la responsabilidad.

Los bienes públicos son normalmente indivisibles, pueden ser empleados por muchas personas sin coste adicional, sin deteriorar la calidad de servicios que ofrece el bien, y, finalmente, sería muy difícil hacer pagar a la gente sobre la base de cuanto lo utiliza. Un ejemplo claro de estas caracte-

rísticas de los bienes públicos lo tenemos en una señal de televisión o una señal de radio, que una vez emitida puede ser sintonizada por cualquiera sin coste adicional y sin perjuicio para los demás usuarios.

b) Corrección de externalidades

Las externalidades pueden alterar la consecución de un equilibrio óptimo por parte de las fuerzas del mercado. La contaminación del aire o del agua por una fábrica es un ejemplo de externalidad negativa. Un jardín bien cuidado es un ejemplo de externalidad positiva, ya que produce un beneficio adicional a los vecinos, que no pagan por él. Las externalidades negativas han conducido a numerosas intervenciones de los gobiernos, cuando el mercado se ha mostrado incapaz de corregir los costes asociados a las mismas, y que no recaen sobre el productor.

Dentro de los medios utilizados por los gobiernos para corregir las externalidades negativas figuran en primer lugar las regulaciones, que obligan, por ejemplo, a limitar los contaminantes que pueden arrojar al agua o al aire una industria. En segundo lugar, el gobierno puede utilizar los impuestos para incentivar la adopción de medidas que limitan estas externalidades negativas. Un ejemplo del empleo de los impuestos es la incentivación del uso de la gasolina sin plomo en algunos países, reduciendo la presión fiscal que recae sobre la misma. En el caso de externalidades positivas, los gobiernos suelen incentivarlas a través de subvenciones, regulaciones favorables e, incluso, si la externalidad positiva parece muy importante, financiando en todo o en parte su producción.

c) Regulación de la industria y de los mercados

Otra área de acción donde los gobiernos han incrementado notablemente su participación, es la regulación de la industria y de los mercados, para garantizar la libre competencia en los mismos evitando situaciones de monopolio, acuerdos de regulación de precios o reparto de mercados, y prácticas de publicidad abusivas o contrarias a la verdad.

La actividad en este campo ha sido tan enorme en países como Estados Unidos o en la Unión Europea, que realmente las prácticas monopolísticas o la colusión entre productores han pasado a la categoría de delitos tan severamente perseguidos y castigados, que ninguna empresa responsable se atreve seriamente a quebrantar.

Otro problema diferente es el que se plantea con los denominados monopolios naturales, donde se producen economías de escala de tal magnitud, que la competencia puede resultar imposible. Tales monopolios se originan cuando cada vendedor puede producir más y más cantidad a costes cada vez menores, en cuyo caso resulta conveniente para un solo vendedor producir la cantidad total demandada de un bien. Es lo que ocu-

rre, por ejemplo, con las comunicaciones, con la electricidad, o con el gas natural. En estos casos, la regulación de los gobiernos se realiza como un sustituto de la competencia, ya que ésta no existe a causa de las condiciones de producción.

En la época actual, este tipo de regulación comienza a ponerse en cuestión por muchos economistas, bien porque piensan que las regulaciones no son efectivas, o bien porque creen que estas industrias son más competitivas de lo que previamente se había pensado, poniendo en cuestión la existencia misma de tales monopolios. En particular, algunos de los monopolios naturales españoles están a punto de desaparecer, por ejemplo el de Telefónica.

d) **Redistribución de la renta**

Otra función relativamente reciente, aunque muy importante, de la acción económica del gobierno es la redistribución de la renta. Esta redistribución se efectúa a través de dos sistemas: los impuestos progresivos sobre la renta y los pagos de transferencias (Seguridad Social, subsidio de desempleo, etc.). Los pagos de transferencias son aquellos que se realizan a las personas o a las instituciones sin ninguna contrapartida. En España los volúmenes más importantes de gastos de transferencias corresponden a la Seguridad Social y al subsidio de desempleo, aunque también existen otros.

e) **Funcionamiento estable del sistema económico**

Un aspecto final, pero tal vez el más importante, es el creciente papel de los gobiernos en garantizar un funcionamiento estable de todo el sistema económico. Es decir, esforzarse por crear una situación de pleno empleo de todos los recursos, especialmente de la mano de obra, sin producir un crecimiento de los precios. Las políticas de ingresos y gastos del gobierno y la mayor o menor oferta de dinero pueden ser utilizadas para ayudar al mantenimiento del pleno empleo y promover un crecimiento no inflacionario de las economías.

Hoy los ciudadanos no sólo esperan sino que exigen que el gobierno actúe vigorosamente en el sentido de lograr un desarrollo sostenido y no inflacionista de las economías y de garantizar el pleno empleo, hasta el punto de que ha sido el éxito o el fracaso en la resolución de estos problemas, el elemento decisivo para el mantenimiento o el desplazamiento del poder de muchos gobiernos democráticos e incluso no democráticos en los últimos cincuenta años.

1

CONCEPTO DE EMPRESA

1.1.- INTRODUCCIÓN

Como se ha visto en el capítulo anterior, los gobiernos tienen un papel muy importante en las economías modernas, tanto en la adquisición de bienes y servicios como en la regulación misma del sistema, sin embargo, el papel esencial de producción se realiza por la empresa privada. En todo sistema económico existen unidades de producción o **empresas cuya misión es la combinación de los diferentes factores productivos al objeto de obtener los bienes y servicios demandados por la colectividad.**

Las empresas desempeñan, por tanto, un papel clave en el funcionamiento de las economías, y en los sistemas de libre mercado son en su mayor parte de propiedad privada, bien a título individual o bien como sociedades. Por el contrario, y como ya se vio en el capítulo precedente, en los sistemas de economía centralmente planificada las empresas son de propiedad pública.

1.2.- LA EMPRESA COMO SISTEMA

Si, desde el punto de vista de la **Teoría General de los Sistemas**, aceptamos que un sistema es un conjunto de elementos relacionados de algún modo para el cumplimiento de ciertos objetivos; o, más concretamente, como un conjunto de elementos en interacción dinámica, resulta relativamente fácil concebir **la empresa como un sistema.**

Efectivamente, la empresa está compuesta por “un conjunto de elementos o factores humanos, técnicos y financieros, localizados en una o varias unidades físico-espaciales o centros de gestión y combinados y ordenados según determinados tipos de estructura organizativa. Dicha combinación se efectúa en base a ciertos planes a corto, medio y largo plazo, con el ánimo de alcanzar determinados objetivos que vendrán a definir la conducta empresarial. Para llevar a cabo dicho plan será necesario desarrollar funciones específicas y concretas de carácter financiero, comercial, productivo, etc. que generan determinadas situaciones o estados según el comportamiento del sistema.

Algunas de las características de la empresa como sistema son las siguientes:

1. La empresa es un sistema **abierto**, esto es, un sistema que se interrelaciona con su entorno; que interactúa con los sistemas más amplios de los que forma parte (el sistema económico, el sistema social, etc.). Influye en su entorno y recibe influencias de él.
2. Como sistema que es, en la empresa se produce una **sinergia** por la cual manifiesta características y formas de comportamiento que no son atribuibles a ninguno de sus elementos o subsistemas. El todo es superior que la suma de sus partes.
3. La empresa es un sistema **global**; cualquier influencia sobre uno de sus elementos o subsistemas repercute sobre los demás y sobre el conjunto del sistema.
4. La empresa tiene una **finalidad**; está orientada a la realización de unos determinados cometidos o fines.
5. La empresa es un sistema **autorregulado**; un sistema autocontrolado; un sistema en el que se produce homeostasis. El propio sistema se adapta y controla para mantener un equilibrio dinámico.

De acuerdo con el enfoque sistémico, la empresa puede ser considerada como un sistema abierto, en permanente interacción con el entorno o marco socioeconómico del que recibe una serie de **inputs** o entradas (materiales, fondos financieros, informaciones, etc.) y al que ofrece otra serie de **outputs** o salidas de diverso tipo, una vez que los primeros han sido sometidos a un proceso de transformación.

Pero para que pueda cumplir la finalidad que le es propia, la empresa necesita disponer de un sistema de control o regulación que conduzca a la misma hacia la consecución de sus objetivos. Se denomina **retroalimentación** o **feed-back** al mecanismo o sistema de control según el cual cuando los resultados o outputs producidos se apartan de unos límites previamente establecidos se incide o actúa sobre los inputs para reconducir el sistema a la situación deseada, según se indica en la figura 1.

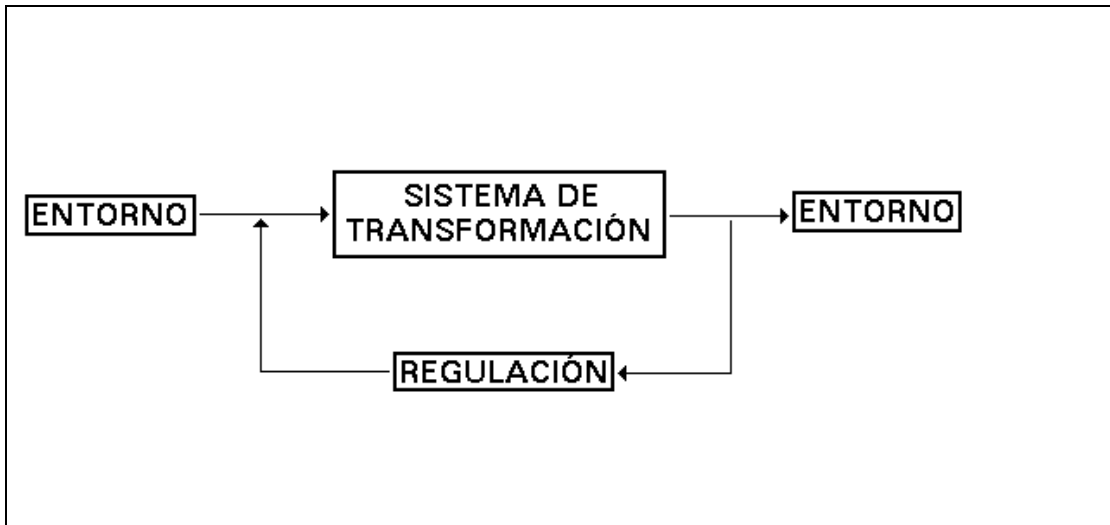


Figura 1

Según el enfoque de la Teoría de Sistemas, podemos definir a la empresa como un **sistema transformador abierto y regulado**.

Mientras hablábamos de Economía General, considerábamos la empresa como una caja negra, entendiendo por tal un sistema cuyo funcionamiento interno es desconocido. Ahora, por contra, es el momento de tratar de descubrir los mecanismos internos de funcionamiento de la misma, en sus diferentes aspectos y niveles, para que la caja negra se vuelva traslúcida. La **Economía de Empresa** estudia la empresa por dentro, mientras que la **Economía General** la estudia desde fuera.

En el sistema empresa procede distinguir a su vez varios **subsistemas**, todos ellos estrechamente relacionados, que serán diferentes según la forma de agrupar las diferentes funciones, actividades y operaciones, el grado de detalle deseado en el análisis y la finalidad del mismo. Algunos de dichos sistemas pueden ser considerados nuevamente como sistemas, e incluso supersistemas. Así, en una primera aproximación, serían discernibles los siguientes subsistemas: de **aprovisionamiento**, de **producción**, de **personal**, de **comercialización**, **financiero** (financiación e inversión) y de **administración** (dirección y gestión).

Es frecuente también identificar en la empresa tres grandes sistemas: el sistema **real**, que incluiría los cuatro primeros subsistemas, el sistema **financiero** y el sistema **administrativo**, que sería en realidad un supersistema que envuelve a todos los demás. El sistema administrativo o de dirección y gestión se puede desagregar a su vez en los subsistemas de: **planificación**, **organización**, **gestión**, **control** e **información**, que pueden volver a ser considerados nuevamente como sistemas.

En resumen, consideramos que la **EMPRESA** es un sistema transformador abierto y regulado, cuya función básica es la de crear bienes y/o servicios que contribuyan a elevar el nivel de vida de la humanidad.

Es deseable que el conjunto de personas, máquinas, tecnología, información y recursos financieros, o de cualquier otro tipo, consiga alcanzar los objetivos marcados (**eficacia**), pero utilizando bien los recursos disponibles (**eficiencia**). La **gestión** colabora en el logro de tales fines.

Puesto que conceptuamos como empresa cualquier sistema social generador de bienes y/o servicios, podemos incluir, en un sentido amplio y en esta definición, las familias, los hospitales, partidos políticos, ministerios, universidades, empresas industriales, etc.

Sin embargo, dentro del mundo de las empresas dedicaremos una especial atención a las llamadas **EMPRESAS DE NEGOCIOS**. Este tipo de empresas, aun teniendo como misión principal la creación de bienes o servicios que necesita el sistema económico, busca el **beneficio**. No obstante, las empresas que no tienen como objetivo el beneficio no están eximidas de ser dirigidas con **eficacia** y **eficiencia**, o lo que es lo mismo, están obligadas a cumplir los objetivos marcados con un empleo correcto de los recursos utilizados.

2

CLASES DE EMPRESAS

La variedad de empresas es ingente, como también lo son las clasificaciones de las mismas que se podrían apuntar, pero las principales son las siguientes:

2.1.- FORMAS JURÍDICAS DE LA EMPRESA

Toda actividad empresarial, como en general cualquier actividad social, está sujeta a una serie de normas de Derecho que constituyen el Ordenamiento Jurídico de un estado.

Nuestro Ordenamiento Jurídico está presidido por la Constitución de 1978, que en su artículo 38 establece, como uno de los derechos y deberes de los ciudadanos españoles, **la libertad de empresa en el marco de la economía de mercado**. Ahora bien, dicho reconocimiento viene acompañado por una serie de disposiciones legales de todo rango que regulan la actividad empresarial.

Por ello, cualquier empresa, tanto en sí misma considerada como en su actividad frente a terceros, está regulada y amparada por ese conjunto de normas imperativas. La empresa se configura, así, como un sujeto de imputación de derechos y obligaciones.

Dicho lo anterior es evidente que, en el momento se adopta la decisión de crear una empresa, nos encontraremos con la **necesidad de encuadrar el proyecto empresarial en una figura jurídica concreta**, pues aun cuando la voluntad del empresario fuese la de escapar a cualquier configuración jurídica, nuestro Ordenamiento Jurídico, de una forma u otra, estaría regulando su actividad.

Por las razones apuntadas es importante, desde el momento en que se decide crear una empresa, elegir adecuadamente su forma jurídica al objeto de evitar, en lo futuro, problemas de indefinición o inadecuación legal y de cualquiera otra índole que, en definitiva, sólo vendrían a perjudicar la actividad empresarial.

La primera gran división que se debe establecer a la hora de proceder a una clasificación de las formas jurídicas de la empresa es aquella que hace referencia a su titular. Así, se debe distinguir entre:

- empresas **individuales**, cuyo propietario es una persona física o individual, y
- empresas **societarias** o **sociedades**, pudiendo ser los propietarios del capital tanto personas individuales como jurídicas, es decir, otras sociedades mercantiles.

2.1.1.- PERSONAS FÍSICAS

La empresa individual es una figura clásica en el mundo empresarial y constituye una de las formas más frecuentes de creación de la empresa, por cuanto los motivos que llevan a su elección pueden ser de muy variada índole, al contrario de lo que suele ocurrir con las sociedades. Desde el empresario individual, que ha construido una gran empresa personal y no quiere adaptarla a otras formas jurídicas más actuales, hasta el pequeño empresario que se ve obligado a la actividad solitaria, existen infinidad de motivos personales, legales, socio-económicos, o puramente empresariales que han inducido al titular a adoptar dicha forma jurídica.

En cualquier caso, baste por el momento tener presente que el empresario individual, al ser *persona física con capacidad jurídica propia y titular de su empresa*, no necesita realizar ninguno de los trámites que las sociedades han de formalizar para dotarse, a sí mismas, de una capacidad jurídica propia e independiente de la que tienen cada uno de los socios que la integran.

Las características principales de la empresa individual se pueden concretar en las siguientes:

- La personalidad jurídica de la empresa es la misma que la de su titular (empresario), quien **responde personalmente de todas las obligaciones** que contraiga la empresa.
- La aportación de capital a la empresa, tanto en su cualidad como en su cantidad, no tiene más límite que la voluntad del empresario.
- El titular de la empresa goza de un poder de decisión, exclusivo y excluyente, sobre la misma, su actividad y sus beneficios.

El empresario individual, como persona física titular de derechos y obligaciones, **no tiene una regulación legal específica** y está sometido, en su actividad empresarial, a las disposiciones generales del Código de Comercio

en materia mercantil y a lo dispuesto en el Código Civil en materia de derechos y obligaciones.

2.1.2.- LAS EMPRESAS EN FORMA DE SOCIEDAD

Las **sociedades** son la otra forma jurídica en que puede constituirse una empresa cuando concurren *varios empresarios o titulares de la misma*. Por otra parte, suponen, en la mayoría de los casos, la forma jurídica más actual de creación de la empresa.

Como se ha dicho antes, la característica fundamental de las sociedades viene determinada por el hecho de concurrir varios titulares de la empresa -a los que se denomina *socios*- y poseer personalidad jurídica propia, con independencia de la de los sujetos que la componen, por lo que dichas entidades pueden ser titulares de derechos y obligaciones en sí mismas y con independencia de los que corresponden a los socios personalmente. No obstante, hay que puntualizar que determinadas sociedades privadas o particulares no gozan de personalidad jurídica propia y las obligaciones sociales afectan, personalmente, a los socios

Ahora bien, para que la sociedad alcance dicha personalidad jurídica propia, se deben realizar una serie de trámites necesarios para adquirirla; esto es lo que se llama la **constitución de la sociedad mercantil**, acto formal por el que se crea esa entidad jurídica, independiente de la personalidad de los socios, que será la titular de la futura empresa. Por ello, el trámite de constitución de la sociedad es anterior e independiente de los que deben realizar las empresas para su legalización; trámites que en definitiva vienen a ser, sustancialmente, comunes para el empresario individual y para la empresa societaria.

1. SOCIEDADES DE PERSONAS (SOCIEDADES COLECTIVAS)

Las sociedades de personas no son más que una extensión de la naturaleza de la empresa individual, ya que sus socios responden ilimitada, solidaria y mancomunadamente frente a los acreedores como es el caso de aquélla; además, en la razón social de estas sociedades debe figurar, al menos, un nombre propio de alguno de los socios que la constituyen.

2. SOCIEDADES DE CAPITALS

Las sociedades de capitales se basan fundamentalmente en que **la responsabilidad de los socios se limita únicamente a la cifra del capital aportado, sin comprometer su patrimonio personal** como en los casos anteriores; en consecuencia, la personalidad de sus socios no tiene importancia, ya que se distingue perfectamente la personalidad y el patrimonio de la empresa de los de sus asociados.

- Las **SOCIEDADES ANÓNIMAS**, reguladas por el Real Decreto Legislativo 1564/1989 de 22 de diciembre, requieren para su constitución un capital social mínimo de 10 millones de pesetas que debe quedar desembolsado inicialmente en al menos un 25%. Dicho capital está dividido en partes alicuotas que se denominan **acciones**, que representan la cuota de propiedad del socio, y que le da derecho al porcentaje correspondiente del patrimonio social o de sus recursos propios, a participar en el reparto de los beneficios o percepción de dividendos y al resto de obligaciones y derechos de tipo político (voz y voto).

Las acciones son títulos negociables y de libre transmisión, nominativos o al portador, y que, en consecuencia, pueden ser sujetas a cotización en las Bolsas de Valores, una vez que se cumplan los requisitos exigidos.

Otra característica importante de este tipo de sociedad es que los socios no administran directamente, sino a través del órgano de gestión denominado Consejo de Administración o, en casos singulares, a través de un administrador general, persona que puede no ser socio de la entidad.

La Junta General de Accionistas es el órgano soberano y supremo de la sociedad. Decide por mayoría en los asuntos que son propios de su competencia, los cuales, en líneas generales podrían afirmarse que son aquellos que mayor alcance tienen en la vida social. Cabe entre estos asuntos destacar: el cambio del objeto social, la ampliación o reducción del capital social, el nombramiento de los administradores, la fusión, transformación o escisión, y en general cualquier modificación de los estatutos sociales.

- Las **SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**, reguladas por la Ley 2/1995 de 23 de marzo, suelen ser utilizadas para dar personalidad jurídica a empresas de tipo medio. Se configuran con un carácter cerrado y personalista, siendo su principal consecuencia el que las participaciones sociales tienen restringida la transmisión.

El capital social no podrá ser inferior a 500,000 pesetas y desde su origen habrá de estar totalmente desembolsado. El capital social está dividido en participaciones indivisibles y acumulables, que no tienen el carácter de valores, y no pueden denominarse acciones.

La Ley contempla la existencia, con carácter general, de la sociedad unipersonal, pudiendo esta unipersonalidad ser originaria o sobrevenida.

3. SOCIEDADES MIXTAS O DE TIPO INTERMEDIO

- La **COOPERATIVA**, según se recoge en la Declaración de Manchester de la Alianza Cooperativa Internacional realizada en septiembre de 1995, se define como *“una asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática”*. Dicha Declaración incluye además los nuevos Principios Cooperativos que reflejan los valores y los objetivos que han animado al movimiento cooperativo desde sus orígenes:
 - ◆ Adhesión voluntaria y abierta
 - ◆ Gestión democrática por parte de los socios
 - ◆ Participación económica de los socios
 - ◆ Autonomía e independencia
 - ◆ Educación, formación e información
 - ◆ Cooperación entre cooperativas
 - ◆ Interés por la Comunidad

Podemos establecer tres grupos de cooperativas:

- a) Cooperativas de primer grado y Cooperativas de segundo o ulterior grado, siendo las primeras las que se constituyen por personas físicas y las segundas por agrupación de cooperativas.
- b) Cooperativas de Producción y Cooperativas de Consumo: las primeras son las que persiguen aumentar las rentas de los socios, siendo el ejemplo más característico la Cooperativa de Trabajo Asociado, y las segundas son las que intentan obtener un ahorro en las rentas de sus socios.
- c) Atendiendo a la actividad que desarrollen las cooperativas se clasifican en:
 - ◆ Cooperativas Agrarias
 - ◆ Cooperativas de Servicios
 - ◆ Cooperativas de Trabajo Asociado
 - ◆ Cooperativas de Consumidores y Usuarios
 - ◆ Cooperativas de Viviendas
 - ◆ Cooperativas de Enseñanza
 - ◆ Cooperativas de Crédito y Seguros
 - ◆ Cooperativas de Transporte

- Las **SOCIEDADES LABORALES (Anónimas o Limitadas)** son empresas cuyo capital se encuentra dividido en acciones y en la que la responsabilidad de los socios -socios trabajadores y socios capitalistas- se encuentra limitada al compromiso de su aportación, con la particularidad de que sus trabajadores mantienen una posición mayoritaria en la propiedad (como mínimo el 51% del capital social).

2.1.3.- EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS

La mayoría de las empresas comienzan con la forma de propiedad individual, pero aquellas que empiezan a crecer se convierten normalmente en sociedades de responsabilidad limitada o anónimas, al objeto de limitar la responsabilidad de los propietarios y tener un mejor acceso a las fuentes de financiación.

La mayor parte de las compañías pequeñas continúan siendo controladas ampliamente por los fundadores, ya que muchos prefieren limitar su crecimiento antes que tener que compartir su propiedad con terceros. En estos casos la marcha de la empresa depende casi exclusivamente de la habilidad del fundador. No obstante, con el paso del tiempo, y sobre todo con la muerte de los fundadores, las compañías que crecen incrementan la presencia de accionistas nuevos, terminando por convertirse en verdaderas sociedades anónimas.

2.2.- LAS EMPRESAS Y LA PROPIEDAD DEL CAPITAL

Según la forma de **propiedad** de los medios de producción o del capital de la empresa, puede distinguirse entre:

- empresas **privadas**, en las que el capital es propiedad de particulares, bien sean personas físicas o jurídicas.
- empresas **públicas**, cuyo capital es propiedad total de corporaciones de derecho público (Estado, Comunidad Autónoma, Diputación, Municipio, etc.), o que siendo parcial, su influencia en el sistema de dirección es decisivo e importante.

La empresa pública es un mecanismo tradicional de intervencionismo económico del Sector Público.

La **empresa privada** es la forma predominante de la unidad de producción en las economías mixtas de mercado. En este tipo de empresa, las decisiones de inversión, de producción y de organización son adoptadas de forma completamente libre por el empresario, que no tiene que adaptarse a ningún plan, sino

exclusivamente a la obtención del máximo beneficio, en función de las condiciones del mercado.

Como hemos dicho antes, una empresa existe cuando existe una organización de producción, es decir, cuando se utilizan máquinas, materias primas y, por supuesto, trabajadores con objeto de obtener productos o servicios. El **empresario** es la persona que dirige y anima esta organización. En sentido estricto es el propietario de la misma, que, en consecuencia, asume el riesgo del negocio, lo que lo distingue de su director asalariado, el cual no asume normalmente un riesgo similar.

Tema esencial en la organización y el funcionamiento de las empresas es el problema planteado por la **diferenciación entre la propiedad del capital y el control**. En la empresa capitalista individual que predominaba en el siglo XIX, la dirección se confundía generalmente con la propiedad del capital, e incluso en la actualidad la forma numéricamente dominante de la empresa es la de tipo pequeño o medio, donde propiedad y dirección son una misma cosa. Sin embargo, atendiendo a la potencia económica y a la posición estratégica que ocupan, son las grandes empresas, organizadas en sociedades anónimas por acciones, y donde la dirección ejecutiva se diferencia ampliamente de la propiedad del capital, las que constituyen el verdadero núcleo del funcionamiento de las economías capitalistas.

Razones de muy diversa índole pueden aconsejar la creación de una **empresa pública**. Estas razones pueden ser clasificadas en causas de orden **económico-social** y de índole **político-social**. Entre las primeras cabe destacar, entre otras:

- Falta de rentabilidad de una actividad que, sin embargo, es interesante desde un punto de vista global o regional.
- Control de precios en el sector
- Necesidad de realizar elevadas inversiones que la iniciativa privada no realiza debido a la reducida rentabilidad o al largo tiempo que ha de transcurrir hasta que sean rentables.
- Forma de combatir situaciones de monopolio y oligopolio.
- Labor de promoción industrial o creación de empleo en regiones poco desarrolladas.

Entre las de orden político-social pueden señalarse, entre otras:

- Evitar que los intereses privados se impongan a los intereses colectivos en sectores de interés fundamental.
- Razones de interés militar y defensa.
- Razones de prestigio frente a otros países.

2.3.- EL TAMAÑO DE LA EMPRESA

La dimensión o tamaño de la empresa es un concepto intuitivamente fácil de definir, pero más difícil de establecer con rigor. No existe una definición de lo que se entiende por dimensión de la empresa y, además, ésta varía según la unidad que se utilice para medir dicho tamaño.

De entre la variedad de criterios utilizados comúnmente para delimitar el tamaño de la empresa pueden destacarse los siguientes:

- el volumen de ventas
- los recursos propios
- el número de empleados
- la cifra de activo total neto
- el valor añadido
- el cash-flow
- los beneficios brutos

La división más frecuente se efectúa en tres categorías:

- PEQUEÑAS,
- MEDIANAS, y
- GRANDES

pero los límites entre estas categorías ofrecen serias dificultades de fijación.

El criterio más utilizado para diferenciar las pequeñas, medianas y grandes empresas es el de su **número de trabajadores**. Suele aceptarse internacionalmente que una empresa **pequeña** tiene menos de **cincuenta** trabajadores, que es **mediana** la que posee menos de **doscientos cincuenta** y que es **grande** la que supera esta cifra de empleados.

También este tipo de escala se suele combinar con la cifra de ventas y de capital, pudiendo definirse una empresa pequeña como aquella que no llega a la cifra de cincuenta empleados, cincuenta millones de pesetas de ventas y

cincuenta millones de pesetas de recursos propios. Cifras que no dejan de ser relativas y subjetivas.

Una mejor definición de **pequeña empresa** se apoya en las siguientes consideraciones:

- dispone de una parte reducida del mercado y su actividad no influye en el país ni en la demanda total,
- es dirigida personalmente por sus propietarios, no contratando normalmente directivos profesionales,
- es independiente en cuanto la adopción de decisiones en relación a otras empresas, es decir, está libre de control externo.

2.4.- LOS SECTORES DE ACTIVIDAD

Según el **sector o rama de su actividad principal**, las empresas pueden clasificarse por sectores económicos:

- **Primario:** Agricultura, Ganadería y Pesca
- **Secundario:** Industria (que incluye la minería y las constructoras), y
- **Terciario:** Servicios

2.5.- OTROS CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN

- Según el **ámbito de su actividad**, se distingue entre empresas locales, provinciales, regionales, nacionales y multinacionales.
- Según el **número de productos técnicamente distintos que elabora la empresa**: empresas monoproductoras y multiproductoras, según su producción la constituye uno o varios productos diferentes en razón a características técnicas.
- Según la **organización del proceso productivo** de la empresa: empresas de producción de grandes series, empresas de producción de pequeñas series, empresas que fabrican en base a pedido grandes gamas de bienes, empresas que fabrican por encargo bienes concretos o cortas series de los mismos.

- Según el **mercado**: empresas de monomercado y de multimercado; siendo ésta la situación más normal, caso de la unidad económica que vende sus productos en mercados diferenciados por su estructura y por su localización geográfica.
- Según el **desarrollo espacial** de la empresa: empresa monoplantia y multiplanta.
- Según se **adoptan las decisiones** en el seno de la estructura de la organización: empresas descentralizadas y no descentralizadas. Las primeras son empresas en las que las decisiones se toman a distintos niveles de la organización, delegándose la autoridad y la capacidad de actuación.
- Según sea el **estilo de dirección**: empresas autoritarias y participativas. Las primeras se apoyan en el principio de autoridad personal, mientras que las segundas participan diferentes niveles decisorios de la empresa.