

DR 29 1421

Buenas noches, aquí comienza la revista de Derecho, tenemos por delante setenta y cinco minutos de radio para compartir con todos ustedes. Durante este tiempo les vamos a ofrecer varios temas relacionados con las asignaturas de segundo curso de la carrera de Derecho. En primer lugar, veremos la evolución del concepto del tipo con el Catedrático de Derecho Penal Cerezo Mil.

La competencia perfecta será objeto de análisis de Juan Antonio Jiménez Ullastres, Catedrático de Economía Política. Después examinaremos los derechos de la personalidad con el Catedrático de Derecho Civil Carlos Lazarte Álvarez. Estudiaremos también la libertad de creencias en derecho comparado con la profesora de Derecho Eclesiástico del Estado Esther Souto Galván.

Y por último, les ofreceremos dos temas de Derecho Político, el Estado de Partidos y Fundamento y Naturaliza de los Derechos, a cargo del profesor Juan Manuel Goiz Martínez y el Catedrático Antonio Torres del Moral respectivamente. Estos son pues los temas que hemos preparado para este primer domingo de diciembre en la revista de Derecho que aquí comienza. Una conducta humana para que sea delictiva será preciso que esté comprendida en alguna de las figuras delictivas del Código Penal, es decir, que esté tipificada en virtud del principio fundamental de legalidad consagrado en el artículo primero apartado 1 del Código Penal.

El Catedrático de Derecho Penal José Cerezo Mir analiza la evolución del concepto del tipo, centrándose en la distinción entre la figura del delito y el tipo del delito. Este es el primer tema que presentamos esta noche en la revista. Saludamos al profesor Cerezo.

Buenas noches. Buenas noches. Voy a hablarles hoy de la evolución del concepto del tipo que está en la lección 15 del programa.

Como ustedes recordarán, el delito es la acción u omisión humana típica, antijurídica y culpable. Nos vamos a ocupar pues del segundo elemento del concepto del delito, la tipicidad. Y lo primero que conviene aclarar es la distinción entre tipo y figura de delito, de figura del delito y tipo del injusto, algo que plantea dificultades generalmente a los alumnos.

En virtud de la vigencia en nuestro Código, como en todos los códigos penales modernos del principio de legalidad, según el cual no hay delito ni pena sin ley previa, consagrado en nuestro Código Penal, en el artículo primero apartado 1 y en el artículo décimo, por ejemplo, en el primero se dice no será castigada ninguna acción ni omisión que no esté prevista como delito o falta por ley anterior a su perpetración, para que una conducta humana constituya delito, habrá de estar comprendida en alguna de las figuras delictivas contenidas en el Código Penal o en las leyes penales especiales. Por ejemplo, las figuras delictivas del homicidio, el asesinato, las injurias, la violación, la estafa, etcétera. Esa es la figura del delito, esa descripción que se encuentra en la parte especial del Código de las diversas conductas delictivas.

Y en relación con ese concepto de figura del delito aparece otro concepto, el de tipo de lo injusto, que no coinciden exactamente. Al tipo de lo injusto pertenecen sólo aquellos elementos de las figuras de delito que fundamentan la ilicitud de la conducta. Normalmente figura de delito y tipo de lo injusto coinciden, porque en el 99,9% de los casos, porque el legislador cuando describe en la parte especial del Código, en las leyes penales especiales, qué conductas constituyen delito, pues en esas descripciones, en esas figuras de delito, suele incluir todos los elementos y sólo aquellos elementos que fundamentan la ilicitud de esa conducta.

Sin embargo, no siempre es así. A veces en la figura de delito el legislador incluye algún elemento referente a la culpabilidad o incluye una referencia a una condición objetiva de punibilidad o de mayor punibilidad. Así, por ejemplo, vemos que en el delito de asesinato, que el asesinato es un homicidio doloso, agravado, pues en esa figura delictiva del asesinato se dice que es asesinato, que será el asesinato cuando una persona matare a otra concurriendo determinadas circunstancias.

La levedad, precio, recompensa o promesa o el ensañamiento. Pues bien, el asesinato parece, como digo, como un homicidio doloso calificado o agravado, o bien por la concurrencia de la levedad, que creemos que los penalistas españoles que supone una mayor gravedad de lo injusto, del ilícito, pero también estamos hablando de un asesinato cuando se mata por precio, recompensa o promesa. Y aquí consideramos que si se mata por precio, el asesino a sueldo, por ejemplo, si se mata por precio, recompensa o promesa, la ilicitud de la conducta no es mayor.

Lo que pasa es que es más reprochable, es más grave la culpabilidad, es más reprochable matar por dinero, por ánimo de lucro. Es decir, que aquí vemos cómo en la figura delictiva del asesinato aparece un elemento, esa circunstancia del precio, recompensa o promesa, que no guarda relación con la ilicitud de la conducta, que no supone una mayor gravedad de la ilicitud de la conducta, sino una mayor gravedad de la culpabilidad. Por eso decimos que al tipo de lo injusto, en este caso del asesinato, pertenecen sólo los elementos que fundamentan la ilicitud específica de esa conducta.

Aquí, en esa figura delictiva, hay un elemento, en cambio, que no guarda relación con la ilicitud, sino que supone una mayor gravedad de la culpabilidad. Aquí no coinciden, pues, figura de delito y tipo de lo injusto. Tampoco cuando se incluye en el Código una condición objetiva de punibilidad o de mayor punibilidad en una figura de delito.

Por ejemplo, dentro de los delitos contra el derecho de agentes, en el artículo 606, apartado segundo, nos encontramos con una condición objetiva de mayor punibilidad. Hace referencia a los supuestos y que se dé muerte a un jefe de Estado extranjero que se encuentre de visita en España o se le causen lesiones. Entonces, se prevé la aplicación de una pena más elevada que la normal para el homicidio, las lesiones, pero siempre que exista una garantía de reciprocidad, siempre que en el país de esa persona a la que pertenece el jefe de Estado, presidente del gobierno, etcétera, también se aplica una pena mayor para estos casos.

Esto es una garantía de reciprocidad a la que se alude en la figura de estos delitos. Pero, claro, esto no tiene nada que ver con la licitud de esas conductas. La licitud de esas conductas es la misma tanto si hay o no garantía de reciprocidad, tanto si se puede o no aplicar esa pena más elevada.

Ya que vemos cómo en las figuras de delito normalmente se incluyen sólo los elementos que fundamentan lo injusto de esa conducta, normalmente coinciden figura de delito y tipo de lo injusto, pero a veces no, excepcionalmente a veces en las figuras de delito hay algún elemento que hace referencia a la culpabilidad o hay alguna condición objetiva de punibilidad o de mayor punibilidad a la aplicación de una pena más elevada. Aclarada esta cuestión que me parece terminológica, pero que me parece muy importante, paso a exponer brevísimamente la evolución del concepto del tipo. Digamos que el concepto de tipo fue formulado por primera vez en Alemania por Belling a principios del siglo pasado, del siglo XX.

Belling incluía en el tipo solamente los elementos objetivos de las figuras de delito, porque entonces se delimitaba la antigüedad y la culpabilidad mediante la referencia al contraste objetivo-subjetivo. Sólo los elementos objetivos pertenecían a la antigüedad y los subjetivos a la culpabilidad. Por eso Belling incluía en el tipo solamente los elementos objetivos de las figuras de delito y al mismo tiempo para Belling el tipo era valorativamente neutral, es decir, que no implicaba todavía un juicio valorativo negativo, la tipicidad de la conducta.

Consideraba Belling que el tipo era una mera descripción valorativamente neutral, porque una conducta podía ser típica pero no ser antijurídica. No se contraría derecho cuando concurre una causa de justificación. Un individuo mata a otro con conciencia y voluntad de matarle, esta conducta sería típica, estaría comprendida en el tipo del homicidio, pero si se mataba en legítima defensa, si la conducta estaba amparada por esta causa de justificación, la conducta típica no sería antijurídica.

Por eso decía Belling que el tipo era valorativamente neutral. Max Ernst Mayer representa la fase siguiente a la evolución del concepto del tipo. Considera que es un error separar tantajantemente el tipo y la antijurisdicción, porque decía Max Ernst Mayer el tipo es el indicio más importante de la antijurisdicción de la conducta, la tipicidad es el indicio más importante de la antijurisdicción de la conducta.

¿Por qué? Porque si una conducta es típica, será antijurídica siempre que no concorra una causa de justificación. La fase siguiente a la evolución del concepto del tipo la representa Metzger. Metzger considera que la relación entre tipo y antijurisdicción es aún más estrecha.

El tipo no es un mero indicio de la antijurisdicción de la conducta, el tipo es el fundamento de la antijurisdicción de la conducta, la ratio eséndide de la antijurisdicción de la conducta. Es decir, considera Metzger que al tipo, que es un tipo de lo injusto, insiste en Metzger, pertenecen todos aquellos elementos de la figura de delito que fundamentan lo injusto de esa conducta, la ilicitud de esa conducta. Naturalmente, la conducta típica no será antijurídica cuando concorra una causa de justificación.

Mantiene Metzger la diferencia entre tipicidad y antijurisdicicidad, pero considera que el tipo no es un mero indicio, la tipicidad no es un mero indicio de la antijurisdicicidad, sino que es el fundamento de la antijurisdicicidad. ¿Por qué? Porque cuando en una conducta humana se den los elementos de un tipo, será antijurídica, salvo que concurren los elementos, salvo que concorra alguna causa de justificación, y será antijurídica porque en ella concurren los elementos del tipo, los que fundamentan la ilicitud de la conducta. La fase siguiente en la evolución del concepto del tipo está representada por la teoría de los elementos negativos del tipo, a primera vista muy difícil, por su carácter abstracto, pero que la idea es bien sencilla.

Según la teoría de los elementos negativos del tipo, tipicidad y antijurisdicicidad quedan totalmente fusionadas. Es decir, que en realidad consideran estos defensores de la teoría de los elementos negativos del tipo que al tipo de lo injusto pertenecen, no sólo los elementos que fundamentan la ilicitud de la conducta, como estimaba Metzger, sino también la ausencia de los elementos que sirven de base a una causa de justificación. Por ejemplo, al tipo del homicidio doloso pertenecerá no sólo el que un ser humano dé muerte a otro con conciencia y voluntad de matarle, estos son los elementos positivos que fundamentan la ilicitud de la conducta, sino también pertenece al tipo del homicidio doloso, según estos penalistas, la ausencia, el que no se den los elementos que sirven de base a todas y cada una de las causas de justificación.

Es decir, que si un individuo mata a otro con conciencia y voluntad de matarle, la conducta será típica sólo si al mismo tiempo no concurre a las circunstancias que sirven de base a la legítima defensa, al estado de necesidad como causa de justificación, al cumplimiento de un deber, al ejercicio legítimo de un derecho, oficio o cargo. De esta manera, claro, tipicidad y antijurisdicicidad quedan ya plenamente fusionadas, porque cuando concurren los elementos de la causa de justificación, la conducta no sólo dejará de ser antijurídica, sino que dejará de ser ya típica. Vemos pues que la evolución del concepto del tipo es hacia una relación cada vez más estrecha entre tipicidad y antijurisdicicidad.

Para los defensores de esta teoría, el dolo, que sabemos que el dolo es la conciencia y voluntad de la realización de los elementos del tipo, el dolo supondrá no sólo conciencia y voluntad de que serán los elementos positivos, contenidos en la figura delictiva, la parte especial del código, el homicidio doloso, el dolo supondrá no sólo conciencia y voluntad de matar a otro ser humano, sino que comprenderá también el dolo el que el sujeto no crea que concurren los elementos que sirven de base a todas y cada una de las causas de justificación. Es difícil, claro, no es posible, ni siquiera en el texto y menos aquí, exponer la intensa polémica que se ha producido en los diversos países europeos acerca de esta teoría de los elementos negativos del tipo. Desde luego me voy a limitar por eso a exponer algunos de los argumentos más importantes expuestos en la polémica.

En favor de la teoría de los elementos negativos del tipo, dicen sus defensores que al tipo deben pertenecer todas las circunstancias que son relevantes, que hay que tener en cuenta a la hora de determinar si una conducta es lícita o ilícita, y por ello al tipo deben pertenecer no sólo los elementos que fundamentan la licitud de la conducta, sino también la ausencia de las

circunstancias que sirven de base a las causas de justificación. Y consideran estos penalistas que es que no hay en realidad diferencias de fondo materiales sustanciales entre los elementos positivos y los elementos negativos del tipo. Los elementos positivos del tipo, los que fundamentan la licitud de la conducta, están descritos en las figuras delictivas de la parte especial del código, están allí contenidos, mientras que las causas de justificación están reguladas con las demás eximentes en la parte general del código.

Pero esta es una diferencia dicen puramente formal de técnica legislativa para evitar repeticiones innecesarias, porque si no habría que decir a la regulación del homicidio doloso, es reo de homicidio que matare a otro con conciencia y voluntad de matarle, siempre que no lo haga legítima defensa hasta necesidad en cumplimiento de un deber, ejercicio legítimo en derecho. Y la misma coletilla habría que añadir en la regulación del delito de lesiones corporales dolosas, etcétera. Pues para evitar todas estas repeticiones, por razones obvias de economía legislativa, se lleva a la regulación de las causas de justificación a la parte general del código, al catálogo de las eximentes.

Pero no hay diferencias cualitativas sustanciales entre los elementos positivos que fundamentan la lealtad de la conducta y los negativos. Yo creo que esto no es así, creo que sí que hay una diferencia material sustancial, porque si no hubiera diferencias sustanciales, materiales, entre los elementos positivos que fundamentan la lealtad de la conducta y los negativos de la ausencia de los elementos subjetivos que sirven de base a la causa de justificación, bastaría con que concurriera un elemento, un requisito de una de las causas de justificación, para que la conducta dejara de ser típica. Y, sin embargo, esto ya no lo sustentan los defensores de los elementos negativos del tipo.

Exigen que, para que la conducta deje de ser antijurídica y típica, exigen que se den todos los elementos de una causa de justificación. No basta con un solo elemento de requisito, que se den todos. Luego estos elementos o requisitos de cada una de las causas de justificación forman el tipo de esa causa de justificación.

El tipo de una norma permisiva, de una autorización excepcional, se distingue del tipo, de las provisiones y mandatos del derecho, del derecho penal. Luego hay una diferencia cualitativa, sustancial, entre los elementos positivos que fundamentan la lealtad de la conducta y los elementos negativos. Diferencia sustancial o material que se advierte en el propio concepto del dolo, porque los defensores de la teoría de los elementos negativos del tipo no defienden que el sujeto tenga conciencia y voluntad actual de que se den los elementos positivos que fundamentan la lealtad de la conducta, y además conciencia y voluntad actual de que no concurren todos y cada uno los elementos de la causa de justificación, sino que se conforman con que el sujeto, en cuanto al concepto del dolo, tenga conciencia y voluntad actual, es decir, en el momento de llevar a cabo la conducta, que tenga conciencia y voluntad actual de que se dan los elementos que fundamentan la lealtad de la conducta, los demás elementos positivos del tipo.

Pero luego, con respecto a los elementos negativos, se conforman con que el sujeto no crea que se dan los elementos o circunstancias que se den a base de la causa de justificación. O sea, que se llega a un concepto, en verdad, bifronte del dolo, que carece de unidad interna, donde se revela, claro, que es que unos elementos y otros son diferentes, hay entre ellos diferencias sustanciales. Por otra parte, hay un argumento en contra decisivo de la teoría de los elementos negativos del tipo, y es que conduce a grandes lagunas en la punibilidad, en los códigos penales, donde rege, como en el nuestro, el principio de la excepcionalidad del castigo de las conductas imprudentes.

Cuando el sujeto cree que no concurren los elementos de una causa de justificación, pero su error era vencible, habría que calificar, según la teoría de los elementos negativos del tipo, esa conducta como imprudente. Pero, claro, si rege en el código del principio de la excepcionalidad del castigo de las conductas imprudentes, con frecuencia no habrá una figura delictiva imprudente para poder castigar esa conducta. Porque habría que castigar, siempre como conductas imprudentes, el error vencible sobre la concurrencia de los elementos que se den a base de la causa de justificación.

Cuando el sujeto cree que concurren, pero su error era vencible, se podría dar cuenta de que no concurren. Habría que castigar esta conducta como imprudente, y con frecuencia no habrá en el código una figura delictiva donde incluir estas conductas. Para terminar, decirles simplemente que en nuestro Código Penal, como tampoco en el Código Penal Alemán ni en otros códigos penales europeos, no hay una regulación expresa del error sobre las circunstancias y de base a las causas de justificación.

Se define el error sobre el elemento del tipo, como en nuestro Código, en el artículo 14, y el error de prohibición no solamente es judicial a la conducta. Pero no se nos dice si el error sobre las circunstancias y de base a las causas de justificación es un error sobre elementos del tipo, elementos negativos del tipo, o es un error de prohibición. Tarea que está confiada a la doctrina y a la jurisprudencia.

Yo creo, como os pongo en mi libro, que la teoría de los elementos negativos del tipo no es viable en nuestro Código, y ello se deduce de la regulación en el mismo, como atenuantes de las existencias incompletas, concretamente de las causas de justificación incompletas. Pero no podría detenerme en este punto. Muchas gracias por su atención.

Buenas noches. El siguiente tema que les presentamos lleva por título La competencia perfecta. Para analizar este modelo teórico que se construye para comprender cómo funciona básicamente la economía de mercado, contamos con la presencia del Catedrático de Economía Política de la UNED, Juan Antonio Jimeno Ullastres.

Buenas noches. Muy buenas noches. La competencia parece que va unida al juego de mercado, pero profesor Jimeno, ¿cuándo podemos calificarla como perfecta? Para poder calificarla como perfecta requiere muchos requisitos.

Quizá el más relevante es el que sea un número muy amplio de agentes, el que interviene en la economía, tanto como oferentes o como demandantes, y en cada mercado concreto, y que sea un número muy amplio, tan amplio, que cada uno de nosotros sea un número absolutamente irrelevante en el mercado. Es decir, que el que yo decida comprar o vender no afecta para nada al mercado porque es minúscula la cantidad que yo hago. No sé cómo si yo, un ciudadano de la calle, decido comprar o vender unos dólares, pues realmente el mercado de dólares no se entera de mi reacción.

Obviamente, si todos o un buen número de ciudadanos compran o venden, eso sí que se nota. Ese es el juego del mercado. Entonces, esa irrelevancia de lo que cada uno hace implica que todos y cada uno de los agentes somos precios aceptantes, en el sentido de que no podemos influir en el precio, sino que el precio es un dato que nos viene dado y nosotros tenemos que adaptar nuestro comportamiento a ese precio que nos da el mercado.

Esto es claro, tanto para demandantes como para oferentes, si el dato es importante. Lo cual implica también que tiene que haber una libre entrada y salida de los sujetos en cada mercado. Es decir, que por ejemplo, en cualquier mercado un empresario puede entrar siempre que le apetezca y ofrecer los servicios y abrir la tienda correspondiente o producir el producto que sea o estar en el mercado.

Si hay restricciones, ya evidentemente eso implica que el número no va a ser tan amplio como sería necesario. Implica también, el modelo teórico, el que el producto o el servicio es homogéneo. Es decir, que a mí me da igual comprar el bien o servicio a cualquiera de los oferentes porque es exactamente igual e intercambiable el que me ofrece A que el que me ofrece B. No hay ninguna diferencia y por lo tanto hay una perfecta sustitución entre cualquiera de los oferentes.

Tiene que haber también para todo ello una información perfecta. Es decir, tenemos que conocer qué ofertas hay, qué precios en todo el mercado para efectivamente elegir lo mejor en cada caso. Con la particularidad de que el ideal sería que esa información perfecta fuera primero abarcar también el futuro porque tomamos muchas decisiones que afectan no sólo al día de hoy sino también a mañana y pasado y por lo tanto las incertidumbres sobre el futuro plantean ya posibles errores en las decisiones y también que fuera una información equilibrada e igual para ambas partes del mercado.

Ahora precisamente el último premio Nobel de Economía se ha otorgado a autores que trabajaron de forma importante en la información asimétrica. Es decir, que un lado del mercado tiene más información que el otro lado del mercado. Podríamos seguir así con las condiciones.

Por ejemplo, sería necesaria la movilidad perfecta de los factores, de las personas, de los capitales, de los trabajadores, de un producto a otro, de un servicio a otro. El que se cumpla una condición importante que es la exclusión mediante el precio. Es decir, el que no paga no puede consumir o disfrutar de un bien.

El que exista una maximización como objetivo por parte de todos los agentes. Es decir, que las empresas busquen maximizar los beneficios, que los individuos busquen maximizar su bienestar personal e individual. Y en el último término podríamos resumirlo en que las condiciones de negociación del mercado, en el fondo el juego de oferta y de demanda pues es una negociación más o menos explícita o implícita, se realizará en condiciones de igualdad siempre entre las partes, de modo que oferentes y demandantes jugarán en igualdad de condiciones cuando llegan al mercado.

Y esto en competencia perfecta implica que los dos son precios aceptantes, como hemos dicho, y los dos están sometidos a ese juego del mercado. Pero profesor Jiménez, no todas estas condiciones que usted ha estado mencionando parecen que no serán nunca. Entonces, ¿para qué sirve estudiar este modelo tan teórico? Estudiar modelos teóricos, obviamente cuando están bien hechos, tiene la ventaja de que simplifica la realidad.

Es decir, la realidad es enormemente compleja y claro, si intentáramos describir la realidad económica en un texto relativamente breve, siempre al alumno le parece muy amplio, pero en fin, relativamente breve y accesible, lógicamente hay que intentar abstraer las características más fundamentales. Entonces, eso implica que necesariamente tenemos que intentar explicar esa realidad simplificándola. La crítica es correcta, es decir, hombre, pero si simplificamos tanto que no se parece nada en la realidad, pues realmente no nos sirve de mucho.

En nuestro caso sí nos sirve. Hay algunos mercados que se acercan, mencionaba antes, por ejemplo, el mercado de divisas. Siempre hay sujetos con un poder mayor, pero se parece un poco a ese mercado.

Es una mercancía perfectamente intercambiable, mucha gente que compra y vende, etc. Es decir, que nos sirve para entender determinados mercados. Nos sirve también, sobre todo, para estudiar tendencias.

Es decir, luego habrá que matizar mucho, habrá que corregir las previsiones, habrá que estudiar las desviaciones sobre ese modelo ideal, pero nos permite saber hacia dónde se va a mover el mercado. Evidentemente, luego la realidad puede moverse más o menos en función de esas imperfecciones, pero sí que podemos adivinar qué reacciones se van a producir al estudiar ese modelo teórico perfecto. Por supuesto que hay, primero, que completarlo estudiando esas desviaciones, esos fallos, esos supuestos en los que no se da la competencia perfecta.

Y por supuesto también que hay que no mitificar las conclusiones que se saquen sobre la competencia perfecta. Es decir, es cierto que a veces se puede defender un sistema de mercado como si fuera de competencia perfecta. Es decir, bueno, la realidad es un poco más impura y lo único que nos sirve como un instrumento, repito, para estudiar tendencias.

Ha dicho que nos ayuda a conocer esas tendencias. Entonces, ¿cómo se comporta una empresa en ese mercado de competencia perfecta? La condición de precio aceptante de la empresa

implica que obviamente ese precio es un dato dado. Es decir, en competencia nosotros, casi cualquier ciudadano piensa en una empresa que puede mover los precios.

Sin embargo, en el modelo de competencia perfecta y muchas veces en la realidad, ese margen es mucho más reducido de lo que parece. Es decir, a uno el precio le viene dado porque si se sale del precio de mercado no vende nada. Si vende más caro se queda sin clientes y lógicamente vender más barato de lo que puede vender no lo va a hacer ningún oferente salvo que por el juego de elasticidades o similares le interese para otro tipo de cosas.

Entonces, en principio partimos del supuesto de que a ese precio que le da el mercado va a vender todo cuanto quiera. Tiene plena libertad para vender la cantidad que quiera, todo lo que produzca. Porque como es tan pequeño, por mucho que produzca, es como el pequeño agricultor que produce en una pequeña huerta unos tomates.

Pues todos los tomates que produzca los va a llevar al mercado y los va a vender al mayorista, a la cooperativa o similar porque su producción es una cifra tan ridícula comparada con todo lo que compra la cooperativa provincial que no altera para nada el que haya tenido 10 kilos más o 10 kilos menos. Entonces, lo que el va a buscar, según hemos dicho antes, es que el beneficio sea el mayor posible, por lo tanto va a comparar cuantos ingresos obtiene y cuanto le cuesta a el producir el bien de que se trate. Que, como estamos hablando que tiene un precio dado, lo que compara es el precio que es el ingreso medio que tiene por ese producto con el coste medio que le cuesta cada tomate, cada kilo, cada unidad de bien o servicio.

Entonces, obviamente habrá un nivel al que no le compense vender. ¿Cuál es ese nivel? Por lo menos, sabemos que a corto plazo existen costes fijos y costes variables, pues por lo menos tiene que cubrir los costes variables, es decir, los costes nuevos en los que incursa. Los fijos recordemos que es un coste en el que tiene, produzca o no produzca, a corto plazo.

Por lo tanto, eso de alguna forma no cuenta. En ese sentido, es muy importante subrayar el concepto de lo marginal. Tomamos las decisiones siempre en lo nuevo.

Lo que ya estamos pagando o tenemos que pagar no cuenta en la decisión. Lo que cuenta es, producimos más, pues depende cuánto me va a costar más, cuánto voy a ingresar más y en función de eso decido producir. Por eso, tenemos que cubrir, por lo menos, esos costes nuevos en los que incurrimos.

Si además cubrimos costes fijos, mejor que mejor, evidentemente. Recordemos siempre que en la teoría estamos hablando de costes económicos en su conjunto y, por lo tanto, que cuando hablamos de conseguir beneficios, hablamos o de conseguir beneficios normales y entonces costes e ingresos se igualan o de beneficios extraordinarios, que es cuando los ingresos son mayores que los costes. Eso ocurre en el corto plazo, pero ¿qué varía en el largo plazo? En el largo plazo, fundamentalmente, es que no hay costes fijos y esto significa que se pueden alterar las condiciones correspondientes y que se puede adaptar cada empresa al nivel óptimo de producción.

Entonces, en ese sentido, a corto plazo puede haber pérdidas, pero a largo plazo nunca puede haber pérdidas o beneficios, porque realmente, a largo plazo, si yo tengo pérdidas me voy del mercado y si hay unos beneficios muy extraordinarios vienen otras empresas del mercado. Por lo tanto, ese juego de la competencia a largo plazo garantiza que se consigue la escala más eficiente y se produce al mínimo coste y al precio mínimo. ¿Ese equilibrio se produce automáticamente en todos los mercados? Automáticamente sí, en el sentido de que las reacciones son automáticas, pero casi es imposible que haya equilibrio al mismo tiempo en todos, porque recordemos que cuando estudiamos cada mercado individual estamos suponiendo el *ceteris paribus*, que todas las demás condiciones son iguales.

Pero sí es cierto que en ese fenómeno que hablábamos de expulsión de un mercado y atracción de otros mercados, se están produciendo movimientos, desplazamientos de unos sectores a otros que varían los precios relativos, las demandas y las producciones. Entonces sectores que tienen beneficios extraordinarios atraen nuevos competidores, nuevos productores que permiten reducir los precios y en cambio aquellos que están en peor situación van perdiendo cada vez oferentes y se va consiguiendo que en función de la demanda, por eso se habla de la soberanía del consumidor, se consiga un equilibrio general que va adaptándose. Pero siempre puede haber retrasos con la única ventaja de que el sistema funciona automáticamente por el juego de incentivos, de beneficios o pérdidas que hay en cada mercado.