

CAPÍTULO 1 INTRODUCCIÓN

ÍNDICE

- 1.1.** Introducción: La economía en nuestro día a día
- 1.2.** Conceptos básicos de microeconomía: ¿qué es la economía y cómo funcionan los mercados? La mano invisible
 - 1.2.1.** Mercados competitivos frente a mercados no competitivos
 - 1.2.2.** Los precios del mercado y las dimensiones de un mercado
- 1.3.** Los principios básicos de la economía
 - 1.3.1.** Principio 1: Los recursos son escasos y como resultado los individuos se enfrentan a disyuntivas
 - 1.3.2.** Principio 2: El coste de oportunidad
 - 1.3.3.** Principio 3: La personas racionales piensan en términos marginales
 - 1.3.4.** Principio 4: Los individuos responden a los incentivos
 - 1.3.5.** Principio 5: El comercio puede mejorar el bienestar de todo el mundo. Existen ganancias del comercio
 - 1.3.6.** Principio 6: Los mercados tienden al equilibrio
 - 1.3.7.** Principio 7: Los recursos deberían utilizarse eficientemente para conseguir los objetivos de la sociedad

Apéndice A. Definiciones y clasificaciones de la Teoría Económica

Glosario

Preguntas tipo test

Soluciones a las preguntas tipo test

Problemas

Soluciones a los problemas

OBJETIVOS DIDÁCTICOS

El primer capítulo introductorio tiene por objetivo familiarizar al lector con las bases del análisis que van a acompañarnos a lo largo del libro centrado en el análisis de la la utilidad y la demanda.

La teoría del consumidor es el eje central del libro y en el primer capítulo concentramos los esfuerzos en tratar los principios de economía que rigen los conceptos de utilidad y demanda.

El objetivo fundamental de este capítulo es que el lector conozca y se familiarice con la variedad de problemas que aborda la Microeconomía y los tipos de respuesta que se pueden dar:

- Se explica, cómo funcionan los mercados, sus dimensiones, los precios y cuáles son los principios básicos de la economía.
- Los principios básicos de la economía nos mostrarán los instrumentos que vamos a desarrollar a lo largo del libro para analizar el comportamiento del consumidor y las relaciones que se establecen entre él (el consumidor) y las empresas y entre él y el sector público.

El lector deberá ser capaz de entender y poder manejar con soltura los conceptos que rigen cada uno de los principios de economía desarrollados. Es importante que, además, pueda ya, ser capaz, de aproximar la aplicación de los principios de economía a los conceptos de utilidad y demanda.

1.1. INTRODUCCIÓN: LA ECONOMÍA EN NUESTRO DÍA A DÍA

Un domingo cualquiera podemos visitar un centro comercial de cualquiera de nuestras grandes ciudades y ¿Qué podemos ver? Tiendas grandes y pequeñas, supermercados, marcas que todos podemos reconocer. Los dependientes son amables y todos ellos nos ofrecen la posibilidad de comprar una gran cantidad de productos. De esta forma, en una sola mañana y en ese centro comercial, podríamos comprar, si esta es nuestra decisión, desde productos orgánicos hasta un ordenador pasando por ropa de diseño. En estos centros comerciales puede encontrarse un gran número de productos distintos, podríamos encontrar mas de 50.000 productos distintos con toda seguridad y la mayoría de ellos no tienen por qué ser productos que compren únicamente las personas más ricas, son productos que cualquiera de nosotros podemos comprar todos los días.

Podríamos pensar que la economía, como ciencia, está alejada de todas estas cuestiones, pero realmente la economía como disciplina de estudio, está relacionada con las cuestiones ordinarias, simples, comunes, como las del ejemplo anterior.

Adam Smith en 1776, padre de la economía moderna, habla en su obra *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones* del comportamiento individual de los agentes económicos, refiriéndose a las empresas, empleados y consumidores y esto es lo que conocemos, con algunos matices, como microeconomía.

Al hablar de teoría económica y de ciencia económica en general, no podemos olvidarnos del análisis de las escenas más corrientes que afectan a nuestra vida diaria, a la vida diaria de las empresas que nos rodean o de los gobiernos¹ que dictan las políticas que nos afectan. Todo ello nos genera una gran cantidad de preguntas o dudas que nos afectan a la hora de tomar decisiones en el día a día y a las que la economía nos puede ayudar a dar respuesta.

Algunas de estas preguntas podrían ser:

- ¿Cómo funcionan las empresas en su día a día y en su competencia con otras empresas? ¿Cómo funciona lo que llamamos un sector económico?
- ¿Cómo una empresa puede minimizar sus costes e incrementar sus beneficios?
- ¿Qué precios debe elegir una empresa para sus productos?
- ¿Una empresa, en un momento dado, debe invertir en unas nuevas oficinas o en mejorar su equipamiento (maquinaria productiva)?
- ¿La empresa, debe ser más agresiva con sus competidores o debe esperar a que otra de un primer paso para, una vez visto el resultado, actuar?

A nivel individual la microeconomía es también igualmente efectiva para dar, por ejemplo, respuesta a las siguientes preguntas:

- ¿Como puedo mejorar mi nota en esta asignatura teniendo en cuenta mis limitaciones de tiempo de estudio?
- ¿Realmente es mejor para mí, económicamente hablando, dejar el trabajo, terminar mis estudios, incluso hacer un Máster y luego volver a trabajar? ¿Qué es mejor, hablando en términos económicos, que reduzca mi jornada, aunque alargue el tiempo en el que realizaré el grado o el Máster o que deje de trabajar totalmente y termine en menos tiempo mi grado o Máster? ¿Son realmente válidas estas opciones para mi economía personal?
- ¿Qué grado debo estudiar, para qué grado debo prepararme?
- Por ejemplo ¿Qué electrodoméstico es mejor para mi casa o qué automovil es el que mejor se adapta a mis necesidades? ¿Debo comprar el nuevo modelo que es más eficiente energéticamente hablando y tiene un precio más elevado o por el contrario debo comprar el más barato?

¹ A lo largo del libro, los términos «Estado» y «Gobierno» se utilizarán de manera intercambiable, salvo indicación contraria en contextos específicos.

Además, y de una forma más amplia o general, la microeconomía puede permitirnos entender por qué el Estado tiene un papel fundamental y necesario en nuestras vidas. La microeconomía puede ayudarnos a entender hasta qué punto debe involucrarse el Estado en nuestro día a día respondiendo, por ejemplo, a preguntas tales como:

- ¿Por qué el Estado regula el precio de ciertos sectores industriales o parte de ellos tales como la electricidad y el gas y no el precio de otros sectores industriales?
- ¿Por qué el Estado tiene leyes que obligan al uso de los cinturones de seguridad en los automóviles o al uso de los cascos en las motocicletas?
- ¿Por qué existe un Ministerio que se encarga de establecer unas reglas de seguridad en el sitio de trabajo?
- ¿Por qué el transporte público e incluso el transporte ferroviario es un servicio que, en unos países, lo presta una única empresa (además una empresa del Estado) y en otros puede ser prestado por más de una empresa?
- ¿Por qué es el Estado el que cada vez está tomando responsabilidades en materia del medioambiente y adquiriendo compromisos para el control del cambio climático?

La microeconomía nos permite dar respuesta a estas preguntas porque nos da las herramientas necesarias para establecer tanto el marco de referencia, como los instrumentos para resolver el problema objeto de análisis.

La microeconomía estudia el comportamiento de los agentes individuales. La teoría económica diferencia dos grandes áreas de conocimiento: la microeconomía y la macroeconomía, frente a la microeconomía la macroeconomía estudia el funcionamiento de la economía en su conjunto. Un mayor detalle de las cuestiones que afectan a la Teoría Económica lo puedes encontrar en el apartado especial que hemos incorporado al final del capítulo y que se titula: La Teoría Económica.

La microeconomía, a través de la definición de conceptos tales como: coste de oportunidad, valor del tiempo, monopolio, oligopolio, fallo de mercado, externalidad y otros que serán incorporados posteriormente, nos permite dar solución a las preguntas anteriores.

Desarrollemos un problema de toma de decisiones sencillo para ver como la microeconomía puede ayudarnos:

Octavio y Valeria han aprobado su asignatura de microeconomía y tras terminar sus estudios han decidido irse a vivir juntos, la casa es antigua y necesita un sistema nuevo de aire acondicionado que tienen que comprar de su bolsillo. Tienen que elegir entre el modelo más moderno y eficiente en términos de consumo de energía y un segundo modelo más barato pero que consume más energía. El primero cuesta 750 Euros y el segundo 400 Euros. Del curso de microeconomía conocen y saben utilizar el concepto de coste de oportunidad y del valor del dinero con relación al tiempo, con lo que pueden calcular el Valor Actual Neto de los ahorros que van a tener en la factura de la electricidad a lo largo de la vida estimada del aire acondicionado. De esta forma, pueden cuantificar y darse cuenta de si el sistema de 750 Euros, con menor consumo energético, al final de su vida útil resulta más económico.

La microeconomía permite estudiar el comportamiento individual con lo que en su estudio se incluye la toma de decisiones y las interacciones e interrelaciones entre los distintos individuos y empresas.

En este capítulo abordaremos a través de ejemplos sencillos los siguientes apartados:

- Funcionamiento de los mercados: La mano invisible.
- Breve introducción al funcionamiento de los mercados a través de la oferta y la demanda.
- Conceptos sencillos de economía como: coste, beneficio, crecimiento económico.
- Los principios económicos que rigen la elección individual.

Incluimos, además, por su importancia, un apartado, al final del capítulo, en el que se trata la Economía como ciencia.

1.2. CONCEPTOS BÁSICOS DE MICROECONOMÍA: ¿QUÉ ES LA ECONOMÍA Y CÓMO FUNCIONAN LOS MERCADOS? LA MANO INVISIBLE

En la introducción del capítulo hemos visto para que sirve la microeconomía y en qué nos puede ayudar en nuestro día a día, resolviendo desde nuestras preguntas más sencillas hasta otras de mayor complejidad. Esta mayor complejidad, dependerá de los elementos que intervengan, las relaciones o interacciones que estén implicadas y el alcance o impacto de las mismas.

Por todo esto y para permitir el análisis siguiendo el método científico, que garantiza la validez de los resultados, necesitamos un núcleo de análisis.

Esto nos lleva a intentar entender el elemento más complejo de un sistema económico en el ámbito micro, nos lleva a preguntarnos como funcionan los mercados. Para ello, podemos volver al ejemplo de la introducción, podemos volver a nuestro centro comercial de una gran ciudad e imaginarnos como vendedores y compradores interactúan.

Los vendedores saben que, por regla general, cuanto más vendan, mayores beneficios obtendrán y establecen un precio que les diferencia de la competencia (de otros vendedores), o lo que es lo mismo, un precio que hará que las personas que pasen por su tienda prefieran sus productos a los de otra tienda que venda el mismo producto. Esta diferenciación podrá ser por precio o porque estemos ofreciendo a nuestros clientes un producto que ofrezca algo más que el de la tienda de la competencia.

Los vendedores, por su parte, además de fijar el precio del producto en base a las características de este y a su posicionamiento sobre el competidor, tendrán, entre sus cometidos, la toma de decisiones. Estas decisiones afectarán, por ejemplo, a la cantidad de producto que almacenan, a la forma de realizar los pedidos, al transporte elegido desde la fábrica hasta la tienda, etc.

Por su parte, los compradores, primeramente, tomarán en cuenta sus ingresos para decidir qué comprar y cuándo, y posteriormente tendrán en cuenta sus preferencias personales en términos de satisfacción. En este proceso de toma de decisiones decidirán qué producto o servicio comprar e incluso cual es la tienda o lugar en el que quieren comprar.

El comportamiento de vendedores y compradores individuales lleva implícito, además de su comportamiento individual, las interacciones entre ellos. En este nuevo escenario el Estado puede intervenir en determinados casos regulando las actividades o los servicios que se realicen, los precios o por ejemplo, la calidad de los productos y servicios.

De una forma simplificada, estos son los elementos necesarios para entender el funcionamiento de un mercado.

El comportamiento de los mercados ha sido objeto de interés desde los inicios de la Teoría Económica. Adam Smith, considerado el padre de la microeconomía moderna, ya en 1776, en su obra *La riqueza de las naciones* (o en su título completo *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*) estudió, entre otros, el funcionamiento de los mercados. Según Adam Smith, la competencia garantizaba la honestidad de todos. Todos y cada uno de los vendedores de un mercado, se movían por una mano invisible para vender sus productos a un precio razonable que era lo suficientemente alto como para cubrir costes y el trabajo y lo suficientemente bajo para que otros vendedores no pudieran robar a sus clientes.

Adam Smith, defendió² que los gobiernos deberían dejar que las personas y las empresas comerciaran libremente, no debería intervenir en los mercados.

La mano invisible era considerada una forma de entender el funcionamiento de los mercados. Nos indica que los mercados siempre tendrían un buen comportamiento, a menor precio todos los clien-

² Un elemento fundamental cuando analizamos las ideas o teorías de un economista es vincularlo a su contexto histórico pues nos permitirá entender por qué se motivaron y el alcance de las mismas.

tes comprarían el producto, obligando a la empresa con mayor precio a innovar para reducir el precio o a ofrecer un producto mejor que justifique la diferencia. Siempre que hubiera suficientes compradores (demanda), la demanda seguiría a la oferta (vendedores/productores) y de esta forma vendedores y compradores estarían contentos.

El concepto de mano invisible se convierte en el garante de los mercados sin intervención alguna.

En una época más moderna y profundizando en el funcionamiento de los mercados podemos encontrar otros defensores del «libre mercado» o del «laissez-faire», el más famoso, el austriaco Friedrich Hayek (1899-1992) que defendía que a pesar de las posibles imperfecciones, un mercado sin control central (control del Estado) siempre funcionará mejor que cualquier otra opción. Hayek pertenece a la Escuela Austriaca y en ella se situaban ideológicamente otros grandes economistas como Ludwig von Mises (1881-1973). A esta escuela, por sus ideas, se les denomina también neoliberales.

El contexto histórico es importante para entender los principios que elaboran los neoliberales pues en esta época la economía planificada se convertía en dictadura política en un país tras otro.

Hablamos de la economía planificada, una receta para la gestión económica completamente opuesta a las anteriores para entender y gestionar los mercados. Esta es la fórmula aplicada por la Unión Soviética en el periodo comprendido entre 1917 y 1991, por China que en los años 50 imita la colectivización de Stalin o la fórmula aplicada para desarrollar la India tras independizarse de Gran Bretaña en 1947. La economía planificada otorga un papel fundamental al estado que decide qué producir, cómo y dónde y a través de él se define el sistema económico y, por tanto, el funcionamiento de los mercados.

El papel del Estado en los mercados sigue siendo uno de los ejes principales de análisis económico y frente a lo anterior otros grandes economistas, asesores de países como RU o EEUU, Keynes (1883-1946) defienden el papel activo del Estado. Sus postulados conviven históricamente con los de Hayek. Keynes otorga un papel fundamental al Estado como un agente que podría contrarrestar el ciclo empresarial haciendo justo lo opuesto que los demás agentes, en concreto son famosas las citas sobre sus recomendaciones para aumentar el gasto público o déficit de gasto e incluso incentivar un mayor gasto del sector público para poder reactivar la economía en épocas de crisis. Receta que era defendida por economistas de país y gobernantes en, por ejemplo, la crisis financiera del 2007 o del actual COVID-19. En la actualidad, han tenido gran repercusión, economistas como Thomas Piketty que defiende y argumenta la necesidad de abandonar los postulados económicos neoliberales para profundizar en un estado del bienestar del que sea garante el Estado.

Para entender el funcionamiento de los mercados no podemos quedarnos en el análisis de debatir qué papel debe jugar el Estado como un agente más que interactúa en el mercado, debemos avanzar en las características que definen dichos mercados.

1.2.1. Mercados competitivos frente a mercados no competitivos

En microeconomía, para entender el funcionamiento de los mercados, partimos del caso más simple, partimos de la definición de mercado perfectamente competitivo.

¿Qué significa un mercado perfectamente competitivo? ¿En qué consiste? Entre las características principales que nos permiten identificar que un mercado sea perfectamente competitivo tenemos el precio y el número de empresas.

De una forma simplificada, un mercado perfectamente competitivo es aquel que tiene un número elevado de participantes tales que deben aceptar el precio que surge de la relación entre lo que se ofrece y lo que se demanda. A los participantes en este tipo de mercado se les denominan precio aceptantes. Por estas características, número elevado de participantes y definición de precio acep-

tantes, se considera que hay una ausencia de poder de mercado (no lo tratamos en este apartado, pero recordaremos que en la definición de mercado perfectamente competitivo un elemento clave es que el bien es homogéneo, no diferenciable). En los siguientes temas veremos más en detalle todas estas definiciones.

¿Qué representa un mercado que funciona en competencia perfecta? Significa que la oferta se regula perfectamente adaptándose a la demanda y que los precios surgen, sin ninguna otra influencia de la relación entre la oferta y la demanda.

El precio y el número de empresas son dos de las principales características de los mercados competitivos, pero además para que la Teoría Económica los considere como mercados que funcionan en competencia perfecta tienen que cumplirse otras características en las que profundizaremos en los siguientes capítulos. Como, por ejemplo, se analizará cómo puede entrar y salir una empresa en el mercado que analizamos y qué barreras existen para que la entrada y salida sean libres.

La definición de un mercado perfectamente competitivo no se da completamente en la realidad, principalmente es solo un instrumento teórico para poder desarrollar a partir de él, por comparación, el estudio de cualquier mercado o sector industrial que deseemos analizar. Y de esta forma, existen muchos mercados que son suficientemente competitivos como para ser considerados como si fueran totalmente competitivos o dicho de otra forma, funcionan en competencia perfecta.

Algunos ejemplos de mercados perfectamente competitivos son:

- El ejemplo más sencillo y clásico que se utiliza para describir las características de los mercados perfectamente competitivos son las panaderías. En una ciudad las panaderías tienen, en su inmensa mayoría, productos similares, que venden a precios similares. Por este motivo se considera que es un ejemplo de competencia perfecta.

En la realidad podemos observar que cada vez más las panaderías intentan ofrecer variedades de panes distintos, intentan diferenciarse y por este motivo consiguen que su producto pueda parecer distinto al de otras **panaderías** y así poder establecer también un precio distinto.

Diremos que, en realidad, estos mercados son suficientemente competitivos o son mercados competitivos. Los productos agrícolas y la extracción de recursos naturales como la minería, hierro, carbón son considerados también mercados competitivos porque la existencia de un número elevado de empresas permite garantizar que su influencia directa en el precio sea muy limitada.

- Algún ejemplo más complejo que podemos definir como mercado que se acerca a las características de un mercado competitivo es el de los precios de **transporte marítimo**.

En concreto los precios del transporte TRAMP (transporte de graneles principalmente) que al regirse por los códigos de comercio y leyes internacionales funcionan en fuerte competencia. En España se rigen por la Ley de Navegación Marítima lo que indica que funciona como un mercado competitivo. Por el lado de la oferta existe lo que se denomina libre competencia para el alquiler de los buques (relación entre propietarios y operadores que se encargan finalmente del transporte). Este mercado no funciona en competencia perfecta porque la oferta de flota de buques es difícil que se ajuste a la demanda de transporte marítimo. Como resultado de esta dificultad, se producen procesos internos de concentración empresarial muy acusados que hacen que el mercado no llegue a funcionar en competencia perfecta.

Los mercados pueden ser clasificados, según el grado de competencia que alberguen en mercados competitivos (que en su nivel más exigente denominamos, mercado perfectamente competitivo) y mercados no competitivos.

En los mercados no competitivos las empresas pueden influir conjuntamente para establecer el precio del producto.

Algunos ejemplos clásicos de mercados no competitivos son:

- El mercado del petróleo. En el que unos pocos países agrupados en una organización denominada OPEP (que se denomina cartel) son los que marcan el precio y la cantidad de producción del petróleo a nivel mundial.
- Los servicios de transporte ferroviario en Europa, que hasta ahora era considerado el ejemplo clásico de monopolio o mercado no competitivo ya que una única empresa, generalmente estatal, establecía el precio del transporte. La propiedad del Estado garantiza que este precio no iba a ser abusivo y que permitía garantizar la movilidad de las personas y bienes.

En la actualidad, debido a las ineficiencias que se producen y al elevado coste que tiene para las arcas del Estado, y por exigencias de los organismos reguladores de la Unión Europea, se está introduciendo de forma regulada, la competencia.

1.2.2. Los precios de mercado y las dimensiones de un mercado

Como hemos podido ver en los apartados anteriores, dos elementos fundamentales que definen los mercados son el precio y el número de empresas.

Precio de mercado

Los mercados permiten establecer transacciones entre vendedores y compradores. En los mercados se intercambian una cantidad concreta de producto o servicio a un precio determinado. En un mercado perfectamente competitivo normalmente hay un solo precio para un producto concreto, es lo que se denomina precio de mercado. Un ejemplo de precio de mercado es el precio del barril Brent fijado en los mercados internacionales, el precio del pescado en una lonja gallega o el precio del trigo en los mercados internacionales.

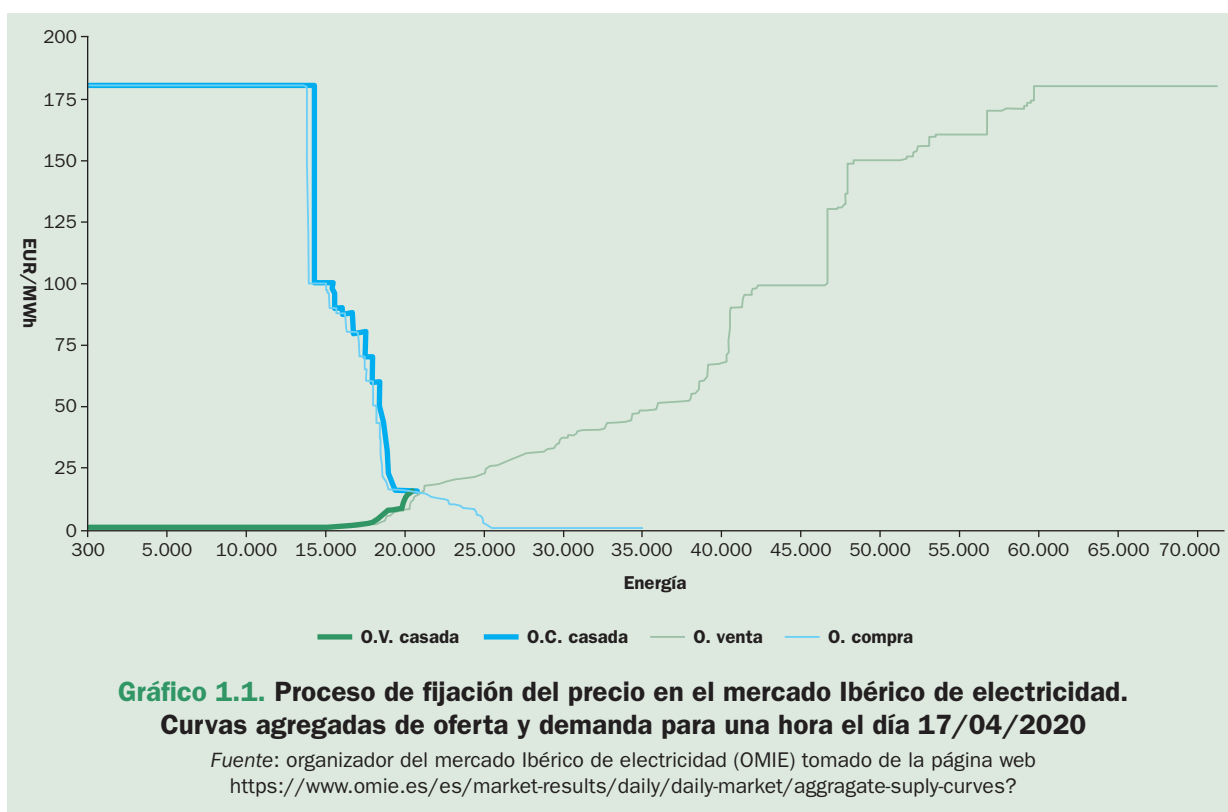
Analicemos este proceso de fijación de precios con un ejemplo:

CASO DE ESTUDIO ¿Cómo se determina el precio diario en el mercado de la electricidad?

El proceso de fijar precios en el mercado diario de electricidad se denomina también proceso de casación.

Este proceso, como hemos dicho anteriormente se produce de la relación entre la demanda y la oferta, más concretamente de adecuar la oferta a la demanda. Esto es más importante si cabe en un mercado como el de la electricidad ya que esta no se puede almacenar, una vez que se produce debe consumirse.

Teniendo en cuenta estos dos elementos, el precio del mercado para una hora que podemos llamar h del día D se determina por la intersección, en un punto, de la curva de oferta y demanda de electricidad del mercado para esa hora. Este punto nos dará dos informaciones, el precio de mercado y la cantidad que se intercambia. Este punto, denominado también de equilibrio, define el precio de mercado y determina las ofertas de compra y de venta que resultan casadas (es decir, la energía que se intercambiará finalmente al precio del mercado). En cada hora, todas las ofertas de venta o de compra que resulten casadas se realizan a un precio concreto, el precio del mercado.



La dimensión de un mercado

La definición de los mercados conlleva identificar a los compradores y vendedores. El concepto de mercados competitivos está muy ligado al número de compradores y vendedores que interactúen en un mercado, de esta forma, un número reducido de compradores o vendedores conllevará situaciones de mercado no competitivas.

Así, podemos entender que si en una ciudad sólo existe una gasolinera esta podrá establecer casi el precio que desee para un producto como la gasolina. No tiene otros competidores en la zona y sabe que va a tener compradores pues sus productos son necesarios para todos aquellos que utilicen, por ejemplo, el coche.

De la misma forma y solo teniendo en cuenta las características técnicas, una empresa que se dedique a producir ordenadores de gama media deberá tener muy en cuenta sus costes para establecer un precio lo más ajustado posible. El gran número de productores y compradores que existen en este mercado obligará a fijar precios próximos al precio de mercado.

Además del número de vendedores y compradores, otras cuestiones afectan a la dimensión del mercado tanto desde el punto de vista geográfico como desde el punto de vista de la variedad del producto.

1.3. LOS PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA ECONOMÍA

En los apartados anteriores hemos introducido qué podemos esperar de la microeconomía y cómo pueden funcionar los mercados.

En esta sección profundizaremos en los individuos y en el proceso de toma de decisiones, en la importancia de las interacciones e interrelaciones entre personas, empresas y mercados. Además,

analizaremos algunos elementos añadidos que son necesarios para entender cómo funciona la economía desde el ámbito de la microeconomía.

Cualquier decisión económica implica la toma de decisiones individuales, es decir, decidimos qué hacer y qué no hacer. La toma de decisiones es inherente a cualquier actividad que podamos realizar. Si volvemos a nuestro centro comercial, al que acudíamos al principio, encontraremos miles de productos listos para el consumo, pero nosotros no compraremos todos, no podríamos almacenarlos todos, sería una decisión muy desafortunada en todos los sentidos, tendremos que elegir. Tendremos que elegir, por ejemplo, entre renovar la lavadora y el traje que nos enamora, entre la televisión más moderna y cambiar el frigorífico de más de 10 años, entre un libro y un juego o juguete, etc.

Son 10 los principios de la economía, de los cuales 7 afectan directamente a las cuestiones micro que veremos en este curso y 3 tienen referencia a las cuestiones macro.

En los principios de la economía podemos distinguir 3 grandes grupos, tal y como podemos ver a continuación. Los dos primeros hacen referencia a los conceptos micro y serán revisados en este capítulo introductorio. Los tres últimos principios hacen referencia al análisis macro y aunque los incluimos en este listado, serán desarrollados en la asignatura de macroeconomía.

El proceso de **toma de decisiones económicas** se rige por cuatro principios fundamentales:

1. Los recursos son escasos y como resultado los individuos se enfrentan a disyuntivas.
2. El coste de oportunidad. En todas las decisiones existe un coste de oportunidad que define el coste real de algo a través de lo que dejamos de recibir para tenerlo.
3. Las personas racionales piensan en términos marginales.
4. Los individuos responden a los incentivos. Las personas normalmente analizan las opciones o las oportunidades para conseguir ellos mismos estar o sentirse mejor.

El proceso de **interacción entre los individuos** se rige por tres principios fundamentales:

5. El comercio puede mejorar el bienestar de todo el mundo. Existen ganancias del comercio.
6. Los mercados tienden al equilibrio por lo que normalmente constituyen un buen mecanismo para organizar la actividad económica. Los mercados suelen conducir a la eficiencia.
7. Los recursos deberían utilizarse eficientemente para conseguir los objetivos de la sociedad. Cuando los mercados no consiguen eficiencia, la intervención del estado puede mejorar el bienestar social.

Cómo funciona la economía, el nivel macroeconómico.

8. El nivel de vida de un país depende de su capacidad productiva de bienes y servicios.
9. Políticas monetarias expansivas producen inflación.
10. La sociedad, en el corto plazo, debe elegir entre inflación y desempleo.

En este libro de Introducción a la Microeconomía del grado de Administración y Empresas trataremos los siete primeros principios.

1.3.1. Principio 1: Los recursos son escasos y como resultado los individuos se enfrentan a disyuntivas

La escasez de recursos es un elemento inherente a la condición humana, la sociedad tiene escasez de recursos, el planeta igualmente tiene unos recursos limitados. Desafortunadamente resulta imposible producir todos los bienes y servicios que las personas desearían consumir, pero tampoco tenemos acceso a todos los recursos naturales que podríamos o desearíamos tener o consumir.

Las limitaciones no se producen solo en términos de recursos, de ingresos, son también en términos de tiempo, solo hay 24 horas al día, dedicar tiempo a una actividad significa quitar tiempo de otra. Tanto es la limitación de tiempo, que hay personas, muchas personas, que estamos dispuestas a cambiar dinero por tiempo.

De la misma forma que no podemos tener todo lo que queremos, la sociedad no puede, desafortunadamente, proporcionar a todos sus miembros el máximo nivel de vida al que cada uno aspira.

La economía representa la administración de los recursos escasos. Economía, etimológicamente hablando viene del latín «oekonomus», y este del griego «oikonomos», de «oikos»: casa y «nemein» administrador.

Como individuos debemos tomar decisiones, la escasez de los recursos implica que la sociedad en su conjunto debe tomar decisiones. Una sociedad toma decisiones en su conjunto por la agregación de las decisiones individuales. Esto es lo que sucede en la economía, pero a veces estas decisiones no son lo mejor para la sociedad en su conjunto.

Pongamos un ejemplo para entender mejor este concepto. Los Ayuntamientos pueden comprar suelo urbano para dedicarlo a otros usos distintos de los que serían dedicados si el comprador fuera una empresa inmobiliaria. En el caso de que estos terrenos los comprara la mencionada empresa inmobiliaria, muy seguramente los dedicaría a la construcción de viviendas u oficinas pues de esta forma podría obtener el mayor beneficio posible. El Ayuntamiento, en la compra de estos solares, puede ver otras necesidades más allá del mero beneficio, como, por ejemplo, la construcción de parques infantiles, instalaciones deportivas, la construcción de una comisaría, etc.

De la misma forma con la crisis del virus COVID-19 estamos viendo la necesidad de tener una sanidad pública eficiente y adecuada para las necesidades de emergencia de los ciudadanos, estas necesidades vienen provocadas por la escasez de recursos que se produce en este tipo de crisis.

Dentro de los recursos, podemos clasificarlos en:

Los recursos económicos: los factores productivos

Una de las actividades económicas básicas que desarrolla el ser humano es la producción de bienes y servicios. Para llevar a cabo esta actividad se precisa una serie de recursos a los que se denomina **factores productivos**.

Factores productivos son el conjunto de recursos empleados por el ser humano para la producción de bienes y la prestación de servicios.

La cantidad de factores productivos es limitada, pero estos se pueden clasificar en tres categorías fundamentales:

1. Recursos naturales o factor tierra.
2. Trabajo.
3. Capital.

No obstante, cada vez son más los autores que incluyen en esta clasificación un cuarto factor: la **iniciativa empresarial**.

1. Los recursos naturales

La naturaleza nos ofrece un amplísimo conjunto de recursos que se emplean en el proceso productivo, como la tierra cultivable y urbanizable, el petróleo, los minerales, el agua, etc. Su característica fundamental es que no han sido producidos por el ser humano.

Podemos clasificar dichos recursos en **renovables** (son aquellos que se regeneran a una tasa superior a la de su consumo como energía solar, recursos forestales, pesca...) y **no renovables** (son aquellos que se agotan paulatinamente con su explotación como petróleo, carbón,

yacimientos minerales...). En cuanto a estos últimos, existe en la actualidad una creciente preocupación por la sobreexplotación que están sufriendo determinados recursos naturales, lo que puede conducir inevitablemente a su agotamiento.

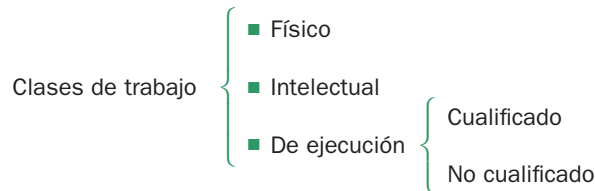
2. El trabajo

Cualquier bien o servicio requiere la intervención del ser humano para ser elaborado. Por ejemplo, no es posible cultivar cereales, fabricar coches o pintar un cuadro sin que medie la mano

«El trabajo se define como la actividad humana, de carácter físico o intelectual, destinada a la producción de bienes o a la prestación de servicios a cambio de una remuneración».

del ser humano. Cada una de las acciones mencionadas tiene como objetivo la satisfacción de necesidades y a todas ellas se les denomina trabajo.

Tanto el trabajo como la tierra se pueden considerar (a diferencia del capital) factores productivos originarios, puesto que no están producidos previamente. Además, el trabajo es un factor productivo primario, ya que es el único factor sin el cual no puede haber proceso de producción.



3. El capital

La producción de casi todos los bienes, y servicios, requiere el uso de otros bienes cuya finalidad es la obtención de los primeros. Siguiendo con los ejemplos ya mencionados, para cultivar

Podemos definir entonces el capital como el conjunto de bienes que contribuyen al desarrollo de la actividad económica ayudando a producir otros bienes y servicios.

cereales necesitaremos herramientas como arados o tractores; para fabricar un automóvil, una nave industrial, acero, plásticos, maquinaria...; y, por último, para pintar un cuadro es imprescindible un pincel, pinturas, un caballete, etc. Ninguno de estos bienes satisface directamente una necesidad, sino que sirven para obtener otros bienes o servicios y constituyen el factor capital.

No obstante, conviene delimitar a qué nos referimos cuando hablamos del capital como factor productivo. Para ello nos basaremos en la tipología más clásica del capital que distingue entre:

- **Capital físico o real.** Son los elementos de todo tipo empleados en la producción, tales como edificios, maquinaria, herramientas...
- **Capital humano.** Comprende todo aquello que contribuye a elevar la capacidad productiva de los seres humanos, como la educación, la formación profesional, la experiencia acumulada...
- **Capital financiero.** Son los fondos disponibles para la compra de capital físico o de activos de carácter financiero, como acciones u obligaciones.

Cuando hablamos del capital como factor productivo nos estamos refiriendo al capital físico o real, ya que el capital humano forma parte del factor trabajo y el capital financiero, en tanto en cuanto no se destine a la adquisición de capital físico, no se puede considerar factor productivo.

4. La iniciativa empresarial

Para que la actividad productiva se lleve a cabo no basta con disponer de materias primas, de trabajadores y de capital. Es preciso saber organizar y gestionar dichos recursos para que la

producción de bienes o la prestación de servicios se realice de forma eficaz. Esta labor recae sobre la figura del empresario, que ha de intentar obtener el mayor provecho posible de los recursos de que dispone.

La iniciativa empresarial es la capacidad de reunir, organizar y gestionar recursos para obtener bienes y servicios.

La retribución de los factores productivos

Cada uno de los factores productivos anteriormente expuestos percibe una remuneración o retribución por su aportación al proceso productivo. Sin embargo, su denominación varía en cada caso: se llama **renta** a la retribución de los recursos naturales o factor tierra; se denomina **salario** a la remuneración del factor trabajo; y, por último, recibe el nombre de **interés** la retribución del factor capital.



1.3.2. Principio 2: El coste de oportunidad

En todas las decisiones existe un coste de oportunidad que define el coste real de algo a través de lo que dejamos de recibir para poder tenerlo.

Como acabamos de ver, el problema fundamental al que se enfrenta la economía es el de la escasez, es decir, el desequilibrio que se establece entre nuestros deseos, que son ilimitados, y los recursos existentes para satisfacer dichos deseos, que son limitados. Este hecho nos obliga a tomar decisiones económicas continuamente.

Si disponemos de tres horas libres al salir de la universidad y queremos hacer deporte, estudiar, ir a un concierto o al cine, tendremos que elegir entre una o a lo sumo dos de estas actividades, de tal manera que la elección que hagamos comportará la renuncia al resto de las actividades.

Las familias, por su parte, deben decidir cómo distribuyen sus ingresos entre apartados como la alimentación, el vestido, la vivienda, las vacaciones, etc., de modo que si gastan más en uno de estos apartados será a costa de dedicar menos renta a otros.

Lo mismo les ocurre a las empresas, ya que disponen de un capital limitado para producir, por lo que tendrán que decidir qué bienes fabricar y con qué número de trabajadores y de maquinaria tienen que contar para llevar a cabo dicha producción.

Por último, el sector público se enfrenta al mismo problema, ya que dispone de un presupuesto limitado y tendrá que decidir si lo destina a una mayor inversión en infraestructuras, en sanidad o en educación, por ejemplo.

El coste de oportunidad es uno de los principios básicos de la economía y aporta una métrica económica con la que evaluar opciones en el proceso de selección de alternativas.

Si en un sistema económico todos sus recursos están plena y eficientemente utilizados, aumentar la producción de uno de los bienes supone la reducción de otro, esa reducción se denomina coste de oportunidad.