

# UNIDAD 1.

## Contenido

|   |    |
|---|----|
| 1. ¿Qué es la economía?.....                                | 5  |
| 2. Recursos, bienes y necesidades.....                      | 6  |
| Los recursos .....  | 6  |
| Los bienes y servicios.....                                 | 6  |
| Las necesidades .....                                       | 6  |
| 3. Las características de las necesidades .....             | 7  |
| 4. Clasificación de las necesidades .....                   | 8  |
| Necesidades primarias y secundarias.....                    | 8  |
| Las necesidades según Abraham Maslow .....                  | 9  |
| 5. La escasez económica .....                               | 10 |
| 6. ¿Cómo toman decisiones los individuos? .....             | 11 |
| Primer principio: el coste de oportunidad: .....            | 11 |
| Segundo principio: los costes irre recuperables .....       | 13 |
| Tercer principio: el análisis marginal .....                | 14 |
| Cuarto principio: las personas responden a incentivos ..... | 16 |
| 7. Piensa como un economista .....                          | 17 |
| El método científico en economía.....                       | 17 |
| Los supuestos y los modelos económicos.....                 | 18 |
| 8. Las ramas de la economía.....                            | 19 |

[www.econosublime.com](http://www.econosublime.com)

# La sublimación de la economía



Material elaborado por:

Material editado por:



 @Econosublime

 @Economarina



Videos explicativos de cada clase en  
[www.youtube.com/c/econosublime](https://www.youtube.com/c/econosublime)

# 1. ¿QUÉ ES LA ECONOMÍA?

Muchas veces piensas que lo que estudias no te servirá para tu vida – ¿esto cuando lo voy a utilizar? te preguntas. Por suerte para mí, eso no ocurre con economía, una materia que te permitirá resolver muchos de tus problemas. - Pero ¿qué es esto de la economía ticher? El fallecido José Luis Sampedro te diría que la economía eres tú. Pero supongo que querrás una respuesta más elaborada ¿no? Empecemos.

La **ECONOMÍA** es la ciencia que estudia cómo administrar unos recursos que son escasos para satisfacer la mayor cantidad posible de las necesidades de la sociedad.

Dicho así puede que no te quede claro, así que vamos a mirar un poco más a fondo.

## • • Los recursos son escasos.

Lamentablemente, **los recursos con los que cuenta cualquier familia son escasos para satisfacer todas sus necesidades.** Esto se debe a **dos motivos:**

- **El dinero con el que cuentan todas las familias es limitado.** Al igual que puede que tú tengas una paga, tus padres tienen un salario limitado con el que tendrán que decidir qué cosas quieren comprar.
- **El tiempo del que disponemos también es limitado.** Incluso aunque tuviéramos muchísimo dinero y pudiéramos comprar lo que deseamos, el día solo tiene 24 horas y muchas veces no podremos satisfacer dos necesidades a la vez.



Como nuestro dinero y tiempo es limitado, no podemos satisfacer todas las necesidades que tenemos.

## • • Las necesidades son ilimitadas.

Si vais al centro comercial seguro que hay cientos de productos que deseáis comprar. Te encantaría tener ese móvil último modelo o una gran cantidad de ropa de diferentes marcas. Seguro que tu familia estaría encantada de comprar una mejor TV, un nuevo frigorífico o ir a lujosas vacaciones. El dicho “si más tienes, más deseas” parece explicar perfectamente el comportamiento humano. El **problema es que cuando satisfacemos una necesidad, siempre nos surge una nueva.** Puedes pensar que los millonarios pueden satisfacer todas sus necesidades, ya que les sobra el dinero, pero hay dos cosas que estás olvidando:

### A. Las necesidades se reproducen, y una vez satisfechas surgen otras nuevas.

Si empiezas a ganar más dinero querrás una casa más grande y un coche mejor. En ese momento te surgirá la necesidad de proteger estos bienes tan caros. Necesitarás un garaje grande y una buena seguridad para tu hogar. Además, si ganas mucho dinero necesitarás alguien que te asesore para invertir, un abogado y otro tipo de servicios. Como ves, a medida que satisfaces unas necesidades te surgen otras nuevas.

**B. El tiempo (para muchos el recurso más valioso) seguirá siendo escaso.** No puedes satisfacer todas tus necesidades porque simplemente no tienes tiempo ilimitado. Aunque tuvieras dinero infinito para comprar todo lo que quieres, te faltaría tiempo para poder realizar todas las actividades que quieres.

## • • Hay necesidad de elegir.

Como nuestros recursos son escasos (el dinero y el tiempo) pero nuestras necesidades son ilimitadas (se reproducen) tenemos que elegir cómo usaremos estos recursos y qué necesidades vamos a cubrir.

Así, por ejemplo, si solo tienes 20 euros, tendrás que elegir si quieres comprarte esa camiseta tan chula o ese pantalón que te ha gustado. También es importante no olvidar tu otro recurso escaso, el tiempo. Si mañana tienes un examen de Economía y tienes que estudiar, y tu amigo te propone irte por la tarde de *fiestuki*, también tendrás que elegir entre estudiar o irte con tu amigo. En ambos casos, solo satisfaces una necesidad.

**Es aquí donde surge la economía, una ciencia que te ayudará a decidir cómo usar tus recursos escasos de la mejor manera posible para que puedas satisfacer el mayor número de necesidades.**



Por ello a la economía se le llama la ciencia de la **ESCASEZ Y LA ELECCIÓN.**

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



## LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

## EL TIEMPO Y EL COVID-19.

El 14 de marzo de 2020 el gobierno español declaraba el estado de alarma. Desde ese día no pudimos salir de casa salvo para realizar actividades esenciales. Los siguientes meses las restricciones continuaron. Con este tipo de medidas muchos gobiernos de todo el mundo intentaron frenar los contagios para así comprar el recurso más escaso de todos: el TIEMPO. Tiempo para frenar al virus. Tiempo para descubrir una vacuna.

Tiempo para salvar la vida de millones de personas.



## 2. RECURSOS, BIENES Y NECESIDADES.

### • Los recursos.

Acabamos de ver que las personas tenemos dinero y tiempo limitado, pero para una sociedad cuando hablamos de recursos nos referimos a todo aquello que nos permite producir bienes y servicios. Si queremos producir una barra de pan, necesitaremos semillas para cultivar trigo y tierra donde hacerlo (todo ello son recursos naturales), también agricultores que lleven la producción (trabajadores) y tractores y herramientas (que llamamos capital físico). Finalmente obtendremos la barra de pan, que será el bien que nos permitirá satisfacer la necesidad de alimentarnos.

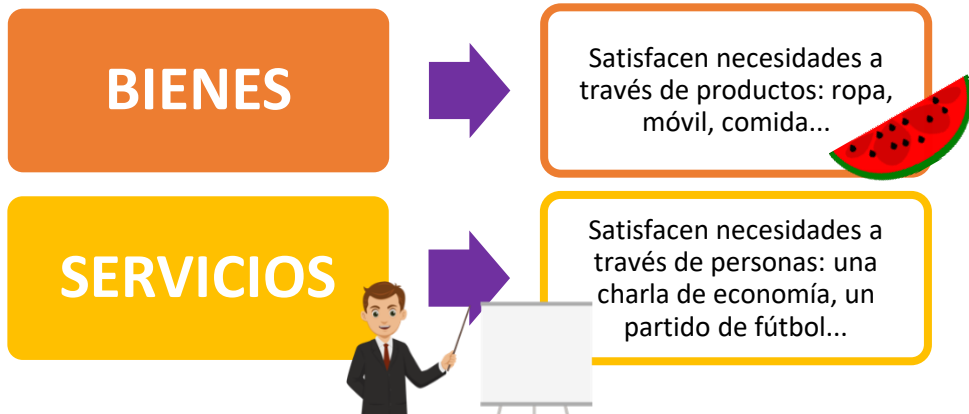
Los **RECURSOS** son los factores productivos que permiten producir bienes y servicios. Son los recursos naturales, trabajadores y capital físico (máquinas y herramientas). Los recursos son escasos, ya que no hay cantidad suficiente para crear todos los productos que deseamos y satisfacer las necesidades de todo el mundo.

### • Los bienes y servicios.

Los bienes y servicios son aquello que satisface una necesidad. La comida satisface la necesidad de alimentarnos, un móvil la necesidad de comunicarnos y de información, un coche la de transporte y una clase de Economía cubre la necesidad de educación.

La principal diferencia entre bienes y servicios es que **con los bienes satisfacemos la necesidad a través de un producto** (como comida, coche, móvil), pero con un **servicio satisfacemos una necesidad a través de la actividad de una persona** (como la clase de Economía que imparte tu profesor).

Los **BIENES Y SERVICIOS** son todo lo aquello que nos satisface una necesidad.



### • Las necesidades.

Una necesidad es la sensación de carencia unida al deseo de satisfacerla. Es decir, para que tengamos una necesidad debemos sentir que algo nos falta y, además, querer acabar con esa necesidad.

La **NECESIDAD** es la sensación de carencia unida al deseo de eliminarla.

Pero no debemos confundir la necesidad con los bienes y servicios que permiten satisfacerla. Por tanto, si deseas una videoconsola tienes que tener claro que la videoconsola no es una necesidad en sí misma, sino que es un bien que te permite satisfacer la necesidad de entretenimiento.



### LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

### LA LEVADURA DE PAN Y EL COVID-19.

Durante el confinamiento de 2020 el producto que más aumentó sus ventas fue la levadura de pan, cuyas ventas se multiplicaron casi por 15. ¿Por qué ocurrió esto? ¿qué necesidad cubre la levadura? En principio podríamos pensar que la gente lo hacía para satisfacer la necesidad de alimentación, pero probablemente la razón no sea esa. Muchas personas convirtieron “elaborar pan” en un hobby, una manera de entretenerse durante las largas horas que había que permanecer en casa. Así que, sorprendentemente, la necesidad que cubría la levadura de pan, en muchos casos, fue la de entretenimiento.



### 3. LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS NECESIDADES.

Acabamos de ver que la economía intenta satisfacer el mayor número de necesidades posible dado los recursos escasos que tenemos, pero antes de ver cómo podemos conseguir tan difícil tarea, necesitamos saber las características de estas necesidades.

#### 1 Las necesidades son ilimitadas.

Como ya hemos dicho en el punto anterior eso se debe a que las **necesidades se reproducen y siempre queremos más, y a que nuestro tiempo está limitado.**

#### 2 La misma necesidad puede satisfacerse de varias maneras.

*José Luis es un apasionado de los videojuegos y todos los sábados por la noche se los pasa con la videoconsola. Sus compañeros de clase le llaman friki y le dicen que es muy aburrido por no querer salir de fiesta a tomarse unas Coca-Colas con ellos. ¿Tienen razón sus compañeros? Ciertamente no. José Luis tiene la necesidad de entretenimiento, al igual que la tienen ellos, pero mientras sus compañeros satisfacen su necesidad saliendo de fiesta, lo que le divierte a José Luis es jugar al Fortnite.*

Podemos decir que las personas compartimos la mayoría de necesidades: seguridad, alimentación, comunicación, etc. Aquí la clave es que cada una de esas **necesidades puede satisfacerse de manera diferente** a través de diferentes bienes.

Entender la diferencia entre necesidades y bienes es clave en economía. Así, para la necesidad de entretenimiento mucha gente utiliza Netflix, otros ven un partido de fútbol, algunos salen de compras y otros leen un libro. Lo que debe quedar claro es que la economía no entra en si es mejor salir de fiesta o jugar a videojuegos. Lo que le interesa a la economía (y a ti) es saber si satisfaces tu necesidad.

#### 3 Las necesidades se sienten de manera diferente.

- *Oye profe, he mirado en tu Instagram y eres la persona que menos se conecta de todos mis contactos, ¿por qué no usas la aplicación?*
- *Pues mira, la mayoría de los adolescentes reconocéis la necesidad de estar conectado a redes sociales, pero eso no le pasa a todo el mundo.*

**Hay personas que desarrollan unas necesidades en un mayor grado que otras.**

Esto se debe a que las necesidades se ven influidas por muchos factores:

- **El lugar donde vivimos.** Dependiendo de donde vivamos puede que tengamos unas necesidades diferentes. *Todos necesitamos sentirnos seguros, pero en países como Estados Unidos esa necesidad parece más desarrollada y muchos tienen una pistola en casa, algo poco probable si vivimos en España. Curiosamente las estadísticas dicen que tener un arma aumenta la probabilidad de que te disparen. Irónico ¿verdad?*
- **El entorno en el que nos movemos.** Muchas veces tendremos una necesidad mucho más desarrollada dependiendo de con quién nos relacionamos. *Si miras a tus compañeros, es muy probable que muchos lleven zapatillas Nike, Adidas, Reebok o Converse y que la mayoría de ella sean blancas.*

- **La publicidad y la moda.** Recibimos unos 3.000 impactos de publicidad al día, así que la publicidad puede hacernos que sintamos algunas necesidades de manera más fuerte. Algunos sienten necesidad de tener siempre lo último que sale.
- **La edad.** La fuerza con la que sentimos algunas necesidades varía con los años. *Los jóvenes suelen necesitar estar todo el día conectado y pasan horas en las redes sociales, mientras que la gente más mayor no suele tener tan desarrollada esta necesidad (el 75% de la gente que usa Instagram tenga menos de 35 años).*



**En definitiva, hay factores que hacen que las necesidades sean diferentes en cada persona y en cada sociedad.**

#### 4 Las necesidades no son fijas.

*Con el brote del COVID-19 pudimos ver como aparecían nuevas necesidades y como otras muchas se desarrollaron mucho más. Una nueva necesidad fue, sin duda, la necesidad de protegerse del contacto de personas y objetos, lo que multiplicó la compra de mascarillas y guantes de tal manera que durante semanas fue imposible comprarlos en ningún sitio. Una necesidad que ya teníamos era la de higiene, pero con la pandemia esta necesidad se desarrolló a niveles antes insospechados. Muchas personas desinfectaban todo aquello que tocaban o compraban en supermercados lo que disparó la venta de alcohol y lejía. Lavarse las manos se convirtió en la mejor manera de evitar el contagio, lo que multiplicó la venta de gel hidroalcohólico.*

**Las necesidades no es algo fijo, sino que varía con los tiempos. La propia evolución de la sociedad o los cambios en la tecnología pueden provocar que surjan nuevas necesidades** (también si hay una guerra o un virus letal).

Por ejemplo, antiguamente la gente vivía en pequeñas aldeas y muchos apenas salían de allí. Pero con la evolución a grandes ciudades las personas se fueron separando de sus conocidos. Muchas necesidades se desarrollaron, como la necesidad de mantener el contacto. Con el desarrollo de la tecnología, tener internet o un teléfono móvil se ha hecho imprescindible para satisfacer estas necesidades.

### EL ALUMNO Y LA ECONOMÍA

#### ¿CREA LA PUBLICIDAD LAS NECESIDADES?

Si acudes a una charla de marketing, es habitual que aparezca la pregunta ¿crea la publicidad las necesidades? Es habitual que el alumno se apresure a contestar -“Sí, el móvil antes no existía y ahora todo el mundo lo necesita. Esa necesidad la ha creado la publicidad”. El experto replica -“En realidad la necesidad que tenemos los humanos es la de comunicarnos, esa necesidad siempre ha existido. El móvil es solo el bien que me permite satisfacer esa necesidad ya existente, de la mejor manera posible”.

El alumno no parece convencido. -“¿Y cómo explicas que tengamos la necesidad de cambiar de móvil tan rápido a pesar de estar la necesidad de comunicación cubierta?” El experto se ve contra las cuerdas -“Ok, el marketing no crea necesidades, pero puede generar deseos”.

## 4. CLASIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES.

Hay muchas clasificaciones de necesidades. Nosotros nos centraremos en la diferencia entre primarias y secundarias. También hablaremos de la clasificación de Maslow.

### • Necesidades primarias y secundarias.

#### 1. Necesidades básicas o primarias.

Las **NECESIDADES PRIMARIAS** son aquellas que son necesarias satisfacer para poder sobrevivir: alimentación, vestido, vivienda...



En una sociedad desarrollada estas necesidades están prácticamente cubiertas para la mayoría de la población. Sin embargo, la evolución de nuestra sociedad hace que se haya ampliado el concepto de necesidades primarias, por ejemplo, contemplando la educación y la sanidad. Por ello, hoy se consideran necesidades primarias todas aquellas que hay que satisfacer para poder ejercer plenamente como ciudadano.

El bienestar humano no consiste solamente en la mera supervivencia, sino en poder disponer de todo aquello que permite el desarrollo integral (económico, social y cultural) de la persona sin que esta se sienta excluida por la sociedad. Por ejemplo, internet es cada vez más necesario y no acceder a él puede provocar cierta exclusión. Igualmente, un frigorífico o un teléfono no es básico para la supervivencia (y hace años muchas personas no lo tenían), pero cuando la sociedad evoluciona y la inmensa mayoría de los ciudadanos consideran como básica una necesidad, **aquellos que no la cubran están en riesgo de exclusión social.** Desde ese punto de vista, educación, sanidad, internet o un frigorífico son también necesidades primarias, aunque no sean imprescindibles para la supervivencia.

Precisamente este concepto nos permite diferenciar dos tipos de pobreza.



#### POBREZA ABSOLUTA

Cuando los individuos no pueden satisfacer sus necesidades básicas para la supervivencia.



#### POBREZA RELATIVA

Cuando aún cubriendo sus necesidades básicas los individuos, dados su bajo nivel de renta, están sufriendo una cierta exclusión social

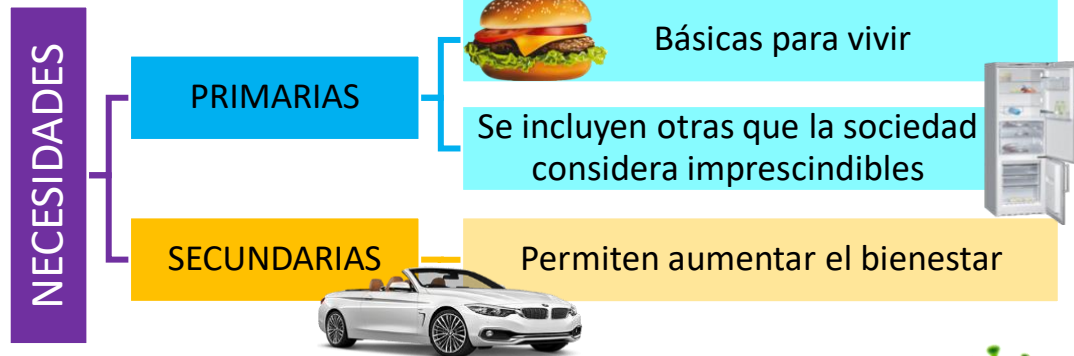
## 2. Necesidades secundarias.

Las **NECESIDADES SECUNDARIAS** son aquellas que me permiten aumentar mi bienestar al cubrirlas.



Aparte de las básicas, el hombre tiene otro tipo de necesidades cada vez más evolucionadas como el ocio, la comunicación, etc. Una vez que el ser humano cubre estas necesidades primarias, se centra en aquellas que le permitan aumentar su satisfacción y bienestar. **Son ilimitadas y a medida que se cubren surgen otras nuevas. Además, dependen del lugar o época en que vivimos.**

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



## LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

## INTERNET Y EL COVID-19.



Que internet era algo necesario para nuestras vidas era algo que sabíamos desde hace tiempo. Sin embargo, con el confinamiento se volvió algo imprescindible. Millones de personas en todo el mundo (entre ellos tus profesores) necesitaron internet en casa para poder seguir teletrabajando.

Con los alumnos la situación es aún más importante. El 15% de los estudiantes no disponen de ordenador para poder seguir las clases. En ese momento nos dimos cuenta de la tragedia de la "brecha digital" que separa a aquellos que pueden permitirse estos medios de los que no.

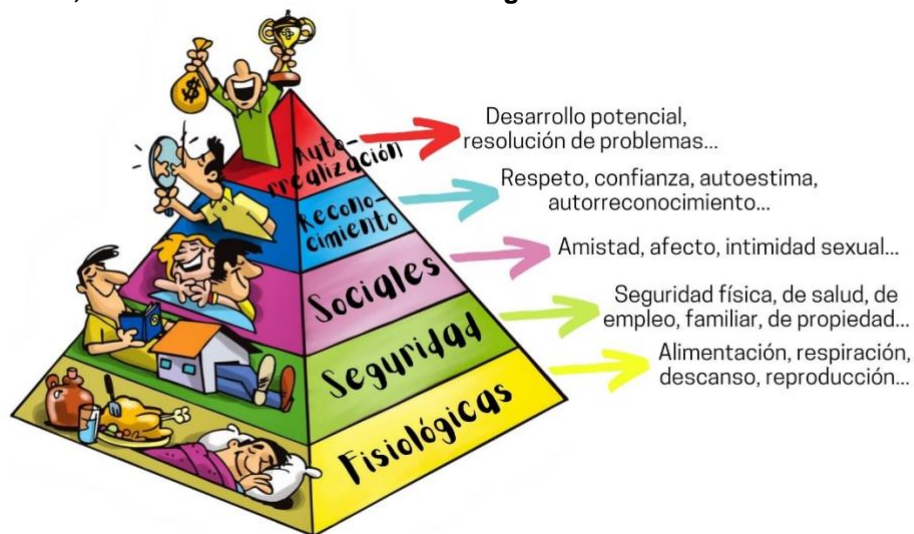
Tener un ordenador y acceso internet se ha vuelto una necesidad primaria para adultos y jóvenes, porque en su ausencia podemos sentirnos excluidos de trabajos o de poder cubrir una de las necesidades más importantes que tenemos: la educación.

Por ese motivo muchos gobiernos se han dado cuenta de que para algunos las clases presenciales son insustituibles. No nos damos cuenta de lo que tenemos hasta que lo perdemos.

## • Las necesidades según Abraham Maslow.

Todo lo que ocurrió en torno al 14 de marzo de 2020 con el confinamiento por el COVID-19 forma ya parte de la historia de España. Es increíble cómo se precipitaron los hechos. A principios de marzo llamaban locos a aquellos que compraban mascarillas. El viernes 13 de marzo miles de personas huían de los sitios donde el virus actuaba con más fuerza. El día 14 por la tarde, era imposible comprar papel higiénico, un filete de carne o una lata de atún. El día 15, la gente ya confinada salía a los balcones a aplaudir durante diez minutos. ¿Pero qué demonios pasó en tan solo unos días? La pirámide de Maslow había entrado en escena.

La escala de las necesidades de Maslow se describe a menudo como una pirámide que consta de cinco niveles. **La idea básica de esta jerarquía es que las necesidades más altas ocupan nuestra atención solo cuando se han satisfecho las necesidades inferiores de la pirámide. Es decir, hasta que no cubro una necesidad de un nivel inferior, no sentiré las necesidades del siguiente nivel.**



Vamos a explicar estos 5 niveles.

**NIVEL 1: Necesidades básicas.** Son necesidades fisiológicas básicas para mantener la supervivencia: comer, dormir, protegerse del frío, etc. Mientras el ser humano no satisface estas necesidades, no se preocupa por las demás. *Esto lo vimos, por ejemplo, a partir del 10 de marzo, cuando los casos de COVID-19 empezaron a multiplicarse en Madrid. Como muchos madrileños tienen casa en lugares de playa, algunos aprovecharon el viernes 13 para marcharse allí. En las redes llovían las críticas a estas personas a las que llamaron egoístas por poner en riesgo a las ciudades a donde acudían. No nos confundamos, aquí hay que distinguir a aquellos que simplemente querían pasar el fin de semana en un sitio de playa de aquellos que literalmente huyeron atemorizados de un virus letal. En estos últimos se activó la necesidad más básica de todas: la de conservar la vida.*

**NIVEL 2: Necesidades de seguridad y protección.** Estas surgen cuando las necesidades fisiológicas ya se han cubierto. Son las necesidades de sentirse seguro y protegido. El ser humano siempre quiere consolidar lo conseguido y garantizarse que podrá estar seguro. *El sábado 14 parecía claro que el confinamiento que ya había ocurrido en Italia llegaría a España. El temor por lo que iba pasar activó el siguiente nivel de necesidad, garantizarse una seguridad. Las familias acudían a los supermercados a comprar 20 kilos de carne para congelar, 50 latas de conserva y 80 rollos de papel higiénico entre otras cosas. Las mascarillas, botes de alcohol y gel hidroalcohólico se agotaron junto a otros muchos productos de higiene.*

**NIVEL 3: Necesidades sociales.** Una vez que el ser humano se sienta seguro, buscará relacionarse con los demás, ser parte de una comunidad, agruparse en familias, amistades, una pareja, etc. Entre estas necesidades se encuentran: la amistad, el compañerismo, el afecto y el amor. *El día 15 ya estábamos confinados y seguros en nuestros hogares con la despensa y el frigorífico lleno. En ese momento se activó el siguiente nivel, las necesidades sociales. Las llamadas y videollamadas telefónicas aumentaron un 50% ante la necesidad innata que tenemos de relacionarnos con los demás. Los niños pintaban arcoíris y los pegaban en las ventanas como manera de interactuar con otros niños a los que no podían ver.*



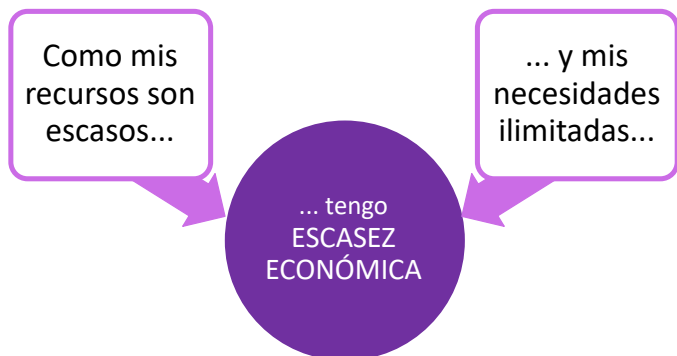
**NIVEL 4: Necesidades de estima o reconocimiento.** Una vez que el individuo pertenece a un grupo querrá tener un cierto reconocimiento dentro del mismo. Todos queremos sentirnos reconocidos y valorados por los demás. *En una guerra contra un virus, nuestros soldados fueron los sanitarios. A los 8 de la tarde la gente se lanzaba a los balcones para aplaudir a los sanitarios que arriesgaban la vida por nosotros. Ellos salían 5 minutos a la calle del hospital para recibir los aplausos. Durante dos meses los aplausos continuaron, pero pronto se convirtieron en un reconocimiento a nosotros mismos. Salíamos a los balcones a aplaudir y recibir los aplausos de los demás, la canción "sobreviviré" fue nuestro lema durante esos aplausos. Nuestra manera de contribuir a frenar al virus era encerrarnos en casa. A veces pensamos que es un defecto de aquellos que buscan reconocimiento. No te confundas, la necesidad de reconocimiento es tan humana como todas las demás.*

**NIVEL 5: Necesidad de autorrealización.** Este último nivel es algo diferente y Maslow utilizó varios términos para denominarlo: "motivación de crecimiento", "necesidad de ser" y "autorrealización". Consiste en llegar a ser lo máximo posible, "la máxima expresión del yo". Según algunos sociólogos, hay gente que nunca llegan a satisfacer esta necesidad, ya que una vez que consiguen sus objetivos, se marcan otros. *Durante la pandemia más de 50.000 sanitarios fueron contagiados en España y muchos de ellos murieron. Ante la escasez de efectivos, muchas personas se hicieron voluntarios para ayudar arriesgando su salud e incluso su vida. En muchos de ellos, se había activado la necesidad de autorrealización.*

## 5. LA ESCASEZ ECONÓMICA.

Cuando uno es adolescente es habitual tener una paga. La de unos es mayor que la de otros, y seguro que todos queréis tener más. Algunos ahorran para comprarse una moto, otros una play, y otros se la gastan en salir con los amigos. La clave aquí es que tenemos unos recursos escasos y hay que elegir qué necesidades satisfacer. Tenemos escasez económica.

Fruto de las dos ideas clave que hemos visto al inicio del tema, los recursos son escasos y hay necesidad de elegir, surge el problema de la escasez económica.



La **ESCASEZ ECONÓMICA** no es la falta absoluta de un bien, sino que no es posible conseguir todos los bienes que deseamos con los recursos que tenemos y, por tanto, no podremos satisfacer todas las necesidades.

Por tanto, no debemos confundir pobreza (o escasez física) y escasez económica.

### ESCASEZ FÍSICA

Es la falta de bienes y servicios para satisfacer unas necesidades mínimas. Es decir, sería tener dificultades para alimentarnos, vestirnos o tener una vivienda. En los países subdesarrollados apenas existe posibilidad de satisfacer las necesidades básicas. Podría equivaler el término a **pobreza absoluta**.



### ESCASEZ ECONÓMICA

Surge porque los recursos son escasos y no podemos satisfacer todas nuestras necesidades, lo que provoca que tengamos que elegir. Es decir, el ser humano siempre tendrá que elegir lo que más se ajuste a sus necesidades teniendo en cuenta el tiempo y el dinero del que dispone.



Así, la escasez económica tiene 2 características.

**1 Es universal**, pues afecta a todos, aunque de forma distinta. Mientras que la preocupación de muchas familias africanas es cómo conseguir comer todos los días, o la de muchos españoles poder llegar a final de mes, muchos ricos como DiCaprio o Brad Pitt tienen otras necesidades como comprarse una mansión más grande, el coche último modelo o los relojes más caros. Es decir, todos tenemos unos recursos escasos (incluso los más ricos) que nos impiden satisfacer nuestras necesidades ilimitadas.

**2 Es relativa**, porque todos lo sentimos de manera diferente. Las necesidades pueden ser muy diferentes en países, como Brasil, de lo que lo son en España. De hecho, en Brasil el índice de criminalidad es mucho más alto que en España, por lo que es lógico que los brasileños sientan que necesitan gastar más en seguridad. Así, tú puedes sentir tus necesidades de manera diferente a las de tus amigos. Ellos pueden dar prioridad a factores como la fama y eso les lleva a comprar más ropa de marca y tú puede que no sientas tan fuerte esa necesidad y sí otras. Por ello, gente con mucho dinero puede sentir que le faltan más necesidades por cubrir que gente que gana menos. El concepto de necesidad es por tanto relativo.

## LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL LA ESCASEZ DE ESPACIO Y EL COVID-19



Con el confinamiento vivimos otro tipo de escasez a la que tal vez no estábamos tan acostumbrados: la escasez de espacio.

Muchas familias tuvieron que hacer todo tipo de actividades en un espacio muy reducido. Padres intentando teletrabajar, niños tratando de hacer deberes, etc. En ocasiones, en esos mismos espacios algunos tenían que hacer videollamadas, otros querían hacer ejercicio físico y algunos simplemente ver la televisión. Satisfacer las necesidades de todos en ese espacio se volvió un imposible.

## LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

### ¿SUFREN LOS RICOS ESCASEZ ECONÓMICA?



La escasez económica es un fenómeno universal y, por lo tanto, todas las personas la sufren. Por ejemplo, todos tenemos la necesidad de transporte cuando vamos a recorrer largas distancias, sin embargo, no todos sentimos esa necesidad de la misma manera. A algunos les vale con una bicicleta, otros prefieren un coche básico, pero otros sienten la necesidad de gastar mucho dinero en coches caros, bien porque les gustan o bien para presumir. Por eso la escasez es un concepto relativo.

Aunque fuéramos muy muy ricos, tendríamos un tiempo limitado. No podemos estar en dos lugares al mismo tiempo ni satisfacer a la vez todas las necesidades que querriamos. Por tanto, seguiremos teniendo un recurso escaso (el tiempo) y la necesidad de elegir.

## 6. ¿CÓMO TOMAN DECISIONES LOS INDIVIDUOS?

A lo largo de tu vida tienes que tomar muchas decisiones importantes. ¿Qué carrera estudio? ¿empiezo a buscar trabajo? ¿me independizo de mis padres? Pero también hay decisiones que nos acompañan en el día a día que tomamos casi sin darnos cuenta ¿estudio una hora más de inglés o me voy con mis amigos a tomar una Coca-Cola? ¿Me compro esas zapatillas que me gustan?

Durante los primeros puntos hemos visto que el problema económico básico consistía en que tenemos unos recursos escasos para satisfacer nuestras necesidades. Esto provoca que tengamos que tomar decisiones de manera continua, pero ¿en qué me baso para tomar una decisión u otra? Ahí es donde entra la economía. Vamos a ver 4 principios económicos que nos pueden ayudar a tomar las decisiones.

### • Primer principio: el coste de oportunidad.

#### • • El que algo quiere, algo le cuesta.

Al inicio del brote del COVID-19 muchos países se vieron ante la situación de tomar una importante decisión: confinar o no confinar a los ciudadanos. La decisión no era baladí. Si no se confinaban, el virus se seguiría expandiendo y el coste sería la muerte de muchos miles de personas. La otra opción era confinar a los ciudadanos, pero eso llevaría al cierre de miles de empresas y a la pérdida de cientos de miles de trabajos que dejarían a muchas familias en graves problemas económicos. ¿Y tú que hubieras hecho? ¿la bolsa o la vida?

Como personas tenemos que estar constantemente tomando decisiones. Lo que tenemos que entender es que cada vez decidimos hacer algo con nuestro dinero o con nuestro tiempo, estamos renunciando a hacer otras cosas. Dicho de otra manera, cada decisión tiene un coste de oportunidad.

**Una decisión consiste en elegir una entre varias alternativas posibles, rechazando el resto. El problema en economía es que, si elegimos satisfacer unas necesidades, tenemos que renunciar a satisfacer otras (están son ilimitadas, mientras que nuestros recursos escasos). Surge entonces el concepto de coste de oportunidad**

El **COSTE DE OPORTUNIDAD** es aquello a lo que se renuncia al tomar una decisión. El nombre hace referencia a la oportunidad perdida al rechazar una opción concreta.

Veámoslo con un ejemplo. Has ganado la olimpiada de economía y te ofrecen una beca con la que puedes estudiar gratis la carrera que quieras. Tus opciones son estudiar Economía o Derecho. Como solo puedes elegir una, el coste de oportunidad queda claro; si estudio Economía, mi coste de oportunidad es que renuncio a estudiar Derecho.

Obviamente el coste de oportunidad de estudiar Derecho es que no puedo estudiar Economía.

### CASO 1: Decisión con coste de tiempo, pero no de dinero.

Elegir mi carrera cuando tengo una beca.

A: Elijo Economía

B: Elijo Derecho



**COSTE DE OPORTUNIDAD:**  
- No puedo estudiar Derecho

**COSTE DE OPORTUNIDAD**  
- No puedo estudiar Economía



En esta ocasión, como tenemos una beca vemos que no hay coste de dinero. Aquí la decisión no tiene más misterio que quedarnos con aquella carrera que nos gusta más. Pero ¿qué ocurre si una de elecciones incluye un coste monetario?

Imagina que al ganar la Olimpiada de Economía te dicen que la beca es solo para la universidad de tu ciudad, y allí no se ofrece Economía. Ahora si quieres estudiar Economía tendrías que irte fuera, y pagar tanto las tasas de matrícula como todo el coste de vivir fuera. Vamos a suponer que en 4 años el coste total de matrícula, vivienda y alimentación asciende a 30.000 euros. Por tanto, en este caso estudiar Economía tiene un coste añadido, no solo no puedo estudiar Derecho, sino que además me he gastado 30.000 euros.

### CASO 2: Decisión con coste de dinero y tiempo.

Elegir mi carrera cuando tengo una beca solo para una carrera.

A: Elijo Economía

B: Elijo Derecho



**COSTE DE OPORTUNIDAD:**  
- No puedo estudiar Derecho (tiempo)  
- Me gasto 30.000 euros (dinero)



**COSTE DE OPORTUNIDAD**  
- No puedo estudiar Economía



## • • Coste de oportunidad: Costes monetarios más costes invisibles.

Imagina que ahora la decisión es estudiar economía (sin beca) o empezar a trabajar. ¿Cuál sería el coste ahora de estudiar? Podríamos pensar que el coste serían los 30.000 euros de coste de la matrícula y de vivir fuera, pero estaríamos cometiendo un gran error; Nos hemos olvidado de que si estudiamos estamos renunciando a trabajar y por tanto estamos renunciando a todos los ingresos que obtendríamos en esos 4 años. El dinero que dejo de ganar es lo que llamamos un coste invisible o no monetario.

¿Y el coste de empezar a trabajar? No tienen ningún coste monetario inmediato, pero tiene un importante coste invisible: no tendré tiempo para estudiar, con lo que lo normal es que acceda a peores trabajos en el futuro y acabe ganando mucho menos dinero.

### CASO 3: Decisión con coste de dejar de ganar dinero.

Elegir entre estudiar una carrera o trabajar.

#### A: Elijo Economía

#### B: Elijo trabajar

##### COSTE DE OPORTUNIDAD:

- Me gasto 30.000 euros (monetario)
- No tengo ingresos durante 4 años (invisible)

##### COSTE DE OPORTUNIDAD

- No puedo estudiar Economía, tendré en el futuro un trabajo peor y ganaré menos dinero (invisible)

A veces, al tomar una decisión renunciamos a dinero (costes monetarios) pero también a nuestro recurso más valioso, el tiempo. Por tanto, **al coste monetario debemos añadir los costes invisibles de aquello que dejamos de hacer o el dinero que dejamos de ganar en ese tiempo.**

**No todos los costes invisibles están relacionados con el tiempo**, si mi padre quiere estudiar y yo decido trabajar, esta decisión tendrá un coste invisible (no monetario): que mi padre se decepcione conmigo.

En el año 2000 muchos alumnos abandonaron los estudios y empezaron a trabajar en el boom de construcción. Se necesitaban miles de albañiles que podían cobrar más de 2000 € al mes. Estos compañeros solían venir con sus cochazos BMW a "fardar" delante de los que hoy son tus profesores, pobres universitarios entonces, que nos reuníamos a tomar las tristes Coca-Colas que nuestro pobre presupuesto nos permitía. En ese momento, esos "ricos" albañiles se sentían los ganadores, y nuestro coste de oportunidad era realmente alto. Habíamos renunciado a mucho dinero para conseguir una buena educación. Lo que es la vida, años más tarde llegaría la crisis y los albañiles se quedaban sin trabajo, vendían sus coches y se apuntaban al bachillerato nocturno. Allí estaríamos nosotros, que nos habíamos convertido en profesores, para explicarles el coste de oportunidad.

## ACTIVIDAD RESUELTA 1. El paradigma del McChurry.

Tu amigo Borja Mari te propone un plan de ir al cine y luego a tomar un helado McChurry en el centro comercial por unos 10€. El problema es que tienes que hacer un importante trabajo de Economía, cuya fecha límite es ese mismo día. Borja Mari te jura por Snoopy que si no vas con él se enfada contigo. ¿Cuál es el coste de oportunidad de irte con Borja Mari?



Como hemos visto, el coste de oportunidad es aquello a lo que renunciamos cuando tomamos una decisión. Debemos tener en cuenta tanto los costes monetarios (dinero a pagar) como los invisibles (tiempo que perdemos que nos impide hacer otra cosa o dinero que dejaría de ganar en ese tiempo).

Si decides ir con Borja Mari no solo te gastarás 10€ (coste monetario de ir al cine), sino que estás renunciando a hacer el trabajo de Economía. De manera que el coste de oportunidad de ir con él son los 10€ que te vas a gastar y, ADEMÁS, vas a tener un 0 y te voy a catear (coste invisible).

Si decides estudiar no tendrás ningún coste monetario, pero si uno invisible: Borja Mari se enfadará contigo. Tranquilo, lo superarás.

En definitiva, podemos aplicar la frase **"el que algo quiere, algo le cuesta"**, cada vez que tomamos una decisión estamos renunciando a las alternativas no elegidas. Se dice entonces que la decisión tiene un **coste de oportunidad** porque al elegir una opción a favor de otra, están dejando pasar una oportunidad.

### COSTE DE OPORTUNIDAD

Aquello a lo que renuncio al tomar una decisión

#### COSTES MONETARIOS

Dinero gastado al tomar una decisión que me impide comprar otras cosas

10 euros: no me podré comprar otras cosas

#### COSTES INVISIBLES

Actividades que dejo de hacer o dinero que dejo de ganar en ese tiempo

No puedo hacer el trabajo: me suspenden

## ● Segundo principio: los costes irre recuperables.

### ● ● A lo hecho, pecho.

Un **error bastante frecuente** a la hora de tomar una decisión es **tener en cuenta los costes del pasado** que no se pueden recuperar en el momento de la decisión. A estos costes se les llama **costes irre recuperables**.

Los **COSTES IRRECUPERABLES** son costes del pasado que no influyen en la decisión futura. Tenerlos en cuenta son un error.



Estos costes ya se han producido, por tanto, tenerlos en cuenta es erróneo porque **en la decisión solo se deben considerar los costes y beneficios presentes y futuros, nunca los pasados, que son irre recuperables.**

Dos amigos, “el Glori” y “el Flaco”, se disponen a ir a un concierto en una calurosa noche de verano. No están especialmente ilusionados, pero Glori tiene ya su entrada comprada por 15 euros y al Flaco le han regalado una.

En el último momento, reciben una llamada de su amigo “Coyote”, quien les invita a su casa con piscina y barbacoa a la celebración de una fiesta de cumpleaños de las que se recordarían durante décadas.

La conversación entre Glori y Flaco es más o menos la siguiente.

Flaco: - Bueno, obviamente vamos a la fiesta, el concierto no pinta muy bien y esta fiesta de cumpleaños tiene una pinta espectacular.

Glori: - Pero ya he comprado mi entrada por 15 euros y no quiero tirar el dinero a la basura.

Flaco: - Pero esta fiesta va a ser mucho mejor. Glori tío, los juglares harán canciones sobre esta fiesta, se escribirán epopeyas sobre lo que pase hoy.

Glori: - Claro, a ti te han regalado la entrada y no pierdes por irte a la fiesta. Yo he pagado 15 euros y no es lo mismo. Ve tú si quieres, yo me voy al concierto.

Lamentablemente el Flaco no pudo convencer al Glori de ir al cumpleaños. Glori analizó el principio del coste de oportunidad y pensó que prefería 15 euros antes que ir a la fiesta. Si hubiera tenido más conocimientos económicos probablemente se hubiese dado cuenta de su error. El problema del Glori es que su análisis es incorrecto. Ir a la fiesta no supone perder 15 euros.

De esta manera, el análisis del Glori debería ser diferente. Los 15 euros ya están gastados y son irre recuperables, por lo tanto, nos olvidamos de ellos. Vamos a pensar solo en los beneficios y costes de ir al cumpleaños y de ir al concierto.



### OPCIÓN A: IR AL CONCIERTO

- **BENEFICIO:** diversión, aunque poca.
- **COSTE:** el coste de ir al concierto para el Glori es cero, ya que la entrada no la tiene que comprar ahora, sino que la compró en el pasado. Tanto si va al concierto como si no va, sus 15 euros no volverán.



### OPCIÓN B: IR A LA FIESTA

- **BENEFICIO:** mucha diversión, más que en el concierto.
- **COSTE:** cero, nos invitan.

## ¿QUÉ DEBIÓ HACER GLORI?

Es obvio: los costes de ir al concierto y a la fiesta son 0 en ambos casos y los beneficios del cumpleaños son mucho mayores. Glori debería haber ido a la fiesta porque no iba a perder 15 euros como él decía (ese dinero ya estaba gastado y era irre recuperable). Lo que si se perdió fue un cumpleaños antológico, pero esa... es otra historia.

## ACTIVIDAD RESUELTA 2. La indeterminación de Carlos.

En un momento de impulso tu amigo Carlos se compra una bicicleta nueva que vale 500€. A la semana se arrepiente, pues cree que la va a usar poco, y después de una semana la pone a la venta. Como es de segunda mano solo le ofrecen 300 euros. No la vende porque dice que eso sería perder 200 euros. Entonces, recuerda que eres bastante sublime en economía y te pregunta a ti. ¿Qué le recomiendas?

El coste de 500 euros es irre recuperable. Lo que debe pensar Carlos es si prefiere 300 euros o tener esa bicicleta y usarla poco. Si Carlos considera que el uso que le va a dar vale más de 300 euros debería quedársela.

Si, por el contrario, piensa que la va a usar muy poco y que eso vale menos de 300 euros, debería venderla. En cualquier caso, que costara 500 euros es totalmente indiferente para la decisión de venderla o no. Debe comparar el uso futuro con lo que le ofrecen.

## EL ALUMNO Y LA ECONOMÍA

### EL VIAJE DE ESTUDIOS Y LOS GUÍAS.

Es habitual cuando vamos de viaje de estudios tener pagadas las excursiones con guías. A veces el guía no es especialmente bueno y todos sentimos que estamos perdiendo el tiempo. Es habitual que los profesores insistamos en que el guía ya está pagado y que irnos sería tirar el dinero. Los alumnos que han estudiado economía siempre recuerdan, la historia del Glori. “Profe, el guía es un gasto irre recuperable. Vámonos”. Y es que a veces, el alumno supera al maestro.

## • Tercer principio: el análisis marginal.

### • • La clave es cuánto.

Hasta ahora nos hemos centrado en decisiones con 2 opciones diferenciadas: ¿estudio para el examen o me voy con mi amigo? ¿Me compro una camiseta o un pantalón? ¿Estudio una carrera o trabajo? ¿Voy con Borja Mari o estudio? Pero siempre no tenemos solo dos opciones.



En nuestra vida muchas veces la decisión no es hacer algo o no hacerlo, es decir, no todo es blanco o negro. **A veces la decisión es cuánto hacer.**

Es decir, una vez que he decidido que voy a estudiar, no tengo que hacerlo 24 horas. El análisis marginal me ayuda a saber cuántas horas debo estudiar (esto te interesa eh). **En este caso, lo que tenemos que mirar es el beneficio y el coste de repetir la acción. Esto es lo que llamamos el análisis marginal.**

Por tanto, el análisis marginal analiza si la última decisión que tomamos es correcta o no: ¿me compro una camiseta más? ¿estudio una hora más? ¿hago otra carrera universitaria más? La respuesta es siempre la misma: solo si el beneficio recibido es mayor que el coste de repetir la acción una vez más.

**EL ANÁLISIS MARGINAL** estudia los beneficios y los costes adicionales de repetir una acción. Si los beneficios adicionales son superiores a los costes adicionales, entonces merece la pena repetir la decisión.

El **BENEFICIO MARGINAL** me indica el beneficio que he obtenido por repetir la acción una vez más. El **COSTE MARGINAL** es el coste de repetir la acción una vez más.

BENEFICIO MARGINAL (última decisión) > COSTE MARGINAL (última decisión)

REPETIR LA ACCIÓN

BENEFICIO MARGINAL (última decisión) < COSTE MARGINAL (última decisión)

NO REPETIR LA ACCIÓN

Si el beneficio de repetir una acción una vez más es superior al coste de hacerlo, llevaré a cabo esa repetición (estudiar una hora más, comprarme una camiseta más...). Por el contrario, si el beneficio de repetir dicha acción es menor al coste, no llevaré a cabo dicha repetición.

## ACTIVIDAD RESUELTA 3 (a). El dilema del dispositivo móvil.

A Alberto se le ha roto el móvil y tiene que comprarse uno nuevo. Maneja dos opciones:



A

**Móvil BQ Aquarius:** cuesta 150 euros y Alberto cree que tiene todo lo básico para su día a día.

B

**Móvil Samsung:** cuesta 400 euros. La cámara es mejor y también el sistema operativo.

**Alberto tiene ahorrados los 400 euros, le apetece comprarse el Samsung, pero no quiere quedarse sin ahorros. ¿Qué debe hacer?**

Alberto debe analizar el beneficio marginal y el coste marginal. Es decir, el coste de repetir la acción una vez más. En este caso repetir la acción no es comprarse 2 móviles, sino que es comprarse un móvil más caro (el Samsung en lugar del BQ).

### Beneficio marginal de comprarse el Samsung

- Disfrutar de una cámara y sistema operativo mejor.



### Coste marginal de comprarse el Samsung

- 250 euros y quedarse sin ahorros.

Como ves, el beneficio marginal es aquello que mejora el Samsung al BQ. El coste marginal del Samsung no son 400 euros (que es el coste total), serán los 250 que hay de diferencia. Dicho de otra manera, pasar del BQ al Samsung tiene un coste de 250€.



Si para Alberto tener esa cámara y un sistema operativo mejor vale 250 euros o más, debería comprarse el Samsung. Si, por el contrario, vale menos de 250 euros, debería comprarse el BQ.

## LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

### LA DESESCALADA DEL COVID-19 Y EL ANÁLISIS MARGINAL.



A partir de mayo de 2020 la decisión dejó de ser confinar o no confinar, sino cuánto confinar. El gobierno decidió que podíamos salir en ciertas condiciones. El gobierno sabía que por cada hora extra que nos dejaban salir, los contagios aumentarían, así que el número de contagios diarios era el coste marginal de la desescalada. Sin embargo, cada día que los negocios permanecían abiertos, suponía gente que podía mantener sus trabajos, ese era el beneficio marginal. Lo que el gobierno hizo fue valorar los beneficios y los costes marginales de desconfinar un poco más. Mientras los contagios bajasen, el coste marginal era menor y por tanto más interesante era seguir desconfinando. Esa acción de “desconfinar un poco más” es lo que se llamó “pasar de fase”.

## ACTIVIDAD RESUELTA 3 (b). La amplificación de Borja Mari.

Es el cumpleaños de Borja Mari y quiere invitar al cine y después a cenar y a tomar un helado McChurry a tres amigas: Ana, María y Miriam. El problema es que las tres tienen un importante trabajo de economía que entregar al día siguiente.

Afortunadamente han aprendido que el análisis marginal te permite saber cuántas horas estudiar. Por tanto, no está todo perdido, tal vez puedan hacer las dos cosas. Esto es lo que ellas valoran:



- **Miriam:** para ella lo más importante es sacar un 10, ya que necesita una nota alta para estudiar la carrera que quiere.

- **Ana:** se conforma con solo aprobar y tiene muchas ganas de hacer el plan con Borja Mari.



- **María:** quiere sacar una buena nota, pero también le apetece el plan que le han ofrecido.

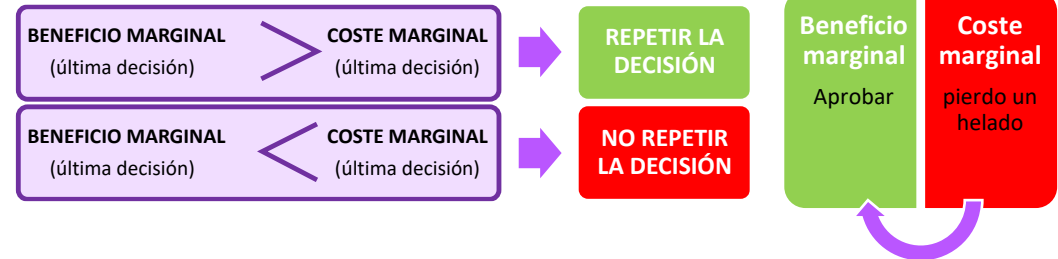
Cada alumna cuenta que cada hora extra que emplean en el trabajo su nota subirá, pero podrán hacer menos cosas con Borja. Toca hacer el análisis marginal.

| HORAS DE ESTUDIO | BENEFICIO (NOTA) | BENEFICIO MARGINAL | COSTE  | COSTE MARGINAL |
|------------------|------------------|--------------------|--|----------------|
| 0 HORAS          | 0                | --                 | Ninguno: voy al cine, a cenar y tomar un helado. | --             |
| 1 HORA           | 5                | 5 puntos más       | Puedo ir al cine y a cenar, pero no al helado.   | Pierdo helado  |
| 2 HORAS          | 8                | 3 puntos más       | Puedo ir solo al cine                            | Pierdo cena    |
| 3 HORAS          | 10               | 2 puntos más       | No puedo ir a nada                               | Pierdo cine    |

### Solución:

Ahora las alumnas no tienen que decidir si "estudiar o no estudiar". La decisión es cuántas horas van a estudiar.

### ¿Estudiar la primera hora?



Deben comparar el beneficio marginal de estudiar la primera hora con el coste marginal.



Si las alumnas dan más valor a aprobar que a ir tomar un helado, estudiarán la primera hora. Parece obvio que lo harán las 3, ya que hemos dicho que todas desean aprobar.



### ¿Estudiar la segunda hora?

El beneficio marginal de la segunda hora son 3 puntos extra (pasando a tener un 8). El coste marginal de esta segunda hora será no ir a cenar (el helado ya lo habían perdido).



Una vez más, si las alumnas dan más valor a 3 puntos extra que ir a cenar con su amigo, estudiarán la segunda hora. Si por el contrario prefieren el plan de irse a cenar a los 3 puntos, no estudiarán esta segunda hora. Parece que esta es la opción que elegiría Ana que solo busca aprobar y por tanto no les da valor a estos 3 puntos extra.



### ¿Estudiar la tercera hora?

Esta última hora supone un beneficio marginal de 2 puntos extra (y tener un 10 y la gloria). El coste marginal es no poder ir al cine (helado y cena ya estaba perdido).



Aquellas alumnas que prefieran los puntos extra a que les inviten al cine, estudiarán la tercera hora. Si prefieren el cine, no estudiarán. Parece claro que Miriam estudiará, pues para ella lo más importante es el 10.



No está claro que pasará con María, que debe elegir entre los 2 puntos extra o que le inviten a cenar. ¿Y tú qué harías?

## • Cuarto principio: las personas responden a incentivos.

### • • Una gota de miel caza más moscas que un barril de vinagre.

Cuando llegas a la universidad ves que hay muchos que se lo toman con calma. Imagina el caso real de Carlos, no tiene ningún problema de aptitud, simplemente adora su vida como estudiante y no tiene ganas de empezar a trabajar. Teniendo en cuenta que todos los gastos de la universidad los pagan sus padres su análisis es el siguiente:

“Si empiezo a trabajar, **mi beneficio marginal es el salario con el que empezaría de 800 euros**. Por otro lado, **mi coste marginal es que NO podré seguir con mi vida de ocio y tranquilidad que me estoy pegando**”. El análisis es bien sencillo. Carlos prefiere su vida de ocio antes que 800 euros.



Pero los padres de Carlos saben que esto es una pésima decisión. No tiene en cuenta que cuanto más tarde en empezar a trabajar, más difícil será encontrar un buen trabajo y alcanzar un salario digno. Dicho de otra manera, no tiene en cuenta que el verdadero coste de oportunidad son todos los costes presentes (los 800 euros que pierde al no trabajar) y futuros (ganarás más en el futuro). Pero, imagina que el padre de Carlos le propone lo siguiente: hacerle director de su empresa con un sueldo de 3000 euros al mes el día después de acabar la carrera.



Como las personas toman sus decisiones comparando beneficios y costes, su conducta puede cambiar si se modifican o bien los costes o bien los beneficios. **Es decir, las personas responden a incentivos.**

Un **INCENTIVO** es todo aquello que modifique los beneficios o los costes de una decisión, por lo que puede modificar la decisión tomada.



Tú puedes ser uno de esos alumnos que te conformas con un 5, lo cuál te haría estudiar solo 1 hora en el ejemplo del apartado anterior y así irte al cine y cenar con tu amigo. Pero si tu padre te dice que te compra una moto, una consola o el móvil último modelo si sacas un 10 en ese trabajo de Economía, es bastante probable que le dediques las 3 horas necesarias para el 10.

Los incentivos pueden ser **positivos (recompensa)** o **negativos (castigo)**. Si tu padre te dice que te quita el móvil sino sacas un 10, es bastante probable que también te esfuerces más. En este caso el incentivo sería negativo.

### • • La importancia de los incentivos.

Los incentivos son muy importantes en economía. Por ejemplo, cuando hace mucho calor las terrazas de los bares se llenan y las mesas de dentro están vacías. En esta situación, un bar pierde la mitad de su clientela posible. Un incentivo que a veces usan los bares es poner los precios de la terraza más caros, para así incentivar a la gente a entrar en el bar. Lo mismo hacen algunas tiendas como Telepizza, que cobran más barato sus productos si los recoges tú mismo y no pides que te lo lleven.

Así, cuando el Estado quiere desincentivar el consumo de algún bien (como el tabaco, muy perjudicial para la salud), lo que hace es aplicar un impuesto para encarecer el producto. Si eres uno de esos insensatos que fumas, que sepas que de los 5 euros que cuestan algunas marcas de tabaco, 4 son de impuestos. Al aumentar los costes de fumar hay menos gente que lo hace. El Estado “castiga” la decisión de fumar aumentando sus costes. Este es uno de los motivos por los que mucha gente cambia su decisión de “fumar” a “dejar de fumar”.



¿Qué pasó con Carlos?, decirte que terminó la carrera en 6 meses y empezó como director de la empresa de su padre al día siguiente. Digamos que Carlos consideraba que su vida de estudiante valía más de 800 euros al mes, pero no más que los 3000 euros que le ofrecía su padre. El incentivo claramente funcionó.

### ACTIVIDAD RESUELTA 4. La incentivación del progenitor.

Alberto prefería comprarse el Samsung antes que el BQ, pero el primero costaba 250 euros más. Como no quería quedarse sin ahorros, finalmente eligió el BQ.

Su padre, viendo esto, le dice que, si saca buenas notas, le dará la mitad del dinero que cuesta el móvil Samsung. ¿Cambiaría esta decisión?

El Samsung costaba 400 euros, mientras que el BQ 150. Alberto decidió que no le compensaba. Sin embargo, como ahora su padre pone la mitad, el Samsung solo le costaría 200 euros. Dicho de otra manera, el coste marginal de comprar el Samsung es de 50 euros (coste de pasar de BQ a Samsung)

Ahora Alberto podrá disfrutar de mejor móvil poniendo solo 50 euros más. Si considera que un mejor sistema operativo y cámara vale más que esos 50€, acabará comprándolo.



Si Alberto decide ir finalmente a por el móvil Samsung, su padre habrá conseguido su objetivo: su incentivo habrá hecho a su hijo cambiar de decisión al disminuir sus costes marginales. Ahora Alberto deberá sacar las buenas notas que su padre desea.

## 7. PIENSA COMO UN ECONOMISTA.

Uno de mis objetivos de este año es que empieces a pensar como un economista (*justo cuando empezabas a pensar que la economía molaba*). No te preocupes, tenemos un año entero; te cuento. Para aprender a analizar frases en lengua necesitas aprender que es el sujeto, predicado o complemento directo. En matemáticas necesitas las tablas de multiplicar para luego entender leyes como “el orden de los factores no altera el producto”. Economía no es diferente. Este año vas a conocer conceptos como la ley de la oferta y la demanda, la inflación o el PIB que te van a ayudar entender el mundo.

- *Todo esto está muy bien ticher, pero ¿qué es pensar como un economista?*

No te pongas nervioso, te he dicho que tenemos el año entero. Para empezar, tienes que saber que lo que diferencia a un economista, es que observa la realidad con los ojos de un científico. ¿¿¿Un científicooooo???. Pues sí, pequeño saltamontes, no todos los superhéroes llevan capa y no todos los científicos llevan bata.

### • El método científico en economía.

*En el siglo XVII Newton observó una manzana que caía de un árbol y llegaba al suelo (o eso es lo que dicen) y eso le llevó a elaborar una ley universal, “la ley de la gravedad”, que se aplica no solo a las manzanas sino a todos los objetos del mundo mundial.*

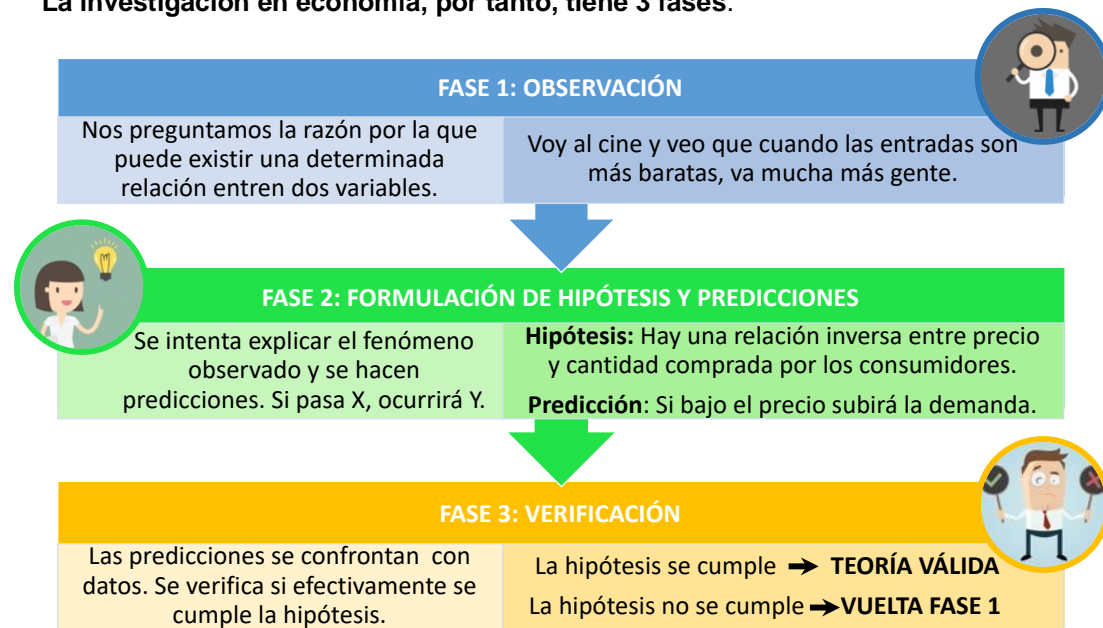
### • • La investigación científica: observación – teoría – más observación.

La economía intenta hacer algo parecido a lo que hizo Newton. Un economista puede darse cuenta de que cuando baja el precio del cine, la gente va mucho más a ver películas (**FASE 1: OBSERVACIÓN**). En este caso, el economista puede desarrollar una hipótesis de que cuando los precios bajan, las personas demandan más productos (**FASE 2: HIPÓTESIS Y PREDICCIONES**). Para comprobar su hipótesis, puede estudiar si ocurre lo mismo con otros productos como la ropa, los coches o los ordenadores (**FASE 3: VERIFICACIÓN**). Si al bajar los precios de estos productos la gente no compra más, entonces el economista tendrá que seguir observando, porque es su hipótesis es errónea (**VUELTA A FASE 1**). Sin embargo, si el economista comprueba que, al bajar el precio, las personas compran más, la hipótesis podría confirmarse e incluso convertirse en una teoría o ley (la ley de la demanda).

Por ejemplo, a lo largo de la historia, siempre que un gobierno ha imprimido mucho dinero los precios han aumentado mucho. Un economista, en base a esta observación, puede predecir que si el Estado imprimiera mucho dinero los precios subirían mucho (lo que llamamos inflación).



La investigación en economía, por tanto, tiene 3 fases.



**El problema de los economistas es que no puedes realizar ensayos en tubos como un físico.** Un economista no puede decir “vamos a bajar todos los precios a la vez y a ver qué pasa”. **La única opción que tiene la economía es estudiar los acontecimientos ya ocurridos e investigar a partir de ellos.**

## LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

## EL MÉTODO INDUCTIVO-DEDUCTIVO.



La economía usa el método inductivo-deductivo para elaborar hipótesis.

**El método inductivo** consiste en ir de lo particular a lo general. Partimos de casos particulares. Si vemos que cuando baja el precio de las manzanas la gente compra más, y lo mismo ocurre cuando baja el precio de los coches o la vivienda, podemos establecer la hipótesis que cuando bajan los precios, la gente compra más (ley de la demanda).

**El método deductivo** consiste en ir de lo general a lo particular. Si vemos que todo el mundo (general) tiene un presupuesto limitado y que sus necesidades son ilimitadas, sabremos que la gente siempre que pueda comprará más. Así, podremos deducir que, si bajan los precios, una persona (particular) podrá comprar más productos (ley de la demanda).

## • Los supuestos y los modelos económicos.

### • El poder de los supuestos.

En tu instituto tenéis varias clases para cada curso. Lo normal es que el examen de una clase salga más fácil que el de otras (aunque vosotros siempre decís que el más fácil es el de la otra clase). Si siguiéramos el método científico y quisiéramos ver la relación entre facilidad del examen y nota, compararíamos los diversos exámenes y las notas obtenidas de los alumnos. Eso nos permitiría establecer la siguiente hipótesis “cuanto más fácil es un examen, mejor nota sacan los alumnos” y podríamos predecir que, si os ponen un examen más fácil que a vuestros compañeros, sacareis mejor nota.



Pensarás que no hemos descubierto nada nuevo, pero alguno de vosotros puede rebatir esta hipótesis. ¿Qué pasa si el día del examen tenemos un examen final importantísimo de historia? ¿Qué pasa si en el otro curso están los alumnos más inteligentes del instituto? ¿Y si el examen es al día siguiente de volver de un viaje de fin de curso? Entonces, no está tan clara la hipótesis y podrías pensar que falla más que una escopeta de feria. Para que la hipótesis pueda tener validez necesitamos añadir un supuesto. “En igualdad de condiciones entre 2 clases, el que tenga el examen más fácil sacara mejor nota”. La parte subrayada sería el supuesto.

Lo mismo va a ocurrir en la ciencia de la economía. Imagina que baja el precio de los coches. En ese momento podríamos predecir que la gente comprará más. Pero ¿y si baja también el precio de las motos? ¿y si sube el precio de la gasolina?



¿y si el gobierno prohíbe la circulación en coche ciertos días de la semana? En ese caso ya no está tan claro que la gente compre más coches. Hacer una predicción sería realmente complicado. Por eso **en economía partimos de supuestos**, en este caso, el supuesto de que “no cambia nada más que el precio”, lo cual nos permite establecer la ley de la demanda: “si baja el precio, y nada de lo demás cambia, la gente comprará más coches.”

Los **SUPUESTOS** nos permiten entender la realidad de una manera mucho más fácil y, a partir de ellos, construir modelos económicos. Necesitamos “suponer que pasan ciertas cosas” para poder predecir qué ocurrirá.

### • Los modelos económicos.

En 1901 los hermanos Wright crearon el túnel de viento. Este aparato les permitió experimentar con distintos materiales y llegar a entender como un objeto podría volar. Así, construyeron un avión en miniatura que finalmente lo consiguió. Está claro que construir este miniavión y hacerlo volar en un túnel de viento es mucho más fácil que hacer volar un avión de verdad. Sin embargo, este “modelo” es mucho más barato y práctico y les permitió desarrollar todos los conocimientos necesarios para llevarlo a la realidad.



Un **MODELO ECONÓMICO** es una representación simplificada de la realidad que a través de supuestos va a permitir entender cómo funciona la economía y hacer predicciones.

Por eso si queremos entender porque la gente compra más o menos de un determinado producto tenemos que construir un modelo simplificado que, si bien no es exactamente como la realidad, sí que nos va a permitir entenderla mucha mejor.

### ¿Quiere decir que los modelos económicos siempre aciertan sus predicciones?

No, precisamente como hay que simplificar el modelo tenemos que decidir qué variables dejamos fuera y no tenemos en cuenta. Por eso 2 economistas pueden construir un modelo de manera diferente y llegar a conclusiones distintas. La clave aquí reside en saber elegir qué tengo en cuenta, porque es imprescindible, y qué dejo fuera para que el análisis sea más sencillo.

## LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

### ¿ACIERTA SIEMPRE LA ECONOMÍA?



No, la economía no siempre acierta. La razón es que la economía es una ciencia social, es decir, que al final, estudia los comportamientos de personas humanas, y las personas humanas son impredecibles. ¿Quiere decir eso que lo que estudiamos este año no nos va a valer?

Tampoco nos dejemos llevar, la mayoría de las cosas que estudiaremos van a ser verdad y útiles la mayoría del tiempo. Pero como economista aprendiz tienes que aprender que en economía 1+1 no siempre son 2.

Ahí reside un poco la grandeza de esta rama. La economía está en continuo movimiento, y lo que vale hoy, puede no valer mañana. Por eso la economía se revisa continuamente.

## 8. LAS RAMAS DE LA ECONOMÍA

Si algo te tiene que quedar claro de este tema es que la economía es la ciencia que trata de administrar los recursos escasos para satisfacer las necesidades humanas. Pero igual que las matemáticas se pueden dividir en álgebra, geometría o probabilidad; o la lengua en sintaxis, gramática o fonética; también la economía tiene varias ramas.

**La ciencia económica puede dividirse en dos grandes ramas: la economía positiva y la economía normativa.** Cuando los economistas tratan de describir el mundo que nos rodea (economía positiva) se comportan como científicos. Cuando tratan de mejorarlo con recomendaciones (economía normativa), entran en el mundo de la política económica. *No hay año sin que un alumno diga que la economía positiva estudia las partes buenas de la economía y la normativa las malas. Que no hombre que no.*

### ECONOMÍA POSITIVA



Analiza de manera objetiva los fenómenos económicos tal como han sucedido o pueden suceder sin hacer valoraciones al respecto (no juzga si algo es bueno o malo). Estudia lo que es, ha sido, o podría ser. La dividimos en microeconomía y macroeconomía.

### ECONOMÍA NORMATIVA



Estudia lo que debería ser, valora las situaciones y recomienda actuaciones para intentar mejorar la realidad. Se basa por tanto en opiniones personales de lo que es mejor o peor, es decir, en juicios de valor. Su principal exponente es la política económica.

### • • Afirmaciones positivas y normativas.

*Si un día decides ir a Huelva y te levantas con una peste infernal, no pienses que la ducha de la noche no ha tenido efecto. El problema es que las fábricas sueltan muchos humos nocivos ciertos días del año, lo que provoca no solo mal olor, sino que, al respirarlos, muchos onubenses hayan desarrollado muchas enfermedades de pulmón.*

*Si vas por la calle puedes encontrar una conversación como esta:*



- **Pilar:** El olor de las fábricas es horrible y muy malo para la salud, pero si cierran las fábricas se perderían miles de puestos de trabajo.

- **Jesús:** Se deberían cerrar las fábricas igualmente. La salud es más importante que los puestos de trabajo. Huelva estaría mucho mejor así.

Independientemente de que estemos de acuerdo con Pilar o con Jesús, debemos entender que ambos se diferencian en algo muy importante: **Pilar ve el mundo como un científico. Jesús hace política económica.**

### POSITIVA



Pilar, al igual que un científico, está intentando explicar el mundo, pues está realizando una afirmación positiva la cuál es siempre descriptiva. Estas afirmaciones carecen de juicios de valor (opiniones personales), únicamente predicen lo que va a ocurrir en el caso de que se apliquen ciertas medidas (*si se cierran las fábricas, se pierden puestos de trabajo*).

Jesús está realizando una afirmación normativa, la cual es prescriptiva, es decir, está realizando una recomendación de cómo deberían ser las cosas. Las afirmaciones normativas si que incluyen juicios de valor de cómo debería ser el mundo. *Para Jesús la salud es más importante, pero para otros pueden ser los miles de puestos de trabajo.*



### NORMATIVA

**Una diferencia entre afirmaciones positivas y normativas es la manera en que las podemos confirmar.** En principio, **podemos confirmar las afirmaciones positivas con datos.** *Podríamos comprobar el índice de enfermedades de pulmón de Huelva y otras ciudades para ver si las fábricas son tan malas para la salud. También podríamos ver qué ha pasado con el desempleo cuando se han cerrado fábricas parecidas.*

**La cosa se complica con las afirmaciones normativas.** Si hacemos caso a Jesús y cerramos las fábricas, es muy complicado demostrar que la ciudad estaría mejor o peor que si no lo hubiéramos hecho. Como no lo podemos demostrar con datos, decir por qué una medida es buena o mala va a depender de aspectos filosóficos o éticos. En definitiva, va a depender de nuestra opinión personal. **Si estas medidas normativas se llevan a cabo, entramos dentro del campo de la política económica.**

La **POLÍTICA ECONÓMICA** son medidas que toma el Sector Público intentando mejorar la realidad de un país. Se basan en juicios de valor de cómo deberían ser las cosas. Es complicado de demostrar quién tiene razón, por lo que es fuente de conflicto de economistas y partidos políticos.

## LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

### ¿POR QUÉ DISCUTEN LOS ECONOMISTAS?



Si la economía es una ciencia, ¿por qué parecen los economistas no estar de acuerdo en nada? En primer lugar, debe quedar claro que los economistas están de acuerdo en casi todo. Hay gran acuerdo en la economía positiva (aquella demostrable con datos). Los problemas vienen con la economía normativa. Como entran en juego las opiniones y todos tenemos una diferente, es normal que haya discusiones. Pero los campos de desacuerdo son mucho más pequeños de lo que podría parecer. Como dijo Friedman "Los economistas estamos de acuerdo en el 99% de las cosas, pero nos gusta discutir sobre el otro 1%."

## • • Microeconomía y macroeconomía.

“Esta pregunta sí que me la sé ticher; micro estudia lo pequeño y macro lo grande”. Bueno, no está mal para empezar.

Acabamos de ver que la economía positiva es la rama que intenta explicar los hechos económicos. Dentro de esta rama (que tiene más divisiones), nos vamos a centrar en la parte que trata de elaborar teorías y leyes: la microeconomía y la macroeconomía.

La **MICROECONOMÍA** es la parte de la economía que estudia las decisiones individuales de las familias, las empresas y el Sector Público; y la manera en la que se relacionan en los mercados.

Cuando estudiamos como se gasta el dinero una familia o cuántos trabajadores debe contratar una empresa estamos dentro de la microeconomía. Lo mismo pasa cuando estudiamos un mercado en concreto, como puede ser el de la vivienda o el de la fruta.

*Una afirmación positiva y microeconómica sería: si los fruteros bajan el precio de la fruta, la gente comprará más. Es positiva porque describe un hecho. Puedo ir al mercado y comprobar si es verdad. Es microeconómica porque estudia un mercado individual.*

La **MICROECONOMÍA** es la parte de la economía que estudia el funcionamiento de la economía en conjunto. La Macroeconomía no se preocupa de las acciones de una empresa o una persona individual, sino que lo importante es la suma de todas esas acciones. Estudia por tanto la suma de todas las decisiones de familias, empresas y Sector Público.

En microeconomía estudiamos la producción de una empresa. En macroeconomía la producción de los bienes y servicios de todas las empresas de un país, es decir, el Producto Interior Bruto. En microeconomía estudiamos el gasto de una familia y por qué gasta más o menos. En macroeconomía el gasto de todos los consumidores, sin importar que unos gasten más u otros menos. **En macroeconomía el total es lo que cuenta.**

*Una afirmación positiva y macroeconómica sería: si los ciudadanos de un país tienen más dinero, el consumo total del país aumentará. Fíjate que no hablamos de una familia o de una empresa en concreto, ni de un solo mercado (la fruta antes) sino de la suma total de las decisiones de las empresas o familias de un país.*

Con esto acabamos este fascinante primer tema (*no negarás que te ha encantado*). Habrás visto que para ser economista tienes que ser un poco historiador para conocer los hechos pasados y presentes y así elaborar teorías; matemático para analizar los datos; e incluso filósofo para poder hacer recomendaciones de cómo mejorar el mundo que nos rodea. Bienvenido al maravilloso mundo de la Economía, que te permitirá poco a poco cambiar los ojos con los que ves lo que te rodea. Nada próximo a ti escapará a tu análisis, porque todo es fruto de una decisión económica. No va a ser una tarea fácil, pero cada día pensarás un poco más como un economista. ¿Aceptas el reto?

## RAMAS DE LA ECONOMÍA

### ECONOMÍA POSITIVA

Describe los datos y hechos económicos tal y como son.

### ECONOMÍA NORMATIVA

Estudia lo que debería ser, valorando las situaciones y recomendando actuaciones para intentar mejorar la realidad.



### MICROECONOMÍA

Estudia las decisiones individuales de las familias, las empresas y el sector público y la manera que se relacionan en los mercados.



### MACROECONOMÍA

Estudia el funcionamiento de la economía en conjunto. Estudia, por tanto, la suma de todas las decisiones de familias, empresas y del Sector Público.



La economía normativa incluye la **política económica**, que es el conjunto de medidas que toma el sector público para intentar mejorar la realidad de un país. Se basan en juicios de valor de cómo deberían ser las cosas.

## ACTIVIDAD RESUELTA 5. La dualidad económica.

Indica si las siguientes afirmaciones son positivas o normativas:

- En verano los precios de los hoteles aumentan.
- Se deberían subir los impuestos y, con el dinero, invertir más en investigación.
- Si una empresa vende a menor precio que sus costes, tendrá pérdidas.
- Hay que subir las ayudas del paro a 3 años.
- Si la producción del país sube mucho, el desempleo bajará.

La afirmación **a** y **c** son de la economía positiva ya que se pueden comprobar en la realidad que eso ocurre. Además, son microeconómicas, ya que se está estudiando un mercado en particular (los hoteles) o lo que le ocurre a una empresa.

La afirmación **e** también es positiva, ya que se puede comprobar, y además es macroeconómica, ya que nos habla de la economía en su conjunto “la producción del país” “el desempleo (de todo el país)”

La afirmación **b** y **d** son de la economía normativa, ya que no se puede demostrar que eso sea lo mejor. Además, suponen una opinión “se deberían...”, “hay que...”.

# ¡MÁS ACTIVIDADES!

Aquí tienes los enlaces directos a distintas actividades de esta unidad:

ACTIVIDAD 1. Recursos, bienes y necesidades.

ACTIVIDAD 3. El consumo responsable.

ACTIVIDAD 5. Documental. La influencia de la publicidad.

ACTIVIDAD 7. Amancio Ortega, Messi y la pirámide de Maslow.

ACTIVIDAD 9. La escasez, el hambre y la comida tirada a la basura.

ACTIVIDAD 11. El coste de oportunidad.

ACTIVIDAD 13. Los incentivos en Economía.

ACTIVIDAD 2. Nos comemos el planeta.

ACTIVIDAD 4. Las necesidades económicas.

ACTIVIDAD 6. La pirámide de Maslow.

ACTIVIDAD 8. Escasez y pobreza.

ACTIVIDAD 10. La economía circular.

ACTIVIDAD 12. Los costes irre recuperables.

ACTIVIDAD 14. Piensa como un economista.

También puedes acceder a las diapositivas de la unidad, donde se encuentran algunos ejercicios de clase resueltos:

**DIAPPOSITIVAS UNIDAD 1.**  
**La sublimación de la Economía.**



Por último, te dejo algunas preguntas tipo test:

**1. La economía es la ciencia que estudia:**

- a) Cómo producir bienes y servicios.
- b) Cómo administrar los recursos escasos para satisfacer necesidades.
- c) Cómo llegar a ganar el mayor dinero posible.
- d) Todas son correctas.

**2. Las necesidades económicas:**

- a) Son las mismas para todos los seres humanos.
- b) Se satisfacen con recursos escasos.
- c) Puedes variar con el paso del tiempo.
- d) b y c son correctas.

**3. La escasez económica:**

- a) Supone no poder cumplir las necesidades básicas.
- b) La sienten todas las personas.
- c) Solo la tienen aquellas personas que no llegan a un nivel de renta determinado.
- d) b y c son correctas.

**4. Un incentivo:**

- a) Puede cambiar las decisiones de las personas.
- b) Es aquello que puede modificar los beneficios o costes de una decisión.
- c) Puede ser una recompensa o un castigo.
- d) Todas son correctas.

**5. Si decimos "lo mejor sería bajar los impuestos a todos los españoles" hablamos de:**

- a) Economía normativa.
- b) Macroeconomía.
- c) Microeconomía.
- d) Economía positiva.

**6. El estudio del desempleo de un país lo hace:**

- a) Economía normativa.
- b) Macroeconomía.
- c) Microeconomía.
- d) Política económica.

Puedes encontrar las soluciones a estos test y muchas más preguntas aquí:

**TESTS UNIDAD 1. La sublimación de la Economía.**

¡¡¡También en Kahoot!!!!



Puedes encontrar más actividades sobre esta unidad en [www.econosublime.com](http://www.econosublime.com).