

UNIDAD 1. LA ECONOMÍA Y LAS NECESIDADES BÁSICAS

1. QUE ES LA ECONOMÍA? LA ECONOMÍA COMO CIENCIA

Oikos (casa o patrimonio) + **nomos** (administración)

La Economía es una ciencia que podemos definir de muchas maneras:

La economía es una **ciencia social** que estudia la actividad económica o lo que es lo mismo, cómo los hombres extraen los recursos de la naturaleza para producir **bienes y servicios**, con los que satisfacen sus necesidades y mejorar sus condiciones de vida con los recursos disponibles. La economía produce cambios en la sociedad.

Es la ciencia que estudia el mejor modo de **administrar unos recursos que son escasos para satisfacer** la mayor cantidad posible de las **necesidades de la sociedad**.

Como ciencia **se relaciona con otras ciencias**, como son la historia, las matemáticas, la estadística, el derecho, la sociología, la ciencia política, la psicología o la antropología

A lo largo de la historia la sociedad ha ido evolucionando en función de la economía.

- Sociedad de cazadores recolectores en el Paleolítico.
- Sociedad agrícola en el Neolítico
- Sociedad comercial en la Edad media y Edad Moderna.
- Sociedad industrial durante el siglo XIX
- Sociedad de consumo durante el siglo XX y XXI.

2. LAS NECESIDADES DE LAS PERSONAS

Las **necesidades humanas** son ilimitadas y los **recursos** son escasos.

La necesidad puede definirse como la sensación de carencia de algo y el deseo de satisfacerla.

La **necesidad** es el deseo de satisfacer algo de lo que se carece y esto se hace a través de los **bienes** (tangibles) y **servicios** (intangibles).

Los recursos de las familias (dinero y tiempo) son escasos para satisfacer todas nuestras necesidades. Cuando satisfacemos una necesidad, siempre nos surge una nueva, por eso se dice que nuestras necesidades son ilimitadas. 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.

Las necesidades tiene dos aspectos:

- Subjetivo, cada persona prioriza sus necesidades de distinta manera.
- Objetivo, pues todas las personas necesitamos alimento y descanso.

Las necesidades se pueden clasificar siguiendo distintos criterios: (Económicas, individuales, colectivas....)La forma mas básica sería la clasificación según su importancia, distinguimos así:

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

Por ello, hoy se consideran necesidades primarias todas **aquellas que hay que satisfacer para poder ejercer plenamente como ciudadano**. Aquellos que no la cubran están en riesgo de **exclusión social**.

NECESIDADES SECUNDARIAS son aquellas que me permiten aumentar el bienestar de las personas, por ejemplo irse de vacaciones, ir al cine, ir de fiesta.....

Las necesidades no son algo fijo, sino que varían con los tiempos. La propia evolución de la sociedad o los cambios en la tecnología pueden provocar que surjan nuevas necesidades, por ejemplo durante la pandemia para muchos se hizo imprescindible el acceso a internet, tener un ordenador....

Las necesidades fueron estudiadas por **Abraham Maslow** que estableció una **jerarquía de las necesidades humanas**, es una teoría psicológica propuesta en su obra: *Una teoría sobre la motivación humana* de 1943. Donde defiende que **conforme se satisfacen las necesidades más básicas los seres humanos desarrollan necesidades y deseos más elevados**. Esta jerarquía se reflejó en la **Pirámide de Maslow**.



3.LOS RECURSOS Y LOS BIENES Y SERVICIOS

Los recursos son los factores productivos que permiten obtener bienes y servicios (naturales, humanos, financieros..).

Un bien o servicio es aquello que satisface directa o indirectamente las necesidades de las personas (alimentos, ropa, 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). En general los llamaremos bienes.

CLASIFICACIÓN DE LOS BIENES

Según sus características físicas pueden ser:

Bienes materiales o tangibles: son aquellos que tienen una realidad física, se pueden ver y tocar.

Bienes inmateriales o intangibles: carecen de naturaleza física, por ejemplo los servicios ,pero puede ejercerse sobre ellos derechos de propiedad Propiedad intelectual, propiedad industrial).

Según su función:

Bienes de consumo. Bienes para satisfacer necesidades concretas. Pueden ser:

- Bienes **duraderos**, que perduran en el tiempo (casas, electrodomesticos , muebles...)
- Bienes **percederos**, que se consumen en un breve período de tiempo(alimentos..)

Bienes de capital y de producción. Son bienes que se utilizan para obtener otros bienes (maquinaria, dinero..).

Según su grado de transformación

Bienes intermedios, se utilizan para elaborar otros bienes y necesitan transformación ,como las materias primas (harina, lana..)

Bienes finales. Son aquellos ya acabados que se destinan directamente al consumo (pastel, jersey..)

Según su disponibilidad:

- **Bienes libres:** son abundantes y disponibles de manera gratuita en la naturaleza (luz del sol, aire...).
- **Bienes económicos:** se producen con recursos escasos, por tanto, también son escasos y tienen un precio. Los bienes económicos suelen suponer un esfuerzo para obtenerlos, es decir, realizar una actividad económica (el agua de un manantial sería un bien libre, el agua que llega a nuestras casas por las tuberías, un bien económico)

Según su relación:

- **Bienes sustitutivos:** son los que cubren una misma necesidad y consumir uno implica no consumir el otro (o consumir menos). Por ejemplo, gafas y lentillas.

- **Bienes complementarios:** aquellos que deben utilizarse conjuntamente para satisfacer una necesidad, como el coche y la gasolina.
- **Bienes independientes:** no tienen relación entre ellos.

Según su propiedad:

- **Bienes públicos:** son aquellos que pueden consumirse de manera conjunta por la sociedad y no son propiedad de una persona o empresa, como por ejemplo un puente o un parque.
 - **Bienes privados:** pertenecen a una persona o a una empresa, por lo que solo puede ser usado por ellos o por quien ellos deseen. Por ejemplo, un teléfono móvil
- Los bienes como son limitados pueden comprarse y venderse y tiene un **precio**.

4.LA ESCASEZ DE BIENES Y SERVICIOS

La **escasez de recursos** es un hecho fundamental, la padecen todo tipo de personas y sociedades, de las más ricas a las más pobres.

ESCASEZ FÍSICA Es la falta de bienes y servicios para satisfacer unas necesidades mínimas.

LA ESCASEZ ECONÓMICA La escasez económica es la **sensación de falta de recursos en relación con las necesidades de las personas**. 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. La escasez es por tanto **universal** pues afecta a todos, aunque de forma distinta, y **relativa** porque todos lo sentimos de manera diferente..

Otra cosa es la **pobreza**, que es la falta de medios económicos para cubrir las necesidades básicas del individuo(alimentación, vestido, vivienda). Podemos 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.

5.LA NECESIDAD DE ELEGIR

Las personas deben elegir porque los recursos son escasos, insuficientes en relación a las necesidades a satisfacer. Como generalmente hay menos bienes y servicios de los que las personas quieren, a estos se les asigna un **precio**, que determinará quienes disfrutarán esos recursos. Tenemos, por lo tanto, la **necesidad de elegir**.

LOS PRINCIPIOS DE LA TOMA DE DECISIONES:

- **El coste de oportunidad** Cada vez que elegimos renunciamos a algo con el coste que ello supone.

Cada vez que se toma una decisión, se renuncia a otras alternativas. Se dice entonces que su decisión tiene un **coste de oportunidad**, porque al elegir una opción en vez de la otra está dejando pasar una oportunidad.

El coste de oportunidad es el valor de aquello a lo que se renuncia al tomar una decisión. Puede ser un coste **monetario** o un coste **invisible** (tiempo...)

- **Los costes irre recuperables**

Son los costes que **pertenecen al pasado y no deben influir en nuevas decisiones**.

En la decisión solo se deben considerar los costes y beneficios presentes y futuros, nunca los pasados, que son irre recuperables. Pero los errores del pasado influyen en las nuevas decisiones. Si tomamos

una decisión errónea debemos olvidarnos de los costes irre recuperables y tratar de enmendar la situación.

Por ejemplo: Si decidimos ir de fiesta en vez de estudiar, no marcharíamos de la fiesta para recuperar el tiempo que dejamos de estudiar, ya lo hemos perdido.

- **Beneficios y costes adicionales.**

Otras elecciones **no implican elegir hacer** una cosa u otra, **sinó cuanto hacer** y contrasta sus beneficios y sus costes adicionales. A esto se le llama **análisis marginal**.

EL ANÁLISIS MARGINAL **sopesa 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.

Si los beneficios son inferiores a los costes no repetimos la acción.

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.

- **Los incentivos**

En general, las personas modificamos nuestra conducta para recibir una recompensa o evitar un castigo.

El incentivo es **aquello que modifica los beneficios o los costes de una decisión** por lo que puede modificar la decisión tomada. Puede ser positivo (una recompensa) o negativo (un castigo). Por ejemplo, ofrecerse para un trabajo voluntario en clase a cambio de una subida de nota o recibir un castigo en casa al tener suspensos.

6. **EL ESTUDIO DE LA ECONOMÍA.** La Economía es una ciencia reciente. El primer tratado de economía se publicó en 1776, su autor fu el economista y filósofo escocés **Adam Smith**.

6.1 EL MÉTODO DE LA ECONOMÍA

Como ciencia, la Economía se caracteriza por:

Utilizar un método científico ya que realiza observaciones que le llevan a formular hipótesis, luego hay comprobación de datos que dan lugar a la elaboración de teorías que expliquen las elecciones económicas de los individuos.

Es empírica, o sea, las teorías se contrastan en la realidad.

Es una **ciencia social** porque analiza el comportamiento humano.

Pero las conductas son tan variadas y complejas que a veces es difícil realizar experimentos. Para simplificar el estudio utilizan gráficos llamados **modelos económicos**, abstracciones de la realidad mediante hipótesis teóricas.

A partir de estos modelos se desarrollan **predicciones** que se contrastan con la realidad. Pero hacer una predicción es realmente complicado. (si baja el precio de los coches se comprarán más?? Por eso en economía partimos de **supuestos** (Si solo baja el precio y nada cambia, la gente comprará más coches). Para poder hacer predicciones, es necesario suponer que las personas se comportan de

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.

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

una determinada manera (que son racionales y se mueven por interés particular).. Las hipótesis que han resultado válidas porque explican un fenómeno y permiten predecir hechos futuros constituirán una **nueva teoría económica** (ej modelo clásico, ley de oferta y demanda).

LA ECONOMÍA CONDUCTUAL O DEL COMPORTAMIENTO.

Recientemente en Economía se están teniendo muy en cuenta la psicología para predecir el comportamiento de los consumidores, así Economía y Psicología se han unido en lo que se conoce como la **economía conductual o del comportamiento**.

Se basa en el hecho de que las personas no siempre son racionales (pueden ser impulsivas o confiadas) y se mueven muchas veces por un sentido de justicia(no aceptar un precio demasiado bajo si tiene consecuencias para un trabajador o no aceptar un precio demasiado alto).

Los psicólogos y economistas del comportamiento han identificado una serie de **sesgos cognitivos** que afectan la toma de decisiones de las personas. Un **SESGO COGNITIVO** es un efecto psicológico que provoca una alteración en la forma en la que se capta la información del exterior. Esto crea una distorsión o falta de lógica que produce que la decisión que se toma tienda al error.

Algunos de estos sesgos cognitivos son:

Contabilidad mental. Las personas solemos dividir el dinero en diferentes categorías conocidas como cuentas mentales, en función de en qué lo empleamos o según de donde venga el dinero, si les ha costado mas o menos trabajo obtenerlo.

Efecto ancla. Las personas suelen dar demasiada importancia a la primera información que reciben. Un ejemplo de ancla es el precio que se viene a la mente en el primer momento que vemos un producto (ver el precio anterior cuando está rebajado).

Efecto manada. En ocasiones, las personas hacen ciertas cosas porque las demás las hacen(ofertas para atraer a clientes que traigan a otros).

Efecto marco. solemos elegir las opciones que se presentan de una manera positiva(por ej. cremas efecto antienvjecimiento). Por ejemplo, si te planteasen dos opciones, una marca de leche cuyo 99% estuviese libre de grasas, u otra que contuviera solo un 1% de ella. Muchas personas eligen la primera opción porque les parece más sana, cuando en realidad, las dos marcas tienen el mismo porcentaje de grasa.

Efecto dotación. Las personas suelen dar más valor a un bien cuando ya lo tienen. Por ejemplo, el dueño de una casa suele pedir un precio más alto para venderla, de lo que ofrecería para comprar esa misma casa.

Aversión a las pérdidas. La mayoría de personas prefieren evitar pérdidas antes que obtener ganancias.

Efecto señuelo. Muestra como la introducción de un tercer producto puede cambiar la elección entre los dos primeros

6.2. RAMAS DE LA ECONOMÍA

Según la finalidad de la economía esta se puede dividir en

La Economía positiva. Analiza de manera objetiva la realidad económica sin hacer valoraciones.

La Economía normativa. Valora la realidad para estudiar cómo se puede mejorar. Esta economía está influenciada por las creencias, las opiniones y la ideología.

Son propios de la economía normativa la política **económica**, que los gobiernos adoptan para mejorar la vida de los ciudadanos.

POLÍTICA ECONÓMICA. Son medidas que toman los gobiernos intentando mejorar la realidad de un país. Se basan en juicios de valor de cómo deberían ser las cosas, por lo que es fuente de conflicto entre economistas

La Economía positiva tiene dos grandes áreas de estudio: La Economía aplicada y la Teoría económica. **La Economía aplicada** es el análisis de la realidad material y social de una economía en un momento dado. **La Teoría económica** es el conjunto de modelos, hipótesis y leyes económicas que explican el comportamiento individual y colectivo. Esta se divide en

- **Macroeconomía**, es la parte de la economía que estudia el funcionamiento de la economía en conjunto (de familias, empresas, sector público e instituciones) estudia el comportamiento **global** de la economía. Utiliza datos como desempleo, producción nacional, exportaciones.

- **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. Analiza por tanto los precios concretos de los bienes, los deseos de los consumidores..