

TEMA 41: *Los sistemas económicos y la economía de mercado. Estructuras de mercado y formas de competencia. El sistema de precios: Principios fundamentales. Los sujetos o unidades de decisión económica. Tipos básicos de agentes económicos. Los sectores económicos.*

Esquema:

- 1.- Introducción
- 2.- Los sistemas económicos: concepto, elementos y tipo.
- 3.- La economía de mercado dentro de los sistemas económicos.
- 4.- Estructuras de mercado y formas de competencia
 - 4.1.- Elementos del mercado.
 - 4.2.- La competencia y los tipos de mercado.
- 5.- El sistema de precios: Principios fundamentales
- 6.- Los sujetos o unidades de decisión económica. Tipos básicos de agentes económicos.
- 7.- Los sectores económicos
- 8.- Conclusiones
- 9.- Referencias bibliográficas y documentales

1.- INTRODUCCIÓN

Al hablar de sistemas económicos, tradicionalmente se ha diferenciado entre capitalismo y socialismo. Esto hoy día no tiene ningún sentido. Hemos de identificar cuáles son las variables que determinan un sistema económico y establecer la tipología en función de ellas. La controversia socialismo-capitalismo interesa como referencia histórica y desde un punto de vista academicista, pero establecer los sistemas económicos respecto de ese dualismo, simplemente nos llevaría a conclusiones tan poco científicas como decir que EE.UU. y la India, por ejemplo, tienen el mismo sistema económico, sin tener en cuenta una gran cantidad de variables que evidentemente diferencian los sistemas económicos de esos dos países.

La economía de mercado, en este contexto, hemos de entenderla como un concepto no como sistema global, dentro del cual pueden darse diferentes sistemas económicos diferenciados por otras variables; como el funcionamiento del sistema de precios dentro de la economía, la actuación de los agentes económicos, la centralización o descentralización de las decisiones económicas, las actuaciones concretas de los agentes económicos, la importancia de los diferentes sectores económicos, etc.

2.- LOS SISTEMAS ECONÓMICOS: CONCEPTO, ELEMENTOS Y TIPOS

Podemos definir un sistema como un *conjunto coherente* que puede ser explicado en su funcionamiento de una *manera simple y homogénea*, tanto cuando se trata del funcionamiento de una organización limitada, como cuando se está haciendo referencia al funcionamiento de la sociedad por entero. Esta definición implica la existencia de una diversidad de elementos (conjunto) que caracterizan al sistema, una ligación lógica entre ellos (coherente) y que puede ser estudiado resaltando fácilmente sus rasgos (manera simple y homogénea).

Aplicada esta definición al caso concreto de los sistemas económicos, podemos identificar el sistema económico siguiendo la tradicional definición de J. L. Sampedro "como el conjunto de relaciones estructurales básicas, técnicas e institucionales, que caracterizan la organización económica total de una sociedad y determinan el sentido general de sus decisiones fundamentales, así como los cauces fundamentales de su actividad.

Al hablar del sistema económico, el conjunto de elementos que lo caracterizan puede ser muy diverso. Siguiendo a Sombart (Nueva Escuela Histórica), identificamos:

- a) El espíritu; dado por el clima moral y religioso. Otros autores (como Max Weber) hablarían aquí de la conciencia social.
- b) La sustancia; dada por la técnica.
- c) La forma; definida por las instituciones.

Para Marchal, sin embargo, un sistema económico lo caracterizan sus estructuras, que agrupa en: institucionales y sociales, económicas y técnicas y psicológicas. Partiendo de los elementos que identifican un sistema económico, podemos diferenciar los diferentes tipos de sistemas económicos. Existen dos grandes tipos de clasificación:

- a) Clasificaciones historicistas; como la Sombart o la de Marx
- b) Clasificaciones basadas en la comparación de los elementos como:
 - Basadas en criterios sociológicos (Eucken).
 - Basadas en criterios técnicos (Fisher-Clark, Wafgemann).
 - Basadas en otros criterios: estructurales (Marchal), sectores dominantes en la economía (Nicolai), impulsión del desarrollo, etc.

Veamos algunas de ellas:

- a) Sombart basándose en los elementos antes descritos y con una base histórica diferencia cinco sistemas; economía cerrada, economía artesanal, economía capitalista, economía socialista, sistema corporativo.
- b) Marx: diferencia cinco etapas; la comunidad primitiva, el esclavismo, el feudalismo, el capitalismo y el socialismo.
- c) Eucken para establecer su clasificación se basa en cómo se toman las grandes decisiones – ¿qué clases y cantidades se producirán de todos los posibles bienes y servicios?, ¿cómo serán empleados los recursos económicos en producir tales bienes? y ¿para quién serán producidos? – Basándose en ello diferencia entre tipos de sistemas; sistema de economía centralizada y sistema de economía descentralizada en el que la multiplicidad de planes de las diversas unidades de decisión económica deben relacionarse y coordinarse entre sí (economía de tráfico). Pero a su vez la economía con dirección central puede presentarse de cuatro formas:
 - 1) Con dirección central total. Existencia de un plan que ordena todos los problemas económicos.
 - 2) Con libre intercambio de bienes de consumo.
 - 3) Con libre elección del consumo. Supone adaptar el plan a los gustos variables de los consumidores.
 - 4) Con libre elección de puesto de trabajo.

A su vez, la economía de tráfico presenta diferentes formas en función de cómo se presenten oferta y demanda; monopolio, monopolio parcial, oligopolio, oligopolio parcial y competencia, tanto del lado de la oferta como de la demanda. El cruce de estos cinco tipos origina veinticinco variantes teóricas de economía de tráfico.

Pero si tenemos en cuenta que cada una de esas variantes puede ser abierta o cerrada del lado de la oferta y del lado de la demanda, resultan cien formas organizativas puras de economía de tráfico, con lo cual siempre es teóricamente posible encontrar el que corresponde a una realidad concreta.

- d) F. Perroux y Raymond Barre clasifican los sistemas económicos basándose en tres elementos; el espíritu (modelos predominantes de la actividad), la forma (conjunto de elementos institucionales, jurídicos y sociales que definen el marco de la actividad económica y las relaciones entre los agentes económicos) y la sustancia (la técnica).

3.- LA ECONOMÍA DE MERCADO DENTRO DE LOS SISTEMAS ECONÓMICOS

La palabra mercado hoy día no hace referencia sólo a un espacio físico, sino al área donde compradores y vendedores negocian e intercambian un bien o servicio determinado, lo que implica una comunicación entre compradores y vendedores para que se den intercambios significativos en el mercado. En este contexto la economía de mercado vendría definida por el conjunto de mercados individuales libres, donde la asignación de recursos viene dada por las decisiones de producción, compra, venta, inversión, ahorro,... de los agentes económicos. En el lado opuesto se encontraría la economía centralizada.

En la práctica no hay economía de mercado totalmente libre, pero sí hay economías y mercados más intervenidos que otros.

Hasta en los mercados que se consideran puros hay intervención pública. Así en EE.UU. después de la crisis bursátil del 87 una comisión federal determinó que las órdenes de venta de acciones deberían seguir una vía diferente a la habitual cuando la caída del índice Dow Jones alcanzase un determinado porcentaje. Y en muchas ocasiones se ha planteado la intervención pública en estos mercados, inyectando dinero para frenar caídas fuertes. A pesar de estas intervenciones, en las economías de mercado el peso de las decisiones de las economías domésticas y las empresas ejercen una influencia decisiva en la asignación de los recursos, decidiendo los consumidores qué comprar y en qué cantidades, las empresas qué producir y en qué cantidades y qué factores de producción utilizar, y los poseedores de esos factores deciden a quién y en qué condiciones venderán esos factores.

En la economía de mercado la asignación de recursos se hace a través de esas múltiples decisiones individuales, actuando todos en el mercado. Pero para que un sistema de mercado funcione correctamente deben satisfacerse una serie de condiciones entre las que destacamos:

- a) La ausencia de incertidumbre. El mercado debe ser transparente teniendo todos los agentes que intervienen en el mismo con suficiente información para actuar.

- b) Mercados para todos los bienes.
- c) Derechos de propiedad claramente definidos. Lo contrario llevaría a competencia desleal y fraudulenta. (Ej.: "marcas piratas").
- d) Ausencia de influencia significativa sobre el mercado de algún comprador o vendedor.
- e) Inexistencia de efectos externos. Es decir cuando ese mercado no es afectado por otros mercados.
- f) Los compradores tratan de maximizar su utilidad y los vendedores sus beneficios.

Los mecanismos del mercado funcionan porque los individuos toman decisiones privadas en respuesta a señales públicamente conocidas, como los precios y las rentas.

4.- ESTRUCTURAS DE MERCADO Y FORMAS DE COMPETENCIA

La estructura del mercado la determinan los elementos que lo forman. Éstos marcan las formas en que se presentan los distintos tipos de mercado y condicionan la actuación que los agentes tienen en el mismo.

4.1.- Elementos del mercado

Los principales elementos son:

- a) La mercancía; compuesta por los distintos bienes y servicios que se intercambian en el mercado.
- b) Los oferentes; conjunto de agentes económicos que ofrecen un producto o servicio determinado en el mercado.
- c) Los demandantes; conjunto de agentes económicos que demandan un bien o servicio determinado en ese mercado.
- d) Normas internas. Son las leyes que regulan internamente el mercado, como pueden ser la cantidad ofertada o demandada, las condiciones con que se presentan, estrategias. Estas normas internas son objeto de estudio de la microeconomía. Adam Smith y otros hablan de "la mano invisible" por la que el mercado se establece como regulador y asignador de recursos.
- e) Normas externas, que obligan a actuar y atenerse a unas leyes de actuación. Son los preceptos legales que rigen el mercado.
- f) El precio, resultado de la libre actuación de oferta y demanda, marca una posición de equilibrio en el mercado.
- g) Intermediarios. Son los que en el libre juego del mercado se colocan entre oferta inicial y demanda final para facilitar los intercambios.
- h) Condiciones que afectan a la oferta. Conjunto de circunstancias que se dan del lado de la oferta y que condicionan su actuación. Ej.: los costes de producción.

- i) Condiciones que afectan a la demanda. Circunstancias que afectan a la demanda y que condicionan su actuación en el mercado. Ej.: nivel de renta.

4.2.- La competencia y los tipos de mercado

Siguiendo a F. Mochón diremos que la competencia es: "un mecanismo de la organización de la producción y de la determinación de precios y rentas". Es la base del sistema de economía de mercado, que supone el libre juego de oferta y demanda que debe garantizar a través del sistema de precios que los recursos se destinen a los fines que tengan más valor, según enunciaba Adam Smith.

Ahora bien, en un mercado oferta y demanda pueden presentarse de formas diferentes, definiendo así distintos tipos de mercado que resumimos como situaciones de competencia perfecta o imperfecta.

a.- Competencia perfecta

Se presenta cuando se dan las siguientes condiciones:

- Los vendedores venden bienes homogéneos y todos los consumidores son idénticos para los vendedores. Se asegura el anonimato de empresas y consumidores, lo que supone que el producto de cada empresa no puede diferenciarse de los de las demás, por lo que los consumidores no tienen motivo para preferir el producto de una empresa al de la otra. La uniformidad de los consumidores garantiza que un empresario venderá al mejor postor.
- Vendedores y consumidores son numerosos no suponiendo las compras o ventas de ninguno una cuota importante respecto del total de las transacciones. De esta forma cada comprador o vendedor individual no podrá influir sobre el precio y se limitará a ajustarse a lo que considera una situación de mercado dada.
- La información que poseen vendedores y compradores es perfecta sobre la calidad, características del producto, precio vigente,... y pueden aprovechar cualquier oportunidad para aumentar sus beneficios o su utilidad. Esto supone que debe prevalecer un solo precio en el mercado ya que de lo contrario los consumidores no maximizarían su utilidad (si compran al precio más alto) o que los vendedores podrían aumentar sus beneficios vendiendo a precios más altos.
- A largo plazo la entrada y salida del mercado es libre tanto para vendedores como compradores. Esto asegura el uso alternativo de los recursos hacia dónde aumenta su rendimiento.
- Las transacciones no tienen costes. Esta condición es necesaria para que pueda cumplirse el punto anterior.

- Las decisiones de los oferentes y de los demandantes son independientes.

Un mercado de competencia perfecta con las características apuntadas no existe en el mundo real. Por ejemplo, no todos los consumidores pueden tener la misma información, por experiencia, conocimientos, etc. El mercado de competencia perfecta es pues una concepción teórica a la que se aproximan unos mercados más que otros y que nos sirve como base de análisis para estudiar el mercado.

b.- Competencia imperfecta

Cuando no se cumplen las condiciones descritas de la competencia perfecta, decimos que el mercado actúa en competencia imperfecta.

Las actuaciones de una empresa en el mercado están condicionadas por cuatro restricciones:

- Restricción tecnológica, que influye en su función de producción (nivel de producción a obtener a partir de unas cantidades de factores productivos dados) y está marcada por la tecnología.
- Restricción económica, marcada por la necesidad que tiene la empresa de utilizar eficientemente los factores productivos, de manera que minimice los costes necesarios para los determinados niveles de producción.
- La restricción de mercado, que vienen dada por las condiciones de actuación en el mismo de manera que se alcance el nivel óptimo de producción para maximizar el beneficio.
- La restricción legal impuesta por la normativa en vigor.

Estas restricciones condicionan el comportamiento de la empresa en el mercado. Pero también se produce este condicionamiento por el lado de la demanda, por lo que se puede establecer una tipología de actuaciones en competencia imperfecta muy amplia:

a) La competencia monopolística

Se produce cuando en un mercado hay muchas empresas (característica de la competencia perfecta), pero que ofrecen bienes diferenciados por tamaño, envase, aplicaciones, etc. (el mercado perfecto exigía que los bienes fuesen homogéneos). Ej.: el mercado de electrodomésticos o de ropa. En este mercado cada empresa:

- Trata de conseguir un segmento del mercado diferenciando su bien y así conseguir un cierto control sobre el precio.
- Puede jugar con la cantidad del bien que ofrece en el mercado.
- Trata de potenciar su marca.

b) Monopolio

En este caso, sólo hay una empresa que vende el bien en el mercado y no es posible la entrada de otra, es decir no hay competencia. Normalmente son controlados y están bajo la propiedad del Estado. Todos los países desarrollados tiene leyes antimonopolio para evitar restricciones al libre mercado, e incluso los monopolios estatales tienden a desaparecer. Las causas del monopolio pueden ser muy diversas; tener control sobre un factor productivo, norma legal que lo establezca, patentes o características técnicas del sector.

c) Monopsonio

Es un mercado en el que hay muchos vendedores competitivos y un solo comprador, que en muchos casos es el Estado y si es así la adjudicación de los bienes suele hacerse por concurso o subasta.

d) Oligopolio

Se da cuando en un mercado hay un número de vendedores pequeño de forma que la acción de uno de ellos influye de manera importante en el resto. Por tanto no se cumple que las decisiones sean independientes como exige la competencia perfecta. En este mercado suele llegarse a un acuerdo entre los vendedores para evitar guerras que pueden tener consecuencias negativas para ellos, por lo que se llega a una rigidez en los precios. Uno de los acuerdos es formar cárteles.

e) Duopolio

Es un caso particular del oligopolio, en el que el número de vendedores es dos.

f) Oligopsonio

En este mercado el número de compradores es pequeño de forma que las decisiones de un comprador afectan al resto de compradores.

g) Duopsonio

Es un caso particular de oligopsonio en el que sólo hay dos compradores.

h) Monopolio bilateral

Se da en un mercado en el que sólo hay un vendedor y un comprador. Pueden darse tres alternativas:

- Que uno fuerce al otro a aceptar sus decisiones.
- Que vendedor y comprador se pongan de acuerdo.
- Que los mecanismos de mercado fracasen.

i) Dumping

El dumping no es una forma de mercado, sino un tipo de actuación en el mismo perseguido por los órganos de defensa de la libre competencia. Consiste en diversificar precios en diferentes mercados, financiando las pérdidas en unos (para penetrar o hundir la competencia) con los beneficios obtenidos en otros en los que tiene una posición fuerte. Tienden a hacerlo las grandes empresas cuando entran en un mercado o cuando tratan de expulsar a competidores más pequeños.

5.- EL SISTEMA DE PRECIOS: PRINCIPIOS FUNDAMENTALES

Al hablar de precio podemos entenderlo desde dos puntos de vista:

- a) Como equilibrio del mercado. Fijado por el libre juego de oferta y demanda.
- b) Como variable del marketing de la empresa. Aplicable, sobretodo, a mercados en competencia monopolística (en la práctica los habituales). El precio estaría dentro de las denominadas "5 P" del marketing (price, pomotion, product, place y permfomance) es decir: precio, promoción, producto, distribución y atención al cliente. Esta p del "perfomance" la añaden algunos autores (tradicionalmente se habla de las "4P") por entender que hoy la atención al cliente es básica.

Cuando hablamos de sistema de precios nos referimos al mecanismo que en el mercado regula la asignación de recursos. Es lo que Adam Smith denominaba "la mano invisible". El estudio del sistema de precios lo podemos hacer tanto en mercados con competencia perfecta, como imperfecta. El precio vendría determinado por la oferta y la demanda en el mercado.

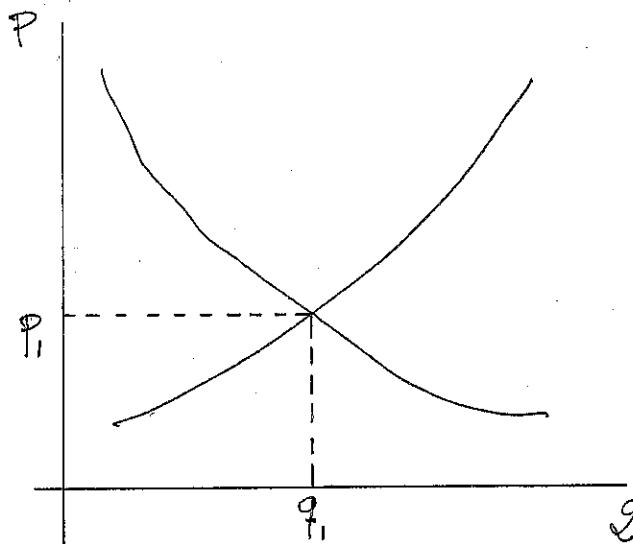
El sistema de precios nos sirve, también, como señal de aviso en el mercado ante determinadas situaciones, como es la de escasez de un determinado bien, servicio o factor de producción. A su vez avisa a posibles oferentes de una posibilidad de negocio si el precio es ventajoso y a los compradores de una posibilidad de compra interesante si el precio es bajo.

En un mercado el vendedor transfiere un bien o su derecho de uso al comprador a cambio de una contrapartida en términos monetarios, que es el precio fijado; por lo que el precio reflejará el coste de oportunidad del bien referido al dinero.

Cualquier comprador o vendedor toman la decisión de qué cantidad intercambiar y a qué precio hacerlo.

En el caso de un mercado en competencia perfecta, al ser los bienes intercambiados homogéneos el comprador toma la decisión de comprar o no y en qué cantidades basándose sólo en los precios, por lo que la única variable sobre la que se puede actuar es la cantidad.

De igual forma le ocurre al vendedor, ya que al determinarse el precio en función de múltiples decisiones individuales, la función de oferta será: $q = f(p)$, donde q es la cantidad a producir en función del precio p del mercado, puesto que cada vendedor no podría ejercer ninguna influencia sobre el precio final.



Este precio final y la cantidad a intercambiar vendrían dados (fig. 1) por el punto de intersección entre las curvas que representan las funciones de oferta y demanda.

Este comportamiento no es sólo típico de un mercado en competencia perfecta, sino de aquellos en los que los consumidores, en su mayoría, compran el bien que está en oferta. Aunque los vendedores traten de diferenciar su producto, no han calado en el consumidor, ya que la percepción que éste tiene es que son iguales.

Estaríamos aquí ante una interesante situación: por un lado sería un mercado de competencia monopolística por existir bienes diferenciados, pero por otro lado el comprador los percibe como homogéneos, por lo que actuaría como si estuviese en un mercado en competencia perfecta, pero el vendedor al fijar el precio no se comportaría así, llevándole la realidad al precio de mercado por presión de la demanda.

Pero, ¿qué ocurre en mercados donde no hay competencia perfecta? Analicemos los más importantes:

a) Mercado con competencia monopolística

En este mercado, muy habitual, los bienes ofrecidos se diferencian por su calidad, características, precio, etc. Es decir, aquí el precio es un factor de diferenciación del bien respecto de los otros que con él compiten.

Cada vendedor haría un estudio del mercado (demanda y competencia) para posicionarse con un bien determinado (diferenciado); en ese posicionamiento la decisión sobre el precio sería determinante. A su vez los otros vendedores que con él compiten harían lo mismo, dando lugar no a un precio de equilibrio único, sino a diferentes precios de equilibrio, uno para cada bien. Esta tendencia a la diferenciación es cada vez más contestada, por muchos teóricos y grandes empresas (ej.: Procter & Gamble), porque lo contrario reduciría costes y permitiría tener precios más bajos.

b) Oligopolio

En este mercado pueden darse dos situaciones; la cooperación o la guerra de precios.

La posición normal es la primera, pues con la segunda se corre el riesgo de que alguno de los vendedores quede excluido del mercado. En muchos casos esta colaboración es tácita (no pactada).

Cada vez más, muchos sectores están en manos de muy pocas industrias que actúan en colaboración oligopolística excluyendo la posibilidad de que entren competidores, si bien hay que admitir que estas grandes empresas han hecho posible gran parte del desarrollo del que hoy disfrutamos pues gracias a sus economías de escala han disminuido costes. Los países disponen de legislación para evitar la colaboración entre oligopolistas.

En el caso de que no haya colaboración cada empresa deberá definir una estrategia. Alguna de las herramientas útiles para ello es la teoría de juegos.

c) Monopolio

Las industrias monopolísticas tienden a fijar sus precios en función de sus ingresos marginales y de sus costes marginales. Denominamos ingreso marginal al que obtiene una empresa por cada unidad adicional de producción y al coste que esa unidad representa para la empresa, le denominamos coste marginal. Siguiendo el principio de maximización del beneficio por parte de la empresa, ésta analizará la curva de demanda del mercado situándose en el precio para el cual la cantidad a intercambiar haga máximo su beneficio. Éste punto es en el que el ingreso marginal se iguala al coste marginal (intersección de las curvas que representan ambas funciones), pues a partir de ahí la diferencia entre ingresos marginales y costes marginales sería negativa, por lo que cualquier aumento de la producción nos disminuiría el beneficio.

Una de las prácticas típicas de los monopolios es el de la discriminación de precios, mediante la cual cobra diferentes precios a distintos clientes por el mismo bien. Para ello el monopolista debe conocer la disposición de cada cliente a pagar.

6.- LOS SUJETOS O UNIDADES DE DECISIÓN ECONÓMICA. TIPOS BÁSICOS DE AGENTES ECONÓMICOS

Desde el punto de vista de la contabilidad nacional los agentes económicos son las unidades que se constituyen en centros de decisión económica; sociedades o empresa individuales no financieras, instituciones de crédito, empresas de seguros, administraciones públicas, administraciones privadas y unidades familiares.

En el estudio de la economía se diferencian dos tipos básicos de agentes económicos:

- a) Los agentes económicos privados; economías domésticas y empresas.
- b) Los agentes económicos públicos; el sector público.

Por economía doméstica o unidad económica de consumo entendemos todas las personas que viven bajo un mismo techo y toman decisiones financieras conjuntas o dependen de las que otros toman por ellas. En un sentido amplio esta formada por los individuos, las familias, las agrupaciones deportivas, las agrupaciones culturales, las agrupaciones benéficas, las agrupaciones religiosas... Suponemos que estas unidades económicas actúan en el mercado de una forma racional y como si se tratara de un solo individuo maximizando su utilidad para una renta determinada.

Las economías domésticas consumen bienes y servicios y ofrecen sus recursos en el mercado de factores productivos.

El otro agente económico privado es la empresa. Consume factores de producción y con ellos produce y vende productos, servicios y factores de producción. Vende a las economías domésticas, a las empresas y a las administraciones públicas. Al igual que designamos a las economías domésticas como unidades económicas de consumo, a las empresas las consideramos como las unidades económicas del lado de la oferta.

Las empresas toman decisiones importantes en la economía como el empleo y combinación de los factores productivos disponibles en el sistema y la producción de bienes y servicios a poner en el mercado.

Estas decisiones que toma la empresa las adopta con un criterio de racionalidad basado en la obtención del máximo beneficio, en función de las diferentes alternativas que se le presentan y teniendo como restricciones las propias leyes del mercado, la regulación legal que rijan esa actuación y el sector en el que la empresa está encuadrada y los límites presupuestarios que la propia empresa tenga.

Estamos basando el comportamiento racional de los agentes privados exclusivamente en la política de incentivos, pues entendemos que se mueven por el interés individual. Pero esto que parece claro en las economías domésticas no lo está tanto en las empresas. Desde hace años gran parte de la bibliografía económica hace mucho hincapié en la diferenciación, en las grandes sociedades, entre propietarios (accionistas) y gestores (ejecutivos de la sociedad) entendiendo que pueden no ser siempre coincidentes sus intereses, por lo que una de las bases del estudio de la economía de mercado que es el suponer que toda empresa actúa movida por maximizar sus beneficios se quebraría. La mayoría de los autores concilian estas posturas diferenciando entre las posturas a corto y medio plazo, opinando que la divergencia puede estar en el corto plazo, mientras que en el medio y largo plazo gestores y propietarios coincidirían en sus posturas.

Por administración pública entendemos el conjunto de organismos autónomos, departamentos ministeriales y otras organizaciones que pertenecen o están bajo el control del Estado. Incluye instituciones como el Banco de España, la seguridad social, comisiones e instituciones de regulación, la policía y todos los demás cuerpos mediante los que puede ejercerse control sobre el comportamiento de las empresas y las economías domésticas. Se incluirían, también, todos los órganos dependientes de Ayuntamientos, CC. AA., Diputaciones...

El papel del sector público ha sido muy controvertido en la economía y aunque para muchos de los economistas clásicos debería limitarse a tareas de seguridad, justicia, defensa... su papel ha ido creciendo, no limitándose a establecer las reglas de juego de la intervención de los agentes económicos, sino interviniendo directamente. Existe una muy importante participación del estado vía contratación contra las partidas de gasto contenidas en los Presupuestos Generales del Estado.

En algunos sectores sigue siendo muy mayoritaria la participación del estado como en el de transportes, grandes infraestructuras públicas, equipamientos públicos...

A través de la definición de la política económica los diferentes gobiernos tratan de encaminar la economía en función de los intereses generales de la sociedad.

En resumen la participación del sector público en la economía se centra en la realización de las siguientes funciones:

- a) Establecer un marco que permita a los demás agentes económicos desarrollar su actividad en el mercado.

- b) Ofrecer, comprar bienes y servicios y realizar transferencias.
- c) Determinar los impuestos y su gestión.
- d) Establecer medidas de política económica para estabilizar la economía y procurar un crecimiento sostenido.
- e) Medidas sociales que ayuden a una mejor redistribución de la renta.
- f) Diseñar el marco y las políticas adecuadas que permitan que el sistema sea eficiente.

7.- LOS SECTORES ECONÓMICOS

En la economía tradicionalmente se han descrito tres sectores económicos primario; que abarca las actividades que extraen los recursos tal como nos los da la naturaleza (agricultura, pesca, ganadería, minería, ...), el sector secundario o de transformación que engloba la industria y la construcción y el sector terciario o de servicios que engloba las actividades encaminadas a la satisfacción de las necesidades que no se traducen en bienes materiales. Incluimos en el sector servicios actividades como la sanidad, el transporte, la educación, etc.

Algunos autores añaden un cuarto sector, refiriéndose unos al de la construcción (tradicionalmente sector secundario) y otros aquellas actividades destinadas a satisfacer nuevas necesidades como el ocio, el turismo, etc.

También es importante indicar que al hablar de sectores económicos la contabilidad nacional se refiere a los sectores de la actividad económica para poder precisar la importancia de cada uno de ellos en la economía del país y cómo influye cada sector en los otros a través de las transferencias que entre ellos se producen.

Es conveniente hacer algunas consideraciones respecto a los sectores económicos en España:

- a) El sector servicios crece a costa de los otros dos al igual que en otros países desarrollados en la denominada "sociedad postindustrial".
- b) El importante peso del sector del turismo dentro de los servicios.
- c) El acelerado crecimiento del sector servicios en España.
- d) La industria en España está representada en gran medida por la inversión extranjera.
- e) Fuerte implantación del capital extranjero en la distribución. Esto supone una importante vía de penetración para muchos productos producidos en fuera de España, pues muchas empresas de distribución tienen fuertes intereses en el sector de la producción.

- f) La consideración finalista del sector servicios. En muchos países desarrollados el sector servicios está integrado, entre otras, por muchas empresas que prestan servicios a la industria. En España al tener ésta menos peso, nuestras empresas de servicios trabajan para un consumidor finalista.
- g) El gran peso que el sector bancario ha tenido en las empresas. El modelo de banca comercial ha sido el más desarrollado en otros países y las grandes inversiones las ha hecho el sistema financiero a través de los fondos de inversión, de los fondos de pensiones, de las sociedades de capital-riesgo, directamente, etc.

8.- CONCLUSIONES

La economía de mercado se basa en las decisiones libremente adoptadas por multitud de agentes que en ella intervienen comprando y vendiendo bienes, servicios y factores productivos.

Su funcionamiento correcto necesita de unas condiciones que nos indican si ese mercado es o no un asignador eficiente de los recursos existentes.

Ahora bien, esas condiciones en la práctica real no suelen darse por lo que aseguramos que continuamente estamos actuando en mercados imperfectos. ¿No se asignan eficientemente los recursos por esta circunstancia?. Si admitimos el papel del mercado como regulador en este sentido, hemos de afirmar que sí, ya que las condiciones teóricas que se exigen son difíciles de cumplir en la realidad y no por ello el sistema deja de ser eficiente. Esas mismas imperfecciones del mercado también tienen efectos secundarios beneficiosos, pues gracias a ello algunos agentes económicos consiguen un mayor desarrollo que bien canalizado puede ser socialmente rentable.

Clave de que todo esto funcione correctamente viene marcado por el funcionamiento del sistema de precios, piedra angular del mercado que actúa de señal par las decisiones de los agentes económicos.

También es importante destacar el papel de los agentes económicos, pues ellos son los protagonistas del sistema económico y aunque el papel del estado ha sido y es denostado por muchos, la realidad nos ha hecho ver la necesidad de su intervención, no ya sólo como regulador de las condiciones en que puede y debe actuarse en el mercado, sino actuando en él, aunque sea subsidiariamente, para cubrir las carencias de los demás agentes económicos, y en algunas fases del desarrollo económico como motor e impulsor del mismo.

9.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y DOCUMENTALES

- *J. L. Sampedro y R. Martínez Cortiña.* "Estructura Económica". Ed. Ariel.
- *F. Mochón.* "Economía. Teoría y política". Ed. Mc Graw Hill.
- *Richard G. Lipsey.* "Introducción a la economía positiva". Ed. Vicens Vives.
- *John Sloman.* "Introducción a la macroeconomía". Ed. Prentice Hall.
- *J. M. Naredo.* "La economía en evolución". Siglo veintiuno de España Editores.
- *P. A. Samuelson y W. D. Nordhaus.* "Economía". McGraw Hill.