

UNIDAD 1: LA ECONOMÍA

- 1.1. La economía
- 1.2. La escasez económica
- 1.3. Las necesidades económicas
- 1.4. Los bienes y servicios
- 1.5. ¿Cómo toman las decisiones los individuos?
- 1.6. El problema económico básico: sistemas económicos
- 1.7. Agentes económicos
- 1.8. Flujo circular de la renta
- 1.9. Ramas de la economía
- 1.10. Frontera de posibilidad de producción

1.1. LA ECONOMÍA

A menudo cuando estás en el instituto piensas que muchas cosas que estudias no te servirán para tu vida. Es habitual oír quejas de muchas asignaturas porque no se ve una aplicación directa a vuestro día a día – ¿esto cuándo lo voy a utilizar? te preguntas. Por suerte para mí, eso no ocurre con economía, una materia que te permitirá resolver muchos de tus problemas. Pero, ¿qué es esto de la economía?

¿Qué es la economía?

La economía es la ciencia que estudia el mejor modo de administrar unos recursos que son escasos para satisfacer la mayor cantidad posible de las necesidades ilimitadas que tiene la sociedad.

¿Qué quiere decir que los recursos son escasos?

No hay recursos suficientes para producir todos los bienes que deseamos y satisfacer todas nuestras necesidades.

- Para producir un bien se necesitan 3 recursos:
 - Tierra o recursos naturales
 - Trabajadores
 - Capital



Por ejemplo, si queremos producir una barra de pan, necesitaremos semillas para cultivar trigo y tierra donde hacerlo (todo ello son recursos naturales), también agricultores que lleven la producción (trabajadores) y tractores y herramientas (que llamamos capital físico). Finalmente obtendremos la barra de pan, que será el bien que nos permitirá satisfacer la necesidad de alimentarnos.

- Los recursos de las familias son escasos: tiempo y dinero.

Por ejemplo, si vais al centro comercial seguro que hay cientos de productos que deseáis comprar. Te encantaría tener ese móvil último modelo o una gran cantidad de ropa. Seguro que tu familia estaría encantada de comprar una mejor TV o un nuevo frigorífico. E incluso aunque tuviéramos muchísimo dinero y pudiéramos comprar lo que deseamos, el día sólo tiene 24 horas y muchas veces no podremos satisfacer dos necesidades a la vez.

¿Y qué quiere decir que nuestras necesidades son ilimitadas?

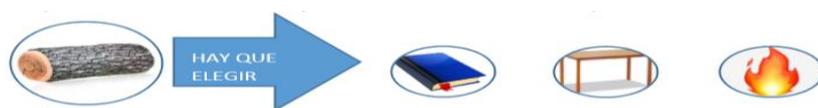
El problema es que cuando satisfacemos una necesidad, siempre nos surge una nueva. Las necesidades se reproducen. Por ejemplo, siempre queremos un coche mejor, una casa más grande, más cantidad de ropa etc.

¿PUEDE UN MILLONARIO SATISFACER TODAS SUS NECESIDADES?

¿Por qué se llama a la economía la ciencia de la elección? La necesidad de elegir

Como los recursos son escasos y nuestras necesidades son ilimitadas tenemos que elegir el destino de estos recursos y qué necesidades vamos a cubrir y cuáles dejaremos insatisfechas. Por tanto, la economía te ayudará a decidir cómo usar tus recursos escasos de la mejor manera posible para satisfacer el mayor número de necesidades.

Por ejemplo, podemos usar la madera para hacer fuego, muebles o papel. Y vosotros tenéis que elegir qué comprar con vuestra paga y a qué dedicar vuestro tiempo.



¿Y qué ocurriría si no hubiera escasez?

Si no hubiera escasez de recursos ni necesidad de elegir la economía no existiría, ya que no habría nada que administrar.

1. 2. LA ESCASEZ ECONÓMICA

Cuando tenía vuestra edad, mis amigos y yo teníamos paga. La de unos era mayor que la de otros, y seguro que todos habríamos querido tener más. Algunos ahorraban para comprarse una moto, otros se compraban una Play, y otros como yo, nos lo gastábamos en salir con los amigos. La clave aquí es que teníamos unos recursos escasos y teníamos que elegir qué necesidades satisfacer. Teníamos escasez económica.

¿Qué es la escasez económica?

La escasez económica significa que no es posible conseguir todos los bienes que deseamos con los recursos escasos que tenemos, y, por tanto, no podremos satisfacer todas las necesidades.



¿Cuáles son las dos principales características de la escasez económica?

a. Es universal

La escasez económica afecta a todos.

Por ejemplo, mientras que la preocupación de muchas familias africanas es comer todos los días, o la de muchos españoles poder llegar a final de mes, muchos ricos como Brad Pitt tienen otras necesidades como comprarse una mansión más grande, el coche último modelo o los relojes más caros. Y además, todos tenemos unos recursos escasos (incluso los más ricos) que nos impiden satisfacer todas nuestras necesidades.

b. Es relativa

La escasez económica todos la sentimos de manera diferente. Depende del contexto de cada persona, su personalidad, el lugar, la época, las costumbres y tradiciones, la cultura, etc.

Por ejemplo, en Brasil el índice de criminalidad es mucho más alto que en España, por lo que es lógico que los brasileños sientan que necesitan gastar más en seguridad. Así, tú puedes sentir las necesidades de manera diferente a tus amigos. Ellos pueden dar prioridad a factores como la estima o la fama y eso les lleva a comprar más ropa de marca y tú puedes que no sientas tan fuerte esa necesidad y si otras. Gente con mucho dinero puede sentir que le faltan más necesidades por cubrir que gente que gana menos.

¿Qué significa escasez física?

Significa la falta de bienes y servicios para satisfacer unas necesidades básicas: alimentarnos, vestirnos o tener una vivienda. En los países subdesarrollados apenas existe posibilidad de satisfacer las necesidades básicas.

¿Tenemos todas las personas el mismo tipo de escasez?

Según el Proyecto Hombre de las Naciones Unidas, unas 24.000 personas mueren cada día por culpa del hambre o por causas relacionadas con el hambre (casi 9 millones al año). De ellos, el escalofriante 75% son niños menores de 5 meses. La mayoría de estas muertes es por lo que se llama desnutrición crónica, ya que no pueden conseguir comida de manera regular. Además, hay 800 millones de personas que no consumen suficientes alimentos. Afortunadamente ese no es nuestro caso. No debemos confundir lo que les pasa a estas personas, escasez física con nuestra escasez económica.

1.3. LAS NECESIDADES ECONÓMICAS

Hace 20 años, cada vez que querías comunicarte con un amigo, tenías que llamar al teléfono fijo de sus padres y muchas veces pasar por la incómoda pregunta de ¿quién es ese o esa? Además, tus amigos no siempre estaban en casa y en ese caso, la comunicación era imposible. A veces quedabas con alguien y no aparecía. No saber qué pasaba te obligaba a largas esperas. A veces tu amigo estaba castigado, otras veces no le había dado tiempo a hacer los deberes y otras veces simplemente llegaba tarde. No te imaginas las discusiones que ha provocado la falta de comunicación. El móvil era un bien que permitía satisfacer una necesidad insatisfecha: La comunicación.

¿Qué es exactamente una necesidad?

Una necesidad es la sensación de carencia unida al deseo de satisfacerla.

Por ejemplo, en Estados Unidos mucha gente se siente insegura y tiene una pistola en casa. En España casi nadie siente esa necesidad. Por tanto, vemos que el concepto necesidad va a depender de cada persona.

¿Qué caracteriza a las necesidades?

1. Son ilimitadas

Las necesidades se reproducen y surgen nuevas a medida que se van satisfaciendo.

El dicho “cuánto más tienes más quieres” parece explicar perfectamente el comportamiento humano.

2. Se satisfacen con recursos escasos.

Las necesidades “económicas” se satisfacen a través de bienes y servicios escasos que han sido producidos con recursos escasos. *Muchas necesidades pueden ser cubiertas sin el uso de recursos escasos, como la necesidad de respirar. Esas necesidades no nos interesan a los economistas.*

3. Son influidas por factores externos

Hay factores externos que hacen que las necesidades sean diferentes en cada persona y en cada sociedad.

a. La moda

Algunas necesidades son provocadas por una moda pasajera. En unos meses o años desaparece.

b. La publicidad

Influye para comprar ciertas marcas o productos.

c. El contexto

Hay necesidades que surgen por vivir en la sociedad en concreto donde vivimos.

Por ejemplo, en el 2011 llegó la fiebre del Smartphone y el whatsapp a España. Si no lo tienes no te vas a enterar de nada, hablamos todo por el grupo.

4. No son fijas.

Además, las necesidades van variando con el paso del tiempo.

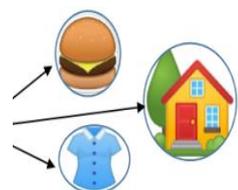
Por ejemplo, internet ha pasado de ser un bien de lujo hace 20 años (solo unos pocos lo tenían) a ser un bien prácticamente de primera necesidad en cada casa. Algo parecido pasó con el teléfono móvil.

¿Qué dos tipos de necesidades económicas existen?

1. Necesidades primarias

Son aquellas que son necesario satisfacer para poder sobrevivir: alimentación, vestido y vivienda.

En una sociedad desarrollada se incluyen la educación y la sanidad ya que permite el **desarrollo económico, social y cultural de la persona.**



2. Necesidades secundarias

Son aquellas que surgen una vez cubiertas las necesidades primarias y que me permiten aumentar tu bienestar y satisfacción al cubririrlas. Dependen del lugar o época en que vivimos.

Por ejemplo, muchas personas ven imprescindible vestir marcas caras, necesidad que probablemente no tengan en una pequeña aldea

¿Qué es la pirámide de Maslow?

Maslow identificó 5 necesidades que se van satisfaciendo en un orden piramidal. *Únicamente cuando la persona logra satisfacer las necesidades inferiores, surgen las necesidades superiores.*

A. Necesidades básicas

Comida, vivienda, ropa... Relacionadas con la supervivencia.

B. Necesidades de seguridad

Consolidar lo obtenido y sentirse protegido. Contrato indefinido, un seguro, etc.

C. Necesidades sociales o de afiliación

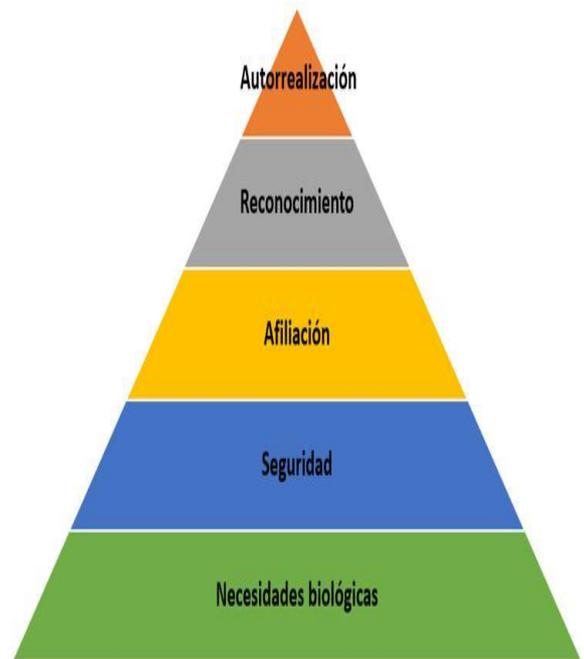
Pertenencia a un grupo, el amor, la amistad, la familia...

D. Necesidades de autoestima o reconocimiento

Sentirse reconocido y valorado por compañeros, jefes, amigos, familia...

E. Necesidad de autorrealización

Buscan la realización de uno mismo. Consiste en llegar a ser lo máximo posible.



Hace unos años, Cristiano Ronaldo mostró su tristeza ante la negativa del Real Madrid de subirle el sueldo. Ronaldo ingresó 87,5 millones euros en 2017 (el jugador que más de todo el mundo). El problema de Ronaldo es que Messi y Neymar, con su nuevo contrato del PSG, ganan más a través de sus clubes (aunque bastante menos por publicidad). ¿Necesita Ronaldo más dinero para satisfacer sus necesidades? Bueno, nadie va a decir que no quiere más dinero.

¿Qué le pasa a Cristiano Ronaldo? ¿Somos todos un poco Ronaldo?

1.4. LOS BIENES Y SERVICIOS

¿Qué son los bienes y servicios?

Los bienes y servicios son aquello que satisface una necesidad. *Por ejemplo, la comida satisface la necesidad de alimentarnos, un móvil la necesidad de comunicarnos y de información, un coche la de transporte y una clase de economía la de educación.*

Un bien es algo tangible (comida/ coche) y un servicio es algo intangible (partido de fútbol/ clase economía).

Clases de bienes

1. Según su grado de escasez

a. Bienes libres

Son ilimitados y, por ello, están disponibles de forma gratuita para todos, por ejemplo, el aire o la luz del Sol.

b. Bienes económicos

Son todos aquellos que son escasos y, por tanto, tienen un precio.

2. Según su función

a. Bienes de consumo

Satisfacen directamente una necesidad (mermelada/lavadora). A su vez, éstos se clasifican en:

- **Bienes duraderos:** permiten un uso prolongado en el tiempo (un horno).
- **Bienes perecederos:** desaparecen una vez consumidos (una manzana).

b. Bienes de capital o bienes de producción

Sirven para producir otros bienes (un telar).

Se puede dar el caso de que un mismo bien sea de consumo o de producción según el uso que se le dé. Así, un martillo en tu casa es un bien de consumo mientras que, en una carpintería, sería un bien de producción, pues se utiliza para hacer muebles.

3. Según su grado de transformación

a. Bienes intermedios

Necesitan ser transformados o incorporados a la producción de otros bienes. Leche en un queso.

b. Bienes finales

Son aptos para el consumo. Un martillo es un bien final.

Sin embargo, la línea que distingue los bienes intermedios de los finales puede ser difusa. La leche es un bien final para el desayuno de una familia, sin embargo, para una empresa que hace quesos, es un bien intermedio, ya que necesita ser transformado antes de convertirse en el bien final: queso.

4. Según el acceso a los bienes

a. Bienes públicos

Son aquellos donde ninguna persona es excluida de su utilización (parques, bibliotecas,...)

b. Bienes privados

Son los bienes de uso particular (mi moto,...).

5. Según la relación que tienen dos bienes entre sí

a. Bienes sustitutivos

Son los que cubren una misma necesidad. Si se consume uno no es preciso consumir el otro (gafas y lentillas).

b. Bienes complementarios

Son aquellos que deben utilizarse conjuntamente para satisfacer determinada necesidad (el coche y la gasolina).

1.5. ¿CÓMO TOMAN DECISIONES LOS INDIVIDUOS?

A lo largo de tu vida tendrás que tomar muchas decisiones importantes. ¿Qué carrera estudio? ¿Me compro una casa o sigo de alquiler? ¿Estudio una hora más de inglés o me voy con mis amigos? ¿Me compro esas zapatillas que me gustan? ¿En qué me baso para tomar una decisión? Vamos a ver 4 principios económicos que nos pueden ayudar a tomar las decisiones.

1. El coste de oportunidad

El coste de oportunidad es aquello a lo que se renuncia al tomar una decisión.

Si estudio Bachillerato renuncio a estudiar un ciclo de FP. Si una empresa decide producir lámparas, renuncia a producir mesas. Si el Estado gasta en misiles, renuncia a dar becas.

Problemática del coste de oportunidad

El problema es que siempre tenemos que elegir porque disponemos de una serie de recursos escasos para satisfacer unas necesidades que son ilimitadas. Cada elección tiene un coste de oportunidad. Este coste puede ser:

- Coste monetario: dinero.
- Coste invisible: aquello que dejamos de hacer o el dinero que dejamos de ganar en ese tiempo.

Casuística

a. Me dan una beca y tengo que elegir entre estudiar Economía o Derecho.

Esta decisión no tiene coste de dinero, pero sí de tiempo. Elegir una decisión supone renunciar a la otra.

b. Me dan una beca para estudiar Derecho y estudiar Economía cuesta 30.000 €.

Esta decisión tiene coste de dinero y de tiempo. El coste de oportunidad supone renunciar a todo lo que me podía comprar con ese dinero y a todo lo que podría hacer en ese tiempo.

c. Estudiar economía (cuesta 30.000€) o empezar a trabajar

Esta decisión tiene coste de dinero y de tiempo, y ese tiempo me supone dejar de ganar dinero. El coste de oportunidad supone renunciar a todo lo que me podía comprar con ese dinero y a todo lo que podría hacer y ganar en ese tiempo.

2. Los costes irrecuperables

Los costes irrecuperables son costes del pasado que no se pueden recuperar. Sólo se deben considerar los costes y beneficios presentes y futuros, nunca los pasados. Tenerlos en cuenta es un error ya que incurres en un 2º coste

En un momento de impulso tu amigo Carlos compra una bicicleta nueva que vale 500 €. A la semana se arrepiente y cree que la va a usar poco, y después de una semana la pone a la venta. Cómo es de segunda mano sólo le ofrecen 300 €. No la vende porque dice que eso sería perder 200 €. ¿Qué le recomiendas? El coste de 500 € es irrecuperable. Lo que debe pensar Carlos es si prefiere 300 € o tener esa bicicleta y usarla poco. Si Carlos considera que el uso que le va a dar vale más de 300 € debería quedársela. Si por el contrario piensa que la va a usar muy poco y que eso vale menos de 300 € debería venderla. En cualquier caso, que costara 500 euros es totalmente indiferente para la decisión de venderla o no. Debe comparar el uso futuro con lo que le ofrecen.

3. El análisis marginal

Cuando tengo varias alternativas comparamos los beneficios y los costes de cada una. En la alternativa en que los beneficios sean mayores que los costes será la acertada. *¿coche nuevo o de segunda mano? ¿alquilo o compro?*

4. Los incentivos

Un incentivo es todo aquello que modifica los beneficios o los costes de una decisión. Pueden ser positivos (recompensa) o negativos (castigo). Los incentivos pueden modificar una decisión.

Tú puedes ser uno de esos alumnos que te conformas con un 5. Pero si tu madre te dice que te compra una moto o el móvil último modelo si sacas un 10 en ese trabajo economía, es bastante probable que le dediques las 3 horas necesarias para el 10. En este caso el incentivo sería positivo. Sin embargo, si tu padre te dice que te quita el móvil si suspendes, es bastante probable que también te esfuerces más. En este caso el incentivo sería negativo.

1.6. LOS PROBLEMAS ECONÓMICOS BÁSICOS: LOS SISTEMAS ECONÓMICOS

El problema de la escasez de recursos implica que un país no puede producir todos los bienes que desea y no puede satisfacer las necesidades de todos los ciudadanos. Este problema de carácter general se subdivide en otros tres más concretos: ¿qué bienes producir?, ¿cómo los vamos producir? y ¿para quién los vamos producir?

¿En qué consiste el problema económico básico?

El problema económico básico radica en que no podemos satisfacer todas las necesidades porque los recursos son escasos. De aquí surgen 3 problemas:

1. ¿Qué bienes producir?

Depende fundamentalmente de 2 factores:

- **Los recursos del país:** un país producirá bienes para los cuáles tiene suficientes recursos.
Si no tiene ciertos recursos no podremos fabricar ciertos bienes. No podemos hacer una paella si no tenemos arroz. Produciremos aceite de oliva debido a los numerosos olivos que tenemos.
- **Las necesidades de los ciudadanos:** se producirán los bienes que deseen los ciudadanos.
En una sociedad con una gran cantidad de niños se producirán más juguetes.

2. ¿Cómo producir?

A la hora de producir se debe decidir:

- Quién llevará a cabo la actividad productiva: empresa privada o empresa pública
- Qué recursos se utilizarán: más o menos calidad.
- Qué métodos de producción se utilizarán: artesanal, mecanizado, automatizado.

Por ejemplo, imagina que la sociedad quiere que se produzcan mesas. Hay que decidir si las producimos en serie con máquinas o artesanalmente con un carpintero, si usamos madera de roble, de pino o cualquier otra, si queremos producir muchas, aunque de mala calidad o preferimos menos de más calidad, si lo produce el Estado o las empresas privadas.

3. ¿Para quién producir?

Cómo se reparten los bienes que producen las empresas: de manera igualitaria, para quién pueda pagarlos, unos bienes y servicios básicos para todos, etc.



Cada sociedad organiza su economía de la manera que considere oportuna para enfrentarse a este problema económico (¿qué bienes producir?, ¿cómo los vamos producir? y ¿para quién los vamos producir?). Es decir, cada sociedad elige su sistema económico.

¿Qué es un sistema económico?

El sistema económico es la manera en que una sociedad responde a las 3 preguntas: ¿qué bienes producir?, ¿cómo los vamos producir? y ¿para quién los vamos producir?

Existen 3 sistemas económicos: economía de mercado, economía de planificación centralizada y economía mixta.

1. Economía de mercado (a. Smith)

¿Qué se produce?	Lo que quieren los consumidores en función de sus preferencias y presupuesto, mientras sea rentable para la empresa. Lo decide el mercado: oferta y demanda.	
¿Cómo se produce?	Las empresas privadas eligen los recursos y los métodos de producción más baratos para maximizar sus beneficios.	
¿Para quién se produce?	Para quien pueda pagar. Se excluye a quien no puede pagar.	
Ventajas	Libertad para decidir los bienes y servicios que se consumen y producen. Eficiencia: empresas y trabajadores tienen incentivos para hacer mejor sus trabajos Mayor variedad de bienes y servicios: aumenta el bienestar.	
Inconvenientes	Desigualdad Inestabilidad: épocas de crisis y burbujas. Contaminación	Abusos de poder de empresas Generación de necesidades artificiales ¿Libertad? Necesitas dinero.

2. Economía planificada (K. Marx)

¿Qué se produce?	Lo que decida el Estado. Establece planes plurianuales.	
¿Cómo se produce?	Las empresas públicas eligen los recursos y los métodos de producción que diga el Estado. No buscan el beneficio.	
¿Para quién se produce?	Para todos a través de cartillas de racionamiento y precios intervenidos.	
Ventajas	Necesidades básicas cubiertas para toda la población Mayor igualdad Pleno empleo	
Inconvenientes	Errores en las previsiones de los planes plurianuales. Excesiva burocracia: decisiones lentas. No se busca el beneficio ni la eficiencia: despilfarra recursos. No existe libertad de decisión.	

3. Economía mixta (J.M. Keynes)

¿Qué se produce?	Lo que quieren los consumidores (mientras sea rentable para la empresa) pero bienes esenciales como educación, sanidad, justicia, ejército, carreteras... los producirá el Estado.	
¿Cómo se produce?	Las empresas privadas buscan el beneficio. Las empresas públicas no buscan el beneficio sino el bienestar social.	
¿Para quién se produce?	Para quien pueda pagar; el Estado proporcionará servicios básicos a todos (educación o sanidad) y se ocupa de aquellas personas con menos recursos (ayudas, vivienda social...)	
Ventajas	<ul style="list-style-type: none"> • Si el Estado interviene mucho, tendrá más ventajas o inconvenientes del sistema de economía planificada. • Si el Estado interviene poco, tendrá más ventajas o inconvenientes de un sistema de economía de mercado. 	

1.7. LOS AGENTES ECONÓMICOS

Los agentes económicos se encargan de tomar las decisiones económicas. Son las familias, las empresas y el Sector Público.

1. Las familias o economías domésticas

Funciones

- Consumir bienes y servicios para satisfacer sus necesidades.
- Vender sus factores productivos a las empresas para que puedan producir los bienes a cambio de una renta (dinero). La **renta** por prestar **trabajo** es **salario**, por prestar **capital** la renta es **interés o dividendo** (beneficio) y por prestar **tierra** la renta es **alquiler**. Con esta renta las familias pueden consumir los bienes y servicios.

Objetivo

- Aumentar el bienestar personal.

2. Las empresas

Funciones

- Producir bienes y servicios que todos deseamos
- Pagar unas rentas (dinero) a las familias a cambio de sus factores productivos.

Objetivo principal

- Maximizar el beneficio: minimizar costes.

3. El Estado

Funciones

- Regular la economía a través de leyes.
- Producir bienes y servicios como carreteras, hospitales, escuelas...

Objetivo

- Aumentar el bienestar de la sociedad.

1.8. EL FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA

En el año 2007 la economía crecía y crecía y el desempleo no paraba de bajar. Pero algo estaba a punto de cambiar. En el año 2008 estalló la crisis y los despidos se empezaron a suceder. A finales del 2009 había dos millones y medio más de personas sin empleo que en 2007, pero ¿Cómo pudo ser esto? ¿Es que se puso todo el mundo de acuerdo para despedir al mismo tiempo? La clave está en el flujo circular de la renta.

Concepto

El flujo circular de la renta (FCR) es un modelo que muestra cómo se relacionan los agentes económicos (familias, empresas y sector) en el mercado de bienes y servicios y el mercado de factores productivos.

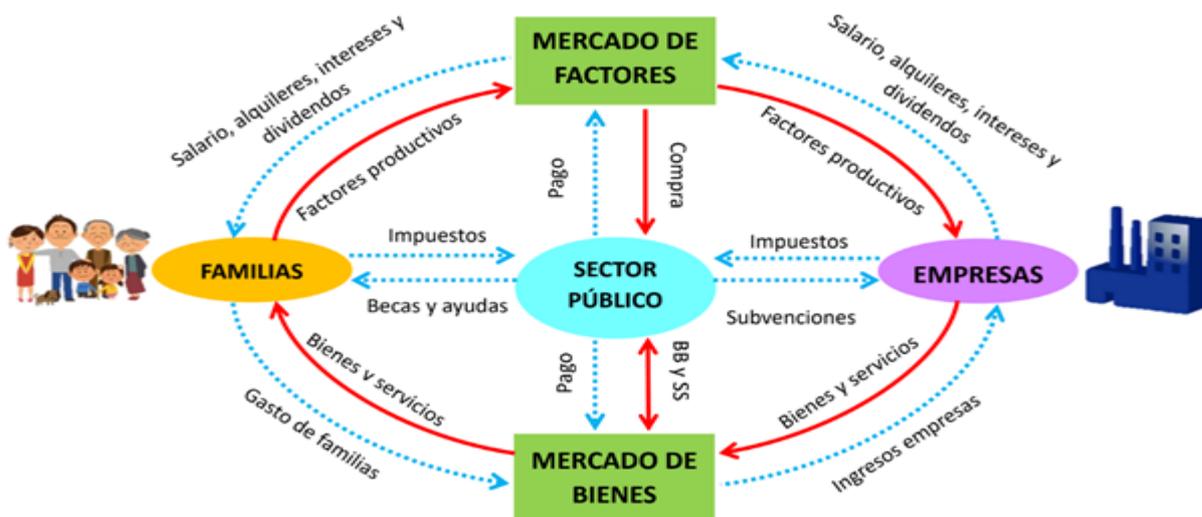
Flujos

En cada intercambio hay un **doble flujo**

- **El flujo real (línea roja):** es la compra de bienes o de factores productivos.
- **El flujo monetario (línea azul):** es el pago de dinero por la compra de bienes o de factores productivos.

Representación

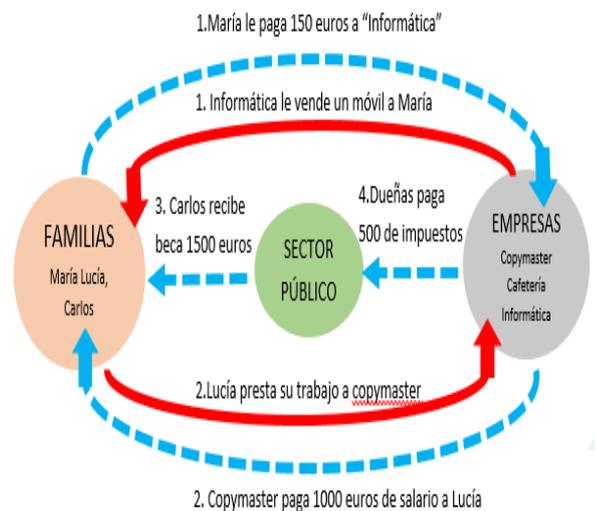
El FCR se representa de la siguiente forma: (copiar)



Ejemplo

Representa las siguientes operaciones en el FCR:

1. María compra un móvil por 150 euros en la tienda "Informática"
2. Lucía es contratada por la empresa "Copymaster" y cobra 1000 euros
3. Carlos recibe una beca de 1500 euros del Estado
4. La cafetería Dueñas paga 500 euros de impuestos



1.9. LAS RAMAS DE LA ECONOMÍA

Igual que las matemáticas se pueden dividir en álgebra, geometría o probabilidad o la lengua en sintaxis, gramática o fonética, también la economía tiene varias ramas. La ciencia económica puede dividirse en dos grandes ramas: la Economía positiva y la Economía normativa. Cuando los economistas tratan de describir el mundo que nos rodea (economía positiva) se comportan como científicos. Cuando tratan de mejorarlo con recomendaciones (economía normativa), entran en el mundo de la política económica.

La ciencia económica puede dividirse en dos grandes ramas: la Economía positiva y la Economía normativa.

1. Economía positiva

Estudia lo que es o ha sido. Analiza la economía de manera objetiva. No incluye opinión personal. Se puede comprobar a través de datos (cifra de paro). La dividimos en microeconomía y macroeconomía:

A. Microeconomía

Estudia las decisiones individuales de las familias y las empresas. También estudia el comportamiento de un mercado. *Por ejemplo, como se gasta el dinero una familia, cuántos trabajadores debe contratar una empresa o qué ocurre en el mercado inmobiliario.*

Si los fruteros bajan el precio de la fruta, la gente comprará más.

Es una afirmación positiva y microeconómica. Es positiva porque describe un hecho sin dar recomendaciones. Puedo ir al mercado y comprobar si eso es verdad. Es microeconómica porque estudia un mercado de manera individual.

B. Macroeconomía

Estudia el funcionamiento de la economía en todo su conjunto.

Si los ciudadanos de un país tienen más dinero, el consumo total del país aumentará.

Es una afirmación positiva y macroeconómica.

2. Economía normativa

Estudia lo que debería ser. Analiza la economía y recomienda actuaciones. Incluye opiniones personales y juicios de valor. No se puede demostrar con datos. Su principal exponente es la política económica.

A. Política económica

Son medidas que toma el Gobierno para intentar mejorar la realidad de un país. Es fuente de conflicto de economistas y partidos políticos ya que es complicado demostrar quien tiene razón.

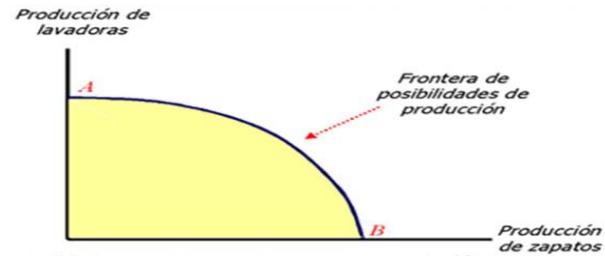
Si cerramos las fábricas que contaminan en una ciudad la ciudad estaría mejor (o peor).

Es una afirmación normativa.

1.10. LA FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN (FPP)

1. Definición de frontera de posibilidades de producción (FPP) y gráfico

La FPP refleja la cantidad máxima de bienes y servicios que es capaz de producir una economía en un periodo de tiempo determinado con los recursos y la tecnología que posee.



2. Conceptos económicos

La FPP muestra cuatro conceptos económicos:

- **Escasez de recursos:** limitan la producción de cada bien.
- **Eficiencia:** usa todos los recursos de forma óptima.
- **Coste de oportunidad:** producir más de un bien implica renunciar a producir el otro. *La FPP representa la necesidad de elegir entre 2 bienes.*
- **Producción potencial:** es la producción máxima que se puede producir con los recursos y tecnología disponible.

3. Grado de uso de los recursos

En función de cómo se estén usando los recursos, podemos encontrar 3 puntos en la FPP:

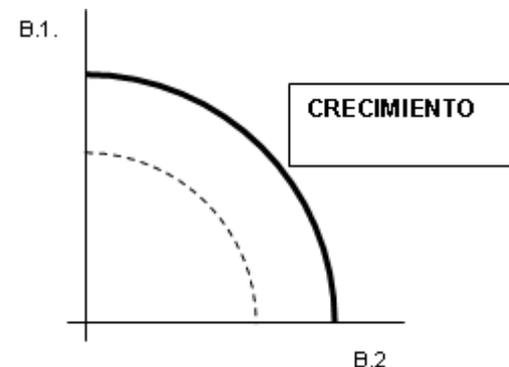
- **Puntos eficientes:** se encuentran sobre la FPP y significa que los recursos se usan de forma óptima y se produce lo máximo.
- **Puntos ineficientes:** se encuentran por debajo de la FPP y significa que se están despilfarrando recursos y no se produce lo máximo. No se usan todos los recursos o se usan de manera incorrecta.
- **Puntos inalcanzables:** se encuentran por encima de la FPP y significa que esa producción no puede alcanzarse con los recursos y tecnología disponible.

4. Crecimiento económico

La economía de un país puede crecer de 2 formas:

1. Aumentar los recursos: tierra, trabajo y capital.
2. Mejorar la organización, la tecnología y la formación de los trabajadores. Para ello, se requiere invertir en I+D+i y en Educación.

Cuando existe **crecimiento económico**, la curva de la FPP se desplaza hacia la derecha (los puntos inalcanzables se pueden alcanzar) y aumenta la producción potencial en los 2 bienes.



UNIDAD 2: LA EMPRESA

2.1. La empresa: concepto, elementos, funciones y objetivos.

2.2. Clases de empresas

2.3. Formas jurídicas

2.4. Los factores productivos

2.5. El proceso productivo y la tecnología

2.6. La productividad

2.7. Financiación de la empresa

2.8. Costes, ingresos y resultado

2.9. Punto muerto

2.10. Obligaciones fiscales

2.1. LA EMPRESA

¿Qué es una empresa?

Organización económica que combina los factores productivos (tierra, capital y trabajo) para producir bienes y servicios. Todo ello es dirigido por el empresario que asume un riesgo.

¿Cuáles son las funciones de una empresa?

1. F. Productiva: producir los bienes y servicios

Para ello coordina las tareas y los recursos de la forma más eficiente para aumentar la productividad.

2. F. Creación de valor: crear utilidad

Para ello transforma las materias primas en productos o acerca los productos al consumidor. De esta forma, el valor del bien es mayor al valor de los factores productivos utilizados.

El valor final de la mesa es mayor que el coste de la madera, máquinas utilizadas y salario de los carpinteros.

3. F. Riesgo: asumir riesgos

Toda empresa realiza una inversión inicial y no sabe si venderá lo suficiente para recuperar esta inversión.

4. F. Social: crear riqueza, genera empleo e incrementa el bienestar a través de variedad y calidad de b/s

¿Qué objetivos puede tener una empresa?

Entre los objetivos de las empresas podemos encontrar los siguientes:

1. Maximizar beneficios: $B^0 = \text{Ingresos} - \text{Costes}$

La empresa busca maximizar sus beneficios aumentando sus ingresos y disminuyendo sus costes.

2. Maximizar rentabilidad: $\text{Rentabilidad} = \text{Beneficio} / \text{Capital Invertido} \times 100$

La empresa también busca obtener la máxima rentabilidad sobre el capital invertido:

3. Estabilidad y adaptabilidad: mantenerse y/o adaptarse a los cambios para sobrevivir

La empresa puede buscar mantenerse en el mercado, o adaptarse a los cambios del entorno para sobrevivir.

4. Crecimiento: adquiere más poder, valor y prestigio

Inditex (grupo al que pertenece Zara) tiene más de 7000 tiendas por todo el mundo.

5. Responsabilidad social (RSE): proteger el medioambiente, cuidar a los trabajadores, clientes y sociedad.

2.2. CLASES DE EMPRESAS

Hace unos años mi amigo David quería montar una empresa para dar clases particulares. El problema es que hay tantas elecciones que en ocasiones puede ser agobiante. En este apartado vamos a ver las diferentes clasificaciones de empresas y el siguiente aprenderemos que forma elegir cuando montamos nuestro negocio. Las empresas podemos clasificarlas en función a diversos criterios. Los más importantes son los siguientes:

1. Según el número de trabajadores

- **Micro:** de 1 a 10 trabajadores
- **Pequeña:** de 10 a 50
- **Mediana:** de 50 a 250
- **Grande:** más de 250

En España, el 96% son microempresas. Las PYMES llegarían a ser el 99,9% del total.

2. Según el sector económico

- **Sector Primario:** obtienen los recursos de la naturaleza. Pueden ser agrícolas, mineras, ganaderas y pesqueras. *Cuando un país está poco desarrollado este sector primario es el que más personas emplea, pero a medida que el país se desarrolla, va perdiendo importancia. Para ello, es clave el aumento de la productividad. En España, esto ha permitido pasar de un 50% de las personas que se dedicaban a la agricultura en 1950 en España, a sólo un 4%.*
- **Sector Secundario:** transforman físicamente unos bienes en otros más útiles para su uso. Ej: construcción, metalurgia. *Cuando un país desea desarrollarse es totalmente clave construir un sector secundario potente, lo que se llamaría industrialización, la cual es vital para el crecimiento económico*
- **Sector Terciario:** pueden ser comerciales (ofrecen bienes a los consumidores en el lugar y el momento en que los necesitan), o de servicios (empresas de transporte, turismo, sanidad, enseñanza, etc.). *En los países desarrollados, el aumento de la productividad lleva a una mayor riqueza que provoca un gran aumento de servicios como el ocio, la cultura o la salud, en lo que se ha llamado **terciarización de la economía**. En España, el 75% de las personas se encuentran empleadas en el sector servicios. Dentro de este sector, el turismo tiene una vital importancia, ya que somos el 2º país con más turistas del mundo.*

3. Según la propiedad de su capital

- **Privadas:** la propiedad y el control está en manos de particulares. Busca maximizar el beneficio. El Corte Inglés.
- **Públicas:** la propiedad y el control está en manos del Estado. Busca maximizar el bienestar general. Renfe.
- **Mixtas:** la propiedad y el control se comparten entre el Estado y particulares. AENA.

4. Según el ámbito de actuación

- **Locales:** desarrollan su actividad en una localidad y/o alrededores.
- **Regionales:** desarrollan su actividad en una Comunidad Autónoma.
- **Nacionales:** realizan su actividad en todo el país. *Mercadona.*
- **Internacionales:** operan en un país pero exportan sus productos a otros.
- **Multinacionales:** tienen filiales en otros países, ya sean de producción o venta. *Zara se encuentra en 88 países.*

5. Según forma jurídica

- **Autónomos:** persona física que inicia una actividad por cuenta propia.
- **Sociedad mercantil:** 1 o varias personas se unen para formar una empresa. Esta empresa es una persona nueva llamada persona jurídica distinta de las personas.

Clasifica la frutería de tu barrio dentro de todos los criterios vistos.

- *Tamaño: microempresa (1-10 trabajadores)*
- *Naturaleza de la actividad económica: sector terciario (es un comercio)*
- *Propiedad: privada*
- *Ámbito de actuación: local*
- *Forma jurídica: autónomo*

2.3. TIPOS DE EMPRESA SEGÚN SU FORMA JURÍDICA

Vas a crear una empresa y lo primero que te piden es una forma jurídica. Empiezas a buscar lo que significa y ves que hay un montón de tipos diferentes. Le preguntas a tu amigo que estudia economía y te dice que lo primero que tienes que decidir es si quieres que tu empresa tenga personalidad jurídica propia o no, porque esta es sin duda la característica más importante. ¿Has entendido algo?

¿Cómo elegir la forma jurídica más adecuada?

La elección de la forma jurídica va a depender de las características que necesiten los socios. Para ello debemos tener en cuenta una serie de factores.

1. **Número mínimo de socios:** 1, 2, 3...
2. **Aportaciones de dinero (capital) mínimas que deben hacer los socios:** 0, 3.000, 60.000 €
3. **Responsabilidad de los socios:** limitada o ilimitada al capital aportado.
4. **Venta de una parte de la propiedad:** libre o restringida (requiere consentimiento)
5. **Características de los socios:** socio capitalista o socio personalista.
6. **Pago de impuestos:** IS (sociedades) o IRPF (autónomos).

Tipos de empresas según forma jurídica

Autónomos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persona física que realiza una actividad empresarial por cuenta propia; controla y dirige la empresa. 2. Responsabilidad ilimitada. 3. No exige capital mínimo. 4. Tributa por el IRPF.
Sociedad Limitada	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sociedad mercantil y capitalista 2. Capital mínimo es de 3.000€ y está dividido en participaciones. 3. Responsabilidad de los socios está limitada al capital aportado. 4. Número mínimo de socios es 1. 5. Tributa por el Impuesto de sociedades. 6. Transmisión de las acciones es restringida (requiere consentimiento). 7. Sociedad adecuada para empresas pequeñas y familiares.
Sociedad Anónima	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sociedad mercantil y capitalista. 2. Capital mínimo es de 60.000€ y está dividido en acciones. 3. Responsabilidad de los socios está limitada al capital aportado. 4. Número mínimo de socios es 1. 5. Tributa por el Impuesto de sociedades. 6. Transmisión de las participaciones es libre. 7. Sociedad adecuada para grandes empresas.
Otras	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sociedad laboral: sociedad anónima o de responsabilidad limitada en la que la mayoría del capital social, al menos el 51%, es propiedad de los trabajadores. 2. Cooperativa: asociación de personas físicas o jurídicas con intereses o necesidades comunes.

2.4. LOS FACTORES PRODUCTIVOS

Nos hemos pasado un tema entero explicando que los recursos son escasos y que por eso no podemos satisfacer todas nuestras necesidades. En este apartado hablaremos de los recursos con los que cuenta una sociedad y que le van a permitir producir bienes para así satisfacer sus necesidades.

¿Qué son los factores productivos?

Los recursos o factores productivos son los recursos escasos que nos permiten producir bienes y servicios.

Clases de factores productivos

Podemos hablar principalmente de 4 recursos productivos:

1. Recursos naturales (o factor tierra)

Son todos los recursos que salen de la naturaleza. La tierra, los minerales, los recursos energéticos, los bosques...

Incluye la tierra que se cultiva o sobre la que construimos edificios, los minerales como el hierro y el cobre, o los recursos energéticos como el petróleo, que permiten calentar nuestras casas y mover las máquinas y los coches.

Podemos distinguir dos tipos:

- **Renovables:** son aquellos que no se agotan al usarlos como energía eólica, energía solar...
- **No renovables:** son aquellos que se agotan al usarlos como el carbón, el petróleo, los yacimientos minerales...
- **Mixtos:** son no renovables pero una gestión sostenible los hace renovables como bosques, peces...

2. El trabajo

Es la aportación física y/o intelectual que el trabajador aporta para producir bienes y servicios.

No importa lo avanzada que esté la tecnología; un mínimo de aportación de trabajadores es necesaria para recoger una cosecha, controlar una máquina o servir un café.

Dentro del factor trabajo está el capital humano. El **capital humano** es la experiencia y formación de los trabajadores. Es un factor clave para el crecimiento de un país ya que cuanto más formados y más experimentados sean los trabajadores de un país, podrán producir más y/o mejor.

Hoy en día, la fuerza de muchas empresas está en que tienen a los mejores trabajadores. No cabe duda que un mecánico con mucha experiencia y/o formación reparará más rápido las averías que un principiante.

3. El capital

Son aquellos bienes que sirven para producir otros bienes, es decir las máquinas, herramientas o edificios.

Por ejemplo, para cultivar cereales necesitaremos herramientas como arados o tractores; para fabricar un coche, una nave industrial, acero o maquinaria; para pintar un cuadro, pinceles, pinturas, un caballete, etc.

Es un factor clave para el crecimiento de un país. Cuántas más máquinas, herramientas... tenga un país mayor cantidad de bienes podrá producir.

La revolución industrial supuso un antes y un después en el desarrollo de las máquinas y en la mayor capacidad de producción.

4. La iniciativa empresarial (o empresario)

El empresario es el encargado de organizar de la mejor forma posible los factores productivos para producir los bienes. Decide quién, cómo, cuándo y qué se debe hacer en cada momento.

Imagina un equipo de fútbol sin entrenador, en el que nadie le dice a cada jugador donde debe jugar o cómo hacer las cosas. Sería un caos.

2.5. EL PROCESO PRODUCTIVO Y LA TECNOLOGÍA

¿Qué es el proceso productivo?

El **proceso productivo** nos permite combinar una serie de factores productivos para transformarlos a través de una tecnología y obtener así bienes. El esquema es el siguiente:



En la producción de pan, el primer paso es la recogida de la materia prima, en este caso el trigo. Este trigo pasará a otra empresa que producirá harina. Al transformar el producto, la empresa harinera ya está añadiendo valor, es decir, creando utilidad. Por ello la harina es más cara que el trigo utilizado. Esta harina pasará a manos del panadero, que la transformará al combinarla con otras materias primas y llegará a producto final: el pan, que nos permitirá satisfacer una necesidad (alimentarnos). Por supuesto, el pan valdrá más que la harina utilizada que a su vez valía más que el trigo. A medida que el producto ha ido pasando fases de elaboración por las diferentes empresas, su utilidad se ha incrementado y con ello su precio.



¿Qué se entiende por tecnología?

La **tecnología** es la manera en la que combinamos los factores productivos. Cuánto mejor sea la tecnología más bienes podré conseguir con mis recursos.

Hay muchas maneras en las que puedo ordeñar una vaca. La más tradicional consiste en un trabajador que directamente obtiene la leche estrujando y la deposita en un cubo (capital). Otra manera es con máquinas que obtengan directamente la leche de las vacas. Como ves, ambos procesos utilizan trabajadores y capital (un cubo o máquinas), pero obviamente la segunda permite ordeñar muchas más vacas. La clave de todo proceso productivo es lo que llamamos tecnología.

¿Por qué es importante el progreso técnico?

El **progreso técnico** es una mejora de la tecnología que permite producir más e influye positivamente en la calidad. Trae consigo una mejora de la productividad.

¿Qué es la I+D+i? Explica su importancia

La I+D+i (investigación, desarrollo e innovación) es el gasto que realizan empresas y Estado en adquirir conocimientos que puedan ser aplicados a mejorar productos o procesos productivos. Es muy importante porque:

- Es clave para el progreso técnico (mejora tecnológica) y que la sociedad siga avanzando.
- Permite a las empresas obtener **ventajas competitivas** mediante dos vías:
 - Diferenciación:** conseguir un producto mejor que el de sus rivales.
 - Liderazgo en costes:** producir más barato que los rivales permite bajar los precios.

Con ambas ventajas las empresas consiguen más ventas y mayores beneficios. Las empresas destinan parte de estos beneficios a seguir invirtiendo en I+D+i.

2.6. LA PRODUCTIVIDAD

¿Qué es la productividad?

La productividad es el indicador que mide la eficiencia, es decir, el rendimiento de los factores productivos. Indica la producción obtenida con los factores productivos utilizados.

Una mejora de la productividad es estratégica para una empresa ya que aumentará su producción y tendrá más beneficios. Además, si los trabajadores son más productivos, las empresas estarán dispuestas a pagar más por su trabajo y a contratar más trabajadores.

¿Cómo se puede mejorar la productividad?

a. **Invertir en capital humano: formación y experiencia**

Si los trabajadores tienen mejor formación y experiencia serán capaces de producir mejor y más rápido.

El gasto en educación de un país y los cursos de formación a los trabajadores permiten que sus ciudadanos sean más productivos.

b. **Invertir en capital físico (máquinas)**

Si los trabajadores disponen de más máquinas y herramientas, producirán más rápido y serán más productivos.

Así, por ejemplo, los tractores han permitido a los agricultores ser capaces de producir en una hora lo que antes hacían en semanas.

c. **Mejora tecnológica**

Si los trabajadores tienen mejores máquinas y herramientas, producirán más rápido y serán más productivos. La investigación es clave para mejorar la tecnología. *El gasto en I+D en España en 2017 ha sido de 6.500 millones de euros (3.000 millones menos que en 2009) por lo que muchos critican que debemos aumentar el gasto si queremos competir con el resto de países.*

d. **Mejor organización y gestión empresarial**

¿Cómo se calcula la productividad de los factores productivos?

▪ **Productividad del trabajo**

Mide cuantos productos estamos obteniendo por cada trabajador utilizado.

- $P_v(T) = \text{Producción} / \text{Nº Trabajadores}$

▪ **Productividad del capital**

Mide indica cuantos productos estamos obteniendo por cada máquina utilizada

- $P_v(K) = \text{Producción} / \text{Nº Máquinas}$

¿Cómo se calcula la productividad global (PG)?

La PG muestra la relación entre el valor de la producción y el coste de los factores utilizados. Si es resultado es mayor que 1, la empresa obtiene beneficios. Si es menor que 1, la empresa obtiene pérdidas.

▪ **PG = Valor de la producción / Coste de los factores productivos**

- Valor de la producción = precio producto x cantidad producto
- Valor factores productivos = coste factor x cantidad factor

2.7. LA FINANCIACIÓN

Mis amigos Juan y Ana son los dueños de una gran empresa industrial en Toledo dedicada a talar árboles. En el último año apareció una máquina que permitía cortar la madera mucho más rápido y en muchas más formas. Esta máquina costaba medio millón de euros y si la compraban se convertirían en la mejor empresa de CLM, ganando mucho más dinero. El problema es que no tenían medio millón de euros. Lo que necesitaban es FINANCIACIÓN.

¿Qué es la financiación?

Son los recursos financieros (dinero) que la empresa necesita para desarrollar su actividad y realizar inversiones. Ej: comprar maquinaria, materias primas, pagar a trabajadores.

Clases de fuentes de financiación

A. Según la propiedad de los recursos

- **Recursos propios:** dinero que no hay que devolver ya que es de empresa. Ej: capital.
- **Recursos ajenos:** dinero que sí hay que devolver ya que generan deuda. Ej: préstamos.

B. Según el tiempo permanencia de los recursos

- **Largo plazo:** permanecen en la empresa más de un año. Ej: capital, préstamo a largo plazo...
- **Corto plazo:** dinero que hay que devolver antes de un año. Ej: proveedores, préstamos a corto plazo...

Financiación propia

▪ **Capital social**

Son aportaciones de los socios a la empresa. A cambio reciben acciones y se convierten en propietarios de un %

▪ **Reservas**

Es el % de los beneficios (ahorro) que la empresa destina a financiar inversiones de crecimiento y expansión.

Financiación ajena a largo plazo

▪ **Préstamos a largo plazo**

La empresa recibe del banco una cantidad de dinero determinada que devolverá en un período superior al año más el interés pactado. Suele exigir garantías personales (avales) y reales (bien).

▪ **Empréstito**

Cuando las empresas necesitan mucho dinero pueden pedir dinero prestado a otras personas vendiéndoles bonos u obligaciones. La empresa se compromete a devolverlo más un interés.

▪ **Leasing financiero**

Una empresa alquila a otra empresa un bien con opción a compra a cambio de unas cuotas mensuales.

▪ **Renting**

La empresa renting alquila a otra empresa un bien (un coche) a cambio de unas cuotas mensuales que incluyen el mantenimiento y el seguro. No tiene opción de compra pero se puede renovar o firmar otro contrato de renting.

Financiación ajena a corto plazo

▪ **Proveedores: crédito comercial**

Es el aplazamiento de pago (30, 60, 90 días) por la mercancía suministrada por los **proveedores**.

▪ **Créditos**

Se usa cuando una empresa necesita fondos, pero no sabe la cantidad exacta. Los bancos ponen a disposición de la empresa una cantidad de dinero. Se pagan intereses por la cantidad utilizada más una comisión.

▪ **Descuento comercial**

Cuando las empresas necesitan dinero y un cliente les debe dinero, acuden a los bancos para que les *adelanten este dinero*. El banco se quedan con una parte (interés y comisión) y la empresa recibe el resto.

2.8. INGRESOS, COSTES Y BENEFICIO

Para producir cualquier producto necesito comprar una serie de factores productivos. Si quiero producir una mesa, tendré que comprar materias primas (madera), deberé contratar trabajadores (carpinteros) y necesitaré capital físico (todo tipo de herramientas o máquinas). Es decir, para poder producir necesito comprar unos factores productivos.

1. Costes: concepto y clases

Es el valor monetario de los factores productivos utilizados para la producción de un bien o servicio. Se clasifican en:

A. Costes fijos (CF)

Son independientes de la cantidad producida. Su cantidad es fija y hay que pagarlos siempre. Ejemplos: alquiler del local, seguros, instalaciones, etc.

B. Costes variables (CV)

Varían con la producción. Crecen o disminuyen según se produzca más o menos. Si no se produce su valor es cero. Ejemplos: materias primas, energía, etc.

- **CV = Coste variable unitario x Cantidad producida; $CV = CVu \times Q$**

C. Coste total (CT)

Es el valor total de todos los factores utilizados. Será la suma del coste variable y del coste fijo.

- **CT = Coste fijo + Coste variable unitario x Cantidad producida; $CT = CF + CVu \times Q$**

D. Coste medio (CMe)

Indica cuánto cuesta producir una unidad por término medio. Si el precio es mayor que el coste medio la empresa obtiene beneficios.

- **CMe = Coste total / Producción; $CMe = CT / Q$**

2. Ingresos totales

Es la cantidad de dinero que la empresa obtiene por vender sus productos.

- **Ingreso total = Precio venta x Cantidad vendida; $IT = P \times Q$**

3. Resultado de la empresa: beneficio o pérdida

El beneficio nos indica cuánto dinero ganará una vez restados todos sus costes a sus ingresos.

- **Beneficio = Ingresos totales - Costes totales; $B^o = IT - CT$**
 - Si ingresos son mayores que costes, la empresa obtiene beneficios.
 - Si ingresos son menores que costes, la empresa obtiene pérdidas.

2.9. UMBRAL DE RENTABILIDAD O PUNTO MUERTO

1. Concepto de umbral de rentabilidad o punto muerto

Es el nº de unidades que una empresa debe vender para que su beneficio sea 0. A partir de este punto la empresa obtiene beneficios. Por debajo de este punto, la empresa obtiene pérdidas.

Conocer este número de ventas es muy importante para una empresa porque si vende menos unidades de las del punto muerto tendrá pérdidas y si vende más tendrá beneficios.

2. Cálculo

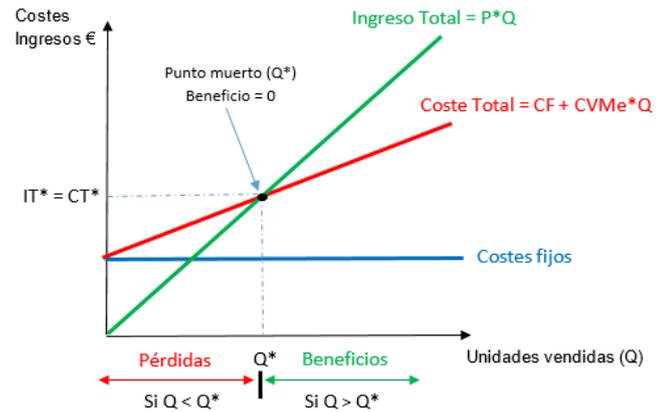
$$B^0 = 0; IT = CT$$

$$Q^* = \frac{CF}{P - CVu}$$

Margen de cobertura: (P - CVu)

Nos dice cuánto dinero ganamos por cada unidad vendida. Siempre es positivo.

3. Representación e interpretación del punto muerto



Si $Q = Q^*$	$IT = CT$	BENEFICIO = 0
Si $Q < Q^*$	$IT < CT$	PÉRDIDAS
Si $Q > Q^*$	$IT > CT$	BENEFICIOS

Fuente: www.econosublime.com

2.10. OBLIGACIONES FISCALES

Cuando una persona funda su empresa, una de las cosas que más suele sorprender son los trámites que hay que hacer y los impuestos que hay que pagar. Y es que toda empresa tiene una serie de obligaciones fiscales.

¿Qué son las obligaciones fiscales de las empresas?

Son todos los pagos de impuestos y cotizaciones que las empresas tienen que hacer. *Podemos clasificar estas obligaciones fiscales en dos: las propias de la empresa que debe pagar, y las que son obligación de otros, pero que la empresa hace de intermediario.*

Obligaciones fiscales propias de las empresas.

a. Impuesto de sociedades

Es un impuesto que todas las empresas que tienen que pagar cuando tienen beneficios. Se paga un 25% de manera general, aunque se baja a 15% para nuevos emprendedores.

Es decir, si el beneficio en un año es de 10.000 euros pagamos 2.500 euros al Estado (1.500 si somos nuevos emprendedores)

b. Cotizaciones de la empresa por los trabajadores

La empresa tiene que pagar al Estado alrededor de un 30% del salario de cada trabajador.

Es decir, si un trabajador gana 2.000 euros, la empresa debe pagar 600 al Estado.

Este es uno de los motivos por los que las empresas no hacen contratos a algunos de sus trabajadores. Para así no pagar este 30% de cotizaciones. Eso está prohibido, y se llama fraude fiscal. Al final del apartado veremos que es algo muy negativo. Recuerda que para poder pagar la sanidad, la educación o las carreteras o para dar ayudas como las becas o el paro, el Estado necesita recaudar dinero.

Obligaciones fiscales como intermediario

Son obligaciones que tienen que pagar los trabajadores o los consumidores al Estado, pero que la empresa hace de intermediario en el pago.

a. IRPF

- Impuesto sobre la renta de las personas físicas
- Todas las personas que trabajan y perciben un salario tienen que pagar un %. Son las empresas quienes nos quitan ese % de la nómina y se lo da al Estado. Es un impuesto progresivo: a más renta más pagas.

Si la empresa nos dice que nos va a pagar 2.000 euros al mes (sería nuestro salario bruto) tenemos que quitarle el % de IRPF. Imagina que es un 15% (300 euros), en ese caso, la empresa solo nos ingresaría 1.700 euros (salario neto)

b. IVA

- Impuesto sobre el valor añadido.
- Cada vez que compramos un producto tenemos que pagar el IVA. El IVA puede ser:
 - 21% tipo general aplicable a la mayoría de los bienes y servicios.
 - 10% tipo reducido aplicable a alimentos, vivienda, restaurantes, hoteles..
 - 4% tipo superreducido aplicable a pan, leche, libros, medicinas...

Si estoy comprando un móvil que la empresa valora en 200 euros, tendré que pagar un 21% más en concepto de IVA (42 euros). El precio final del móvil que pagaré a la empresa es de 242 euros. La empresa se quedará los 200 euros en los que valoró el móvil y le dará los otros 42 al Estado.

c. Las cotizaciones sociales de los propios trabajadores

Al igual que la empresa, los trabajadores también tienen que pagar cotizaciones sociales. En su caso son alrededor del 6,5% de su salario. *A cambio, tienen derecho a percibir determinadas prestaciones como pensiones, sanidad, prestaciones por desempleo.*

Relación entre impuestos y bienestar social

Con los impuestos pagamos los bienes y servicios públicos que disfrutamos todos como la educación, sanidad, carreteras, ayudas y becas, parques, etc. además de pagar pensiones, las ayudas a los parados y las becas de estudios. Esta es la única forma de garantizar un nivel de bienestar mínimo y la igualdad de oportunidades de todos los ciudadanos de un país ya que en caso de que todo fuera privado, habría que pagar por cualquier bien o servicio.

Quien no tenga dinero no puede acceder a la educación, sanidad, carreteras, etc. Por tanto, quedaría excluido del mercado y sólo podrías subsistir. Todos nacemos con un reparto previo de renta y riqueza. Si no se corrige ese reparto a través de impuestos y gasto público, la diferencia entre ricos y pobres sería mayor.

¿Qué es el fraude fiscal?

En España se estima que se dejan de pagar impuestos por valor de 26.000 millones de euros. Este fraude fiscal plantea unos problemas.

1. Si nadie pagara impuestos, el Estado no podría ayudar a gente con pocos recursos u ofrecer servicios que disfrutamos todos. Cuando la gente no paga impuestos está robando dinero al Estado y por tanto te está robando a ti. Lo voy a repetir para que quede claro, cuando alguien no paga impuestos te está robando dinero. Podemos gastar menos en sanidad y hay que esperar más para ir al médico, los materiales de los institutos son menos, las pensiones de tus abuelos son más pequeñas, las ayudas a los parados menores, y esa beca de estudios que necesitamos no se la pueden dar a todo el mundo.
2. No pagar impuestos por los trabajadores es muy grave ya que les deja desprotegidos. Ya hemos visto que si la empresa no hace contratos a un trabajador se evita pagar las cotizaciones de la empresa (30% del salario) las cotizaciones del trabajador (6,5%) y además el IRPF. Cuando esto ocurre las empresas se quedan con esos impuestos.

Esto es un auténtico desastre para el trabajador. Al no tener un contrato no tiene derecho a las ayudas del paro si se queda sin trabajo, su pensión será mucho menor, y si tiene un accidente en el trabajo no tendrá ningún seguro porque, en teoría, no está trabajando.

¿CON IVA O SIN IVA?

Otra práctica habitual de muchas empresas, es ofrecer no emitir una factura a los consumidores, y de esa manera no pagan el IVA. Es una práctica que a veces ocurre en algunos servicios. Nos preguntan cosas tales como “son 100 euros sin IVA y 121 con IVA ¿Cómo lo quieres? Y claro, todo el mundo prefiere pagar 100 a 121. Si al final pagas 100 euros, el Estado se queda con 21 euros menos para pagar todo lo que hemos dicho antes. Además, como esa empresa no emite factura, no estará ganando oficialmente ese dinero y por tanto no pagará por tener beneficios (impuesto de sociedades o IRPF si es autónomo).

La excusa habitual que usamos para no pagar esos 21 euros son “todo el mundo roba” “los políticos roban millones” “a mí me hacen falta más estos 21 euros”. Y claro, esto es como el reciclaje. Que yo recicle mis papeles y mis envases y vidrios no va a salvar el planeta, pero si todos los hacemos haremos un mundo mucho mejor. PAGA LOS IMPUESTOS.

Castiga a aquellas empresas que sabes que no pagan impuestos, no les compres. No utilices la excusa “como nadie paga impuestos yo tampoco”.

