

ECONOMÍA Y EMPRENDIMIENTO

(LOMLOE)

4º E.S.O.

Curso 23-24

Material elaborado por:
Javier Martínez Argudo



 @Econosublime

YouTube

www.econosublime.com



Material editado por:
Marina Pérez Lloret
Myriam van der Zalm Lara



 @Economarina



 @Economyriam

Índice

1. HABILIDADES PERSONALES

1. Las habilidades personales.	5
2. Autoconocimiento.	6
3. Autoestima y autoconfianza.	9
4. Pensamiento crítico.	11
5. Perseverancia.	13
6. Gestión del tiempo.	15
7. Resiliencia.	17
8. Actitud positiva/optimismo	18
9. Proactividad (iniciativa).	20
10. Tu misión personal.	23

2. HABILIDADES SOCIALES

1. Las habilidades sociales.	29
2. Empatía.	30
3. Buenas relaciones interpersonales.	33
4. Cooperación y trabajo en equipo.	35
5. Capacidad de comunicación.	38
6. Hablar en público (oratoria).	40
7. Asertividad.	43
8. Capacidad de negociación	45
9. Liderazgo	48

3. GESTIÓN EMOCIONAL

1. ¿Qué es la emoción?.....	52
2. ¿Qué es la inteligencia emocional?	54
3. Habilidades emocionales.	56
4. El autoconocimiento de las emociones.	57
5. El autocontrol de las emociones.....	59
6. La capacidad de motivarse a uno mismo.	64
7. Empatía emocional.	66
8. Habilidades emocionales interpersonales.	68
9. Inteligencia emocional en la práctica. ...	70

4. CREATIVIDAD.

1. La creatividad.....	74
2. El fomento de la creatividad.....	76
3. La innovación.	78
4. Técnicas para generar ideas	80
5. Técnicas para evaluar ideas.....	83
6. Técnicas para organizar ideas.....	85
7. la toma de decisiones	87

5. DECISIONES ECONÓMICAS INDIVIDUALES.

1. ¿Qué es la economía?.....	92
2. Recursos, bienes y necesidades.....	94
3. Características de las necesidades.....	96
4. Clasificación de las necesidades.....	98
5. ¿Cómo toman decisiones los individuos?	101
6. La economía conductual o del comportamiento.....	110

6. DECISIONES ECONÓMICAS COLECTIVAS.

1. Bienestar personal y bienestar social ...	116
2. Cómo interaccionan las personas.....	118
3. La frontera de posibilidades de producción.....	122
4. Ventaja comparativa y ganancias del intercambio.....	127
5. Los agentes económicos.....	130
6. El flujo circular de la renta.....	132

7. EL MERCADO

1. El mercado	137
2. La demanda y la oferta.	138
La demanda.	138
La oferta.....	139
3. El equilibrio de mercado.....	141
4. ¿Funcionan todos los mercados igual? 144	
Los elementos condicionantes del mercado.	144
5. Los tipos de mercado.....	145
6. La distribución de la renta en los mercados.	150
¿Cómo reparte el mercado la renta?.....	150
7. ¿Qué es la equidad?.....	152

8. ECONOMÍA SOCIAL

1. Hacia una nueva economía más social	156
2. La economía social y solidaria (ess)	157
3. Economía colaborativa	159
4. Economía circular	161
5. El desarrollo local.....	163
6. La economía ecológica.....	165
7. La huella ecológica.....	166
8. Los objetivos del desarrollo sostenible (ODS).....	167

9. FINANZAS PERSONALES I. AHORRO Y CONSUMO

1. Consumo y ahorro	174
2. El fondo de emergencia	176
3. Cómo elaborar un presupuesto	178
4. Las deudas	183
5. Opciones para pedir prestado.....	186
6. ¿Qué deudas puedo asumir?	187
7. ¿Y si me endeudo demasiado?.....	188
8. Necesidades económicas a lo largo de la vida	190

10. FINANZAS PERSONALES I. INVERSIÓN Y OTROS PRODUCTOS

1. Ahorro e inversión.....	194
2. Productos bancarios de ahorro.....	194
3. ¿Por qué hay que invertir?.....	195
4. Los productos financieros de inversión	197
5. El riesgo en las inversiones.....	202
6. El sistema financiero.	204
7. Los seguros	205
8. Las tarjetas	207

11. LA EMPRESA Y SU ENTORNO

1. La empresa y sus funciones.	211
2. La misión, visión y valores de la empresa.	212
3. El entorno de la empresa.....	214
4. El análisis DAFO.....	215
5. El entorno económico: el desempleo..	217
6. Entorno económico: la inflación.....	220
7. Entorno económico: los tipos de interés	225
8. La responsabilidad social de la empresa	228
9. ¿Qué es el I+D+i?	229

12. LA IDEA DE NEGOCIO Y EL PROYECTO EMPRENDEDOR

1. La idea de negocio.	235
2. La validación de la idea.....	237
3. El lienzo del modelo de negocios (modelo canvas).....	239
4. El prototipado	241
5. La protección de la idea y del prototipo	243
6. Presentación y difusión del prototipo: el storytelling.	244
7. La comunicación de la idea de negocio: elevator pitch.....	247

1. Habilidades Personales.

Saberes básicos

1. Las habilidades personales	5
¿qué son las habilidades personales?	5
2. Autoconocimiento	6
¿por dónde empezamos para autoconocernos?	6
3. Autoestima y autoconfianza	9
¿cómo podemos mejorar nuestra autoestima y autoconfianza? ...	9
4. Pensamiento crítico	11
¿cómo podemos mejorar nuestro pensamiento crítico?.....	11
5. Perseverancia	13
¿cómo podemos desarrollar la perseverancia?	13
6. Gestión del tiempo	15
¿cómo mejorar la gestión del tiempo?	15
7. Resiliencia	17
¿cómo desarrollar la resiliencia?.....	17
8. Actitud positiva/optimismo	18
El optimismo: una cuestión de perspectiva	18
Consecuencias de ser optimista/pesimista.....	18
9. Proactividad (iniciativa)	20
¿cómo desarrollar mi proactividad?.....	21
10. Tu misión personal	23
¿cómo puedo elaborar mi misión personal?.....	23
Ejecución de la misión personal.....	24

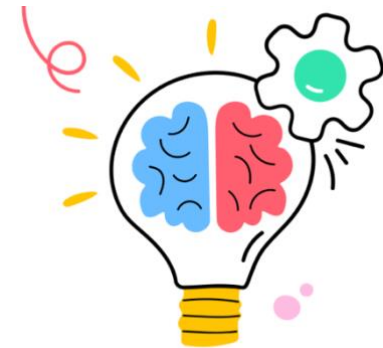
ACTIVIDADES

Blooket

www.econosublime.com

Situación de Aprendizaje

- ACTIVIDAD 1.** CONÓCETE A TI MISMO
- ACTIVIDAD 2.** TRABAJA LA AUTOESTIMA
- ACTIVIDAD 3.** TENGAMOS PENSAMIENTO CRÍTICO
- ACTIVIDAD 4.** PERSEVEREMOS
- ACTIVIDAD 5.** ORGANIZAMOS EL TIEMPO
- ACTIVIDAD 6.** SEAMOS RESILIENTES Y POSITIVOS
- ACTIVIDAD 7.** SÉ PROACTIVO
- PRODUCTO FINAL.** MI MISIÓN PERSONAL



Material elaborado por:



 @Econosublime

Material editado por:



@Economarina



@Economyriam



YouTube

Videos explicativos de cada clase en
www.youtube.com/c/econosublime

1. LAS HABILIDADES PERSONALES.

Mi alumno Nico ha sido uno de los más conflictivos que he tenido. Le hacía la vida imposible a los profesores, acosaba a los compañeros que veía más débiles y tratar de que permaneciera atento en clase era imposible. Nico ni quería aprender ni quería dejar a los demás que lo hicieran. Su argumento era que nada de lo visto en clase era útil. Pero un día, apareció esta asignatura, la más importante de todas las que nunca hayan existido.

Lo primero que le dije a Nico es que durante los primeros cuatro temas del curso nos centraríamos en la importancia de desarrollar una serie de habilidades que le ayudarían a a tener éxito en su vida personal y profesional. Habilidades que te permiten ser mejor. – ¿Mejor qué quién? – Me preguntó. – Mejor de lo que eres ahora mismo – Le contesté.

Nico acabó fascinado con lo aprendido en esta asignatura, reconociendo que ahora era mejor de lo que nunca jamás hubiera soñado. ¿Cómo lo consiguió? El primer paso, fue conocer cómo desarrollar las habilidades personales.

• ¿Qué son las habilidades personales?



Las **HABILIDADES PERSONALES** son aquellas que nos ayudan a desarrollar nuestro potencial para poder realizar tareas y tomar decisiones para así conseguir nuestros objetivos.

Existen muchas habilidades personales, y aunque podemos nombrar muchas más, podemos destacar las siguientes:

1 Autoconocimiento. Autoconocerse implica conocer nuestro ser y personalidad. Esto nos lleva a saber cuáles son nuestros puntos fuertes y débiles, nuestras actitudes hacia la vida, nuestros valores etc. Para poder desarrollarnos lo primero es conocernos a nosotros mismos, ya que nos ayudará a conocer qué queremos en la vida y qué aspectos podemos mejorar para conseguirlo.



2 Autoestima y autoconfianza. La autoestima es la valoración, positiva o negativa, que una persona hace de sí misma. La autoconfianza es la capacidad de creer en nosotros mismos y en nuestras habilidades. Desarrollar autoestima y autoconfianza es clave para superar los obstáculos con los que nos encontremos.



3 Pensamiento crítico. Es la capacidad para analizar con objetividad los hechos o los razonamientos, sin ser influido por las opiniones de otros. Se trata de sacar tus propias conclusiones, no las que te impongan los demás, teniendo nuestro propio punto de vista.



4 Perseverancia. Es la capacidad de una persona para mantener su esfuerzo de manera constante para conseguir un objetivo sin llegar a darse por vencido, incluso frente a los obstáculos más difíciles. No darnos por vencido es lo que nos ayudará a realizar nuestros proyectos y sueños.



5 Gestión del tiempo. Es la habilidad de repartir nuestro tiempo para asegurarnos de que podemos llevar a cabo todas las tareas que nos permitan conseguir nuestros objetivos. Esta habilidad nos ayuda a poder hacer más tareas y a establecer correctamente las prioridades en el día a día para hacer espacio para el descanso y la vida personal.



6 Resiliencia. Es la habilidad de afrontar los obstáculos y de soportar situaciones límite, de readaptarnos y transformar esas situaciones en desafíos de los que salir aún más reforzados que antes. Desarrollar esta habilidad nos permite levantarnos cuando nos caemos, para así perseguir los objetivos que nos proponemos.



7 Actitud positiva. Es una forma de ver las situaciones de manera optimista y constructiva. Las personas optimistas se recuperan pronto de los fracasos y no se preocupan tanto por que las cosas puedan salir mal sino de cómo pueden solucionarlo.



8 Proactividad. Esta habilidad implica tomar la iniciativa. Supone comprender que somos responsables de nuestra vida, es decir que nuestra vida no depende de una serie de circunstancias, sino de las decisiones que tomamos. Las personas proactivas no esperan a que les sucedan cosas, hacen que las cosas sucedan.



2. AUTOCONOCIMIENTO.

En cada uno de nosotros podemos encontrar a tres personas:

- 1 La que creemos que somos = autoconcepto
- 2 La que otros creen que somos = reflejo
- 3 La que realmente somos = autoconocimiento.



La primera persona, la que creemos que somos, a veces no es la verdadera, ya que en ocasiones estamos confundidos sobre cómo de verdad somos. Muchas veces no nos valoramos lo suficiente y nuestros amigos o nuestra familia nos tienen que recordar lo mucho valemos. **Somos más de lo que creemos.**

La segunda persona, la que los demás ven, **tampoco tiene por qué ser la verdadera.** ¿Cuántas veces nos han dicho que somos unos vagos? ¿o que no sabemos comportarnos? En muchas ocasiones, esas afirmaciones retratan más a la persona que las dice, mostrando sus propias expectativas, sus preocupaciones o sus debilidades. Dicho de otra manera, lo que Juan dice de Pedro, dice más de Juan que de Pedro.

Para desarrollar nuestro máximo potencial personal debemos llegar a esa tercera persona: la que realmente somos, para la cual necesitamos llegar a un profundo autoconocimiento.

El **AUTOCONOCIMIENTO** es un proceso reflexivo por el que una persona adquiere noción de sí misma, de su personalidad, sus cualidades y defectos, sus creencias y valores, necesidades, aficiones y temores.

• ¿Por dónde empezamos para autoconocernos?

Para autoconocerse hay que responder a la pregunta **¿quién soy realmente?** Para ello, es interesante hacerse otra serie de preguntas.

A) ¿Cómo soy? La personalidad.

El primer paso es conocer nuestra personalidad.

La personalidad es un conjunto de rasgos y cualidades que configuran nuestra manera de ser y nos diferencian de los demás.

Muchos estudios diferencian 5 grandes rasgos de la personalidad, donde las personas pueden tener una puntuación alta o baja en cada rasgo.

1. Apertura a la experiencia. Hace referencia a la tendencia de las personas a buscar nuevas experiencias. Las personas con alta apertura suelen ser más imaginativas, aventureras y les gusta romper con su rutina diaria (piensa en esa persona que siempre pide lo raro del menú, que le encanta ir a nuevos sitios etc.) Las personas con poca apertura suelen ser personas a las que no les gusta salir de su zona de confort y son más cautelosos.

2. Responsabilidad. Muestra lo centrado que estamos en los objetivos. Las personas con alta responsabilidad son muy organizadas y se centran en sus objetivos. Tienen mucha capacidad de concentración, controlan sus impulsos y piensan en el medio y largo plazo. Las personas con baja responsabilidad suelen posponer las tareas y no les gustan planificar con tiempo de antelación.

3. Extraversión. Es la capacidad de relacionarse con los demás. Las personas con puntuación alta (extrovertidas) tienen necesidad de contacto social con otras personas, suelen ser muy impulsivas y tienden a la acción. Las personas con baja puntuación (introvertidas), son más reservadas y prefieren la soledad y no ser el centro de atención.

4. Amabilidad. Es el grado en que una persona se muestra respetuosa, tolerante y tranquila. Las personas con alta puntuación en amabilidad confían en la honestidad de los demás, son humildes, empáticos y tienden a ayudar a los demás. Las personas con baja puntuación son deshonestas y solo buscan su propio interés.

5. Neuroticismo. Hace referencia a la estabilidad emocional de las personas. Las personas con un menor neuroticismo (con una mayor estabilidad emocional) son personas tranquilas y con una alta inteligencia emocional, lo que les permite afrontar las situaciones adversas de una manera adaptativa y positiva. Las personas que exhiben altos niveles de neuroticismo tenderán a experimentar cambios de humor, ansiedad e irritabilidad.

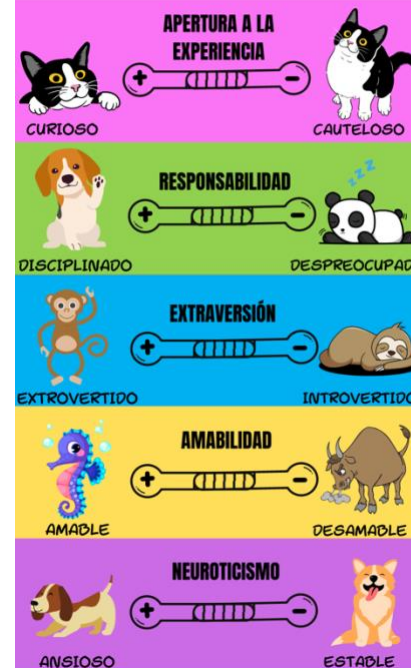
B) ¿Cómo me ven los demás? El reflejo.

El autoconocimiento no es mirar solo hacia adentro (autoconcepto) sino que tengo que mirar hacia afuera y ver cómo me ven los demás (reflejo).

Preguntar a mis amigos, familiares etc. cómo me ven es una gran estrategia para poder conocerse mejor. Tal vez me descubran alguna característica (positiva o negativa) en la que yo no había caído antes.

Pero cuidado, es importante saber la opinión de los demás, y valorar que tal vez puede que tengan razón, pero también es cierto que estas personas pueden juzgarnos desde su punto de vista, el cual no tenemos por qué compartir. *Por ejemplo, cuando iba al instituto, mi profesor de Historia, Daniel, me dijo que no tenía capacidad de trabajo y que nunca llegaría a nada en la vida. No lo hacía solo conmigo, sino con la mayoría de mis compañeros. Hoy, somos informáticos, profesores, empresarios, músicos etc. Lo que Daniel decía de nosotros, decía más de Daniel, que de nosotros.*

5 RASGOS DE PERSONALIDAD



C) ¿Por qué somos así? Valores, creencias y comportamiento.

• • Los valores.

Son todo aquello que es muy importante para nosotros: la sinceridad, el respeto, la humildad, la gratitud, la bondad, la lealtad, la familia, el dinero etc.

• • Las creencias.

Son pensamientos que tenemos de algunas cuestiones y están relacionados con nuestros valores. Por ejemplo, una persona puede tener la creencia de que "siempre hay que ayudar a los amigos", por lo que probablemente le dé un gran valor a la amistad.

Podemos decir que nuestras creencias están relacionadas con nuestros valores y ambos marcan el por qué de nuestro comportamiento.

Por ejemplo, mi alumna Cristina estaba enamorada de un chico, pero él se fijó en Fátima, la mejor amiga de ella. El comportamiento de Fátima, se vio influido por el valor que le daba a la amistad. Aunque a Fátima también le gustaba ese chico, sus valores le decían que la amistad es lo primero, por lo que le dijo que no. De la misma manera, si una persona le da mucho valor a la familia, probablemente tendrá la creencia de que "la familia es más importante que los amigos", y en el caso de que tenga que elegir en una situación entre su hermano y su mejor amigo, se pondrá del lado de su hermano.

Para autoconocerse es importante analizar de dónde vienen las creencias. Tal vez le demos mucha importancia a unos valores que nos han inculcado desde pequeño, pero al crecer podemos replanteárnoslos.

E) ¿Qué soy capaz de hacer? Mis habilidades .

El autoconocimiento no es únicamente rasgos de la personalidad, valores o creencias sino también conocer cuáles son nuestras habilidades. Todos tenemos habilidades especiales en las que destacamos (¡tú también!). Algunos somos mejores en matemáticas, otros dibujando y otros con los idiomas. **Ya sé que estás pensando** – Oye Javi, es que a mí no se me da nada bien. (Eso es que no los has pensado bien, tranquilo que te ayudo en la página siguiente)

Muchas habilidades son innatas, pero ten en cuenta que todas ellas se pueden desarrollar. Las habilidades evolucionan si nos formamos y si cogemos experiencia. *Por ejemplo, yo siempre pensé que no era especialmente bueno en inglés (¡suspensé en la selectividad!), pero con 32 años me puse a estudiar, a ver todas las series en inglés y a hablar siempre que tenía ocasión. Hoy soy capaz de hacer traducciones de libros de economía en inglés. ¡Nunca es tarde!*

Conocer mis habilidades me ayuda a detectar mis puntos fuertes, lo que puede ser muy importante para poder saber hacia dónde puedo seguir enfocando mis estudios.

F) ¿Qué es lo que me gusta?



Mucha gente dice, - "A mí no me gusta nada", pero seguro que si lo piensa seguro que sí hay cosas con las que disfruta. **Para saber qué nos gusta podemos preguntarnos. ¿qué podría hacer durante mucho tiempo sin aburrirme?, ¿qué hago y me parece que el tiempo se pasa volando?**

Saber lo que te gusta también es importante para conocerte mejor por dos razones:

1 Lo que me gusta está muy relacionado con mis habilidades. Y es que, si algo me gusta mucho, es más fácil desarrollar una serie de habilidades relacionadas. Por ejemplo, si me gustan mucho los ordenadores, desarrollaré habilidades que me permitan manejarlos mejor (escribir más rápido, manejar programas etc.)

2 Saber lo que me gusta me ayuda a tener más claro lo quiero en la vida, es decir mis prioridades y metas. Si me encantan los ordenadores, me puedo plantear que quiero trabajar en algo de informática, y que voy a estudiar algo relacionado con ello.

G) ¿Qué es lo que quiero? Mis prioridades y metas.

- **Mis prioridades me dicen qué es lo más importante en mi vida, aquello que está por delante de lo demás.** Una buena manera de establecer las prioridades es creando categorías: mi familia, mis amigos, mi pareja, mi trabajo o estudios, un hobby etc.

- **Las metas son aquello que queremos conseguir, teniendo en cuenta nuestras prioridades.** Así, para saber lo que quiero puede establecer una meta dentro de cada prioridad. Por ejemplo:

- *Prioridad familia. Mi meta es ayudar a mis padres y hermanos en lo que necesiten.*
- *Prioridad estudios. Mi meta es acabar derecho para ser abogado.*

Una cuestión importante sobre las metas a largo plazo es que se centran en resultados y no actividades.

Entonces, ¿por qué es importante el autoconocimiento?

El autoconocimiento, que trata sobre quiénes somos y cómo somos realmente, es clave en el desarrollo de nuestro potencial. Nos ayuda a conocer qué queremos en la vida y qué aspectos podemos mejorar para conseguirlo.



priority



ACTIVIDAD 1. CONÓCETE A TI MISMO.

TAREA 1. Autoconcepto ¿cómo veo mi personalidad?.

Vamos a suponer que podemos puntuar los rasgos con notas del 1 al 3:

- Apertura → 1 = Soy cauteloso y convencional; 2 = Nivel medio; 3 = Soy curioso.
- Responsabilidad → 1 = Soy despreocupado; 2 = Nivel medio; 3 = Soy disciplinado.
- Extraversión → 1 = Soy introvertido; 2 = Nivel medio; 3 = Soy extrovertido.
- Amabilidad → 1 = Soy desagradable; 2 = Nivel medio; 3 = Soy amable.
- Neuroticismo → 1 = Soy estable; 2 = Nivel medio; 3 = Soy ansioso.

TAREA. Ponte una puntuación personal del 1 al 3 para uno de los cinco rasgos de la personalidad. Explica por qué has puesto cada nota en cada rasgo. ¿te gustaría ser de otra manera?

Ejemplo. Si digo que soy un 1 en apertura, tengo que explicar por qué creo que soy cauteloso. Si digo que soy un 3, explico por qué soy curioso (¡pues así con cada

	1	2	3
1 Apertura a la experiencia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 Responsabilidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 Extraversión	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4 Amabilidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5 Neuroticismo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



TAREA 2. Reflejo ¿cómo me ven los demás?.

- Ahora nos ponemos por parejas y cada uno puntuamos del 1 al 3 a nuestro compañero en cada uno de los rasgos. Le explicamos por qué le ponemos cada puntuación en cada rasgo y él nos explica por qué nos pone la puntuación a nosotros.

TAREA. Anota las puntuaciones que te ha dado tu compañero en cada rasgo. Después céntrate en aquellos rasgos donde hay diferencias de puntuación y explica por qué crees que existen esas diferencias de puntuación.

Ejemplo. Mi puntuación en neuroticismo es 1 y mi compañero me ha puesto un 3. Creo que la diferencia se debe a que mi compañero piensa que tengo cambios de humor.



	1	2	3		1	2	3
1 Apertura a la experiencia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 Apertura a la experiencia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 Responsabilidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2 Responsabilidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 Extraversión	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3 Extraversión	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4 Amabilidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4 Amabilidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5 Neuroticismo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5 Neuroticismo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

TAREA 3. Test de personalidad.

Vamos a realizar el siguiente test (en casa o en el aula de informática). Y apunta los resultados <https://www.psycoactiva.com/test/personalidad/test-de-personalidad-de-5-factores/>



TAREA.

- Indica los resultados que has obtenido en cada rasgo.
- Si hay diferencias en algún rasgo, explica si crees que la puntuación correcta es la del test o la que tú te pusiste en la actividad 1.

TAREA 4. Los valores.

Aquí tienes una lista con algunos valores.

Respeto	Solidaridad	Sinceridad	Compasión	Amor	Gratitud	Confianza
Amistad	Familia.	Dinero	Libertad	Honor	Valentía	Fidelidad
Superación	Esfuerzo	Paciencia	Generosidad	Cortesía	Modestia	Lealtad

TAREA.

- Piensa en una persona, famosa o no, del presente o pasado, que admires. Anota los valores que admiras de esa persona.
- Indica dos decisiones o acciones que tomaste en el pasado de las que estás orgulloso ¿Qué valores personales aplicaste en cada una?
- Indica tres valores que sean muy importantes para ti y explica por qué (puedes poner otros que no estén en la lista).

TAREA 5. Mis habilidades y mis gustos.

Aquí algunas cosas que puedes hacer para descubrir tus habilidades.

- Pregunta a los demás. Muchas veces no somos conscientes de lo buenos que somos haciendo algo. Así que puedes preguntar a tus amigos y familiares.
- A través de tus hobbies y actividades. Tal vez juegas al fútbol, tocas el piano, te gusta la lectura o dibujar etc. Si haces algo muy a menudo, ya sea como hobby o actividad extraescolar, seguro que has desarrollado algunas habilidades ¿cuáles son?
- Lo que más te piden consejo. Tal vez tus amigos te preguntan mucho por temas de ordenadores. ¡Ahí tienes una habilidad!
- Según tus logros. Puede que hayas conseguido algo que no es tan fácil ¿qué habilidades son necesarias para poder conseguirlo?

TAREA.

- Indica 3 habilidades que tengas
- ¿A qué te dedicarías si tuvieras todo el tiempo y el dinero posibles, a parte del tiempo que dedicases a tu familia, amigos y diversiones varias?

3. AUTOESTIMA Y AUTOCONFIANZA.

Victoria y Patricia eran dos de mis alumnas de 4º de la ESO que estaban teniendo algunos problemas para aprobar y tenían algo de miedo a participar en clase y salir a la pizarra. Al acabar el primer trimestre, algunos profesores le indicaron los errores que debían ser corregidos para poder aprobar el curso.



Patricia se veía muy inferior a sus compañeros, sobre todo en matemáticas e historia, ya que consideraba que no tenía las habilidades necesarias. Le daba vergüenza preguntar sus dudas y hablar en público por lo que simplemente se quedaba callada en clase. Patricia se veía incapaz de hacer lo que le pedían, así que simplemente abandonó.



Victoria, sin embargo, optó por centrarse en sí misma sin mirar a sus compañeros. Sabía que tenía dificultades en historia y matemáticas, pero pensó que con trabajo y esfuerzo todo se podía conseguir. Dejó de lado su miedo y empezó a preguntar todas sus dudas y pidió ayuda a algunos compañeros. Celebraba cada pequeño progreso y no se preocupaba cuando cometía algunos errores. Victoria confiaba en sí misma y por eso no dejó de luchar. Finalmente aprobó 4º de ESO, luego el bachillerato y hoy está en la universidad.

Todos tenemos un concepto de nosotros mismos: nuestro físico, nuestra inteligencia, nuestra personalidad. **Todo ello forma el autoconcepto.** Así, tenemos una autoestima alta cuando estamos contentos con nosotros mismos (con nuestro autoconcepto), y una autoestima baja cuando no lo estamos.

La **AUTOESTIMA** es la valoración, positiva o negativa, que una persona hace de sí misma en función de sus pensamientos, sentimientos y experiencias. Es una valoración que hacemos de nosotros mismos como personas.



Además de desarrollar la autoestima (valorarse positivamente), también es importante la autoconfianza (creer en nosotros).



La **AUTOCONFIANZA** es la capacidad de creer en nosotros mismos y en nuestras habilidades, para ser capaces de superar los obstáculos y conseguir lo que nos proponemos.

La falta de autoestima y de autoconfianza puede hacer que tengamos una imagen negativa de nosotros y que dudemos de nuestras propias habilidades. Eso puede hacer que no nos atrevamos con actividades para las que en realidad sí que estamos capacitados, o que nos bloqueemos cuando nos encontramos con un obstáculo.

• ¿Cómo podemos mejorar nuestra autoestima y autoconfianza?

1. Encuentra el origen de tu baja autoestima. La mayoría de problemas de autoestima vienen de malas experiencias pasadas. Pregúntate cuál es el origen de tus miedos. ¿Por qué me da miedo salir a la pizarra? Por si me equivoco. ¿Por qué me da miedo equivocarme? Por si se ríen de mí. ¿Por qué me da miedo que se rían de mí? Porque de pequeño me equivoqué una vez y se rieron mucho. ¡Perfecto! Ya tenemos el origen. Pero si te das cuenta, ahora en clase todos nos equivocamos y nos reímos continuamente y no pasa nada. ¡A los 5 minutos será otro al que le pase y tampoco le pasará nada!



2. Identifica tus fortalezas. Descubre tus puntos fuertes y acepta los posibles defectos que tienes sin machacarte por ellos, intentando corregirlos en la medida de lo posible. Pero, sobre todo, sé consciente de tus puntos fuertes y trata de fortalecerlos.

3. Perdónate a ti mismo. Todos cometemos errores y debemos aprender a perdonarnos por ellos, en lugar de criticarnos continuamente. Si cometemos un error, el primer paso es ser consciente de ello y el segundo aceptarlo. El paso final es aprender del error para no volver a cometerlo. Todos somos humanos.

4. Céntrate en lo positivo. A veces nos centramos únicamente en una o dos cosas negativas cuando tenemos muchísimas cosas positivas que podemos valorar. *Una vez, un compañero mío hizo una encuesta entre sus alumnos para que le valoraran como profesor. Todos sus alumnos le querían y le dieron comentarios positivos. Todos, excepto uno, que le criticó por una serie de razones. Durante días mi compañero se martirizó por esa única crítica. ¿Y si se hubiera centrado en que todos los demás le adoraban?*

4. Haz ejercicio. Hacer deporte incrementa la autoestima y la autoconfianza (20-30 minutos al día son suficientes). ¡Muévete!

5. No te compares con nadie. No tiene sentido compararse con otras personas o que nos sintamos inferiores a otros. Tampoco lo tiene el sentirse superior. Todos tenemos algo en lo que somos mejores y algo en lo que somos peores. *Le preguntaron a Rafa Nadal si al final de su carrera se estaba centrando en ganar más Grand Slams que su rival Djokovic. La respuesta de Nadal fue brillante – Mi objetivo es ganar porque es para lo que juego, pero no juego para ganar más que alguien.*



6. ¡Actúa! El principal enemigo de la **autoestima** es no hacer nada. Pregúntate a ti mismo ¿qué es lo peor que me podría pasar? Lo curioso de la autoestima es que no depende del resultado de tus actos. Depende de que actúes. La autoestima aumenta cuando te enfrentas a las circunstancias, y disminuye cuando las evitas. Así de fácil.

Entonces, ¿por qué es importante la autoestima y la autoconfianza?



La autoestima y autoconfianza es una de las principales habilidades que debemos desarrollar para sacar partido a nuestro potencial. Si nos valoramos positivamente seremos capaces de luchar por nuestras metas y conseguirlas.

ACTIVIDAD 2. TRABAJA LA AUTOESTIMA.

TAREA 1. ¡Conócete!: test de autoestima.

A continuación, hay una lista de frases sobre pensamientos y sentimientos. Si una frase describe cómo te sientes generalmente responde VERDADERO. Si la frase no describe cómo te sientes generalmente responde FALSO. No hay respuestas buenas ni malas.



- | | |
|---|--|
| 1. Generalmente los problemas me afectan mucho | 14. Mis compañeros casi nunca aceptan mis ideas |
| 2. Me cuesta trabajo hablar en público | 15. Tengo mala opinión de mí mismo/a |
| 3. Si pudiera cambiaría muchas cosas de mí | 16. Muchas veces me gustaría irme de mi casa |
| 4. Me cuesta tomar decisiones | 17. Con frecuencia estoy triste |
| 5. Soy una persona antipática | 18. Soy menos guapo/a que la mayoría de la gente |
| 6. En mi casa me enfado fácilmente | 19. Si tengo algo que decir generalmente me lo callo |
| 7. Me cuesta trabajo acostumbrarme a algo nuevo | 20. Mi familia no me comprende |
| 8. Soy poco popular entre las personas de mi edad | 21. Los demás son mejor aceptados que yo |
| 9. Mi familia toma pocas veces en cuenta mis sentimientos | 22. Siento que mi familia me presiona |
| 10. Me doy por vencido/a fácilmente | 23. Con frecuencia me desanimo con lo que hago |
| 11. Mi familia espera de mí cosas que yo no puedo hacer | 24. Muchas veces me gustaría ser otra persona |
| 12. Me cuesta trabajo aceptarme como soy | 25. Se puede confiar poco en mí |
| 13. Mi vida es muy complicada | |

Ahora vamos a sumar 1 punto por cada vez que hayamos puesto **FALSO**.

Si sumamos entre 0 y 10 puntos, nuestra autoestima es **BAJA**

Si sumamos entre 11 y 20 puntos, nuestra autoestima es **MEDIA**.

Si sumamos entre 21 y 25 puntos, nuestra autoestima es **ALTA**.



TAREA. Reflexiona. ¿Por qué crees que has obtenido esos resultados?

TAREA 2. Encuentra el origen nuestro miedo.

TAREA. Piensa en uno de los miedos que tengas (puede estar relacionado con el test anterior y pregúntate 3 veces por qué.



Ejemplo. ¿Por qué me da miedo salir a la pizarra? Por si me equivoco. ¿Por qué me da miedo equivocarme? Por si se ríen de mí. ¿por qué me da miedo que se ríen de mí? Porque de pequeño me equivoqué una vez y se rieron mucho.

TAREA 3. Identifica tus fortalezas.

Piensa en logros que hayas conseguido a lo largo de tu vida: aprobar un examen difícil, ayudar a un amigo que lo pasaba mal, jugar bien a un deporte, aprender un segundo idioma, tocar un instrumento musical, aprender a cocinar, lograr seducir a tu pareja.



TAREA. Indica 3 logros que hayas conseguido y que habilidades son necesarias para conseguirlas (¡estas son tus fortalezas!)

Ejemplo, aprobé un examen difícil de historia. Para ello se necesita iniciativa, esfuerzo, constancia...

TAREA 4. Perdónate a ti mismo.

No tenemos que machacarnos con los errores que cometemos. Los errores y los problemas son algo por lo que todos pasamos, pero que no nos definen como persona. Muchas veces, somos más duros con nosotros mismos por los errores cometidos, que lo que seríamos con un amigo que hubiera cometido el mismo error. ¿Le diríamos a un amigo que es un inútil por haber cometido un error?



TAREA Piensa en error muy grave que has cometido en el pasado con el que fuiste muy duro contigo mismo. Ahora imagina que ese error lo cometió un amigo ¿Qué le dirías para que deje de darle vueltas?

TAREA 5. Céntrate en lo positivo.

TAREA. Escribe una carta a ti mismo describiéndote en tercera persona, en donde destaques todo lo bueno que tienes en la vida.

Ejemplo. "Tengo muchas ganas de que llegue el viernes porque te voy a presentar a una persona a la que quiero mucho. Se llama (aquí escribe tu nombre) y es (describe las características físicas, psicológicas y sociales positivas tuyas que te gustan).

(A continuación, debes seguir diciendo cosas positivas)

*Lo que más me gusta de él/ella es que
Algunas de las personas que más le quieren son.....
De lo que más orgulloso se siente es.....*

Lo que necesitaría para sentirse más a gusto consigo mismo y con más autoestima es dejar de.....Yo creo que se sorprendería si supiera lo importante y especial que es para mí, porque la verdad es que es la persona con la que tengo la relación más estimulante, apasionante y duradera de mi vida."



4. PENSAMIENTO CRÍTICO.

El **PENSAMIENTO CRÍTICO** es la capacidad para analizar con objetividad los hechos o los razonamientos, sin ser influido por las opiniones de otros. Se trata de sacar tus propias conclusiones, no las que te impongan los demás.

No debemos confundir el pensamiento crítico con criticar a otras personas.

• ¿Cómo podemos mejorar nuestro pensamiento crítico?

1 Mantén la mente abierta. Hay que aceptar que para una misma cuestión puede haber diferentes puntos de vista al nuestro. Aquellos que no tienen pensamiento crítico tienden a pensar que están en posesión de la verdad absoluta y, aunque no sean expertos en un tema determinado, se lanzan a defender sus ideas. Para desarrollar el pensamiento crítico escucha otros puntos de vista y otras opiniones, ya que es una muestra de respeto hacia el otro y hace que nos replanteemos si puede haber otras alternativas.

Por ejemplo, cuando escucho a mis amigos y amigas hablar de problemas que han tenido con su pareja, siempre es la otra persona la que la ha actuado mal y ellos nunca son los culpables de nada. Antes de sacar tus propias conclusiones, recuerda que en toda historia siempre hay dos versiones.



“El lobo siempre será el malo, si solo escuchamos a caperucita”.

2 Cuestiona todo. No todo lo que escuchamos es cierto, por muy convencida que parezca la persona que nos da la información. Cuando detectes una información que no puedas comprobar con hechos, plantéate que puede que no sea cierto.



Una vez, Abraham Lincoln presentó el siguiente acertijo “si dices que la cola de un perro es una pata, entonces, ¿cuántas patas tiene un perro en total?” Él mismo respondía a dicho acertijo. El perro sigue teniendo 4 patas, que una persona diga que una cola es una pata, no la convierte en una.

3 Investiga para tener tu propio criterio. Cuando no tenemos claro qué datos son ciertos o la manera de actuar ante un problema, debemos investigar, y buscar todo tipo de argumentos y opiniones con los que construir nuestro propio criterio.

Por ejemplo, mi madre a menudo ve en redes sociales una noticia escandalosa y rápidamente la pasa al grupo de la familia. En ese momento mi hermana hace una búsqueda de google y comprueba que es una noticia falsa. Antes de compartir, hay que investigar.



4 Evalúa de donde viene la información. Estamos bombardeados de información que nos llega continuamente, especialmente por internet y las redes sociales, y a veces es complicado saber si algo es verdad o es mentira.

Por eso, cuando te encuentres con una nueva información, pregúntate lo siguiente:

- ¿Se trata de una opinión o son hechos demostrables que podría comprobar?
- ¿La persona que informa tiene la adecuada formación o experiencia?
- ¿Tiene algún **motivo** para dar una información inexacta? ¿Puede que le beneficie?

5 Analiza la relevancia de los argumentos o datos. Para desarrollar el pensamiento crítico es importante saber analizar si los argumentos de una persona son relevantes a la hora de defender su punto de vista.

Francis Bacon, creador del método científico, escribió acerca de un hombre que acudió a la iglesia. Allí el sacerdote le hablaba de la importancia de ser creyente, y para demostrarlo su argumento fue mostrarle un cuadro de marineros que había sobrevivido al naufragio, según él, gracias a ser creyentes. Entonces, Francis Bacon se giró y preguntó - ¿Dónde está el cuadro de los marineros que se ahogaron a pesar de ser creyentes? -

Así, puede que ser creyente sea muy importante, pero el hecho de un grupo de marineros creyentes se salvara de un naufragio no es un argumento válido para defender el punto de vista.

6 Reconocer los prejuicios del pensamiento. En ocasiones tenemos una serie de prejuicios que influyen en nuestra manera de pensar. Como pensadores críticos debemos deshacernos de los prejuicios que tenemos.



7 Mantente humilde en tus opiniones. Es imposible saberlo todo y puede que haya algunas cosas que se nos escapen o desconozcamos. Cuando las personas se plantean que pueden estar equivocados, buscan otras alternativas que les ayuden mejor a solucionar sus problemas.

Recuerda el chiste de la persona que va en un coche y escucha en la radio - “hay un loco conduciendo en sentido contrario por la avenida principal” -, la persona mira por la ventanilla y exclama: - “¿Un loco? ¡Pero si todos van en sentido contrario!”-.

¿Por qué es importante el pensamiento crítico?

Tener pensamiento crítico nos ayuda a nuestro desarrollo personal ya que nos permite construir nuestro propio punto de vista, además de argumentos válidos para llegar a conclusiones correctas sin ser influidos por los demás.

Esto se traduce en la mejora de tu capacidad para resolver problemas y tomar buenas decisiones basadas en datos y argumentos sólidos.



ACTIVIDAD 3. TENGAMOS PENSAMIENTO CRÍTICO.

TAREA 1. Desarrolla tu pensamiento crítico.



Una mañana la abuelita de caperucita roja aparece muerta en su habitación. Cuando el padre de caperucita va a visitarla se la encuentra muerta. Además, está preocupado porque su hija le dijo que esa mañana iba a ir a ver a su abuelita. Ahora el padre le está llamando y el teléfono de ella está apagado.

Al mismo tiempo, en la comisaría de policía reciben un aviso de un banco, que alertan de que un chico ha ido disfrazado de una abuelita. La policía estudia las cámaras y se

dan cuenta que la ropa con la que iba disfrazado es ropa de la abuelita que acaba de morir (la policía es “mu” lista).

La policía empieza a investigar este suceso tan raro y se pone en contacto con el padre de caperucita. Este llega a sus conclusiones:



- Agentes, este chico es el “lobo”, un amigo con el que se junta mucho con mi hija caperucita. Nunca me fie de ese chico, es muy mal estudiante y va lleno de tatuajes. Él es el que ha matado a la abuelita y me temo ha hecho lo mismo con caperucita porque está desaparecida.

- Es una grave acusación ¿Tiene usted pruebas, padre de caperucita? – Pregunta un agente.

- Si, esta misma mañana, vi como caperucita le mandaba un audio a escondidas al “lobo” y le decía que se fuera con ella a casa de la abuelita. Él ha debido ir allí a matar

a las dos y luego al banco a intentar robar dinero para fugarse. Además, si usted ve como viste “el lobo” se dará cuenta que tiene pinta de asesino. En realidad, nunca me ha gustado que ese chico estuviera con mi hija, y ella sabe que enfado cada vez que quedan. – Asegura el padre.



- ¿No cree usted que tal vez hay otra posibilidad? El forense dice que la abuelita murió de manera natural – le dice el agente.

- No hay ninguna otra posibilidad – Concluye el padre de caperucita.

TAREA

a. ¿Crees que el padre de caperucita mantiene la mente abierta?

b. Evaluemos de donde viene la información: el padre

- ¿Se trata de una opinión o son hechos demostrables que se podrían comprobar?

- La persona que informa, ¿tiene la adecuada formación o experiencia para decir que es un asesinato?

- ¿Tiene algún motivo para dar una información inexacta?

c. ¿Son relevantes las pruebas que presenta el padre de caperucita para acusar al lobo?

TAREA 2. Imagina un final alternativo.

TAREA. Inventa un final en el que se encuentra una prueba que demuestra que el lobo es inocente de la muerte de la abuelita.

Te dejo un ejemplo.

La policía escucha dos audios que la caperucita le mandó al lobo esa mañana:



AUDIO 1 (9:07): “Lobo, soy capu, quedamos a las 10 en casa de la abuelita, y así mi padre no se entera cuanto estamos juntos. Bueno te dejo, que lo mismo está escuchando”.



AUDIO 2 (9:44): “Lobo, no vengas a casa de la abuelita que acabo de llegar y está muerta. Qué movida tronco, ya no podremos ir a su casa en secreto para vernos. Tenemos que encontrar otro sitio. Me piro a casa de mi hermana mayor a preguntarle si podemos ir allí, desconecto el móvil que estoy regular. Mientras, a ver si te puedes disfrazar de la abuelita e ir al banco y cobrar la pensión de este mes, que luego le quiero dar el dinero a mi padre. Te quiero churri”.

“El lobo siempre será el malo, si solo escuchamos al padre de caperucita”.



5. PERSEVERANCIA.



Michael Jordan es para muchos el mejor deportista de todos los tiempos. Sin embargo, en su primer año de instituto el entrenador no lo consideraba lo suficientemente bueno para estar en el equipo de baloncesto de su pequeño pueblo. Cuando llegó a casa llorando, su madre le dijo que llorar no servía de nada. - ¿Quieres jugar en el equipo? Entrena duro todos los días y demuéstrole al entrenador que puedes jugar - Al año siguiente, Jordan había mejorado tanto que sería seleccionado. Siguió entrenando duro hasta convertirse en el mejor jugador del equipo. No paró ahí, ya en la universidad, sus entrenamientos se intensificaron más y más hasta jugar en la NBA.

Una de las habilidades más importantes para conseguir nuestro desarrollo personal es la perseverancia.

La **PERSEVERANCIA** es la capacidad de una persona para mantener su esfuerzo de manera constante para conseguir un objetivo sin llegar a darse por vencido, incluso frente a los obstáculos más difíciles.

• ¿Cómo podemos desarrollar la perseverancia?

En la misma definición de perseverancia ya tenemos las palabras clave para poder desarrollarla: “esfuerzo”, “constante”, “objetivos”, “no darse por vencido”.

1. Autoconocimiento: tener claros nuestros deseos y objetivos. El primer paso para ser perseverante es tener claro qué es lo queremos (nuestros deseos) y a partir de ahí marcar nuestros objetivos. Respecto a los objetivos hay que indicar lo siguiente:

- **No hay que usar deseos y objetivos generalistas.** No digas “quiero ser feliz”, la cuestión es ¿qué te hace feliz? *Por ejemplo, cuando Rosalía iba a 4º de ESO se presentó al programa de TV “tú sí que vales”, pero no fue seleccionada entre las mejores. Rosalía tenía claro su deseo “quiero ser cantante, y seguiré trabajando para conseguirlo”.*



- **Los objetivos deben ser realistas.** Si nuestro deseo es perder peso, no podemos marcarnos un objetivo de perder 10kg en una semana. Pero tal vez sí que podemos pensar en perder medio kilo a la semana.



“Cuando una persona sabe a dónde va, el mundo entero se aparta para darle paso”

2. Esfuerzo. Es el ingrediente principal de la perseverancia, ya que va implícito en ella. Thomas Edison decía que “el genio era un 1% inspiración y un 99% transpiración” haciendo referencia al sudor que genera el esfuerzo y el trabajo duro. Fíjate que la palabra esfuerzo viene de “fuerza”. Esforzarse supone que tenemos que reunir toda nuestra fuerza física, mental y emocional y orientarla a conseguir nuestros objetivos.



“El esfuerzo de hoy es el éxito de mañana”

3. Ser constante. No todos los días nos va a apetecer estudiar, o ir a entrenar o practicar un instrumento. Pero no sirve de nada esforzarse un poco tiempo. Ser perseverante implica ser constante todos los días o todas las semanas.

Para poder ser constante es importante que no te centres en la tarea, sino en lo que quieres conseguir. Seguro que a Michael Jordan no le apetecía entrenar durante horas todos los días, o a Rosalía practicar para mejorar su voz. Pero seguro que les seguía apeteciendo llegar a jugar en la NBA o convertirse en cantante. Piensa en lo que quieres conseguir.

“La constancia es un puente entre el deseo y la realización”.

4. No darse por vencido. No siempre vamos a conseguir nuestros objetivos a la primera, pero perseverar consiste precisamente en seguir intentándolo a pesar de los obstáculos. El mismo Michael Jordan no consiguió un campeonato de la NBA hasta su séptimo año. No paró de esforzarse y de trabajar de manera constante, llegando a conseguirlo después hasta en 6 ocasiones.

“La diferencia entre ganar y perder, a menudo consiste en no abandonar”

Sé que es difícil, cuando nos esforzamos y no conseguimos lo que queremos nos dan ganas de tirar la toalla. Unos buenos consejos para no darse por vencido son:

- **Reconoce tus logros.** Cuando estamos frustrados por no conseguir nuestros objetivos debemos recordar lo mucho que hemos conseguido con nuestro esfuerzo.

- **Aléjate de personas tóxicas.** Las personas tóxicas son aquellas que solo aportan negatividad y pesimismo. Como ellas creen que no pueden conseguir cosas, intentan convencerte de que tú tampoco puedes. Aléjate de esas personas.

- **Avanza paso a paso.** Si miramos lo alta que es la montaña puede que nunca nos atrevamos a escalarla. Pero si miramos el siguiente peldaño, no parece tan difícil. Céntrate siempre en el siguiente paso.

¿Por qué es importante la perseverancia?



La perseverancia es imprescindible porque los objetivos no siempre se consiguen a la primera. Perseverar y no darse por vencido es lo que nos ayudará a poder realizar nuestros proyectos y sueños.

“Los sueños no se cumplen. Se trabajan”

ACTIVIDAD 4. PERSEVEREMOS.

TAREA 1. Autoconocimiento ¿soy perseverante?

Hace unos años Angela Duckworth introdujo el término “GRIT” entendida como **pasión y perseverancia ante las metas de largo plazo**. Según, la autora, la clave del éxito es la vida no es la inteligencia innata, sino la capacidad de perseguir nuestros objetivos a largo plazo de manera constante. Te dejo el vídeo en el que lo explica:



	No se parece EN NADA a mí	No se parece DEMASIADO a mí	Se parece UN POCO a mí	Se parece BASTANTE a mí	Se parece MUCHO a mí
1. Las ideas y proyectos nuevos a veces me distraen de los anteriores.	5	4	3	2	1
2. Los reveses no me desalientan. No me rindo fácilmente.	1	2	3	4	5
3. Suelo fijarme una meta, pero más tarde decido ir a por otra distinta.	5	4	3	2	1
4. Soy muy trabajador.	1	2	3	4	5
5. Me cuesta seguir centrado en un proyecto que me lleve más de varios meses concluir.	5	4	3	2	1
6. Acabo todo lo que empiezo.	1	2	3	4	5
7. Mis intereses cambian de un año para otro.	5	4	3	2	1
8. Soy diligente, nunca me rindo.	1	2	3	4	5
9. He estado obsesionado con una cierta idea o proyecto por una temporada y luego ha dejado de interesarme.	5	4	3	2	1
10. He superado reveses para vencer un reto importante.	1	2	3	4	5

TAREA.

a) **Vamos a realizar el Test del Grit, que diseñó la propia Angela Duckworth y que nos mide nuestro grado de pasión y de perseverancia. Hay que puntuar cada frase según el grado en que uno/a se identifica con ella “comparándose con la mayoría de la gente”**

b) **Suma toda la puntuación de las 10 preguntas.**

Si el resultado está entre 25 y 35 podemos decir que nos encontramos en la media.

Si es más de 35 estaremos por encima de la media (somos más persistentes y apasionados)

Si estamos por debajo de 25 estaremos debajo de la media.

¿Cuál ha sido el resultado?

c) **Indica una situación a la que tengas que hacer frente en los próximos días y en la forma en la que puedes actuar para mejorar tu “GRIT”.**

TAREA 2. Cuéntame una historia de perseverancia.

TAREA. Cuenta una historia de una persona que conoces en donde se demuestre como ha conseguido sus objetivos gracias a ser perseverante (puedes preguntar a tus abuelos, padres, tíos etc.). Te dejo un ejemplo:

***Ejemplo.** Mi padre tuvo que dejar de estudiar con solo 14 años. Era la época de la posguerra y en ese momento había mucha pobreza en general, en especial en una pequeña ciudad como Albacete. Así que, aunque mi padre quería seguir en bachillerato para luego estudiar alguna carrera relacionada con economía tuvo que ponerse a trabajar.*

Te puedes imaginar que, con solo 14 años, un niño que apenas sabía nada, no era muy bien pagado. Así, empezó trabajando como aprendiz en un taller de coches, donde apenas cobrara 50 pesetas al mes, el equivalente a 30 céntimos (como lo oyes)

Empezó a trabajar duro, para conocer todos los secretos que escondían los coches por dentro. Pronto el dueño de otra empresa se dio cuenta que este chico destacaba, y con 16 años le contrató, subiéndole el sueldo hasta 300 pesetas (unos 2 euros).

Los años pasaron, y se dio cuenta que con aprender de todo lo que veía no era suficiente. Empezó a leer una gran cantidad de libros y empezó a apuntar a diferentes cursos, primero en Albacete y luego en Madrid, para cada vez saber más, no solo sobre coches, sino también sobre ventas y sobre liderazgo.

A medida que él mejoraba, la empresa seguía creciendo, hasta que llegó a formar parte de una conocida multinacional. Allí, le hicieron responsable de uno de los principales departamentos de todo el concesionario, donde daba órdenes a personas que tenían muchos más estudios que él, pero que probablemente tenían menos perseverancia.

Gracias a su empeño, consiguió todos los objetivos que se marcó al mismo tiempo que sacaba adelante a toda su familia. Hoy, el menor de sus cuatro hijos escribe los libros de economía que a él le hubiera gustado poder estudiar con 14 años.

6. GESTIÓN DEL TIEMPO.

Mirian del Carmen es una de las mejores alumnas que nunca he tenido. Cuando se encontraba en bachillerato se marcó el objetivo de acabar el conservatorio de danza, algo que le suponía emplear hasta 4 horas todas las tardes. Increíblemente no solo lo consiguió, sino que sacó un 10 en todas las asignaturas de 1º y 2º de bachillerato. ¿Cómo lo consiguió? Con una increíble gestión del tiempo.

La perseverancia implica ser constante y para ello hay que saber gestionar tu tiempo.

La **GESTIÓN DEL TIEMPO** es la habilidad de repartir nuestro tiempo para asegurarnos de que podemos llevar a cabo todas las tareas que nos permitan conseguir nuestros objetivos.



• ¿Cómo mejorar la gestión del tiempo?

La mayoría de la gente se queja de que no tiene tiempo nada. No te preocupes, aquí algunos consejos para mejorar tu organización del tiempo.

1. Fija tus prioridades. La primera clave para organizar tu tiempo es establecer cuáles son tus prioridades. Como dijimos al hablar de autoconocimiento, una buena estrategia es clasificar una serie de categorías: familia, estudios, mis amigos, alguna actividad o deporte etc. De esa manera, tal vez descubramos que pasar varias horas en Tik-Tok no me permite conseguir ninguna de mis prioridades. *Mirian del Carmen tenía claro que su prioridad pasaba por sacar las mayores notas posibles y acabar danza en el conservatorio, y no le importaba no pasar horas en Tik-Tok.*



2. Márcate un horario. No es suficiente con decir “mi prioridad son mis estudios, mis amigos y mi familia”. Hay que marcarse unos horarios para conseguir los objetivos que nos ayuden a conseguir nuestras prioridades. Por ejemplo, estudiar de 4 a 6, hablar con mi amigo que lo necesita de 6 a 7 y ayudar a mi madre a 7 a 8. Así me garantizo que hago tareas que contribuyen a mis tres grandes prioridades. *Mirian del Carmen tenía marcadas todas las horas a las que dedicaría tiempo a estudiar, siempre después de las clases de danza.*



3. Establece los momentos del día. Todos tenemos unos momentos en los que rendimos más. La mayoría rendimos más a primera hora, por lo que es mejor no dejarte las tareas más exigentes para el final, ya que cuando estés cansando, es posible que te cueste encontrar fuerzas para hacerlo. Además, si tenemos algo difícil para el final, corremos el riesgo de tenerlo en la cabeza todo el día y desgastarnos con el pensamiento. ¿Cuántas veces hemos pasado horas dándoles vueltas a la cabeza con que tenemos que hacer una cosa al final del día? Por eso mucha gente va al gimnasio a primera hora antes de trabajar. Así, nos quitamos la presión de tener pendiente algo importante o exigente.

“Si tienes que comer una rana, mejor hacerlo a primera hora de la mañana”.

Así, podemos dejar para esos momentos donde estamos más cansados o somos menos productivos otras tareas que son más llevaderas.

4. Planifica con tiempo. Es importante que antes de empezar el día tengamos claro nuestra planificación. El domingo es un buen momento para organizar toda la semana y cada día por la noche podemos recordar que vamos a hacer el día siguiente.



5. Céntrate en solo una tarea. Cada vez que cambies de tarea, tu cerebro tiene que adaptarse a ese nuevo contexto, lo que lleva tiempo. Así, cuando estés haciendo una determinada tarea, céntrate solo en esa y olvídate de las demás. Imagina que tienes que estudiar para un examen de mates y realizar un trabajo en grupo de economía, para lo que tenéis un grupo de whatsapp donde comentáis cómo lo vas a hacer. Si estás estudiando mates y cada 5 minutos te pones a contestar a tus compañeros sobre el trabajo de economía, no terminas de centrarte en ninguna de las dos cosas y el rendimiento baja. Lo mejor es establecer una determinada hora para estudiar mates y luego otra en la que puedes comentar cómo hacer el trabajo. Cada cosa en su momento.

6. Tómate tus descansos. El cuerpo y la mente necesita descansar. Es importante que dentro de tu planificación establezcas los descansos que tu cuerpo necesite. *No pienses que Miriam del Carmen no tenía vida social, ella reservaba los fines de semana para cenar con sus amigos. Hay tiempo para todo.*

7. Elimina las distracciones. El móvil y las redes sociales son el enemigo cuando queremos hacer una serie de tareas. Deja lejos de ti el móvil, porque muchas veces lo cogemos sin darnos cuenta. Muchas veces lo cogemos para mirar la hora y acabamos 15 minutos en Instagram. Incluso te puedes plantear apagarlo en momentos que necesites máxima concentración.



8. Organiza tu espacio físico. Tener una mesa limpia y con lo que necesitas a mano nos ayuda concentrarnos y a ser productivo. Es importante que tu mesa sea lo suficientemente amplia y que la silla sea adecuada.

9. Aprende a decir NO. Recuerda que tenemos prioridades. Si para ti lo más importante es aprobar el instituto, estar con tu amigo que te necesita y ayudar a tu madre, puede que no tengamos tiempo para otras cosas. Hay que saber decir NO a esas cosas.



¿Por qué es importante la gestión del tiempo?

La gestión del tiempo puede hacer que consigamos realizar una mayor de tareas, pero la mayor ventaja de la gestión eficaz del tiempo es la capacidad de establecer correctamente las prioridades en tu día para hacer espacio para el descanso y tu vida personal.

Con una buena gestión del tiempo harás más cosas, y además tendrás más tiempo libre, por lo que reducirás el estrés.



ACTIVIDAD 5. ORGANIZAMOS EL TIEMPO.

TAREA 1. Autoconocimiento ¿organizo mi tiempo?

TAREA.

- Realiza el siguiente cuestionario para saber si organizas bien tu tiempo. Hay que puntuar cada frase según si realizamos la acción “nunca” “pocas veces” “bastantes veces” o “muchas veces”
- Suma toda la puntuación de las 10 preguntas. Si el resultado está entre 20 y 30 podemos decir que nos encontramos en la media. Si es más de 30 estaremos por encima de la media (gestionamos bien el tiempo), y si estamos por debajo de 20 estaremos debajo de la media ¿Cuál ha sido el resultado?
- Indica qué acciones podrías llevar a cabo para mejorar tu gestión del tiempo.

	NUNCA	POCAS VECES	BASTANTES VECES	MUCHAS VECES
1. Marco un horario para realizar mis tareas	1	2	3	4
2. Pongo las tareas más exigentes del día en los momentos donde tengo más energía	1	2	3	4
3. Planifico lo que tengo que realizar en el día	1	2	3	4
4. Tengo interrupciones a mitad de la tarea	4	3	2	1
5. Tienes en cuenta un tiempo extra por si te salen algunos imprevistos	1	2	3	4
6. Clasificas las tareas según su importancia	1	2	3	4
7. Sé decir que NO si te proponen un plan, pero tienes tareas importantes que realizar	1	2	3	4
8. Cuando realizas tus tareas, estás atento al móvil	4	3	2	1
9. Marcas las horas en las que realizas descansos si tienes tareas muy duraderas	1	2	3	4
10. Te quedas sin tiempo para poder completar al 100% las tareas	4	3	2	1

TAREA 2. Los ladrones del tiempo.

Mira en el tiempo de uso tu móvil (en “ajustes”). Ahí tienes indicado el tiempo que pasas en cada aplicación. Puede que parte de ese tiempo lo dediques a tus prioridades, como estudiar, o hablar de temas importantes con tus amigos. Pero seguro que también hay muchas horas improductivas, en las que simplemente estás “perdiendo el tiempo” en cosas que no son tan importantes para ti.



TAREA. Indica qué puedes hacer para disminuir el tiempo que pasas en el móvil.

TAREA 3. Detecta donde está tu energía.

No somos igual de productivos a lo largo del día. Algunos son más productivos a primera hora y otros lo son a última. Es importante que detectemos cuándo tenemos más energía.

TAREA.

- Indica con un número de 1 a 10 tu nivel de energía por horas.
- Ahora supón que tienes las siguientes tareas del instituto que ocupan 4 horas, y debes hacerlas esta tarde/noche (suponemos que tienes toda la tarde libre y que no tienes ninguna otra actividad que realizar)

- Hacer actividades de mates (30 minutos)
- Estudiar examen de historia (2 horas)
- Hacer trabajo de economía (30 minutos)
- Estudiar examen de inglés (1 hora)

Indica en qué tramo realizas cada tarea según tu nivel de energía (puedes repartir el tiempo como quieras, pero lo interesante es dedicar los momentos del día donde tenemos más energía a las tareas que sean más exigentes).

Puedes hacer toda la tarea haciendo en tu cuaderno un cuadro parecido a este.

HORAS 	NIVEL ENERGÍA (1-10) 	TAREAS DEL INSTITUTO
15:00 a 16:00		
16:00 a 17:00		
17:00 a 18:00		
18:00 a 19:00		
19:00 a 20:00		
20:00 a 21:00		
21:00 a 22:00		
22:00 a 23:00		
23:00 a 00:00		

7. RESILIENCIA.

Todos pasamos por momentos difíciles: enfermedades, divorcio de nuestros padres, muerte de alguna persona querida, rupturas con parejas, suspensos, etc.

La **RESILIENCIA** es la capacidad para superar la adversidad, pero no solo eso. También es la habilidad de soportar situaciones límite, de readaptarnos y transformar esas situaciones en desafíos de los que salir aún más reforzados que antes. La resiliencia define nuestra capacidad para volver a levantarnos y la determinación para perseguir los objetivos que nos proponemos.

De esta manera, las personas resilientes no solo son capaces de sobreponerse a las adversidades que les ha tocado vivir, sino que van un paso más allá y utilizan esas situaciones para crecer y desarrollar al máximo su potencial.

Con solo 25 años Joanne Rowling, pasó por una serie de dificultades en la vida. Su madre murió, por lo que decidió marcharse a Portugal para trabajar de profesora de inglés. Allí conoció a un chico con el que empezó una relación. A los pocos meses se quedó embarazada, pero sufrió un aborto espontáneo. Si perder a su madre y luego a un niño no era ya suficiente, este aborto natural le llevó a graves problemas con su pareja. Finalmente, después de otro embarazo tuvieron una niña, pero los problemas con su pareja se incrementaron, llegando incluso a maltratos físicos por parte de él.



Rowling decidió dejar todo en Portugal y marcharse a Reino Unido, llevándose solo a su hija y unos pocos capítulos de una historia que empezaba a escribir "Harry Potter y la piedra filosofal". Se encontró sola en otra ciudad, sin trabajo y sin ingresos y teniendo que vivir de lo que le daban en la beneficencia. La situación era tan mala que los médicos le diagnosticaron una depresión severa. Rowling incluso se planteó suicidarse. ¿Recuerdas los dementores de la saga? Son seres que se alimentan de la paz, la alegría y la esperanza de sus víctimas, representan a la depresión. Pero como Harry con su varita, podemos luchar contra ellos.

La resiliencia consiste readaptarse y transformarse si algo va mal. Decidió que había que mirar hacia delante y se puso a escribir hasta que acabó su primer libro de la saga de Harry Potter. Lo envió a doce editoriales distintas ¡12! Y todas y cada una de ellas le rechazaron. No pasa nada, hemos dicho que resiliencia consiste en superar la adversidad y no darse por vencida. Un año después un editor aceptaba su libro y lo publicaba. El resto es historia, Rowling se convirtió en la mujer más rica del Reino Unido y una de las escritoras con mayor fama a nivel mundial.

La próxima vez que tengas un grave problema piensa en Rowling y como convirtió una situación límite en donde no tenía recursos en una oportunidad de tener tiempo libre para escribir. A veces la vida no es fácil y no puedo controlar lo que me pasa, pero si como

enfoco lo que me pasa. **El 10% de mi felicidad dependen de las cosas que me pasan y el 90% de cómo las enfoco. "Mi enfoque determina mi realidad"**

• ¿Cómo desarrollar la resiliencia?

- 1. Relativiza.** Muchas veces magnificamos nuestras reacciones y eso aumenta la intensidad de nuestras emociones. A veces, cuando pasa algo malo lo tomamos como si fuera el fin del mundo. Muchas veces es mejor parar y pensar "si mi amigo tuviera este problema, ¿qué es lo que diría?". Seguro que no que es el fin del mundo.
- 2. Convierte algo negativo en algo positivo o en lecciones.** Siempre hay que intentar convertir algo negativo en positivo. Incluso cuando me pasa algo malo puedo sacar algo bueno o convertirlo en una lección para el futuro.

Mi amiga Marina decidió estudiar Matemáticas, una carrera que no le gustaba demasiado, pero mucha gente le había insistido en que tenía "muchas salidas". A mitad del primer año Marina se dio cuenta que no estaba nada interesada en la carrera y decidió abandonar. Muchas personas se hubieran centrado en su error y lamentado de que "había perdido un año". No fue el caso de Marina. Aprovechó lo que quedaba de año para estudiar inglés y sacarse un título oficial. Además, el error le hizo aprender una lección "no te dediques a algo que no te gusta". Marina decidió estudiar una carrera que le gustaba, economía. Al acabar, mucha gente le recomendó dedicarse a la banca, donde podía ganar mucho dinero. Pero Marina había aprendido la lección, decidió dedicarse a lo que de verdad le gustaba, ser profesora. Hoy "Economarina" es el referente de miles de alumnos.



3. Acepta que las cosas no siempre serán como tú quieras. Hay que entender que en la vida las cosas no siempre van a ser como yo quiero. A veces no puedo controlar la situación, pero sí como me lo tomo. *Por ejemplo, en el año 2021 mis alumnos Mario y Carlos repitieron curso. Mario se lo tomó fatal y todo el año siguiente se lo pasó lamentándose por no poder pasar de curso y no se relacionó con nadie de la clase. Pasó un año fatal. Carlos, llegó a la conclusión de que había repetido y ya no podía hacer nada. Al año siguiente se centró en estudiar para que no volviera a pasar y disfruto de un gran año con sus compañeros. Tu enfoque determina tu realidad.*

4. Céntrate en la solución y no en el problema. Utiliza tu energía para centrarte en lo que sí puedes hacer. Fíjate en el caso de Rowling, en lugar de centrarse en el problema del maltrato se centró en la solución, que podía huir a Reino Unido. En lugar de centrarse en el problema de que no tenía trabajo se centró en la solución, podía escribir un libro y venderlo a las editoriales.

5. Comparte tus emociones y pide ayuda si es necesario. Compartir con los demás tus emociones siempre es bueno y todos podemos sentirnos mal en algún momento. No te guardes las cosas, si lo estás pasando mal háblalo con familiares o amigos. Verás como ves las cosas de otra manera.



8. ACTITUD POSITIVA/OPTIMISMO

Para tener resiliencia es imprescindible tener una actitud positiva y ser optimista. Como decía Viktor Frankl, *“al hombre se le puede arrebatar todo salvo una cosa: la última de las libertades humanas; la capacidad de elegir la actitud personal ante las circunstancias”*

La **ACTITUD POSITIVA** supone ver las situaciones de manera optimista y constructiva. Ser optimista no es tener una visión ingenua de que todo irá bien, el optimismo significa tener una fuerte expectativa de que, en general, las cosas irán bien a pesar de los contratiempos y de las frustraciones y la creencia de que uno tiene la voluntad y capacidad para conseguir sus objetivos.

• El optimismo: una cuestión de perspectiva

Podemos explicar el optimismo en función de la forma en que la gente se explica a sí misma sus éxitos y sus fracasos.



Los optimistas consideran que los fracasos se deben a circunstancias que pueden cambiarse y, así, en la siguiente ocasión en la que afronten una situación parecida pueden llegar a triunfar. Además, creen que los éxitos se deben a sus propias características personales, y que, por tanto, seguirán consiguiéndolos.



Los pesimistas, por el contrario, se echan las culpas de sus fracasos, atribuyéndolos a alguna característica personal que se ven incapaces de modificar. Por otro lado, creen que los éxitos son temporales, ya que dependen de circunstancias externas que pueden no volver a repetirse.

PERSPECTIVA ANTE EL ÉXITO

Optimista (lo consigo por mis méritos)

Aprobé porque soy muy inteligente
Lo conseguí porque me esforcé mucho
Le gusté porque soy muy divertido

Pesimista (lo consigo por circunstancias)

Aprobé porque el examen fue muy fácil
Lo conseguí porque tuve suerte
Le gusté porque no había nadie más

PERSPECTIVA ANTE EL FRACASO

Optimista (puedo cambiarlo)

Suspendí porque no estudié lo suficiente
No lo conseguí porque no tuve tiempo
No le gusté porque no me conoce bien

Pesimista (no puedo cambiarlo)

Suspendí porque no soy inteligente
No lo conseguí porque no soy bueno
No le gusté porque no soy interesante

• Consecuencias de ser optimista/pesimista.

Estas distintas explicaciones tienen consecuencias muy importantes en la forma de hacer frente a la vida. Por ejemplo, ante un suspenso, los optimistas tienden a responder de forma activa y positiva, elaborando un plan para que la situación no vuelva a ocurrir o buscando ayuda y consejo, ya que consideran que los problemas se deben a circunstancias que pueden modificar. Los pesimistas, en cambio, consideran que los problemas no se pueden remediar, y consideran que no hay nada que ellos puedan hacer mejor la próxima vez. Para los pesimistas, los fracasos se deben a características personales que no pueden cambiar.



Así, **los optimistas** siempre creen en sus habilidades y en que tienen el control de los acontecimientos de su vida. Como se centran las soluciones y no en el problema, encuentran vías de acción que les permite cada vez solucionar problemas más difíciles.



Los pesimistas tienen dificultades para asumir el fracaso, ya que siempre se lo toman como algo personal, “no soy bueno”, “jamás aprobaré matemáticas”. Todo esto genera una mayor falta de seguridad que lleva al desánimo, la desesperación y en muchas ocasiones al abandono.

La clave para tener éxito en la vida no consiste en tener una habilidad supernatural de la que los demás carecen, sino el hecho de tener un talento “aceptable” unido a la capacidad de seguir intentándolo cuando viene un fracaso.

De hecho, según algunos estudios, **el rendimiento escolar está muy relacionado con el optimismo**. Cuando nos encontramos con dos alumnos que tienen unas capacidades parecidas, pero vemos una diferencia de notas, la clave suele estar en la actitud positiva. Los optimistas no le dan tanta importancia a una posible nota baja, y se centran en las soluciones para mejorar en la siguiente ocasión.

¿Por qué es importante tener una actitud positiva?

Las creencias de las personas sobre sus propias habilidades tienen gran efecto.

- Las personas optimistas se recuperan pronto de los fracasos y no se preocupan tanto por que las cosas puedan salir mal sino de cómo pueden solucionarlo.
- Al ser más persistentes, superan las dificultades, lo que les motiva para seguir desarrollando más habilidades, lo que aumenta sus posibilidades de éxito.
- Las personas optimistas son más felices y tienen menos estrés o ansiedad.
- El optimismo mejora la salud física, ya que fortalece las defensas del organismo.



ACTIVIDAD 6. SEAMOS RESILIENTES Y POSITIVOS.

TAREA 1. Relativiza.

Muchas veces nos ocurre algo y pensamos que es el fin del mundo, pero luego, al pasar el tiempo vemos que no era para tanto.

TAREA. Indica una situación en la que te ocurrió algo que en su momento te pareció muy grave, pero más tarde no tuvo tanta importancia.

TAREA 2. Buena suerte, mala suerte ¿quién lo sabe?

Un granjero vivía en una pequeña y pobre aldea. Sus vecinos le consideraban afortunado porque tenía un caballo con el que podía arar su campo. Un día el caballo se escapó a las montañas. Al enterarse los vecinos acudieron a consolar al granjero por su pérdida. «Qué mala suerte», le decían. El granjero les respondía: “mala suerte, buena suerte, quién sabe”.



Unos días más tarde el caballo regresó trayendo consigo varios caballos salvajes. Los vecinos fueron a casa del granjero, esta vez a felicitarle por su buena suerte. “Buena suerte, mala suerte, quién sabe”, contestó el granjero.

El hijo del granjero intentó domar a uno de los caballos salvajes, pero se cayó y se rompió una pierna. Otra vez, los vecinos se lamentaban de la mala suerte del granjero y otra vez el anciano granjero les contestó: “Buena suerte, mala suerte, quién sabe”.

Días más tarde aparecieron en el pueblo los oficiales de reclutamiento para llevarse a los jóvenes al ejército. El hijo del granjero fue rechazado por tener la pierna rota. Los aldeanos, ¡cómo no!, comentaban la buena suerte del granjero y cómo no, el granjero les dijo: “Buena suerte, mala suerte, ¿quién sabe?”.

Este cuento chino nos enseña que en ocasiones nos ocurren cosas que pensamos que son negativas, pero al pasar el tiempo no solo no fueron negativas, sino que fueron positivas.



TAREA. Indica una situación en la que te ocurrió algo negativo pero que con el paso del tiempo fue algo muy positivo.

TAREA 3. Demos las gracias.

Una forma de ser más optimista es concentrarse en lo que tienes en lugar de en lo que te falta.



TAREA. Haz una lista de 5 cosas por las que estás agradecido.

TAREA 4. Visualiza tu sueño.

Aquí se trata de soñar, de fantasear, de dar rienda suelta a tu imaginación para cerrar los ojos e imaginarte alcanzando eso que tanto deseas

TAREA. Imagínate dentro de 5 años y piensa que has conseguido todo lo que ahora sueñas. Manda un mensaje de 5 o 6 líneas a tu mejor amigo del instituto que hace tiempo que no ves, y donde le explicas todo lo que has logrado.



TAREA 5. Cambiemos la perspectiva.

Cambia las siguientes frases pesimistas por una frase optimista con una posible solución

PESIMISTA (no puedo cambiarlo)



OPTIMISTA (puedo cambiarlo)



- Juego tan mal que mi equipo pierde los partidos por mi culpa.

(frase optimista) He tenido un par de partidos malos.

(solución) Entrenaré más duro los siguientes días.

- Mis padres se han enfadado con mis notas porque no están orgullosos de mí

- Mis amigos no me llamaron ayer porque no querían pasar tiempo conmigo

- He suspendido matemáticas porque no valgo para estudiar.

- Esa persona me rechazó porque no soy suficientemente bueno/a

9. PROACTIVIDAD (INICIATIVA).

Todas estas habilidades que acabamos de ver las podemos resumir en una: ser proactivo.

La **PROACTIVIDAD** implica tomar la iniciativa de nuestras vidas. Supone comprender que somos responsables de nuestra vida, es decir que nuestra vida no depende de una serie de circunstancias, sino de las decisiones que tomamos.

Ser proactivo implica que tenemos la responsabilidad de hacer que las cosas sucedan. Si analizamos la palabra «responsabilidad», encontramos «responder» y «habilidad»: ser responsable es tener la habilidad para elegir la respuesta.

Las personas que no son proactivas niegan esa responsabilidad. Para ellos, su conducta y su respuesta depende siempre de circunstancias externas que no pueden modificar.

Ser reactivo vs ser proactivo.

REACTIVOS



Las **personas reactivas** son aquellas que consideran que su conducta depende de circunstancias externas. Si tienen un profesor o un jefe que les gusta, trabajan bien, si no les gusta, trabajan mal. El culpable es el profesor, yo como alumno no soy responsable. Las personas reactivas se ven impulsadas por sentimientos, por las circunstancias, por las condiciones, por el ambiente. “Como estaba enfadado le contesté mal”, “como llovía no me apetecía trabajar”, “como era injusto me puse como un loco”, “como todo el mundo lo hacía yo también lo hice”. La culpa es de factores externos, nunca mía.

PROACTIVOS



Las **personas proactivas** son aquellas que consideran que su conducta depende de sus valores. Si nuestro valor es hacer un trabajo de buena calidad, no depende del profesor o jefe que tenga.

También las personas proactivas se ven influidas por sentimientos o circunstancias externas. Pero su respuesta es una elección. Si mis compañeros hicieron algo mal y yo hice lo mismo yo soy el responsable. Si algo era injusto y me puse como un loco, yo soy el responsable. Una persona proactiva sigue sus valores, y si sus valores son la honestidad y el respeto, no perderá las formas, sin importar lo que hagan los demás.

REACTIVOS



PROACTIVOS



Circunstancias
externas

No puedo
elegir (la culpa
es de otros)

No soy
responsable

Circunstancias
externas

Puedo elegir
(la decisión es
mía)

Soy
responsable

Admito que esto es muy difícil de aceptar, sobre todo si durante años hemos echado la culpa de nuestros males a las circunstancias o a la conducta de algún otro. Pero hasta que uno no comprenda que, “Soy lo que soy como consecuencia de mis elecciones”, tampoco podrá decir “Elijo otra cosa”.

Lo que sucede vs como lo que enfoco.

Lo que nos hace daño no es tanto lo que nos sucede, sino nuestra respuesta a lo que nos sucede. Desde luego, pueden ocurrir cosas que nos hagan daño, pero en última instancia es nuestro enfoque lo que determinará si algo nos hace mucho o poco daño. Recuerda, a veces no puedo controlar lo que me pasa, pero sí como enfoco lo que me pasa. El 10% de mi felicidad dependen de las cosas que me pasan y el 90% de cómo las enfoco. *El año pasado a mi alumno Manuel le dejó la novia. Se sintió tan mal que dejó de estudiar por lo que acabó repitiendo el curso. A su compañera Natalia, también le dejó el novio, pero se lo tomó mucho mejor. Pensó que si este chico no quería estar con él es que no era el adecuado. Siguió con estudios y aprobó con buenas notas y al acabar el curso ya estaba con otro chico con que se sentía mucho más feliz.*



Quejarme vs tomar la iniciativa .



Nuestra naturaleza básica consiste en actuar, no en que se actúe sobre nosotros. A las personas reactivas les ocurren cosas y simplemente se quejan o se lamentan por ello. A las personas proactivas también le pasan cosas, pero ellos toman la iniciativa, actúan, y tratan de modificarlas.

Una persona proactiva trata de actuar sobre las circunstancias, a las personas reactivas las circunstancias les actúan a ellos. Ser proactivo significa entender nuestra responsabilidad de hacer que las cosas sucedan.

Hace dos años mi compañero de inglés tenía muchos problemas con los alumnos a los que yo daba economía, ya que sentía que estos le estaban faltando al respeto. Cansado de la actitud de los alumnos, el profesor empezó a subir el nivel de los exámenes, lo que hizo que muchos suspendieran. Los alumnos defendían que toda la culpa era del profesor, y se quejaron a mí que era el tutor, al resto de profesores, e incluso al director.

Mis alumnos estaban actuando de manera reactiva, las circunstancias estaban actuando sobre ellos y simplemente se quejaban de que el culpable era el profesor. Un día les expliqué que tenían que pasar a tomar la iniciativa. Daba igual de quien creyeran que era la culpa, esta circunstancia claramente les estaba perjudicando. Aquí la clave es ¿qué podéis hacer para que las circunstancias cambien?

Los alumnos empezaron a ser proactivos y plantearon que podían hablar con el profesor para que les aclarara que aspectos podían mejorar, o qué era lo que le estaba molestando. Una vez aclarado los alumnos empezaron a cambiar su conducta y el nivel de los exámenes volvió al habitual. Al tomar la iniciativa los alumnos provocaron un cambio.

¿Tenía el profesor razón en que los alumnos le faltaban al respeto? Francamente no lo recuerdo y lo cierto es que no me importa. No importa quién tiene razón, lo importante es qué puedo hacer yo para que las circunstancias cambien a mi favor. Proactividad.

Lenguaje reactivo vs lenguaje proactivo.

Nuestro lenguaje, por ejemplo, es un indicador de nuestro nivel de proactividad.

Lenguaje reactivo	Lenguaje proactivo
No puedo hacer nada Yo es que soy así Me vuelvo loco Tengo que hacerlo Debo	Veamos las alternativas Puedo actuar de otra manera Controlo mis sentimientos Es mi elección Prefiero

El lenguaje de las personas reactivas les libra de la responsabilidad. “Yo soy así, y punto” es decir, digo que no puedo cambiar y me libero de culpa.



“Me volví loco y no me pude controlar”, es decir, no soy responsable de mis emociones. “No puedo hacerlo porque no tengo tiempo”, es decir la culpa es de algo que no controlo, el tiempo. “Si mi pareja fuera de otra manera...”, mi manera de actuar es culpa de la otra persona.

Un problema del lenguaje reactivo es que nos autoconvencemos de que la culpa siempre está ahí fuera, por lo que nos sentimos impotentes y sin control de nuestras vidas. Este sentimiento refuerza nuestro comportamiento, cuanto más pensamos que no podemos hacer nada, menos haremos, lo que en efecto acaba provocando que no tengamos control.

Centrarse en el problema vs centrarse en la solución.

Otra manera de ver las diferencias entre una persona reactiva y una proactiva es ver donde centran su energía cuando tienen alguna preocupación.

REACTIVOS



Las personas reactivas se centran en los problemas. Su energía y sus pensamientos se centran en los defectos de los demás, en las dificultades que le rodean, y en general circunstancias sobre las que no tienen control.

Debido a ello, las personas reactivas no se centran en aquello que podrían hacer para poder solucionar el problema, por lo que las circunstancias externas acaban por controlarlos.

PROACTIVOS



Las personas proactivas se centran en las soluciones. Su energía la dedican a cosas que sí pueden cambiar. Debido a ello, su influencia aumenta, y son capaces de cambiar las circunstancias que le rodean.

Las personas proactivas centran sus esfuerzos en las posibles soluciones. Su energía es positiva: se amplía y aumenta, lo cual conduce a la ampliación del círculo de influencia.

En definitiva, está en la naturaleza de las personas reactivas negar toda responsabilidad. Es mucho más fácil decir «No soy responsable». Si digo «Soy responsable», corro el riesgo de tener que decir «Soy irresponsable». Tal vez me resulte difícil admitir que tengo el poder de elegir mi respuesta, y que la respuesta que he elegido me lleva a un ambiente negativo, en especial si durante años he culpado a los demás de todo lo que me ocurre.

¿Cómo desarrollar mi proactividad?

Si lo piensas, es esperanzador pensar que al elegir la respuesta puedo influir en mis circunstancias. Si cambio un ingrediente, cambia el plato final. **¿Por dónde empiezo?**

Deja de culpar a los demás Si tengo un problema en el instituto, o con un amigo o incluso una pareja, ¿qué es lo que gano mencionando continuamente los defectos de los demás? Al decir que no soy responsable, hago de mí una víctima impotente. La culpa es del otro y yo no puedo hacer nada. También reduzco mi capacidad para influir en ella. Mi actitud de regañar, acusar y criticar simplemente reduce mi capacidad para influir positivamente en la situación.



Si realmente quiero mejorar la situación, puedo trabajar en lo único sobre lo que tengo control: yo mismo.

Trabaja tus propios defectos. Puedo dejar de culpabilizar a los demás y empezar a trabajar en mí mismo. *Puede que me pareja sea muy desconfiada, pero si se lo repito una y otra vez, poco va a cambiar la situación. Tal vez puedo trabajar en mí mismo, y en qué cosas puedo hacer para ser una persona que trasmita más confianza.*

Distingue las cosas sobre las que tienes control. Los problemas los podemos encontrar dentro de tres zonas.

- 1 La zona de control directo.** Son problemas relacionados con mis propias conductas. Los problemas de control directo los podemos resolver desarrollando las habilidades personales que hemos visto en el tema: autoconocimiento, autoestima, perseverancia, gestión del tiempo, resiliencia etc.
- 2 La zona de control indirecto.** Son todos los problemas en los que interviene la conducta de otras personas. Los problemas de control indirecto se resuelven tratando de mejorar nuestra influencia en el comportamiento de otras personas. Para ello necesitamos desarrollar habilidades sociales que veremos en el siguiente tema: empatía, liderazgo, motivación, negociación, comunicación etc.
- 3 La zona sobre la que no tengo control.** Son problemas sobre los que no podemos hacer nada, bien porque no están a nuestro alcance o bien porque son realidades pasadas que no podemos cambiar. Los problemas sobre los que no tengo control suponen admitir que en ocasiones no podremos hacer nada y hay que aceptar los hechos como son.

Trabaja sobre las cosas que controlas. La cuestión no es lo que hacen los demás, sino en nuestra respuesta a la situación y en lo que nosotros debemos.

El enfoque proactivo consiste en cambiar las cosas que controlamos para provocar un cambio positivo en lo que está allí afuera: puedo ser más ingenioso, más cariñoso, más creativo, más confiable, más cooperativo.

ACTIVIDAD 7. SÉ PROACTIVO.

TAREA 1. Somos lo que decimos.

Somos auténticos profesionales en echar la culpa a los demás. Si prestas atención a tu alrededor, el mundo está lleno de personas que culpabilizan a otros de todo lo que les pasa.

TAREA. En las siguientes 24 horas vamos a pendientes de todas las veces en las que alguien echa la culpa de algo a otra persona. Haz una lista con 5 de esas ocasiones.



TAREA 2. Pasando de reactivo a proactivo.

Una persona reactiva considera tienden a culpar a las circunstancias externas por sus propias acciones. Las personas reactivas se quejan por lo que les ocurre y se justifican diciendo que no pueden hacer nada. El objetivo es pasar a ser una persona proactiva, donde nos responsabilizamos de las decisiones que tomamos y buscamos posibles soluciones.

TAREA.

- Indica una situación que tengas que afrontar el un futuro inmediato y en la que, sobre la base de tu experiencia pasada, es probable que te comportes reactivamente.
- ¿Qué podrías hacer para responder de manera proactiva? Antes de responder tómate algunos segundos y visualiza esa experiencia en tu mente.

REACTIVOS



PROACTIVOS



TAREA 3. Haz que las cosas ocurran.



Las personas proactivas se centran en las cosas sobre las que tienen control e intentan provocar cambios. Estos cambios pueden ser sobre problemas de los que depende nuestra conducta (tenemos un control directo) o de los que depende la conducta de los demás (tenemos un control indirecto).

TAREA. Escoge un problema de su vida personal o del instituto sobre el que tengas un control directo (depende de tu conducta). Indica qué acciones puedes llevar a cabo para solucionar ese problema.



PROBLEMA	ACCIONES SOLUCIONAR PROBLEMA

Escoge otro problema sobre el que tengas un control indirecto (depende de la conducta de los demás). Indica que acciones podrías llevar a cabo para provocar cambios en la conducta de los demás y así puedo empezar a solucionar el problema.

PROBLEMA	ACCIONES PROVOCAR CAMBIOS DEMÁS

TAREA 4. Cuenta tu propia historia.

En el siguiente enlace puedes ver 15 historias de superación personal. Se trata de gente que podía haber puesto todas las excusas del mundo para no tener éxito en la vida. Sin embargo, todos ellos mostraron proactividad.

<https://www.cinconoticias.com/historias-de-superacion-personal/>



TAREA.

Imagina que ya has conseguido tu deseo (meta) más importante, y supón que estás con unos amigos o con uno de tus hijos y te preguntan cómo lo has conseguido. Haz un escrito contando cómo lo lograste, qué plan utilizaste detallándolo lo más posible e incluyendo detalles. Es importante que te pongas en situación para describir cómo lo alcanzaste y cómo te sientes.



10. TU MISIÓN PERSONAL.

La **MISIÓN PERSONAL** es una declaración (una frase o varias) sobre la persona en la cual nos queremos convertir. Representa todas las metas que esperamos alcanzar en todas las facetas de nuestra vida.

Una buena misión personal tiene en cuenta nuestros sueños, formas de pensar, intereses, personalidad y valores. A su vez, también incluye la familia, los amigos, el trabajo etc. y con el entorno. La misión personal nos ayuda a tener claro lo que queremos conseguir en la vida y nos servirá para darle sentido a todo lo que hacemos día a día recordando cuales son nuestras motivaciones principales.

• ¿Cómo puedo elaborar mi misión personal?

Elaborar la misión personal puede llevar un tiempo, pero para empezar podemos seguir unos pasos. Los pasos son los siguientes:

1 Haz una descripción de ti mismo: tu personalidad, tus valores, tus habilidades y las cosas que te gusta hacer.



- **Personalidad.** Lo que hemos visto en cuanto a la personalidad se puede resumir en una pregunta ¿quién eres y quién te gustaría ser? (recuerda los 5 rasgos de la personalidad)

- **Valores.** Los valores son aquello importante para mí. Si no se me ocurre ninguno, puedo pensar en una persona famosa y ver que valores admiro de él.

- **Mis gustos.** Es aquello que disfruto haciendo. Para identificarlos pensar en cosas con las que se me pasa el tiempo volando.

- **Las habilidades.** Es todo aquello que se me da bien. Para averiguar mis habilidades puedo preguntar a mis amigos, pensar en mis gustos, ver qué me piden consejo.

2 Establecimiento de prioridades y metas a largo plazo.

Una vez hecha la descripción hay que establecer las prioridades y metas a largo plazo.

- **Prioridades.** Mis prioridades me dicen qué es lo más importante en mi vida, aquello que está por delante de lo demás Debemos preguntarnos ¿qué es lo más importante para mí? ¿qué quiero conseguir? Recuerda que ya lo vimos en la actividad 1. Un error común es establecer solo metas relacionadas con el trabajo o el estudio. Aquí debemos incluir todas las facetas de la vida: familia, amigos, desarrollo personal etc.

- **Metas a largo plazo.** Una vez que sé mis prioridades, debería establecer que metas a largo plazo busco en esas prioridades. Las metas son aquello que queremos conseguir, teniendo en cuenta



nuestras prioridades. Recuerda que las metas a largo plazo se centran en resultados y no actividades. ¿Qué es lo que quiero conseguir en cada una de las facetas de mi vida? Es importante tener en cuenta que estas metas a largo plazo deben involucrar la personalidad, los valores, las habilidades y los gustos.

Por ejemplo, puedo establecer que mis prioridades son 4: mis estudios, mi equipo de fútbol en el que juego, mis amigos, y mi familia. Y luego para cada una de ellas puedo establecer una meta a largo plazo:

- **Prioridad familia** → Meta a largo plazo: ayudar en lo que pueda a mis padres y hermanos.
- **Prioridad amigos** → Meta a largo plazo: estar ahí siempre que lo necesiten
- **Prioridad estudios** → Meta a largo plazo: aprobar el instituto
- **Prioridad equipo fútbol** → Meta a largo plazo: mejorar mi juego y mi estado físico.

Fíjate como estas metas a largo plazo se centran en el resultado no en la actividad. Al partir de nuestras prioridades, nuestros valores, gustos etc, nos damos cuenta que nuestras metas a largo plazo son muy diferentes a las antes habíamos pensado. Al identificar lo que más nos importa en nuestras vidas, lo que realmente queremos ser y hacer, nuestro pensamiento empieza a ir más allá del día de hoy y el día de mañana.



3 Elaboración de mi misión personal.

Para elaborar la misión personal es importante partir nuestras metas a largo plazo. Estas identifican el lugar en el que uno quiere estar, y mientras tanto ayuda a determinar dónde se encuentra uno. Proporciona información importante sobre cómo llegar, y nos dice que hemos llegado, cuando llega el momento.

Una vez que tienes todas tus metas a largo plazo es cuando ya puedes crear tu primera misión personal. Para redactarla, podemos hacer uso de varias frases, cada una de ellas representando la meta a largo plazo a la que queremos llegar. Y recuerda que, para que esta sea realmente efectiva, es interesante que la pongamos por escrito y que podamos recurrir a ella de manera fácil.

Hay que tomarse nuestro tiempo para detectarla. Una de las personas que más ha escrito sobre misión personal es Victor Frankl que decía que no inventamos, sino que detectamos nuestra misión personal.

Además, hay que tener en cuenta que nuestra misión personal la tendremos que ir cambiando con los años a medida que nuestras prioridades cambian. Cuando nos convertimos en padres, de repente una nueva prioridad aparece en nuestra vida: mi hijo. De la misma manera al pasar de estudiante a trabajador, la prioridad de mis estudios dejará a paso a mi prioridad de mi trabajo.

Puede que hoy una de mis prioridades para mi desarrollo personal sea mejorar mi físico, pero puede que en el futuro quiera simplemente cuidarlo y mantenerlo.

● Ejecución de la misión personal.

En el año 2021 me propuse una meta: grabar todos y cada uno de los vídeos de todas las clases de economía de 1º y 2º de bachillerato, además de la antigua asignatura de 4º de ESO.



ECONOSUBLIME
@ECONOSUBLIME
90.100 suscriptores



Para ello, me marqué un calendario de tareas que tenía que realizar todos los días. La organización del tiempo era clave, ya que en apenas 10 meses quería grabar casi 400 vídeos, y todo ello mientras seguía dando clases toda la mañana como profesor. ¿Conseguí mi meta? Sí que lo hice, en mi canal de econosublime podrás disfrutar de todos y cada uno de esos vídeos ¿Podemos decir que mi ejecución fue exitosa? Sí y no. Sí, porque fue un

considerable logro el hecho de poder preparar, grabar y editar todos los vídeos de todas las clases en tres materias distintas en solo 10 meses. Y no, porque organizar el tiempo no se debe centrar únicamente en conseguir tus objetivos de trabajo. Mi horario llegaba a implicar un trabajo de más de 12 horas diarias, lo que no dejaba espacio para cuidar mi salud y mis relaciones personales. En esos 10 meses, engordé 15 kilos de peso, y deterioré varias relaciones con algunas personas.

Las prioridades y las metas a largo plazo nos permiten saber hacia dónde nos queremos dirigir y elaborar nuestra misión personal. Una vez establecida, llega el momento de la ejecución de la misión personal, **es decir los pasos que debemos llevar a cabo para conseguir dicha misión. Para ello, debemos otros realizar dos pasos (los 4 y 5)**

4 Selección de metas a corto plazo. Una vez establecidas mis metas a largo plazo, el siguiente paso es seleccionar las metas a corto plazo que quiero conseguir para poder cumplir con mis prioridades. Una buena estrategia es establecer metas para los siguientes 7 días. Por ejemplo, para mi meta de aprobar el instituto, mis metas de la semana pueden ser estudiar para el examen de historia y realizar las actividades del resto de asignaturas. Para mi meta de mejorar mi físico, mi meta de la semana puede ser salir a correr. Para mi meta de estar ahí para mis amigos, puedo quedar con mi amiga Noelia que lo está pasando mal y necesita mi apoyo. Para mi meta de ayudar a mi familia, mi meta puede ser ayudar a mi madre que me pidió que le enseñara a usar un nuevo aparato que ha comprado.

Las metas a corto plazo, a diferencia de las que son a largo plazo, sí se centran en actividades concretas.

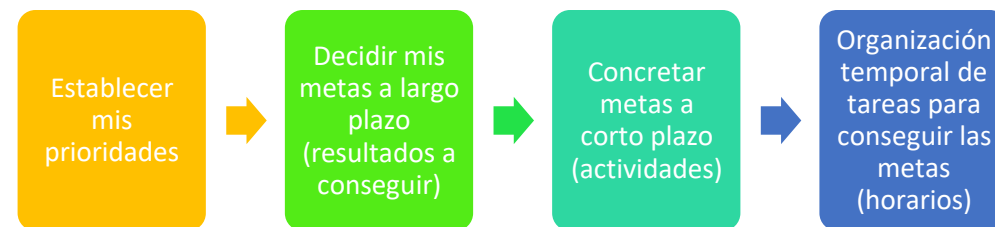
5 Organización temporal de tus metas. Una vez que tengo claras mis prioridades en la vida y las metas para la semana llega el momento de la organización temporal. Puedo establecer diferentes tareas que debo realizar por días e incluso horas. Por ejemplo, si mi examen de historia es el



miércoles, puedo reservar dos horas de estudio para el lunes y otras dos para el martes. Para salir a correr y así mejorar mi estado físico puedo dedicar una hora el lunes, otra el miércoles y otra el viernes. Puedo quedar con mi amiga Noelia el jueves por la tarde, estando más relajado después del examen. Y puedo ayudar a mi madre el fin de semana, cuando ella también está menos atareada.

Si nos damos cuenta, el hecho de tener claras mis prioridades y mis metas a largo plazo me ayuda a seleccionar mis metas de la semana, y tener claras las metas de la semana me permite distribuir las diferentes tareas que tengo que realizar.

Además, dentro mi horario es interesante que deje tiempo para el ocio. Ver Netflix, Tik Tok o jugar a la play no son prioridades en mi vida, pero son cosas que me gusta hacer, con lo que está bien que dentro de mi horario haya huecos libres. Estos huecos también son interesantes por si surgen imprevistos.



Ejemplo:



EJEMPLO DE ELABORACIÓN DE MISIÓN PERSONAL



Carlos es un chico de 16 años que decide elaborar su misión personal. Para ello sigue los siguientes 3 pasos:

PRIMER PASO. Descripción de marcos de sí mismo.

PERSONALIDAD



Marcos se considera un chico muy amable ya que se preocupa por los demás, es un poco introvertido, y a veces le cuesta relacionarse. Es muy responsable y le gusta planificar las cosas siempre por adelantada, En cuando a su estabilidad emocional, tiene un nivel medio, ya que a veces se pone un poco ansioso con los exámenes. Además, tiene una gran apertura a la experiencia, ya que le encanta probar cosas nuevas.

Le gustaría ser menos introvertido y menos ansioso, ya que a veces lo pasa mal.

VALORES

El ídolo de Marcos es Rafa Nadal. Los valores que más admira de él son su espíritu de superación, su capacidad de esfuerzo, su perseverancia y su humildad. Para Marco, todos esos valores son muy importantes en la vida. Además de esto, Marcos también le da mucho valor al amor, a la familia y a la amistad.

GUSTOS

A Marcos le encantan los ordenadores. No solo los videojuegos, sino usar programar para resolver las tareas del instituto, buscar información. También le gusta mucho el fútbol y juega en un equipo de fútbol.

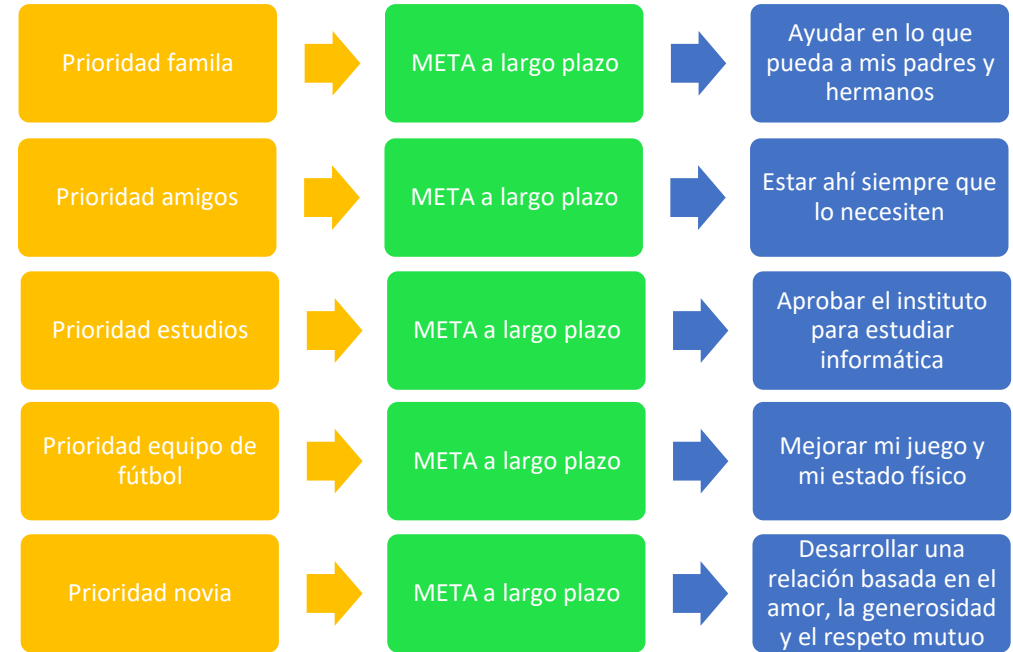
HABILIDADES



Marcos es muy bueno en los deportes en general, aunque su forma física a veces no es la mejor. Como le gustan tanto los ordenadores, se le dan muy bien usar los programas informáticos. De hecho, sus amigos siempre le están pidiendo consejos para hacer gráficos en las tareas que les pide el profesor de economía.

SEGUNDO PASO. Establecimiento de prioridades y metas a largo plazo de Marcos.

Marcos establece que sus prioridades son 5: sus estudios, su equipo de fútbol, sus amigos, su familia y su novia. Y luego para cada una establece una meta a largo plazo.



Nota: si te das cuenta, Marcos incluye valores importantes para él: la superación de ser mejor al fútbol, la familia, la amistad, el esfuerzo que hay que hacer para aprobar, el amor hacia su pareja. También tiene en cuenta sus gustos (jugar al fútbol) y sus habilidades (informática).

TERCER PASO. Elaboración personal de Marcos, donde tiene en cuenta todas las facetas de la vida, sus valores, su personalidad, sus gustos etc.

“Viviré dando amor a mi pareja, familia y amigos ayudándoles siempre que me necesiten. Estudiaré con esfuerzo y humildad para poder acabar una carrera y trabajar en algo que me apasione y que me permita vivir nuevas experiencias. Me desarrollaré como persona cuidando siempre mi mente y mi físico”



Una vez que Marcos conoce sus prioridades y metas a largo plazo, y ha elaborado y misión personal, ya puede pasar a ejecutar dicha misión con los pasos 4 y 5.

CUARTO PASO. Selección de metas a corto plazo (actividades de la semana).

Un primer paso es seleccionar las actividades que Marcos va a realizar para cumplir con cada una de sus prioridades.



Prioridad marcos	Actividades de la semana de Marcos		
Familia	Ver a la abuela Ayudar a mamá		
Amigos	Hablar con Noelia		
Estudios	Estudiar mates Estudiar historia	Actividades mates Actividades lengua	Ver vídeos de econosublime
Desarrollo personal (equipo fútbol)	Salir a correr	Jugar partido	
Novia	Celebrar cumpleaños		

QUINTO PASO. Organización temporal de las metas a corto plazo.

El último paso es establecer el horario semanal que nos permite conseguir nuestras metas de la semana y que deja espacio suficiente para el descanso y para posibles imprevistos.

	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
15:00						ENSEÑAR APP A MAMÁ	VISITAR A LA ABUELA
16:00		ACTIVIDADES MATES		ACTIVIDADES LENGUA			
17:00	ESTUDIAR HISTORIA		ESTUDIAR INGLÉS			PARTIDO DE FÚTBOL	
18:00	ESTUDIAR HISTORIA	VER VÍDEO ECONOSUBLIME	ESTUDIAR INGLÉS			PARTIDO DE FÚTBOL	
19:00	SALIR A CORRER		SALIR A CORRER	QUEDAR CON NOELIA	SALIR A CORRER		
20:00						CELEBRAR CUMPLEAÑOS	PLANIFICAR SEMANA



PRODUCTO FINAL. MI MISIÓN PERSONAL.

Para acabar vamos a elaborar nuestra misión personal y explicar como la vamos a ejecutar durante la siguiente semana.

PASO 1. Descripción personal.

El primer paso es describirnos a nosotros mismos.

TAREA. Describe de ti mismo las siguientes características.

- Personalidad
- Valores
- Habilidades
- Gustos

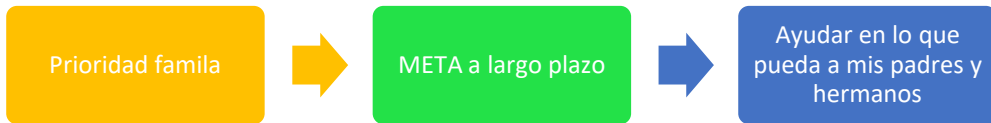


PASO 2. Prioridades y metas a largo plazo.

Mis prioridades me dicen qué es lo más importante en mi vida, aquello que está por delante de lo demás. Las metas son aquello que queremos conseguir, teniendo en cuenta nuestras prioridades.

TAREA. Establece tus prioridades de por categorías y luego indica tus metas a largo plazo para cada prioridad.

Ejemplo:



PASO 3. Elaboración de la misión personal.

La misión personal es una declaración (una frase o varias) sobre la persona en la cual nos queremos convertir. Representa todas las metas que esperamos alcanzar en todas las facetas de nuestra vida. Para poder redactarla te propongo un interesante trabajo de visualización. Imagina que es el día de tu jubilación y allí se encuentran todas las personas de tu vida. En la ceremonia, sale a hablar una persona que representa cada una de las facetas de tu vida: un familiar tuyo, un amigo, un compañero de trabajo, un antiguo compañero de clase ¿qué te gustaría que dijeran de ti? Así, puedes rellenar el siguiente cuadro.



CATEGORÍA	LO QUE QUIERO QUE DIGAN DE MÍ
Familia	
Amigos	
Compañeros de clase	
..... (añade los grupos que quieras)	

TAREA. A partir del cuadro que has rellenado, redacta tu misión personal.

PASO 4. Selección de metas de la semana.

TAREA- Indica las actividades semanales que te permiten conseguir tus metas.

Prioridad	Actividades de la semana

PASO 5. Organización temporal de las metas a corto plazo.

TAREA. Haz un horario de las actividades de la semana.

	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							

PRODUCTO FINAL.



Los 5 pasos anterior los tenemos que presentar a través de algún producto digital que nos indique nuestro profesor (infografía, vídeo, presentación con diapositivas etc.). Se valorará tanto la calidad del contenido como del formato.



Para hacer esta tarea puedes descargar la siguiente plantilla: [descargar plantilla "misión personal"](#)

2. Habilidades sociales.

2023-2024(LOMLOE)

Situación de Aprendizaje

Saberes básicos

1. Las habilidades sociales.....	29
2. Empatía.....	30
¿Cómo mejorar la empatía?.....	30
3. Buenas relaciones interpersonales.....	33
4. Cooperación y trabajo en equipo.....	35
Ventajas de cooperar y trabajar en equipo.....	35
¿Cómo mejorar la cooperación y trabajo en equipo?.....	35
5. Capacidad de comunicación.....	38
¿Cómo mejorar las habilidades de comunicación?.....	38
6. Hablar en público (oratoria).....	40
¿Cómo mejorar nuestra habilidad de hablar en público?.....	40
7. Asertividad.....	43
Consejos para desarrollar asertividad.....	43
8. Capacidad de negociación.....	45
¿Cómo mejorar mi capacidad de negociación? La tercera vía...	46
9. Liderazgo.....	48
¿Cómo mejorar mis habilidades de liderazgo?.....	48

ACTIVIDADES

Blooket

www.econosublime.com

- ACTIVIDAD 1. ¡EMPATIZAMOS!
- ACTIVIDAD 2. ¡NOS RELACIONAMOS!
- ACTIVIDAD 3. ¡COOPERAMOS!
- ACTIVIDAD 4. ¡NOS COMUNICAMOS!
- ACTIVIDAD 5. ¡SOMOS ASERTIVOS!
- ACTIVIDAD 6. ¡NEGOCIAMOS!
- ACTIVIDAD 7. ¡LIDERAMOS!
- PRODUCTO FINAL.MI DAFO PERSONAL



Material elaborado por:



 @Econosublime

Material editado por:



@Economarina



@Economyriam



YouTube

Videos explicativos de cada clase en
www.youtube.com/c/econosublime

1. LAS HABILIDADES SOCIALES.

En el primer tema hemos visto que para poder desarrollar nuestro potencial necesitábamos desarrollar una serie de habilidades personales (autoconocimiento, perseverancia, gestión del tiempo etc.).

Pero decía Ortega y Gasset que “yo soy yo y mi circunstancia, y si no la salvo a ella no puedo salvarme a mí”. Esa circunstancia es todo lo que nos rodea y si no sé relacionarme con todo lo que me rodea, no podré desarrollar mi potencial. Y es que somos seres sociales, y para poder tener éxito en la vida, necesitamos una serie de habilidades sociales.



Las **HABILIDADES SOCIALES** son aquellas que se caracterizan por ser competencias para relacionarse con otras personas. También son conocidas como “Soft Skills” (habilidades blandas), puesto que requieren de valores personales y habilidades psicológicas para poder desenvolverse exitosamente dentro del mundo social.

Aunque hay muchas habilidades sociales, podemos destacar:

1 Empatía. Es la capacidad que tiene una persona para ponerse en el lugar de otra. Es decir, ser capaz de entender la situación y los sentimientos que está viviendo otra persona, lo cual implica ponerse en su piel, sentir de verdad lo que el otro está experimentando, sobre todo, cuando está pasando por un mal momento.



2 Buenas relaciones interpersonales. Son los vínculos y interacciones que se establecen entre con otras personas. Mantener buenas relaciones fomenta la cooperación y el trabajo en equipo, además de mejorar nuestra autoestima y servir de apoyo.



3 Capacidad de cooperar y trabajar en equipo. Es la habilidad de colaborar y coordinarse con otros para alcanzar un objetivo común de manera efectiva. Incluye la capacidad de respetar las opiniones y habilidades de los demás, y trabajar juntos hacia una meta común.



4 Capacidad de comunicación. Es la habilidad de transmitir a otra persona una información, idea u opinión, asegurándose que ha sido entendida. Dentro de esta, se incluye la capacidad de hablar en público (oratoria).



5 Asertividad. Consiste en dejar claras tus opiniones y sentimientos, pero siempre respetando las opiniones y sentimientos de las personas a las que nos dirigimos.



6 Capacidad de negociación. Es la habilidad de buscar soluciones a los conflictos, enfrentamientos o problemas mediante el diálogo. Dentro de ella podemos destacar la persuasión, la habilidad para convencer a los demás con nuestros argumentos.



7 Liderazgo. Es la capacidad que tienen determinados individuos de influir en el comportamiento de otras personas y para que, voluntariamente, estos trabajen en la consecución de un objetivo común.



EMPATÍA



BUENAS RELACIONES
INTERPERSONALES



TRABAJAR EN
EQUIPO



COMUNICACIÓN



ASERTIVIDAD



NEGOCIACIÓN



LIDERAZGO

HABILIDADES SOCIALES

Siempre de dentro hacia afuera

Dicen que antes de gustar a los demás tienes que gustarte a ti primero. Por eso, antes de comenzar a desarrollar estas habilidades sociales, es importante desarrollar las personales que vimos en el tema 1. Recuerda que primero viene el desarrollo personal y luego el desarrollo social.

El desarrollo siempre funciona de dentro hacia afuera.



Primero el triunfo interior, luego el triunfo exterior.

2. EMPATÍA.

Vas al oculista y le explicas que empiezas a tener problemas de visión y crees que necesitas gafas. El oculista después de escucharte se saca del bolsillo unas gafas y te las da.

- Ponte estas – te dice - Yo he usado este par de gafas durante diez años y son perfectas. Cuando te las pones ves fatal.

- ¡Esto es terrible! ¡No veo nada! Le dices el oculista.

- ¿Por qué no te sirven? A mí me han dado un resultado excelente. Debes esforzarte más.

- Me estoy esforzando, pero lo veo todo borroso – le insistes.

- Eres un desagradecido, te dice el oculista - ¡Yo lo único que quería era ayudarte!

El primer paso para desarrollar el resto de habilidades sociales es la empatía. Sin empatía una persona no comprende a los demás y no puede desarrollar buenas relaciones ni comunicarse de manera efectiva.

La **EMPATÍA** es la capacidad que tiene una persona para ponerse en el lugar de otra. Es decir, ser capaz de entender la situación y los sentimientos que está viviendo otra persona, lo cual implica ponerse en su piel, sentir de verdad lo que el otro está experimentando, sobre todo, cuando está pasando por un mal momento.

No hay que estar de acuerdo con el otro en su forma de comportarse o en la manera en la que analiza una situación, simplemente se trata de entender a las otras personas.

Así, podemos diferenciar dos niveles de empatía.

EMPATÍA LIMITADA

Es aquella en la que tratamos de entender a la otra persona pensando en momentos en los que nosotros podemos sentirnos igual. *Juan está muy enfadado porque ayer quedamos los de la clase y no le avisamos; yo le entiendo, porque a mí me pasó una vez y también estuve muy molesto.*

EMPATÍA EN SENTIDO AMPLIO

Es aquella en la que intentamos entender cómo se siente o actúa la otra persona, incluso si a nosotros nunca hemos pasado lo mismo o si habiendo pasado, hemos actuado de manera muy diferente. *A mí nunca me ha pasado que no me avisen de quedar, pero entiendo que, si me pasara como a Juan, yo estaría molesto. O tal vez, me pasó que no me avisaron una vez y yo no me molesté, pero aún así, entiendo que Juan es distinto y que puede tener sus propios motivos para estar molesto. Tal vez si sigo indagando puedo descubrir qué motivos pueden hacer que Juan esté muy molesto.*

El objetivo es desarrollar la empatía en sentido amplio.

• ¿Cómo mejorar la empatía?

1

Practicar la escucha activa

La **ESCUCHA ACTIVA** se refiere a escuchar a las otras personas de manera plena, poniendo los cinco sentidos en lo que nos están diciendo. No es solo escuchar con atención, sino también tratando de comprender a la otra persona y reflejándole que estamos atentos a los que nos tienen que decir.



Algunos consejos para mejorar nuestra escucha activa son:

- **Concéntrate de manera plena en lo que dice la otra persona.** A veces nos están hablando y estamos atentos a cosas que pasan a nuestro alrededor, como quién pasa por la calle, cómo va el partido de fútbol o qué está diciendo otra persona de al lado (son distracciones externas). Otras veces estamos centrados en nuestras propias preocupaciones, como el examen de mañana, lo que me dijeron mis padres etc. (son distracciones internas). Requiere esfuerzo, pero hay prestar atención con los 5 sentidos.



- **Escucha con interés y refleja a la otra persona que le estás escuchando de manera activa.** Dicen que la mujer del César no solo tiene que ser honrada, sino tiene que parecerlo. Lo mismo pasa con la escucha activa, no solo tienes que escuchar de manera activa, sino que la otra persona tiene que percibir que lo haces. Para ello son importantes tanto las señales verbales como las no verbales.

A) Señales verbales. Podemos mostrar que estamos escuchando de manera activa a través de algunas palabras de refuerzo (“lo hiciste bien” “entiendo que debe ser duro”), verificando que hemos entendido lo que nos han dicho (“¿entonces te sientes mal por qué no te llaman?”) o haciendo algunas preguntas (“¿crees que es posible que no se hayan dado cuenta?”).

B) Señales no verbales. No solo podemos demostrar la escucha activa con palabras. Es importante mantener el contacto visual, tener una buena postura corporal, reflejar con nuestra cara emociones sobre lo que nos están contando (poner cara de tristeza, de asco etc.).



- **No interrumpas.** La mayoría de las personas no escuchan con la intención de entender, sino para poder responder. Interrumpen continuamente o simplemente están esperando para poder hablar. Fruto de eso, realmente no están haciendo una escucha activa ni ningún esfuerzo por entender a la otra persona.

Para ello, es clave respetar sus tiempos, no meter prisas, no interrumpir. Permitir que quien habla se sienta no solo en la libertad de decir lo que quiere decir, sino también que lo haga de la manera en que lo desee, como más cómodo se sienta.

“No escuches para responder, escucha para entender”

- **No te centres en tus propias experiencias sino en la de la otra persona.** La mayoría simplemente están esperando para contar sus propias experiencias y hacer recomendaciones en base a ellas (es decir les recomiendan sus propias gafas). *“Mira Juan, a mí me pasó una vez eso y te voy a decir lo que yo hice”*

Tal vez si escuchamos a Juan, nos diga que a veces se siente desplazado, y que cuando la gente de la clase no le avisa, se siente solo y sin amigos. Así, empiezas a meterte en su piel. Tú sientes que tienes muchos amigos, y si una vez no te avisan no le das importancia. Pero sentirse sin amigos como Juan debe ser muy duro, y ahora empiezas a comprender cómo se siente.



En la escucha empática, uno escucha con los oídos, pero también (y esto es más importante) con los ojos, con la mente y con el corazón.

Se escuchan los sentimientos y los significados de las palabras, de los gestos. Se trata de comprender todo lo que nos quiere transmitir la otra persona.

2 No juzgues a los demás, trata de comprender.

Un día, una alumna llegó muy tarde a clase a primera hora y entró sin pedir permiso. Cuando llegó a su asiento, tiró la mochila a la mesa y cerró la ventana que tenía al lado con gran fuerza. Recuerdo que le eché una gran bronca, no solo había llegado tarde y entrado sin permiso, sino que, además estaba montando un numerito en clase. Ante la bronca, ella contestó de muy malas maneras y yo la expulsé de clase. En mi mente, solo pensaba que esta chica era una maleducada y que tenía una falta de consideración por todos sus compañeros y su profesor. Al acabar la clase tenía pensado ir a hablar con ella y decirle cuatro cosas, pero justo una compañera se me acercó. – Javi, discúlpala, pero es que se ha enterado mientras desayunaba en casa que su madre tiene un cáncer terminal. Recuerdo que se me calló el mundo al suelo. La chica había venido directa después de saber la noticia y esta era la manera que tenía de responder. Ya no me parecía maleducada ni desconsiderada.



Muchas veces juzgamos a los demás sin ni siquiera saber por lo que están pasando. Antes de juzgar lo mal que lo hacen las cosas otras personas, debemos intentar comprender por qué pueden tener esos comportamientos. Puede ser que el hermano mayor de Juan nunca quiere jugar con él y cuando los amigos de clase no le avisan, eso le hace sentir abandonado.

Hay que entender que las circunstancias de otras personas son muy diferentes a las nuestras y que por ese motivo sus comportamientos también pueden serlo.

La próxima vez que vayamos a juzgar el comportamiento de alguien, mejor intentemos comprender todas las circunstancias por las que esa persona ha pasado y que influyen en su comportamiento.

Si el mismo Dios no tiene pensado juzgar a la humanidad hasta el final de los días, ¿quiénes somos tú y yo para hacerlo antes?

3 Respeta las decisiones de los demás.

Quizás no estés de acuerdo con las decisiones de otras personas, pero **tienes que tratar de tomar distancia y entenderlas, aunque tú no hubieses actuado de la misma manera.** Las personas empáticas **respetan las decisiones de los demás, aunque ellos no hubiesen tomado esas mismas decisiones.**



4 Interésate por los demás.

Una persona empática se interesa por otras personas. Podemos preguntarle a nuestros compañeros o amigos qué tal le ha ido el fin de semana, como le va en ese equipo en el que juega, o si está contento con las notas que están sacando.

Si te muestras cercano y con interés en lo que te dicen, las personas se sentirán en confianza para abrirse y contarte lo que les pasa.

5 Observa la comunicación no verbal.

Aunque parezca increíble, la mayoría de lo que decimos no sale nuestra boca. Para ser empáticos tenemos que fijarnos tanto en el lenguaje verbal como en el no verbal. **Atiende a gestos, miradas y tonos de la voz,** etc.



Al entrar en clase noté como una de mis alumnas le decía a otra «Ya no pienso en él, eso es algo que ha dejado de preocuparme.». Pero al mismo tiempo, no pude evitar percibir que sus ojos estaban húmedos y su voz se quebraba al hablar de él. Sus palabras decían que lo había olvidado, pero sus ojos y su tono de voz decían lo contrario. «Estaré aquí para lo que necesites.» - le decía su amiga, demostrando que había sabido leer la comunicación no verbal.

¿Por qué es importante la empatía?



Ayuda a sentirte mejor contigo mismo, ayuda en la resolución de problemas, desarrolla las habilidades sociales, ayuda a tener respeto por el resto de personas, ayuda a conectar mejor con otras personas, sube la autoestima propia, nos hace ser respetables, ayuda a ser justos, ayuda a no juzgar a otros, fomenta el desarrollo emocional, contribuye a la inteligencia emocional, liderazgo, motivación etc.


ACTIVIDAD 1. ¡EMPATIZAMOS!

TAREA 1. Empatizando con los demás.



En muchas ocasiones nos cuesta tener empatía con una persona en concreto.

TAREA. Piensa en esa persona concreta, y responde por escrito a las preguntas que te dejo a continuación. En cursiva te dejo un ejemplo de cómo podrías hacerlo.

Empatizando CON LOS DEMÁS



- 1. Nombre de la persona y relación que tiene contigo**
María es mi mejor amiga. Nos conocimos en 1º de la ESO y ha sido un gran apoyo estos años.
- 2. Describe las situaciones en las que te resulta difícil ser empático con esta persona.**
Me cuesta entender cuando mi amiga pretende controlar cada cosa que hago y me pregunta constantemente qué voy a hacer.
- 3. Describe qué hace la otra persona para que te resulte difícil ser empático con ella (por ejemplo, actitudes, expresiones, etc.).**
Me llama muchas veces al día y me pregunta continuamente por detalles de mi vida que no quiero dar. Además, cuando nos sentamos al lado mira la pantalla de mi móvil para intentar ver las conversaciones que tengo con otras personas. También me critica cuando salgo con otros amigos.
- 4. Describe lo que la actitud de la otra persona te hace sentir.**
Me hace sentir mal porque me agobia y me siento mal para hacer algunas cosas. Muchas de las cosas que me pregunta no tienen sentido para ella ni tendría porqué saberlas.
- 5. Reflexiona acerca de por qué la otra persona podría estar actuando de la manera que lo está haciendo.**
Puede ser que Alicia tenga miedo a quedarse sola o a que le dé de lado si salgo con otras personas.
- 6. Piensa en qué situaciones tú actúas de la misma manera que esa persona.**
Puede ser que yo actúe de la misma manera con mi hermana porque en ocasiones me pongo celosa cuando sale con otras personas.
- 7. Adopta la forma de construir la realidad de la otra persona.**
Creo que ella piensa que la voy a dejar sola y que ya no voy a querer saber nada más de ella.



TAREA 2. Soy otro.

Cada alumno escogerá una prenda de ropa o complemento (abrigo, bufanda, bolso, gafas, guantes, pañuelo, gorro, etc.) de otra persona y se lo pondrá encima. Con la prenda puesta debe describir lo que siente, qué sensaciones tiene y que nos hable sobre qué saben de su compañero/a.




Sensaciones

☹️ ☹️ 😐 😊 😊

TAREA 3. Una montaña de conflictos.

Cada alumno tendrá que escribir de manera anónima, una situación de conflicto que le haya generado malestar, incomodidad y que no le gustaría que se volviese a repetir. Pondremos todos los papeles en una caja de zapatos y, a continuación, cada persona sacará uno y lo leerá en alto. Uno por uno se buscará una solución para que esa situación no se vuelva a repetir.

Situación de conflicto



TAREA 4. Yo tengo tu problema.

Cada persona escribe por escrito con el máximo número de detalles un conflicto que tiene o ha tenido con otra persona. Cada persona escribe su propio nombre al final del papel. Siempre hay que escribir algo, no vale escaquearse.

Después mezclamos todos los papeles escritos y cada miembro del grupo elige un papel al azar que no sea el suyo. Tras leerlo en privado puede preguntar todos los detalles que quiera a la persona que lo escribió.

Posteriormente hay que explicar al grupo el problema que le ha tocado en el papel como si fuese propio, profundizando en sus sentimientos y sensaciones, ampliando la situación. Conviene hacer este ejercicio despacio, con tiempo suficiente para cualquier tipo de comentarios.

TAREA. Haz una reflexión sobre lo que has aprendido haciendo las tareas 1, 2, 3 y 4.

3. BUENAS RELACIONES INTERPERSONALES.

Edu tenía todo para ser un compañero admirado. Jugaba a varios deportes de equipo y destacaba por encima del resto en todos ellos. En clase, sacaba las notas más elevadas sin apenas esfuerzo, debido a sus grandes habilidades intelectuales. La mayoría de personas lo calificarían como “muy guapo”, por lo que podríamos decir que tendría todos los requisitos para ser la estrella de una película americana de adolescentes. Sin embargo, nadie quería estar alrededor suyo ¿El problema? Edu, como lo calificó su compañera Cristina, era inaguantable. Se pasaba los días criticando a los demás, rara vez decía algo bueno de alguien y solo hablaba de lo bueno que era en todo.

Una habilidad social que es imprescindible desarrollar es la capacidad de tener buenas relaciones interpersonales. Lo que entendemos por “llevarse bien con la gente”. Algunos consejos que podemos seguir son los siguientes.

No critiques. Uno de los rasgos más comunes de las personas reactivas es que piensan que la culpa de todo siempre es de los demás. Estas personas nunca hacen nada mal y siempre tienen razón, mientras que los otros son los que tienen malas conductas. Es muy habitual ver a nuestro alrededor como siempre hay gente que está criticando a sus amigos, compañeros, familiares etc.

Pero criticar tiene un curioso efecto, genera desconfianza. Si tú estás con un amigo y de repente te pones a criticar a otro, seguramente pensará que cuando estás con otras personas, le criticarás a él. Si te pasas la vida remarcando lo que los demás hacen mal, tu amigo pensará que, si algún día él se equivoca, se lo echarás en cara de alguna manera. Sin embargo, cuando uno defiende a las personas que no están eso genera confianza. Nuestros amigos pensarán que si alguien se mete con ellos cuando no están, tú serás el tipo de persona que dará la cara por ellos.



Desarrollar empatía es imprescindible para dejar de criticar a otras personas. Muchas veces juzgamos a los demás, pero si nos ponemos en la piel de ellos, tal vez nos demos cuenta que haríamos lo mismo en similares circunstancias. Incluso, puede ser que estemos haciendo exactamente lo mismo que ellos en estos momentos.

“No critiques la suciedad del tejado del vecino, cuando tu propia puerta está sucia”.

Aprecia a los demás. A todos nos gusta sentirnos apreciados. Cuando sacamos una buena nota en el examen nos gusta que nos digan que hemos hecho un buen trabajo, no que nos digan “ese es tu deber”. Es algo instintivo, si una madre da un puzzle a un niño pequeño y este lo acaba, se quedará mirando con cara de “mamá, dime lo bien que lo he hecho”. Si todos queremos apreciación ¿por qué no se la damos a los demás? A veces nos cuesta dar valor a los logros de otras personas. Si nuestro compañero marca un gol, decimos que la defensa era muy mala. Si saca una nota muy buena un examen, decimos que era muy fácil. Si nos enseñan algo que han hecho de lo que están muy orgullosos, le decimos que nosotros también hacemos cosas parecidas.



Pero mostrar aprecio por los que hacen los demás es síntoma de tener respeto y de valorar lo que está haciendo. A todos nos gusta estar rodeados de personas que valoran lo que conseguimos y nos sentimos resentidos cuando menosprecian nuestros logros. Ya sé lo que piensas - “oye profe a nadie le gustan los pelotas” -. Por supuesto que no nos referimos a un falso aprecio, lo cual detectamos muy rápido. Se trata de respetar y valorar a los demás de manera honesta.

No hables todo el rato de ti mismo. Hay personas que viven en un continuo monólogo y que su palabra favorita del diccionario es “yo”. Son ese tipo de personas que cada vez que le cuentas algo, consiguen darle la vuelta para que la conversación acabe girando alrededor de ellos.



Una de las mejores maneras de mantener buenas relaciones es interesarte por los demás. A nosotros nos gusta cuando muestra interés por nuestros gustos y hobbies o cuando nos preguntan por nuestros problemas ¿por qué no hacemos lo mismo con los demás?

De nuevo, es importante ver que no hablamos de “trucos” para caerle bien la gente, sino de desarrollar un verdadero interés hacia otras personas. Recuerdo que hace un tiempo fui con un amigo a una fiesta y me presentó a un profesor que además era DJ, su verdadera pasión. Me fascinó que un profesor al mismo tiempo fuera DJ, así que me pasé toda la noche preguntándole cómo se había formado, a qué discotecas iba, cómo decidía que música poner etc. Cuando acabó la fiesta, el profesor-DJ le dijo a mi amigo lo interesante que yo era y que esperaba verme en más fiestas como esa. ¿Interesante yo?, apenas podría él saberlo, ya que lo único que habíamos hecho era hablar de su hobby de DJ. Cuando uno muestra interés de manera honesta, los demás sienten que nos preocupamos por ellos y todo el mundo quiere tener a su alrededor a personas así.

Si te equivocas pides perdón. Una vez encontré que dos alumnas habían copiado en un examen. Las dos alumnas tenían las cuatro caras del examen idénticas: las mismas palabras exactas, el subrayado idéntico, cada línea y párrafo de la misma dimensión e incluso las mismas faltas de ortografía. No había duda de que habían copiado. Cuando les llamé al despacho lo negaron, así que decidí suspenderlas y se mostraron indignadas. El jefe de estudios decidió llamar a sus padres y les expliqué lo sucedido, pero ellas siguieron negándolo. Cuando aprobaron la recuperación (con mucha menor nota) siguieron negándolo. Ya en la cena de graduación, todos los compañeros me admitieron que habían visto a sus compañeras haciendo el “cambiazio”. Me acerqué a las dos alumnas a darles la oportunidad de reconocer que habían copiado, en cualquier caso, ya había pasado todo y tenían el título en sus manos. Volvieron a negarlo.

Usamos la palabra “perdón” continuamente. Si nos tropezamos con alguien, si vamos a entrar a un baño y hay otra persona. Pero, muy pocas veces pedimos perdón cuando cometemos un error “importante”. A veces no pedimos perdón porque consideramos que es una debilidad, pero, todo lo contrario, es algo que refuerza nuestras relaciones. Pedir perdón de manera sincera significa que valoramos más la relación con la otra porque nuestro propio ego. La gente perdona los errores, porque todos podemos confundirnos. Pero no se perdona fácilmente el orgullo que pretende encubrir el error.



ACTIVIDAD 2. ¡NOS RELACIONAMOS!

TAREA 1. ¿Qué escuchamos?

Una de las claves para mejorar las relaciones personales es no criticar las demás personas, y a su vez, apreciar sus habilidades o logros. Sin embargo, a lo largo del día, muchas veces decimos y escuchamos más cosas malas que buenas.



¿QUÉ OÍMOS?

PASO 1.

EL PROFESOR LE PIDE A LOS ALUMNOS QUE ESCRIBAN EN SU LIBRETA TODAS LAS COSAS MALAS QUE LES DICEN OTRAS PERSONAS A LO LARGO DEL DÍA (EJ: VAGO, IRRESPONSABLE...).

PASO 2.

EL PROFESOR DIVIDE LA PIZARRA POR LA MITAD. A LA PRIMERA MITAD LA TITULA "COSAS MALAS", Y VA ANOTANDO TODAS LAS COSAS QUE HAN ESCRITO SUS ALUMNOS.

PASO 3.

AHORA EL PROFESOR LE PIDE A LOS ALUMNOS QUE ESCRIBAN EN SU LIBRETA TODAS LAS COSAS BUENAS QUE LES DICEN OTRAS PERSONAS A LO LARGO DEL DÍA (EJ: TRABAJADOR, LISTO...).

PASO 4.

A LA OTRA MITAD DE LA PIZARRA LA TITULA "COSAS BUENAS", Y VA ANOTANDO TODAS LAS COSAS QUE HAN ESCRITO SUS ALUMNOS.

PASO 5.

ÁNALISIS VIENDO SI HAY MÁS COSAS MALAS O BUENAS Y REFLEXIÓN.

TAREA 2. A mí me gusta...

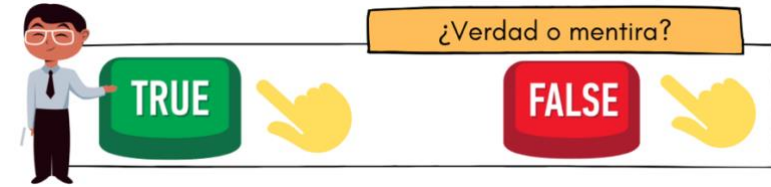
Otra de las claves para tener buenas relaciones personales es interesarte en los gustos de los demás. En esta actividad nos pondremos en grupos de 5 alumnos. Un alumno empezará diciendo algo que le gusta y cada uno de los otros cuatro alumnos debe hacerle al menos una pregunta sobre ello. Una vez acabado se pasa al siguiente alumno.

TAREA 3. Dos verdades y una mentira.

El profesor cuenta tres afirmaciones sobre sí mismo (por ejemplo, tengo perro, sé tocar el piano, juego al pádel todos los viernes). Dos de ellas son verdad y la otra es mentira.

Los alumnos tendrán que hacer otro tipo de preguntas relacionadas para intentar detectar cuál es la mentira (por ejemplo, ¿qué raza es tu perro? ¿con qué edad empezaste a tocar el piano? etc.

Una vez acabado un tiempo, los alumnos deben intentar adivinar cuál es la mentira que ha dicho su profesor.



TAREA 4. En busca del tesoro.

A continuación, tenemos una serie de afirmaciones. Debemos responder sobre nosotros mismos SÍ o NO, dependiendo si es cierto o no lo que dice cierta afirmación.

	SI	NO
1 Tengo hermanos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 Toco un instrumento musical	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 He leído un libro (o parte de él) en la última semana	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4 He nacido entre enero y junio (ambos meses incluidos)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5 He nacido en una ciudad distinta al instituto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6 He ido al cine en los últimos 3 meses	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7 He montado alguna vez en avión	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8 Practico un deporte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9 Tengo familia en otro país	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10 He comido patatas fritas en la última semana	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11 Duermo más de 8 horas al día (normalmente)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12 Tengo perro o gato (o los dos)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13 Normalmente escucho música en casa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14 En casa tenemos Netflix	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15 Voy a clases particulares de inglés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16 El año pasado no suspendí ninguna asignatura en ningún trimestre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

TAREA.

a) Anota las veces que has dicho SÍ.

b) Ahora piensa en tus compañeros y anota el nombre del compañero que creas que tienes más SÍ.

Al acabar diremos en voz alta quién pensamos que tiene un mayor número de SÍ. Después diremos cada uno cuantas veces hemos puesto SI cada uno de nosotros y comprobamos quien ha acertado

Reflexión final ¿Crees que has aprendido nuevas cosas de tus compañeros con estas tareas?

4. COOPERACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO.

Vivimos en un mundo tremendamente competitivo. Nos han enseñado que para ganar yo otros tienen que perder. Mi victoria es la derrota de otros. Sin embargo, en el mundo real hay muchas situaciones en las que si cooperamos todos podemos salir ganando. De esto se han dado cuenta los youtubers y streamers, que cooperando en sus canales ven como pueden ayudarse mutuamente a conseguir más seguidores.

Si quieres llegar rápido camino solo, si quieres llegar lejos, camina en grupo.

En la escuela, la mayor representación de la cooperación es cuando tenemos que trabajar con compañeros. Pero ojo, no hay que confundir trabajar en grupo con trabajar en equipo.

Trabajar en grupo

Es cuando un conjunto de personas trabaja juntas con un mismo fin, pero sin ninguna coordinación entre ellas. Que una persona trabaje mejor o peor no influye en los demás. Es habitual cuando un profesor manda un trabajo a los alumnos y os dividís las tareas y trabajáis por libre. Por ejemplo, sois 5 compañeros y el profesor os dice que tenéis que hacer un trabajo de 20 páginas. Posiblemente vuestra estrategia sería repartiros el trabajo y hacer 4 páginas cada uno. Pero resulta que unos buscan mucha información y lo llenan de teoría, otros lo llenan de esquemas que encuentran por internet y otros quieren seguir un estilo parecido a este libro y ponen historias personales. El resultado es un trabajo sin mucho sentido en donde el profesor ve que habéis aprendido bastante poco.



Trabajar en equipo

Es cuando un conjunto de personas trabaja juntas con un mismo fin coordinándose, complementándose, comunicándose y apoyándose. Pueden especializarse en una tarea, pero si uno lo hace peor, el trabajo de la otra persona sí se puede ver afectado. Por ejemplo, una persona puede buscar la teoría para las 20 páginas, otro puede hacer historias a partir de esa teoría y otro hacer esquemas. Todo está conectado, si uno encuentra algo nuevo de teoría, o piensa en un nuevo esquema o historia, eso puede cambiar todo lo demás. El resultado es un trabajo sublime, en donde todos comprenden todo lo que hay en el trabajo.



¿Te gusta trabajar con tus compañeros en clase? En ese caso, empieza a trabajar más en equipo. El principal motivo por el que los profesores solo ponen exámenes es porque los alumnos no se toman los trabajos en equipo en serio. Trabajar en equipo no es trabajar menos, sino trabajar mejor. Mientras no comprendas esto, solo harás exámenes

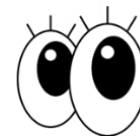
• Ventajas de cooperar y trabajar en equipo.

Cooperar y trabajar en equipo tiene una serie de ventajas.

- **El efecto sinergia.** Decimos que hay sinergia cuando el total es mayor que la suma de las partes, $2 + 2 + 2 = 15$. Trabajar en equipo permite que aprovechemos los puntos fuertes de todos los miembros. Juan es muy bueno dibujando, María usa muy bien el

ordenador y Celia escribe muy bien. Por separado cada uno puede hacer algunas tareas bien y otras no tan bien. Pero cuando se juntan, aprovechamos los puntos fuertes de todos y el resultado es mayor que la suma de las partes.

- **Más puntos de vista.** Cuatro ojos ven más que dos. Al trabajar en equipo podemos tener más puntos de vista, y mis compañeros pueden tener ideas que yo no tengo.



- **Aprendemos de los demás.** Todos tenemos habilidades diferentes y trabajar en equipo nos ayuda a aprender de los demás. Si María es muy buena con los ordenadores y yo la veo trabajar, seguro que puedo aprender de ella.

• ¿Cómo mejorar la cooperación y trabajo en equipo?

- **Ser un ejemplo.** La cooperación empieza por uno mismo. Si nosotros no nos esforzamos e implicamos en el trabajo en equipo, no podemos pedirlo a los demás.

Sé el cambio que quieres ver en el mundo.

- **Haced otras actividades juntos.** Una manera genial de mejorar la cooperación es que los miembros del equipo puedan reunirse para hacer otras actividades. Podéis quedar para dar una vuelta, ir al cine, ver un partido de fútbol etc.

- **Ayudaos los unos a los otros.** Aunque dentro del equipo podáis tener unas tareas concretas, un buen equipo se ayuda entre sí. Si ves que un compañero tiene problemas con algo, trata de ayudarlo.



- **Respeta las opiniones de los demás.** Dicen que, si dos personas que trabajan juntas tienen la misma opinión en absolutamente todo, uno de las dos sobra. Al trabajar en equipo es normal que tengamos diferentes opiniones, pero es importante no hacer de menos las de los demás. Aunque no estemos de acuerdo en la opinión de otro, debemos respetarla e intentar llegar a algún punto común.

- **Utilizar herramientas compartidas.** Si hacéis trabajo desde casa es muy útil que uséis herramientas de trabajo compartido (como documentos en la nube). Así, cualquier actualización nueva o archivo compartido se encontrará sin problemas.



- **Establecer objetivos y tiempos claros.** En muchas ocasiones el equipo no cumple con los plazos previstos porque algunas tareas no se realizan a tiempo y entonces no se puede avanzar. Es imprescindible coger el calendario y planificar.

¿Por qué es importante trabajar en equipo?

Trabajar en equipo permite aprender de las habilidades de los demás y conseguir mejores resultados que trabajando solo.
"Ninguno de nosotros solo es mejor de lo que somos todos nosotros juntos"



TORRE ESPAGUETI

MATERIALES PARA CADA GRUPO

- 20 ESPAGUETIS
- 1 METRO DE CINTA ADESIVA
- 1 METRO DE CUERDA
- 1 NUBE DE CHUCHERÍA
- 1 TIJERAS



DURACIÓN: 18 MINUTOS

EL PROFESOR DEBE LLEVAR TAMBIÉN UNA CINTA MÉTRICA

OBJETIVO: SER EL GRUPO QUE CONSTRUYE LA TORRE MÁS ALTA EN 18 MINUTOS, TENIENDO EN CUENTA QUE LOS ESPAGUETIS NO SE PUEDEN ROMPER Y QUE LA NUBE DE CHUCHERÍA DEBE ESTAR INTACTA EN LA CIMA.

REFLEXIÓN SOBRE LA ACTIVIDAD

TORRE DE ESPAGUETI

¿Alguien ha actuado cómo líder?

¿Quién del grupo ha sido más creativo e innovador? ¿Quién ha querido asumir mayores riesgos? ¿Quién ha sido más persistente?....



VASOS DE AGUA

(PARA HACER EN EL PATIO)

MATERIALES PARA CADA GRUPO

- 2 VASOS DE PLÁSTICO
- UN ELÁSTICO
- TANTAS CUERDAS COMO COMPONENTES TENGA EL GRUPO (IDEAL: 4 ALUMNOS)
- AGUA



EL PROFESOR DEBE LLEVAR TAMBIÉN TIZA, CINTA AISLANTE O SIMILAR (PARA HACER CUADRADOS EN EL SUELO) Y METRO

DINÁMICA: SE PINTAN DOS CUADRADOS POR GRUPO EN EL SUELO A 5 METROS DE DISTANCIA. SE PONE EL ELÁSTICO EN EL VASO, SE ANUDAN LAS CUERDAS AL ELÁSTICO Y SE LLENA EL VASO CON AGUA.

OBJETIVO: SER EL EQUIPO MÁS RÁPIDO EN TRASVASAR LA MÁXIMA CANTIDAD DE AGUA DE UN VASO A OTRO, SIN TOCAR LOS VASOS, SOLO TOCANDO LAS CUERDAS.

ROTULADOR GRUPAL

MATERIALES PARA CADA GRUPO

- 1 ROTULADOR
- UN PAR DE FOLIOS UNIDOS A LO LARGO
- TANTAS CUERDAS COMO COMPONENTES TENGA EL GRUPO (IDEAL: 4 ALUMNOS)

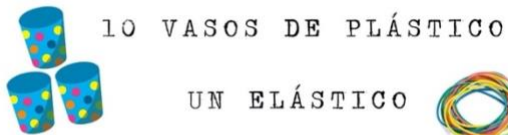


DINÁMICA: SE ANUDAN LAS CUERDAS AL ROTULADOR. LOS ALUMNOS TIENEN QUE ESCRIBIR EN EQUIPO LA PALABRA **SUBLIME** COGIENDO SOLAMENTE LAS CUERDAS ¡NO SE PUEDE TOCAR EL ROTU!

OBJETIVO: SER EL EQUIPO QUE ESCRIBE LA PALABRA "SUBLIME" MÁS RÁPIDO (OJO: SE TIENE QUE ENTENDER PERFECTAMENTE CADA LETRA).

PIRÁMIDE DE VASOS

MATERIALES PARA CADA GRUPO



10 VASOS DE PLÁSTICO

UN ELÁSTICO



CUERDA (TANTAS COMO MIEMBROS)



DURACIÓN: 10 MINUTOS

OBJETIVO: CONSTRUCCIÓN DE UNA PIRÁMIDE DE VASOS EN UN TIEMPO PREVIAMENTE DELIMITADO POR EL PROFESOR. LA PIRÁMIDE DEBE ESTAR FORMADA EN SU BASE POR 4 VASOS, ENCIMA DE ESTOS UNA LÍNEA DE 3, A CONTINUACIÓN UNA LÍNEA DE 2 Y FINALMENTE SE TERMINARÁ LA PIRÁMIDE CON EL ÚLTIMO DE LOS VASOS. NO PUEDEN TOCAR LA GOMA CON LA MANO. SOLO PUEDEN USAR LAS CUERDAS.

REFLEXIÓN SOBRE LA ACTIVIDAD

PIRÁMIDE DE VASOS

¿Alguien ha actuado cómo líder?

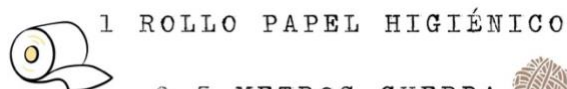


¿Quién del grupo ha sido más creativo e innovador? ¿Quién ha querido asumir mayores riesgos? ¿Quién ha sido más persistente?....



VESTIDO DE NOVIA

MATERIALES PARA CADA GRUPO



1 ROLLO PAPEL HIGIÉNICO

0,5 METROS CUERDA



1 CINTA ADHESIVA



DURACIÓN: 30 MINUTOS



OBJETIVO: TODOS LOS GRUPOS TENDRÁN QUE DISEÑAR Y HACER EL VESTIDO, CON REPORTAJE GRÁFICO INCLUIDO.

PASOS A SEGUIR

- 1 Se hacen grupos de 2 a 4 personas
- 2 Dentro del grupo se crean diferentes roles :Novia, Diseñador/a y Fotógrafo.
- 3 Todos los grupos tendrán que diseñar y hacer el vestido, con reportaje gráfico incluido.
- 4 Además tendrán que realizar un pase de modelos para enseñarles a sus compañeros las creaciones.
- 5 Durante el desfile, todos los grupos deben preparar unas palabras que expliquen sus diseños.



5. CAPACIDAD DE COMUNICACIÓN.

Una de las historias más famosas sobre la falta de comunicación es la del naufragio del Titanic en 1912. Uno de los factores que contribuyó al desastre fue la falta de comunicación entre el puente de mando y otros departamentos del barco. El capitán del Titanic, no había dado instrucciones claras sobre cómo debían actuar los operadores de radio. Por ejemplo, cuando otro barco, el SS Californian, avistó las bengalas de emergencia del barco en peligro, intentó contactar al Titanic por radio, pero no recibió respuesta. Los operadores de radio del Titanic estaban ocupados transmitiendo mensajes de pasajeros y no escucharon las llamadas de socorro del SS Californian.

La **CAPACIDAD DE COMUNICACIÓN** es la habilidad de transmitir a otra persona una información, idea u opinión, asegurándose que ha sido entendida.

En ocasiones, sin embargo, vemos que el mensaje no es entendido por una de las partes. Así, en el mundo real podemos ver a parejas que discuten porque no entienden lo que quiere la otra persona, amigos que no comprenden los problemas del otro, profesores y alumnos que no consiguen detectar donde están las dificultades en las clases etc.

Lo que estas personas necesitan es mejorar sus habilidades de comunicación.

• ¿Cómo mejorar las habilidades de comunicación?

En este momento tú y yo nos estamos comunicando. Tú leyendo y yo escribiendo. Como ves, leer y escribir son dos maneras de comunicarse. También lo son hablar y escuchar. De hecho, leer, escribir, hablar y escuchar son las cuatro formas básicas de comunicación.

Pasamos años en la escuela aprendiendo a leer, a escribir y a hablar. Sin embargo, nos entrenamos muy poco o nada para aprender a escuchar.

Recuerda, la clave para una comunicación efectiva consiste en primero entender y luego ser entendido. Voy a repetirlo porque es realmente importante, la clave para una comunicación efectiva consiste en primero entender y luego ser entendido.

Veamos 4 consejos para mejorar mis habilidades de comunicación.

1 Desarrollar empatía.

Primero entender, este es el primer paso para tener una buena comunicación y para ello es imprescindible la empatía y la escucha activa. Cuando hablamos de estos conceptos, vimos que, con la empatía, lo que intentamos es ponernos en la piel de la otra persona y ver las cosas a través de su punto de vista para comprender lo que esa persona siente.

Para desarrollar la empatía es necesario practicar la escucha activa sin juzgar a los demás, es decir, escuchar de manera plena con la intención de comprender y no de contestar.



2 Desarrollar nuestra comunicación oral (verbal y no verbal).

...Luego ser entendido, esa es la segunda parte de toda buena comunicación. Para poder ser entendido es imprescindible mejorar nuestra comunicación oral, que está compuesta por la comunicación verbal y no verbal.

Algunas claves para mejorar la comunicación oral son:

- **Piensa antes de hablar.** Dicen que es mejor permanecer callado y parecer tonto, que abrir la boca y confirmarlo. En muchas ocasiones nos apresuramos a decir lo primero que se nos pasa por la cabeza, sin pararnos a pensar si el mensaje que queremos comunicar es el adecuado o si va a ser entendido por la otra persona. Un buen comunicador piensa antes de hablar.

- **Ve al grano.** Dominar las habilidades de comunicación no significa hablar mucho, o hacer discursos interminables. Céntrate en ser claro en tus ideas y elimina todo aquello que no consideres importante.

- **Adáptate al contexto.** Cuando te estés comunicando con otros, ten siempre en cuenta la situación y el contexto en que se produce dicha comunicación. No te puedes comunicar de la misma manera con tus amigos que con tus profesores. Tampoco es lo mismo si vas a hacer una petición al director a su despacho que si estás hablando en el patio con un profesor con el que tienes confianza.

- **Apóyate en la comunicación no verbal.** La comunicación no verbal es aquella que se transmite a través de todo tipo gestos. Se conoce también como lenguaje corporal. Presta atención a tu mirada. El contacto visual es una parte importante de la comunicación, pero debemos también recordar que el contacto sano no significa mirar fijamente a los ojos de alguien sin parar. Hay que encontrar un equilibrio entre mirar a una persona a los ojos, pero no hacerlo de manera incómoda.

En el tema siguiente aprenderemos mucho de todo lo que se transmite a través de la comunicación no verbal.

- **Importancia del tono de la voz. Enfatiza.** El tono también es un aspecto importante en el proceso de comunicación verbal y no verbal, ya que la forma en la que lo usas puede afectar a como las personas entienden el mensaje. No es sólo lo que decimos, sino cómo lo decimos en el tiempo y el ritmo, en el volumen de la voz, en el tono y la inflexión. Pensemos que el tono de voz puede mostrar sarcasmo, enfado, afecto o confianza.

Además, pequeños cambios en el tono dependiendo de la ocasión o del mensaje que vas a comunicar ayuda a que enfatices ciertos puntos.

Según estudios, el 60% depende de la comunicación no verbal (es el lenguaje corporal), el 30% depende del tono y otros aspectos de la voz, y el 10% depende de lo que decimos. Dicho de otra manera, el 90% de la comunicación y de lo que transmitimos ¡no sale de la boca!



3 Desarrollar nuestra comunicación escrita.

Muchos de los consejos que hemos visto para la comunicación oral son aplicables a la comunicación escrita.

- Siempre pensar antes de escribir.
- Ir al grano, evitando mensajes o correos interminables.
- Adaptarnos al contexto y a la persona a la que estamos escribiendo.



Pero además de estos consejos válidos para todo tipo de comunicación, podemos dar algunos más para la comunicación escrita, sobre todo cuando estamos en contextos más formales (trabajos del instituto, correos a profesores etc.)

- Vigila la ortografía y la sintaxis. Al igual que nuestra apariencia física es lo primero que ven los demás, lo mismo pasa con nuestra ortografía y sintaxis en nuestros textos. Los errores en nuestra escritura pueden causar una muy mala impresión que pueda ser insalvable en algunos contextos. *Tal es así, que mi amiga Yolanda me admitió que alguna vez había dejado de quedar con algún chico porque tenía faltas ortográficas muy graves en el WhatsApp. No parece la única, el 82% de mujeres que usan Tinder penalizan una escritura pobre, según un estudio de las universidades de Alicante y Navarra.*



- Organiza bien tu mensaje. Es importante que estructures tu texto de la manera en la que se pueda distinguir las partes del mismo. Para ello es interesante que añadas apartados o subapartados y que cuando sea conveniente incluyas numeraciones o guiones.

- Destacar las partes importantes. Si escribes a ordenador, puedes poner en negrita aquellas partes que quieres destacar, y si escribes a mano puedes subrayar. De esta manera, el lector puede percibir que es aquello a lo que le das más importancia.



- No utilices muchos párrafos demasiado largos ni demasiado cortos. Los párrafos demasiado largos hacen que el lector pierda la concentración y corres el riesgo de que empiece a leer por encima. Los párrafos demasiado cortos dificultan a lectura de manera fluida.

- Si el mensaje es muy largo, es interesante añadir un índice al inicio. También podemos incluir un resumen.



- Amplía tu vocabulario. Ya no tienes 10 años y tu vocabulario es bastante más amplio de lo que te piensas. Por lo tanto, cuando escribamos tenemos que demostrar este conocimiento (siempre adaptándonos al contexto y sin parecer pedantes). Por otro lado, un error muy común suele ser que muchas frases empiecen con la misma palabra.



4 Empieza a hablar en público.

Es una de las habilidades más importantes y de las que dan más pánico a muchas personas. Muchas empresas dicen que es una de las habilidades que más valoran y por las que están dispuestas a pagar un mayor salario. Es tan importante que vamos a abrir un apartado especial para aprender a desarrollar esta habilidad.



¿Por qué es importante la comunicación?

Nos permite entender mejor a los demás y ser entendido. Todo ello se traduce en mejores relaciones personales, más facilidades para resolver conflictos, para trabajar en equipo etc.



Desarrollar empatía



Desarrollar la comunicación oral



MEJORAR LA COMUNICACIÓN

Desarrollar la comunicación escrita



Empezar a hablar en público



6. HABLAR EN PÚBLICO (ORATORIA).

Era el año 2015 e impartía una materia llamada “proyecto integrado”. El primer día les expliqué a los alumnos aquello a lo que dedicaríamos el curso. Las caras se volvieron todas más blancas que un miembro de la familia Adams vistiendo la camiseta del Real Madrid. Ese curso lo emplearíamos aprender a hablar en público. El pánico se apoderó de la sala.

La mayoría de los alumnos sienten nervios o incluso miedo a la hora de hacer presentaciones en clase. *No te preocupes, más del 80% de la población reconoce tener pánico a hablar ante grandes concentraciones de gente, así que, no estás solo.*

Sin embargo, la capacidad de hablar en público, también llamado oratoria, es una de las habilidades a las que las empresas están dando cada vez más importancia.



• ¿Cómo mejorar nuestra habilidad de hablar en público?

1. Aceptar que los nervios son normales. Muchas personas se ponen nerviosas a la hora de hablar en público, y es normal que nosotros también lo estemos. Como vimos en el tema pasado, podemos preguntarnos ¿qué es lo peor que puede pasar cuando salgamos a hablar en público? Recuerdo que en 2015 les hice esta pregunta a los alumnos y una chica me contestó de manera totalmente alterada – “¡Profe, podría morir!” La verdad que la respuesta fue genial y nos echamos unas buenas risas. Pero no es cierto, lo peor que puede ocurrir es que pasemos 5 minutos malos y ya está. Luego saldrán otros compañeros algunos lo harán peor y otros mejor y todos aprenderemos algo (por eso venimos ¿no?).



2. Prepara la presentación. La mayoría de problemas en las exposiciones vienen de no preparar lo suficiente la presentación. Una buena estrategia es organizar los apartados que queremos contar. Así, una estructura muy utilizada es:



- **Introducción.** Dedicamos esta parte a explicar de qué vamos a hablar. Una introducción potente es fundamental para así captar la atención del público. Podemos empezar con alguna frase impactante, o alguna estadística demoledora. También podemos abrir con alguna pregunta, con una historia o incluso con un juego.

- **Contexto.** Se trata de explicar por qué es tan importante de lo que voy a hablar.

- **Ideas principales.** Una vez explicado el qué y el por qué, pasamos a desarrollar todas las ideas principales. Además, a lo largo de la presentación puede ser útil contar una historia o utilizar el humor (sin pasarse) ya que esto capta la atención.

- **Conclusiones.** Siempre hay que cerrar la presentación y si lo hacemos fuerte mejor, porque así el público se va con buen sabor de boca. No te limites a hacer un resumen, cierra indicando la influencia de lo que acabar de contar. Si empezamos con una pregunta, podemos ahora cerrar el círculo y acabar con la respuesta. También podemos acabar con una pregunta controvertida, un eslogan pegadizo etc.

Como has podido ver, es importante tener un buen inicio y un buen final.



3. No hagas la presentación demasiado larga. Seguro que se te vienen a la mente clases de algunos profesores que se te han hecho interminables. El exceso de información impide captar las principales ideas.

Preparar bien la presentación es tu mejor aliado. Te darás cuenta que cuanto mejor la prepares, podrás explicar lo mismo en menos tiempo. Como dice la irónica frase:

“Si hubiera tenido más tiempo, lo habría explicado en menos palabras.”

4. Mantén tu ego a raya. Mientras que hay algunos que tienen miedo a la hora de hablar en público, otros están motivados de más. Muchos se cofunden y creen que hablar en público es una manera de engordar su ego, haciendo que la presentación gire en torno a ellos. No olvides que hablar en público consiste en transmitir algo valioso a quienes escuchan. El principal síntoma de que tu presentación ha ido mal es que tú seas la persona más encantada de escucharte.



5. Manejo de la comunicación verbal y no verbal. Aunque el dominio de la comunicación verbal y no verbal es muy extenso, podemos dar algunos consejos:

- **Evita el uso de muletillas.** Un error muy común es rellenar el final de las frases con ese incómodo “ééééé” o preguntas del tipo “¿ok?”, “¿vale?”, etc.

- **No uses un lenguaje rebuscado o demasiado formal.** Usa mensajes claros y directos.



- **Varía la velocidad, el tono y el volumen de la voz.** Este consejo es clave cuando queremos remarcar algo importante. Así, si bien tenemos que tener un buen ritmo a la hora de hablar, cuando queremos decir algo importante podemos bajarlo un poco para enfatizar. Incluso, podemos hacer una pausa de 3 o 4 segundos. **El silencio permite llamar la atención y crear expectación en el público.** En este caso, lo puedes utilizar antes de responder una pregunta, antes de seguir con una parte importante del discurso o antes de dar una importante información.



- **Utiliza el lenguaje corporal.** Es importante mantener el contacto visual con el público, pero ¿cómo lo hago si son muchos?

Una buena táctica es estar de 3 a 5 segundos mirando a una persona y entonces pasar a la siguiente (estrategia del faro). También es importante el uso de las manos, no hay que tenerlas totalmente rígidas, pero tampoco hay que pasarse con el movimiento



6. Usa diapositivas, pero con pocas palabras. Las diapositivas pueden ser un apoyo para captar la atención, pero nunca para desviarla. Si pones una diapositiva llena de texto, el público se pondrá a leer y no te escuchará. Obviamente, tampoco podemos estar leyendo toda la presentación, lo que da una imagen de tener poco dominado el tema. Un consejo es que ninguna de tus diapositivas tenga más de 30 palabras y lo demás sean imágenes o gráficos.

7. Ensaya, ensaya y ensaya. El secreto para perder los nervios es ensayar una y otra vez. A solas, delante de amigos, delante de familiares. Cuantas más personas diferentes mejor.



ACTIVIDAD 4. ¡NOS COMUNICAMOS!

TAREA 1. Dinámica de las personas puente.



Objetivos:

- 1- Experimentar las distorsiones que ocurren durante la transmisión de información.
- 2- Fomentar entre los y las participantes la escucha activa.
- 3- Hacer consciente que el mensaje que se transmite puede ser interpretado de manera diferente

Desarrollo:

Quien coordina la dinámica solicitará al grupo seis voluntarios y/o voluntarias que quieran hacer el ejercicio mientras los demás observan y uno de ellos será el portavoz de la historia. Cinco personas seleccionadas deberán salir del salón, al resto del grupo se le explicará que durante el ejercicio no deben hablar ni hacer gestos.

Sólo deben limitarse a escuchar y observar cómo se desarrolla el ejercicio, en particular poniendo foco a cómo se puede ir distorsionando el mensaje. Se solicita que uno de los cinco voluntarios o voluntarias ingrese al salón, en ese momento es el portavoz quien lee la historia a transmitir.

Hay que informarle que la historia que escuche se la deberá retransmitir a uno de sus compañeros que espera fuera del salón. Luego de escucharla, hacen pasar a otro voluntario al salón para que el primer voluntario le retransmita la historia al segundo voluntario. El segundo voluntario la escucha y se la repite al tercer voluntario y así hasta el último voluntario. Por supuesto los voluntarios anteriores ya no pueden participar en la charla.

Al finalizar, se lee el relato para ver los cambios que se han producido.

¿Por qué se distorsionó el mensaje original?

Historia a transmitir:

Había un grupo de alumnos de último curso del instituto que habían trabajado muy duro durante todo el año. Habían pasado muchas horas estudiando y preparándose para sus exámenes finales, y ahora se merecían un descanso y algo de diversión. Por eso, decidieron hacer un viaje fin de curso a Londres. Llegaron a la ciudad por la mañana, y lo primero que hicieron fue visitar la Torre de Londres. Allí pudieron ver las joyas de la Corona y aprender sobre la historia de la ciudad. Después, se dirigieron al famoso Big Ben y pudieron admirar la belleza del reloj y la vista panorámica de la ciudad desde lo alto del edificio. Por la tarde, fueron a visitar el Museo de Historia Natural, donde aprendieron sobre la evolución de la vida y vieron esqueletos de dinosaurios. También visitaron el Museo de la Ciencia, donde pudieron interactuar con las exhibiciones y aprender sobre la tecnología moderna.

Historia a transmitir:

Por la noche, fueron a cenar a un pub tradicional, donde probaron la comida típica británica. Después de la cena, algunos de los alumnos se animaron a ir a un karaoke, donde cantaron canciones populares y se divertieron mucho. Al día siguiente, visitaron el London Eye, una atracción turística muy popular que les permitió tener una vista panorámica de la ciudad desde las alturas. También visitaron el Palacio de Buckingham, donde vieron el cambio de guardia y pudieron tomar muchas fotos. En su último día en Londres, visitaron el famoso mercado de Camden, donde pudieron comprar recuerdos y probar comida de diferentes partes del mundo. Después, se despidieron de la ciudad con una visita al Puente de la Torre y una última foto grupal.

TAREA 2. Preguntas infinitas.

Con esta dinámica practicamos la importancia de ir al grano en la comunicación. Empieza una pareja que deben hacerse preguntas por turnos. Uno pregunta, luego el otro y así sin parar. El objetivo no es responder a la pregunta, sino lanzar una pregunta. Por ejemplo:

Alumno 1. ¿Qué hora es?

Alumno 2. ¿Te gusta el fútbol?

Alumno 1. ¿Hace frío hoy?

Alumno 2. ¿Has aprobado el examen de historia?

Alumno 1. ¿Qué vas a comer hoy?



La clave es que las preguntas se deben suceder muy rápido. Si un alumno se queda callado, duda o responde a la pregunta entonces ha perdido y llega otro alumno que compite contra el alumno que ha ganado. Y así sucesivamente.

TAREA 3. El juego de los ojos vendados.

Este juego implica dividir a todos los alumnos en parejas. Uno de ellos tendrá los ojos vendados y tiene que ir de un punto a otro de la clase (o del patio) que se ha llenado de obstáculos. Para poder llegar debe seguir las instrucciones que le da en voz alta el otro alumno.



TAREA. Realiza una reflexión final sobre cómo ha sido la comunicación de aquellos que han hecho el camino en menos tiempo.

TAREA 4. Cuatro a la vez.

Todos los alumnos están sentados en la silla, y solo cuatro pueden estar de pie a la vez. Los cuatro sólo pueden permanecer de pie durante 10 segundos antes de sentarse y ser reemplazados inmediatamente por otros 4. Sin embargo, el truco es que no es permitido hablar durante el juego (ni tampoco desde el momento en el que el profesor explica estas reglas). Toda la comunicación sobre quién se pondrá de pie o quién se sentará debe ser no verbal. El objetivo es mantener el juego el mayor tiempo posible.

TAREA. Realiza una reflexión final sobre qué ha funcionado bien y qué ha funcionado mal con la comunicación no verbal.

TAREA 5. Presentación en público.

TAREA. Realiza una presentación en público de 5 minutos sobre un tema que conozcas bien y que creas que es importante que los demás conozcan un poco más sobre ello.

La presentación debe tener las siguientes características.

- Debe durar como máximo 5 minutos.
- Debe seguir la estructura introducción-contexto-ideas principales-final
- Busca un buen inicio y buen final.
- Puedes usar diapositivas (máximo 5), con 30 palabras de máximo por diapositiva.




7. ASERTIVIDAD.

Cuida tus formas.

En esta vida las formas son muy importantes. Si queremos transmitir nuestro punto de vista siempre hay que hacerlo con asertividad.

La **ASERTIVIDAD** es la capacidad de expresar lo que queremos y defender nuestros puntos de vista sin que otras personas se sientan ofendidos.

Por lo tanto, la asertividad nos permite comunicarnos de manera efectiva desde un equilibrio sin entrar en un estilo agresivo pero tampoco uno pasivo. Veamos la diferencia:

ESTILO ASERTIVO	Defendemos nuestro punto de vista, pero tenemos en cuenta los sentimientos de los demás. "Gracias por proponerme el plan, pero hoy prefiero quedarme en casa y descansar"	
ESTILO PASIVO	Defendemos nuestro punto de vista por miedo al conflicto o a quedar mal con otras personas. Mi amigo me propone un plan que no me gusta mucho y prefiero quedarme en casa, pero yo aun así voy porque no quiero decirle que no y quiero quedar bien con él.	
ESTILO AGRESIVO	Defendemos nuestro punto de vista sin tener en cuenta los sentimientos de los demás. Además, supone usar un lenguaje brusco u ofensivo. Mi amigo me propone el plan y yo le digo "eso es una m**** de plan, para hacer eso prefiero quedarme en casa"	

• Consejos para desarrollar asertividad.

1. Saber decir no.

Para empezar, lo primero es saber decir "no" cuando no quieras hacer algo. Muchas personas tienen pensamientos negativos si no hacen algunas cosas "soy un mal amigo por no querer salir con mi colega". Para ello, una buena estrategia es cambiar los pensamientos negativos por positivos "merezco que me respeten y hoy me apetece quedarme en casa"

2. No asumir que la gente sabe lo que piensas.

Otro error habitual en la gente pasiva es pensar que los demás pueden leer su mente, y que saben en todo momento lo que estás pensando. Recuerdo que una amiga mía llegó al acuerdo con su novio de que no se harían ningún regalo en San Valentín y que se irían a celebrarlo con una cena. Al acabar, su novio le preguntó si le pasaba algo, ya que había

estado muy callada. Ella le dijo que estaba muy decepcionada de no haber recibido ningún regalo. – ¿Pero, no le dijiste que no haríais ningún regalo? – Le pregunté. Pues sí, pero me hubiera hecho ilusión recibir uno – me contestó.



Si quieres que la gente tenga en cuenta tus deseos, empieza a expresarlos claramente.

3. Si tienes una queja, haz referencia a los hechos sin juzgar. La clave para ser asertivo es describir lo que ha pasado sin llegar al ataque personal. Primero describe la conducta de la otra persona. Por ejemplo, estás en la cola del supermercado y ves que una persona se cuela. Si le dices "eres un caradura, ¡te has colado!", la otra persona se lo tomará a mal, y puede ser que empecéis una discusión. Pero si le dices "perdona, pero yo estaba antes que tú", es más probable que reconozca la situación.

4. Expresa tus emociones o sentimientos. Habla desde el "yo" y no desde "tú". Una vez que has indicado un hecho o conducta debemos decir como nos hace sentir esa conducta. Es importante hablar de nosotros y no desde los otros. Utilizar la palabra «Tú» puede llevar a un ataque personal y entonces la otra persona se centrará en defenderse de tu ataque. Por ejemplo, si tu pareja te dice que te va a llamar por y no lo hace, no debes decir "tú nunca te acuerdas de mí", ya que él o ella se centrará en demostrarte que no es cierto y te dará ejemplos de los cientos de veces que se acuerda de ti.



Es mucho mejor expresarse con sentimientos desde el "yo" y si es describiendo un hecho concreto, mucho mejor. "Cuando no me llamaste por teléfono (hecho o conducta), sentí que no te acordabas de mí (sentimiento)". Fíjate que al expresar nuestros sentimientos por un hecho podemos **expresar verdades sin que la otra persona pueda discutirlo o ponerse a la defensiva**. Si yo me sentí así, tú no me puedes decir que eso no es cierto, es verdad que me sentí así.

La clave es centrarnos en nuestros sentimientos sin juzgar qué hacen mal los otros.

5. Añade lo que necesitas de la otra persona, ofrece una solución. No basta con expresar los sentimientos, debemos **expresar claramente lo que nos gustaría que hicieran los demás**. Y es que muchas personas cuando les molesta algo simplemente se dedican a expresar su enfado. El objetivo no es que te pases media hora demostrando lo enfadado que estás, sino que la otra persona entienda las razones y pueda poner las soluciones.



Por lo tanto, podemos seguir la estrategia XYZ. "Cuando haces X (conducta o hecho), me haces sentir Y (sentimiento), y me hubiera gustado que hicieras Z (solución)".



Manera incorrecta. "Siempre llegas tarde a las citas y te da igual que esté esperándote, eres un egoísta" (ataque personal).



Manera correcta. "Cuando llegas tarde como hoy (conducta), siento que no aprecias mi tiempo (sentimiento), me gustaría que fueras puntual o que me avisaras si llegas tarde (solución)"

ACTIVIDAD 5. ¡SOMOS ASERTIVOS!

TAREA 1. El traje nuevo del emperador.

Hace muchos años vivía un emperador que se preocupaba mucho por su vestuario. Un día oyó que existían unas personas que decían que podían fabricar la tela más suave y delicada que se pudiera imaginar. Esta prenda, añadieron, tenía la especial capacidad de ser invisible para cualquier persona estúpida. Por supuesto, no había prenda alguna, sino que esas personas eran unos impostores que decían que trabajaban en la ropa, pero se quedaban con los ricos materiales que solicitaban para tal fin.



Sintiéndose algo nervioso acerca de si él mismo sería capaz de ver la prenda o no, el emperador envió primero a dos de sus hombres de confianza a verlo. Evidentemente, ninguno de los dos admitió que eran incapaces de ver la prenda y comenzaron a alabar a la misma para así no parecer estúpidos. Toda la ciudad había oído hablar del fabuloso traje y estaba deseando verlo y comprobar quiénes eran los estúpidos que no podían verlo.

Los estafadores hicieron como que le ayudaban a ponerse la inexistente prenda y el emperador salió con ella en un desfile, sin admitir que era demasiado estúpido como para no poder verla. Toda la gente del pueblo alabó enfáticamente el traje, temerosa de que sus vecinos se dieran cuenta de que no podían verlo, hasta que un niño dijo:

«¡Pero si va desnudo!»



La gente empezó entonces empezó a cuchichear la frase hasta que toda la multitud gritó que el emperador iba desnudo. El emperador lo oyó y supo que tenían razón, pero levantó la cabeza y terminó el desfile.

Es una fábula sobre la falta de asertividad, y al final se demuestra que decir lo que crees que es verdad puede tener un poder enorme.

TAREA.

a) Indica una ocasión en la que no dijiste lo que de verdad querías o pensabas y luego te arrepentiste.

b) ¿Cómo deberías haber expresado ese sentimiento? (utiliza la estrategia XYZ).

TAREA 2. Aprendiendo a decir no.

Imagina que se presentan las siguientes situaciones.

- a) Un compañero te dice que les hagas ayudes con sus deberes y no te apetece.
- b) Tus padres quieren que hagas una determinada actividad y a ti no te gusta.
- c) Un amigo te pide algo prestado y tú no quieres dejárselo.
- d) Te ofrecen fumar y tú no quieres y te dicen que si no lo haces eres un niño pequeño.
- e) Un compañero de clase se mete con la ropa que llevas puesta.
- f) Un amigo te dice de ir al cine, pero tú no quieres ir.

TAREA. Responde de manera asertiva diciendo que “no” en cada caso.

ESTILO
ASERTIVO

- a)
- b)
- c)
-



TAREA 3. Aprendiendo a ser asertivo.

A continuación, vemos diferentes situaciones y respuestas no asertivas que se centran en tú. Escribe las respuestas asertivas utilizando la estrategia XYZ.

Situación	Respuesta no asertiva	Respuesta asertiva
Una de tus amigas te ha criticado en público y te ha molestado.	“Eres muy mala amiga por haberme criticado”	
Tus padres no te dejan ir a un concierto que te gusta.	“Nunca me dejáis hacer cosas divertidas”	
Un compañero se ríe de ti por una respuesta que has dado en clase.	“Eres un listo que siempre se cree que hace todo bien”	
Tu novio/a te dice que este fin de semana prefiere pasarlo con sus amigos y no contigo.	“Nunca me tienes en cuenta para tus planes”	



8. CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN.

Vivimos en un mundo interdependiente en donde continuamente tenemos que llegar a acuerdos con los demás. Acordamos con nuestros padres a qué hora podremos llegar a casa, acordamos con nuestros amigos a qué sitio vamos a ir este fin de semana, acordamos con nuestros compañeros las fechas de los exámenes etc.

En muchas situaciones no se llegan a acuerdos con los que todo el mundo queda satisfecho, lo que provoca enfados, resentimiento o malos rollos. Para que esto no ocurra, es clave que desarrollemos la capacidad de negociación.

La **CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN** es la habilidad buscar soluciones a los conflictos, enfrentamientos o problemas mediante el diálogo.

La clave es ganar-ganar.

Cuando las personas intentan llegar a un acuerdo o buscar soluciones a un problema, pueden partir principalmente de dos enfoques:

Enfoque ganar-ganar.

Este enfoque es aquel en el que se busca el beneficio de todas las personas. Si se llega a una solución ganar-ganar, todas las partes se sienten felices con la decisión tomada y se comprometen a llevar a las acciones necesarias.

Las personas que ven la vida con un enfoque ganar-ganar, lo hacen desde el enfoque de la cooperación y no de la competición. Yo puedo ganar y tú puedes ganar, trabajemos juntos para conseguirlo.



Enfoque ganar-perder.



Este enfoque se basa en el punto de vista de que la vida es una competición. Para que yo gane, tú tienes que perder. Esta situación la podemos ver en los deportes, donde para que uno gane, la otra persona tiene que perder. También puede darse el caso, de que la universidad de una beca al alumno que tenga mejor expediente, entonces si uno gana la beca, los demás no podrán hacerlo.

Pero si lo piensas, la mayoría de las situaciones de la vida no son una competición. No tenemos que competir con nuestros amigos, nuestra pareja o familia. Te imaginas que alguien te preguntara ¿quién va ganando, tus padres o tú?



La mayor parte de nuestras vidas se basa en el enfoque ganar-ganar.

¿Cuál es el mejor enfoque para llegar a acuerdos?

Un año tuvimos un gran problema en clase para fijar las fechas de los exámenes debido a que teníamos un grupo de sociales y otro de humanidades en la misma clase. Aunque tenían muchas asignaturas comunes, los de sociales tenían Economía y Matemáticas, mientras que los de humanidades tenían latín y griego.



El problema venía a la hora de fijar fechas de exámenes comunes, como lengua o historia. Si los de sociales tenían un examen de economía el martes, entonces querían poner el examen de historia el viernes, para tener tiempo de estudiar. Pero entonces si los de humanidades tenían el examen de latín el jueves, preferían el examen de historia el lunes.

Como los de sociales eran mayoría, las votaciones de la fecha de los exámenes siempre resultaba de la manera en la que ellos decidían, perjudicando así al resto de compañeros de humanidades.

El mejor enfoque para llegar a un acuerdo es siempre ganar-ganar. ¿Por qué? Porque si juegas a ganar-perder, en ocasiones vas a perder, pero es que incluso cuando ganas, también puedes perder.

A veces ganar es perder.

Las personas que viven en un enfoque ganar-perder buscan un acuerdo que les beneficie solo a ellos, imponiendo para ello el poder que puedan tener de su posición o su personalidad. En nuestro ejemplo, los alumnos de sociales imponían su posición gracias al poder de ser mayoría.



Pero ¿qué ocurre cuando si una persona impone su posición sin tener en cuenta los sentimientos de los demás? Puede ser que a corto plazo gane y obtenga lo que quiere, pero la otra persona estará muy resentida, lo que seguro que a largo plazo tendrá consecuencias negativas. Si en el futuro hay que volver a llegar a otro acuerdo, la persona resentida no querrá buscar el beneficio del otro, y si ambos tienen que convivir, dicha convivencia será más complicada. Al final, ambos pierden.



No era de extrañar que después de que los alumnos de sociales fijaran por mayoría las fechas de los exámenes, sin tener en cuenta a los de humanidades, la situación se volviera insostenible. La tensión en la clase era tan alta que los conflictos empezaron a aumentar. Si has estado en clases con este tipo de tensión, sabrás que se traduce en un ambiente que hace cada vez más difícil el desarrollo de dichas clases, lo que al final acaba en una situación donde los profesores apenas pueden explicar.

Los alumnos empezaron a torpedearse los unos a los otros, el nivel de las clases bajó y las notas de todos los alumnos empezaron a disminuir. A veces ganar es perder.

Los alumnos empezaron a torpedearse los unos a los otros, el nivel de las clases bajó y las notas de todos los alumnos empezaron a disminuir. A veces ganar es perder.

• ¿Cómo mejorar mi capacidad de negociación? La tercera vía.

Una vez me encontraba dando exámenes corregidos a los alumnos. La primera chica tenía un 9,8, era una alumna especialmente estudiosa y muy competitiva, así que cuando recibió su nota se mostró tremendamente satisfecha. Pero a medida que sus compañeros recibían las notas empezó a torcer el gesto. Las notas eran bastante buenas y había varios 8 y 9. La gota que colmó el vaso fue cuando su mejor amiga, que no solía tener muy buenas notas, recibió un 9,3. A partir de ahí su cara parecía un funeral. El problema de esta alumna es que su satisfacción no venía solo de sus logros, sino también de los fracasos de los demás.

1 Cambia la mentalidad.

Muchas personas tienen la mentalidad de ganar-perder grabada a fuego en sus mentes. Si alguien recibe algún tipo de reconocimiento o éxito, ellos piensan que se lo han quitado a ellos. Para estas personas, su valor depende de las comparaciones con otros y su éxito depende del fracaso de otros. Viven en una continua competición.

Pero desarrollar habilidades sociales no significa “habilidades para ganar a los demás”, significa, tener habilidades para relacionarnos con los demás, de manera que todos podamos salir beneficiados. Para poder desarrollar la capacidad de negociación y el enfoque ganar-ganar, lo primero que tenemos que hacer es cambiar la mentalidad.

2 Busca la tercera vía.

En ocasiones es difícil llegar a acuerdos completamente satisfactorios para todos. Si unos prefieren el examen de historia el viernes y otros el martes, va a ser complicado llegar un acuerdo en el que todo el mundo esté 100% satisfecho.

El objetivo en este caso es encontrar una tercera vía en la que todo el mundo pueda quedar satisfecho. De esta manera, las personas pueden conseguir gran parte de lo que quieren y a su vez ven que las otras personas están teniendo en cuenta sus necesidades. Fruto de esto las relaciones entre las personas se hacen más fuertes, ya que sabemos que podemos contar con los otros, y en una futura negociación todo el mundo estará más predisposto a satisfacer las necesidades de los demás.

Mi alumna Lucía tenía un talento innato para desarrollar esta habilidad de llegar a acuerdos satisfactorios. Se dio cuenta que lo más importante era que todo el grupo decidiera de manera conjunta y cooperativa las fechas de las materias optativas. Unos tenían economía el martes y otros latín el jueves, pero si tuvieran la misma fecha para ambos exámenes, entonces ya no habría problema para otros exámenes como el de historia. Lucía acudió al profesor de latín y le preguntó si podía cambiar el examen al martes, ante lo cual no puso problema. Además, como esto suponía adelantar el examen de latín dos días, se comprometió a ayudar a todos lo que lo necesitaran.



Lucía aprovechó las clases de guardia para dar ayuda de latín a sus compañeros, y otros empezaron a hacer lo mismo con economía y con historia. Con el paso de los meses, la clase pasó de competir a cooperar y se convirtió en la mejor del instituto.

3 Desarrolla la habilidad de persuasión.

Acabamos de ver que cuando estamos intentando llegar a algún acuerdo con otras personas es imprescindible que lleguemos a una situación ganar-ganar, donde todos puedan salir beneficiados. Pero, ¿qué ocurre cuando la otra persona es incapaz de ver nuestro punto de vista? En este caso, necesitaremos desarrollar la habilidad de persuasión.

La **PERSUASIÓN** es la capacidad de convencer mediante razones o argumentos.

Aquí no nos referimos a trucos para engañar a la otra persona, sino de cómo explicarles con argumentos verdaderos los acuerdos o decisiones que se pueden tomar.

Algunos consejos que podemos seguir para mejorar nuestra habilidad de persuasión:

- No discutir. Lo peor que se puede hacer cuando queremos convencer a alguien es discutir, ¿por qué? Porque cuanto más discutas, la otra persona más se querrá agarrar a sus argumentos. Imagina que tu compañero quiere que el examen sea el martes y tú quieres que sea el viernes. Cuanto más discutas para hacerle ver que tu idea es mucho mejor, el más discutirá para explicar que la suya es mejor y más difícil será convencerle.



En muchas ocasiones las discusiones se convierten en una cuestión de ego. Uno lleva tanto tiempo discutiendo y defendiendo que el martes es el mejor día, que se lo toma como algo personal. Incluso aunque le convenzas con buenos argumentos de que el viernes es mucho mejor, no querrá ceder, porque su ego está en juego.

- Sé amable. Controla tu temperamento. Cuando hay un desacuerdo muchas personas sienten la tentación de desahogarse con la otra persona – “Por lo menos le he dicho cuatro cosas y me he quedado a gusto” – Eso nos puede dar unos segundos de satisfacción, ¿y ahora qué? ¿Estará la otra persona más receptiva? Si queremos conseguir algo, es mucho mejor ser amable con la otra persona.

- Da la opción a las otras personas a explicarse. Empatiza. Otro problema habitual es que no dejamos a las personas expresar sus propios argumentos. Escuchando a los demás, tal vez nos demos cuenta de que puede que nosotros estuviéramos equivocados. Si escuchamos, ellos estarán más abiertos a escucharnos, con lo que podremos nosotros convencerlos en caso de que estemos en lo cierto. Primero entender, luego ser entendido.



- Enfatiza lo puntos que tenéis en común. Otro problema habitual cuando dos personas no llegan a un acuerdo, es que se centran en las cosas en las que difieren no las que están de acuerdo.

Para tratar de convencer a alguien de tus argumentos siempre es mejor partir de las cosas que tenéis en común y no de lo que os separa.

ACTIVIDAD 6. ¡NEGOCIAMOS!

TAREA 1. La fuerza de la cooperación.

Nos pasamos la vida pensando que la vida es una competición. Pero, en la vida en la mayoría de ocasiones podemos salir ganando si cooperamos en lugar de competir.



TAREA.

- Indica en dos ejemplos de tu vida en la que todos los amigos podéis ganar si cooperáis.
- Indica otros dos ejemplos en los que toda tu familia y tú podéis ganar si cooperáis.

TAREA 2. Parejas de cartas.

Para este juego vamos a necesitar dos barajas de cartas (80 cartas).

Consiste en formar grupos de 4-5 alumnos en al menos 3 equipos (puede haber más). Cada equipo recibe la misma cantidad de cartas de manera aleatoria (al menos deben recibir 10-15 cartas por equipo). El objetivo es reunir parejas de cartas repetidas (por ejemplo, dos veces la sota de copas, dos veces el tres de espadas etc.)



Luego los equipos tienen un tiempo determinado para negociar e intercambiar con el fin de completar sus cartas. Por ejemplo, si yo tengo el caballo de copas, puedo cambiarlo por el cuatro de oros a otro equipo (porque ya tengo otro cuatro de oros y así hago una pareja).

TAREA.

- Realiza una reflexión final sobre cuáles han sido los principales problemas que te has encontrado para conseguir más parejas de cartas.
- ¿Qué crees que podrías haber hecho para mejorar tu resultado?

TAREA 3. Perdidos en la isla sublime.

OBJETIVOS

- Analizar el proceso de toma de decisiones.
- Ejercitar la argumentación y el poder de convencimiento.
- Analizar los roles que se asumen en el debate y como fluye la comunicación.
- Evaluar la capacidad de argumentación.

TIEMPO

10 minutos de manera individual y 30 minutos en grupo.



PASO 1

El profesor/a deberá formar equipos de entre 6-8 alumnos/as aproximadamente. Se les informará que tendrán que resolver una situación problemática que se les planteará.

PASO 2

A cada grupo se le comunica la siguiente historia: Después de dos años sin viajes de estudios por el COVID 19, este año os vais de viaje a Roma. Estáis en el avión cuando estalla una terrible tormenta y el avión sufre un accidente. Sois los únicos supervivientes, y os encontráis en una lancha neumática a punto de hundirse por sobrepeso. A pocos kilómetros se divisa una isla que parecería estar desierta y a la cual pueden llegar si aligeran el peso.

No os queda otra que deshaceros de algunos de los 15 objetos que tenéis en la lancha para poder llegar a la isla con vida.



PASO 3

Deberán clasificar individualmente por prioridad y después discutir en grupo qué objetos empezarán a soltar por la borda.

REFLEXIÓN

¿Pudieron formar una lista en común en cada equipo? ¿Alguno cambió su lista individual porque le dieron un argumento que los convenció? ¿Es malo cambiar de idea? ¿lo hace sentir débil?

9. LIDERAZGO.

Todas las habilidades sociales anteriores nos llevan a ser capaces de desarrollar la habilidad de liderazgo.

El **LIDERAZGO** es la capacidad que tienen determinados individuos de influir en el comportamiento de otras personas y para que, voluntariamente, estos trabajen en la consecución de un objetivo común.

Líderes positivos vs líderes negativos.

Un líder tiene el poder de influir en los demás. Pero recuerda que un gran poder conlleva una gran responsabilidad. La manera en la que decidimos usar ese poder nos puede distinguir de ser un líder positivo a uno negativo.



El **líder positivo** persigue el beneficio de las personas sobre las que influye y no solo el suyo propio (busca objetivos comunes). Para el líder, el bienestar de todo el grupo está por encima del de una sola persona. Este tipo de líderes son honestos y generosos. Un ejemplo fue Nelson Mandela o Gandhi.



El **líder negativo** busca sus propios objetivos, sin tener en cuenta que los demás puedan ser perjudicados. Para ellos, lo único importante es su bienestar. Estos líderes son manipuladores y deshonestos. Un ejemplo fue Hitler.

El mundo que te rodea está lleno de líderes. El alumno que consigue dirigir su equipo de trabajo para que todos trabajen de la mejor manera y así conseguir una buena nota, es un líder. El que organiza los planes para que todos se diviertan lo más posible, es un líder. Pero también lo es aquel que dirige a sus compañeros para que la líen en clase y molesten a sus profesores. Son auténticos manipuladores que disfrutan con el caos, pero que a la larga solo consiguen un ambiente de clase que acaba por perjudicar a todos sus compañeros. Tú decides qué tipo de líder quieres ser **¿eres un héroe o eres un villano?**

• ¿Cómo mejorar mis habilidades de liderazgo?

Influir en el comportamiento de los demás de manera positiva no es algo sencillo. Aunque hay muchos consejos posibles, aquí vamos a destacar los siguientes:

- Sé un ejemplo. Si quieres tener la capacidad de liderar, el primer paso es ser un ejemplo. Los demás no te seguirán si dices una cosa, pero luego hacer otra. *Cuando era entrenador de baloncesto de chavales de 15 años, tuve un grupo más preocupado de salir de fiesta que de entrenar y jugar partidos. Cuando al año siguiente se unió Antonio Jesús, rápidamente se convirtió en líder, con promedios de 30 puntos por partido. De repente todo el mundo empezó a entrenar mejor sin que nadie dijera una palabra ¿cómo fue eso? Antonio Jesús, siendo el mejor del equipo, llegaba el primero a cada entrenamiento, se*

esforzaba más que nadie y mostraba una dedicación plena al equipo. No hace falta hablar para liderar.

Cuando tu trabajo es el que está hablando, no interrumpas.

- Respeta a los demás. Un líder respeta a todos los miembros del grupo al que pertenece. Cuando alguien nos falta al respeto nos sentimos resentidos. Aunque la otra persona pueda tener una posición de poder (ser nuestro jefe o profesor) puede que le hagamos caso debido a que tiene ese poder. Pero ese resentimiento provocará que tarde o temprano dejemos de hacer lo que nos piden o lo hagamos con desgana. Un líder siempre respeta.

- Reconoce los logros y disculpa los errores. Los líderes aprecian el trabajo bien hecho y disculpan los posibles errores. Vivimos en un mundo en donde una persona puede hacer 10 cosas bien que, si hace una sola cosa mal, siempre hay alguien para señalarla. *Recuerdo que un padre vino a recoger las notas con su hijo que tenía todo 10 y 9, todo, excepto un 5. Al ver las notas el padre miró con cara de pocos amigos a su hijo y lo primero que le dijo fue “ya hablaremos de por qué has sacado un 5”.*



Una vez elaboré un trabajo a una empresa que me pidió un informe importante. Cuando lo acabé me sentía especialmente orgulloso, ya que sabía perfectamente que había conseguido un resultado excelente. Cuando la empresa recibió las 300 páginas, puedo imaginar que se quedaron impresionados, pero que es lo que dijeron ¿buen trabajo?, por supuesto que no. Dijeron, “hay una errata en la página 252”.

La próxima vez que alguien realice un trabajo, en lugar de apuntar directamente a los errores, primero alabemos todo lo bien que han hecho.

- Llama la atención de los errores indirectamente. Aunque reconozcamos los logros, en ocasiones será necesario indicar que hay errores que necesitan ser modificados. En este caso, si no hay otra opción que señalar ciertos errores siempre es mejor reconocer primero los logros y luego indicar los errores. Sin embargo, la mejor manera es hacerlo de manera indirecta. Para ello, es muy útil cambiar la palabra “pero” por la palabra “y”.



Veámoslo con un ejemplo. *Una vez tuve un alumno al que quería motivar. Cada pequeña mejora que tenía recibía un halago de mi parte. Cada vez el alumno trabajaba más y más, pero cuando llego final del primer trimestre, no llegaba al mínimo para sacar un 5. Así que, puse mi estrategia de reconocer primero sus logros. “Has hecho un gran trabajo José, has mejorado mucho en los cálculos, pero tu redacción sigue siendo mala por lo que no has aprobado”. El alumno automáticamente se vino abajo, y es que en el momento que José escucho la palabra “pero” automáticamente se dio cuenta que todo lo de antes daba igual. Daba igual su mejora, él era malo en la redacción.*

Cambiamos ahora la palabra “pero” por la palabra “y”. “Has hecho un gran trabajo José, has mejorado mucho en los cálculos, y si mejoras la redacción aprobarás el siguiente trimestre sin ningún problema”. Automáticamente todo cambia.

ACTIVIDAD 7. ¡LIDERAMOS!

TAREA 1. El lazarillo.

OBJETIVO

Demostrar que el grupo funciona mejor con un solo líder. Los grupos tienen que formar la cara con los ojos, boca, nariz, cejas y bigote.

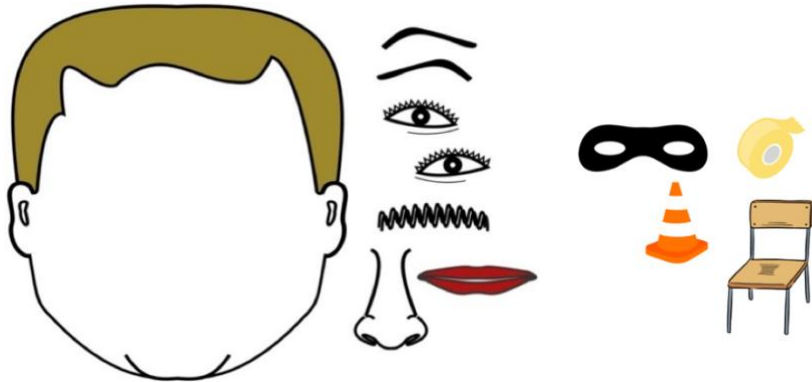
TIEMPO Y LUGAR

20 minutos. Aire libre.



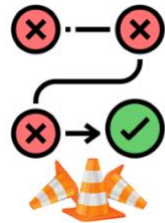
MATERIALES Y AGRUPAMIENTO

Antifaces para tapar los ojos. La fotocopia de la cara, celo y obstáculos. 2 grupos.



PASOS A SEGUIR

1. Se crean dos grupos y se tienen que poner en fila con las manos en los hombros del compañero de delante.
2. En un grupo, todos menos la última persona de la fila (líder) llevan los ojos tapados. En el otro grupo, al contrario, todos son líderes (no se tapan los ojos) y el primero de la fila se los tapa.
3. En alguna pared, se le pega la cara sin los ojos, boca, bigote, cejas y nariz. Cara que tendrán que formar los grupos.
4. El líder o los líderes (en función del grupo) deben de guiar a los demás para poner cada una de las partes de la cara en su sitio correcto. Para ello tendrán que esquivar una serie de obstáculos.



REFLEXIÓN

Es muy importante la reflexión final en el que todos puedan expresar su opinión y que el facilitador les haga ver cuál es la mejor forma de trabajo.



TAREA 2. Aviones de papel.

OBJETIVO

Contribuir a reforzar las habilidades del líder.

MATERIALES Y AGRUPAMIENTO

Folios de colores en función de los grupos. Grupos de 4-5 alumnos/as.



PASOS A SEGUIR

1. Cada grupo debe elegir a un líder.
2. Se les da 20 minutos para que cada grupo diseñe su modelo propio de avión y confeccione varios, en función del número de integrantes.
3. Por grupos, cada integrante tiene una oportunidad de aterrizaje.
4. Gana el equipo que más aviones haya lanzado de manera correcta a la pista de aterrizaje marcada.

REFLEXIÓN

En el momento de reflexión, se preguntará a los líderes qué tareas desempeñaron durante el tiempo de construcción y, también, a los miembros del grupo cómo se sintieron a lo largo de la dinámica, si fueron escuchados, qué tuvieron en cuenta para elegir el líder, etc.



TAREA 3. Contar a ciegas.

Los alumnos se distribuyen por el aula de manera aleatoria con los ojos vendados. Un alumno empieza la cuenta partiendo desde el número 1. Luego tendrán que seguir el resto de alumnos continuando la cuenta. Si algún alumno se equivoca de número o si dos alumnos dicen el número a la vez, habrá que empezar de nuevo.

Los alumnos no pueden ponerse de acuerdo para enumerarse sin hablar al mismo tiempo. Por lo tanto, no se pueden poner de acuerdo como realizar el conteo. No puede haber planificación, todos deberán decir al menos un número.

En esta dinámica se observa que, a medida que avanza el ejercicio, **el grupo se acaba organizando** de tal forma que son capaces de contar sin necesidad de ver quién es el siguiente ni dónde está ubicado.



PRODUCTO FINAL. MI DAFO PERSONAL.

Para terminar, vamos a crear nuestro DAFO personal.

El análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) es una herramienta que analiza la situación interna y externa de una empresa, persona, etc.

ANÁLISIS INTERNO

DEBILIDADES

Carencias y limitaciones desfavorables propias.

FORTALEZAS

Características y habilidades favorables propias.

ANÁLISIS EXTERNO

AMENAZAS

Factores del entorno que nos afectan negativamente.

OPORTUNIDADES

Factores del entorno que nos afectan positivamente.

PASO 1. Análisis interno.

Vamos a comenzar con nuestro propio análisis interno.

TAREA. Indica 3 debilidades tuyas y 3 fortalezas. Un ejemplo de debilidad podría ser: me cuesta mucho decir "no" aunque no quiera hacer algo, pues siento que decepciono a los demás".



PASO 2. Análisis externo.

Continuamos con nuestro propio análisis externo.

TAREA. Indica 3 amenazas y 3 oportunidades que te afecten. Un ejemplo de oportunidad podría ser: tengo la posibilidad de participar en actividades extraescolares y voluntariados cerca de mi casa, que pueden ayudarme a desarrollar habilidades de liderazgo y trabajo en equipo.

PASO 3. Incluyendo lo aprendido.

¡Vamos a incluir los conceptos trabajados a lo largo de nuestras dos primeras situaciones de aprendizaje en nuestro DAFO!

TAREA. Clasifica los siguientes conceptos en debilidad o en fortaleza, según como lo consideres para ti, y justifica el motivo de dicha elección. Si consideras que alguno de ellos no es ni una debilidad ni una fortaleza para ti, puedes no incluirlo en tu DAFO.

- Autoestima (buena o mala).
- Autoconfianza.
- Pensamiento crítico.
- Perseverancia.
- Gestión del tiempo (buena o mala).
- Resiliencia.
- Actitud positiva.
- Proactividad.
- Empatía.
- Buenas relaciones interpersonales.
- Capacidad de cooperar y trabajar en equipo.
- Capacidad de comunicación.
- Asertividad.
- Capacidad de negociación.
- Liderazgo.



PRODUCTO FINAL.

Creo un póster con tu DAFO personal, y exponlo durante 2 minutos frente a tus compañeros, demostrando así tus capacidades para hablar en público.



Aquí tienes una plantilla para realizar esta tarea.
[Descargar plantilla "mi DAFO PERSONAL".](#)

3. Gestión emocional.

2023-2024 (LOMLOE)

Saberes básicos

1. ¿Qué es la emoción?	52
2. ¿Qué es la inteligencia emocional?	54
3. Habilidades emocionales.....	56
4. El autoconocimiento de las emociones.....	57
5. El autocontrol de las emociones.....	59
El control del enfado y de la ira.....	60
El control de la preocupación y la ansiedad.....	61
El control de la tristeza y la depresión.....	62
6. La capacidad de motivarse a uno mismo.....	64
7. Empatía emocional.....	66
8. Habilidades emocionales interpersonales.....	68
9. Inteligencia emocional en la práctica.....	70

ACTIVIDADES

Blooket

Situación de Aprendizaje

- ACTIVIDAD 1. MIS EMOCIONES.
- ACTIVIDAD 2. ¿RACIONAL O EMOCIONAL?
- ACTIVIDAD 3. CONOCIENDO MIS EMOCIONES
- ACTIVIDAD 4. CONTROLANDO MIS EMOCIONES
- ACTIVIDAD 5. ¡YO PUEDO!
- ACTIVIDAD 6. INTENTANDO COMPRENDERTE.
- ACTIVIDAD 7. INTENTO AYUDARTE.
- ACTIVIDAD 8. INTELIGENCIA EMOCIONAL
- PRODUCTO FINAL. MI COLLAGE EMOCIONAL



Material elaborado por:

Material editado por:



 @Econosublime



@Economarina



@Economyriam



www.econosublime.com

YouTube

Vídeos explicativos de cada clase en
www.youtube.com/c/econosublime

1. ¿QUÉ ES LA EMOCIÓN?

Ángel era uno de los alumnos más problemáticos del instituto y con frecuencia faltaba el respeto a compañeros y profesores. Así que cuando empezó a molestar por enésima vez en la clase de inglés, la profesora no dudó en echarlo de clase. Cuando Ángel se negó, entraron en una acalorada discusión, donde el enfado de Ángel iba en aumento. Se acabó llamando al jefe de estudios, que entró en el aula para echarle una buena bronca y decirle que estaba expulsado un día. Ángel consideraba esta expulsión como algo injusto, así que no dudo en levantarse y empezar a gritar cada vez con un mayor nivel de enfado. El jefe de estudios se acercó aún más Ángel, y a menos de un metro de distancia, también empezó a gritar al tiempo que le decía que, por su falta de respeto, ahora se iría expulsado una semana. Un arrebato de furia poseyó a Ángel, que en ese mismo instante daría un cabezazo al jefe de estudios. Daniel Goleman diría que Ángel acababa de tener un secuestro emocional.

Las **EMOCIONES** son reacciones subjetivas ante situaciones en el entorno o en nosotros mismos que vienen acompañadas de cambios físicos, de pensamiento y de conducta.

En los años 70, el psicólogo Paul Eckman identificó seis emociones básicas que, según él, se experimentan de forma universal en todas las culturas humanas.

MIEDO. Surge como anticipación de una amenaza o peligro que produce incertidumbre. Según cómo interpretamos los miedos, pueden convertirse en sentimientos de inseguridad que acabe por llevarnos a una situación de estrés, ansiedad etc.



SORPRESA. Surge ante situaciones inesperadas o extrañas que nos desorienta de manera transitoria. Puede provocar que se desarrollen sentimientos de confusión o indecisión.

ASCO O AVERSIÓN. Surge ante el rechazo de una situación, persona, objeto. Solemos alejarnos del objeto que nos produce aversión. Si el pensamiento se mantiene en el tiempo, podemos hablar de sentimientos de decepción o rechazo.



IRA. Surge como respuesta directa a una ofensa, lo que nos incita a actuar. Al mantenerse en el tiempo puede dar lugar a sentimientos como la frustración o la agresividad.



ALEGRÍA. Aparece ante una situación que nos agrada, lo que nos provoca un estado de bienestar. Si se mantiene en el tiempo da lugar a sentimientos como la felicidad.

TRISTEZA. Aparece por la pérdida, la separación o el distanciamiento. Por ejemplo, cuando perdemos a un ser querido o sentimos que nos dejan de lado. Si la tristeza perdura en el tiempo podemos tener varios tipos de sentimiento, como la infelicidad o apatía o incluso en el extremo más peligroso, la depresión, que puede llegar a requerir de tratamiento médico.



Emociones y sentimientos.

Es interesante que no confundamos las emociones con los sentimientos.

- Las emociones son respuestas que no podemos controlar. Son instintivas en el ser humano y están muy relacionadas con la supervivencia. Son temporales y no las podemos evitar.

- El sentimiento es el resultado de la suma de una emoción más un pensamiento.

Una **emoción** se transforma en sentimiento cuando uno toma consciencia de ella. Es totalmente subjetivo, ya que depende de nuestra interpretación de las emociones. Mientras que la emoción es algo temporal, los sentimientos pueden ser más duraderos.

Por tanto, **las emociones** tienen las siguientes características:

1. Son breves y pasajeras. Las emociones duran pocos segundos, como mucho, algunos minutos. En caso de que la emoción sea duradera, se debe a la interpretación que estamos haciendo de ella, pero al añadir este pensamiento subjetivo, ya estamos en presencia de un sentimiento.

2. Intensas. Las emociones son intensas y nos activan a 3 niveles: físico, de pensamiento y de conducta. En nuestra historia inicial, Ángel experimentó la emoción de ira a nivel físico (aumentó su ritmo cardiaco y se le tensionaron los músculos), de pensamiento (pensaba que la situación era injusta) y de conducta (tuvo el impulso de dar el cabezazo).

3. Necesarias. Todas las emociones son imprescindibles para la supervivencia. Todas ellas cumplen funciones básicas para poder adaptarnos a los cambios. Lo veremos en el siguiente apartado.

4. Son inevitables. Por ejemplo, cuando observo una situación que me parece injusta, aparece la emoción de ira. Si me dan una buena noticia, aparece la emoción de alegría. Así, la emoción ocurre sin que podamos hacer nada, lo que sí que podemos controlar es el pensamiento asociado a dicha emoción, es decir, el sentimiento.

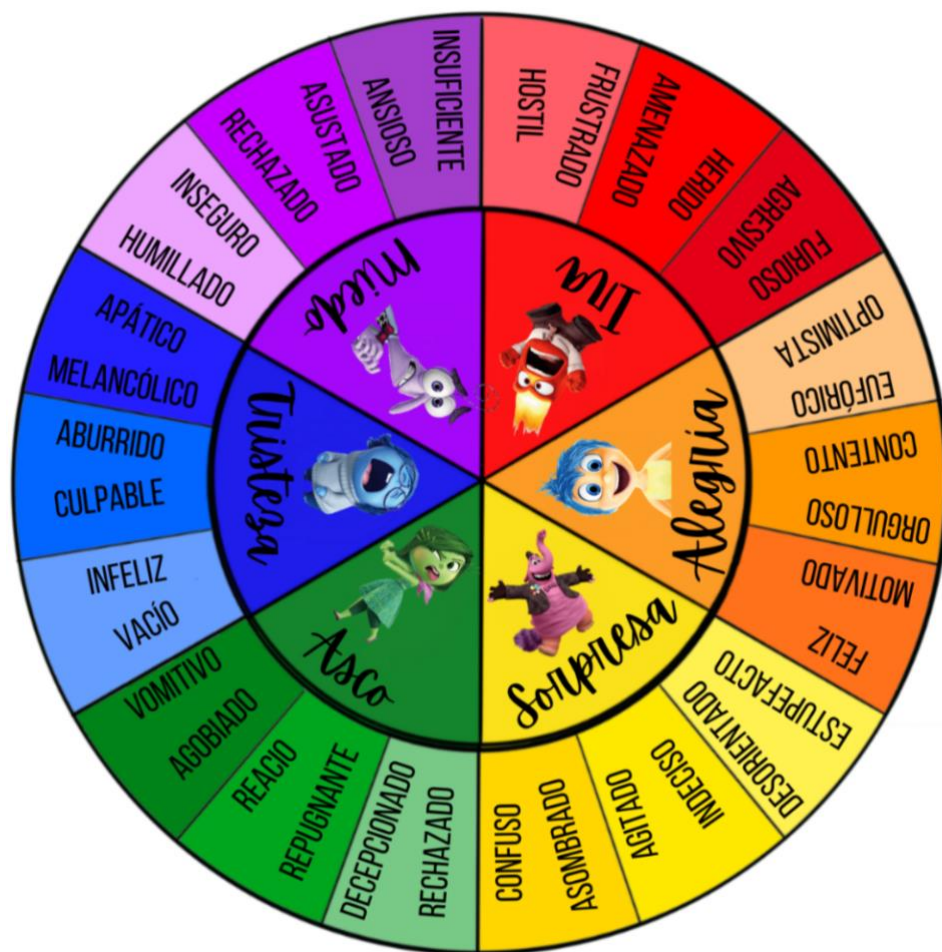
Podríamos decir que estas son las emociones básicas (el azul, rojo y amarillo de las emociones). Y que a partir de la mezcla de ellas surgen las demás.

ACTIVIDAD 1. MIS EMOCIONES.

TAREA 1. La ruleta de las emociones.

A continuación, puedes observar la ruleta de las emociones. Esta actividad consiste en que cierres los ojos y señales al azar una de las emociones. Esto debes repetirlo tres veces, hasta que apuntes tres emociones aleatorias distintas.

TAREA. Una vez escogidas las tres emociones al azar de la ruleta, debes identificar dos situaciones distintas que provoquen cada una de esas tres emociones, explicar si dicha emoción es positiva o negativa, e indicar qué conductas consideras que tendrías que tomar cuando sientes esa emoción.



TAREA 2. Las emociones y sus gestos.

Quando nos sentimos alegre, no expresamos nuestra emoción simplemente con palabras, sino también con nuestros gestos (las expresiones de nuestra cara, las manos, la postura de nuestro cuerpo, etc.). Eso mismo ocurre con el resto de las emociones.

TAREA. El docente irá sacando alumnos al azar que, tras escoger nuevamente una emoción al azar de la ruleta, tendrán que expresar dicha emoción solamente con gestos, con el objetivo de que los compañeros identifiquen la emoción escenificada.

Una vez escenificadas las distintas emociones por parte del alumnado, responde, ¿qué emociones crees que sienten las siguientes personas?



TAREA 3. Las emociones y la música.

Como sabrás, la música tiene la capacidad de transmitir emociones, e incluso puede influir en nuestro estado de ánimo.

TAREA. Escucha las siguientes canciones, y asocia cada una de ellas a una emoción diferente.

- <https://www.youtube.com/watch?v=fU8qpU6m3Fk>
- <https://www.youtube.com/watch?v=AWHDe-A2ysI>
- <https://www.youtube.com/watch?v=Y5dEp-nN6qQ>
- <https://www.youtube.com/watch?v=VhOgcoTmYmg>
- <https://www.youtube.com/watch?v=MK6TXMsvgQg>
- <https://www.youtube.com/watch?v=JLHic70sa6M>

2. ¿QUÉ ES LA INTELIGENCIA EMOCIONAL?

Lucía no era la alumna que mejores notas sacaba de la clase. Aunque era capaz de resolver ejercicios matemáticos, analizar textos y dominar contenidos de ciencias sociales y naturales, sus notas estaban más cerca del notable que del sobresaliente. Si hubiéramos preguntado a sus profesores por lo inteligente que era Lucía, muchos habrían dicho que era bastante inteligente, debido a sus habilidades matemáticas y lingüísticas, pero no la más inteligente de la clase.

Si hubiéramos preguntado a sus compañeros, nos hubieran dicho que las habilidades de Lucía iban mucho más allá. Por lo que destacaba Lucía era por su capacidad para relacionarse, por comprender lo que preocupaba a los demás y ponerse en su lugar, además de una increíble habilidad para liderar a sus compañeros y para solucionar los conflictos del grupo. En realidad, tal vez, Lucía sí era la más inteligente de la clase, aunque no del tipo de inteligencia de la que hablamos en el colegio, sino de otra más importante.

Dos mentes, dos inteligencias.

Podemos decir que todos tenemos dos mentes, una mente que piensa y otra que siente.



La mente que piensa es la mente racional, que se encarga de analizar y reflexionar las diferentes opciones antes de tomar una acción.

La mente que siente es la mente emocional, más impulsiva y por lo tanto más rápida que la mente racional, ya que reacciona en función de emociones. La rapidez de la mente emocional hace imposible que se puedan analizar las opciones como ocurre con la mente racional.

Ambas mentes son imprescindibles. La mente racional nos puede ayudar a tomar mejores decisiones, pero la velocidad de la mente emocional puede ser en ocasiones la diferencia entre la vida y la muerte. Por ejemplo, si vamos conduciendo y nos parece que otro coche va a estrellarse con nosotros, la mente emocional tomará el mando y sin pensar daremos un volantazo. Puede que una vez pasado el momento, la mente racional entre en juego y nos demos cuenta que la situación no era para tanto y que incluso teníamos otras opciones.

Por lo tanto, la mente emocional sacrifica la exactitud para tener una mayor velocidad. Si hubiéramos esperado a que la mente racional hiciera el análisis de la situación, podría ser tarde para reaccionar y el coche podría estrellarse con nosotros.

La gran ventaja es que la mente emocional puede captar una realidad emocional en un instante (Antonio está enfadado porque ella le está mintiendo, eso le entristece), haciendo juicios inmediatos que nos dicen de quién debemos cuidarnos, en quién debemos confiar o quién está tenso. En este sentido, la mente emocional funciona como una especie de radar que nos alerta de la proximidad de un peligro.

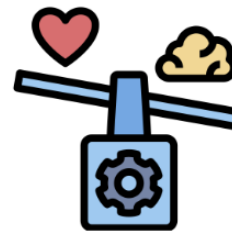


El inconveniente es que estas impresiones y juicios intuitivos hechos en un abrir y cerrar de ojos pueden estar equivocados.

Estas dos mentes dan lugar a dos tipos de inteligencias: la racional y la emocional.

INTELIGENCIA RACIONAL

Está relacionada con la capacidad de asimilar y retener información para utilizarla en la resolución de problemas, principalmente con habilidades matemáticas y del lenguaje. Esta inteligencia está muy ligada a lo que entendemos por "alumno inteligente" en el colegio y el instituto.



INTELIGENCIA EMOCIONAL

Está relacionada con la identificación de nuestras emociones y del control de las mismas, debido que las emociones provocan acciones que tienen consecuencias positivas o negativas en nosotros mismos y en los demás. Por ejemplo, en la historia del apartado anterior, Ángel no controló su ira acabó agrediendo al jefe de estudios, lo que tuvo graves consecuencias para él. Pero la inteligencia emocional no es solo saber gestionar nuestras emociones sino también identificar y comprender las emociones de los demás, y saber cómo actuar ante estas emociones.

La **INTELIGENCIA EMOCIONAL** es la habilidad para identificar y controlar nuestras propias emociones, así como de comprender las emociones de los demás para así actuar en consonancia.

Durante años se ha pensado que los alumnos inteligentes eran aquellos que tenían un elevado coeficiente intelectual, lo que les permitía resolver complicados problemas y memorizar contenidos mucho más rápido que sus compañeros. Sin embargo, cuando pasaban los años, se comprobaba que a esos alumnos no les iba también cuando empezaban a trabajar. Al contrario, a otros alumnos, que a priori parecían menos inteligentes, les iba muy bien.




La diferencia es lo que llamamos inteligencia emocional, que incluye habilidades como el autocontrol, el entusiasmo, la perseverancia y la capacidad para motivarse a uno mismo. Por ese motivo, cuando me enteré que Lucía, con solo 25 años era la directora de un hotel, no me sorprendió. Después de todo, era la más inteligente emocionalmente de la clase, aunque sus notas no fueran capaces de reflejarlo.



ACTIVIDAD 2. ¿RACIONAL O EMOCIONAL?

TAREA 1. ¿Inteligencia racional o emocional?

A continuación, se presentan una serie de casos:

- Matilda no sabe si estudiar la carrera de ADE o de Derecho, así que ha comenzado a elaborar una lista de pros y contras de ambas carreras para ver si así consigue aclararse. 
- Andrés está intentando planear un fin de semana divertido junto a su amigo Iván, pues a este le acaba de dejar su novio y se pasa las horas llorando, y Andrés quiere intentar animarlo.
- Lolo se va de viaje durante 20 días a Indonesia. Tras un análisis exhaustivo ya ha contratado todas las excursiones y ha trazado una ruta de viaje detalladas para maximizar su experiencia en el país asiático. 
- Josefa acaba de terminar la carrera de informática, y ha sacado todo matrículas de honor. Está muy contenta, pues sabe que se ha esforzado mucho, y gracias a sus notas le han concedido una beca para realizar un máster en EEUU.
- A Sara le encantaría pasarse la vida viajando, pero ha decidido crearse una cuenta de ahorro en la que guardar parte de su dinero todos los meses para así no gastárselo en viajes, pues piensa mucho en su futuro. 
- Tamara está muy enfadada con su hermana porque le ha roto una sudadera, pero como la ha visto muy afectada porque lo ha hecho sin querer, se ha parado a respirar profundamente y a reflexionar en que tan solo es un objeto material.

TAREA. Explica si cada una de las decisiones que toman los personajes planteados, hace referencia a la inteligencia racional o a la inteligencia emocional de cada uno de ellos, justificando tu respuesta.

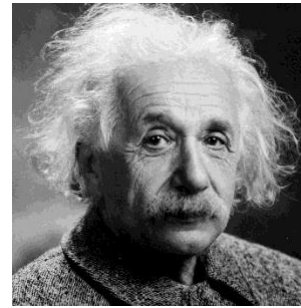
TAREA 2. ¡Mi inteligencia!

Hay personas en las que predomina la inteligencia racional, y otros cuya inteligencia es más emocional. Sin embargo, todos tenemos esas dos mentes.

TAREA. Indica tres decisiones que hayas tomado esta semana. Explícalas y señala si en dichos casos hiciste uso de tu inteligencia emocional o racional.

TAREA 3. ¿Por qué inteligencia son reconocidos?

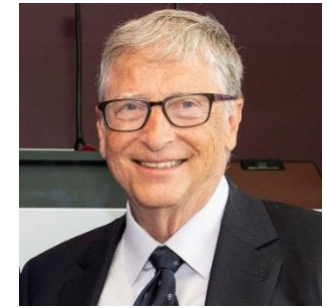
A continuación, se presentan diversas personas mundialmente conocidas:



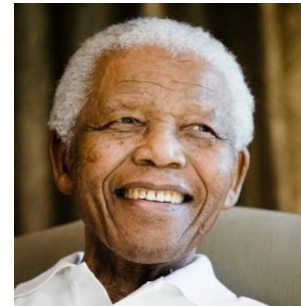
Albert Einstein



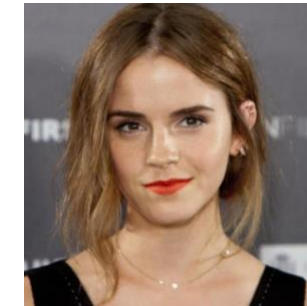
Greta Thunberg



Bill Gates



Nelson Mandela



Emma Watson



Elon Musk

TAREA. Responde a las cuestiones planteadas:

- ¿Por qué son conocidas cada una de las personas escogidas?
- ¿Qué tipo de inteligencia crees que destaca en cada una de ellas? ¿Por qué?
- ¿Crees que alguna de estas personas tiene poca inteligencia emocional? ¿Por qué?
- Tú, ¿por qué tipo de inteligencia crees que destacas? ¿Por qué?

3. HABILIDADES EMOCIONALES.

En los últimos años empieza a haber un mayor acuerdo de que la inteligencia emocional es esencial para afrontar todas las situaciones de la vida, tanto en el trabajo como en lo personal. Así, en el mercado laboral cada vez se valoran más las habilidades que permiten comprender las emociones de compañeros de trabajo, clientes o jefes.

Para poder tener inteligencia emocional es necesario desarrollar una serie de habilidades. Así, algunos autores consideran que la inteligencia emocional se puede dividir en 5 grupos de habilidades emocionales.

1 **Conocer tus propias emociones (autoconocimiento).**

El conocimiento de las propias emociones, es decir, la capacidad de reconocer un sentimiento en el mismo momento en que aparece, constituye la piedra angular de la inteligencia emocional. Esto es porque la incapacidad de percibir nuestros verdaderos sentimientos nos deja completamente a su merced. Las personas que detectan sus emociones suelen dirigir mejor sus vidas, ya que tienen un conocimiento seguro de cuáles son sus sentimientos reales, por ejemplo, a la hora de decidir con quién casarse o qué profesión elegir.



2 **La capacidad de controlar las emociones (autocontrol).**

La conciencia de uno mismo es una habilidad básica que nos permite controlar nuestros sentimientos y adaptarlos al momento. Alguien que controla las emociones tiene capacidad de tranquilizarse a uno mismo, de hacer desaparecer la ansiedad, la tristeza o los enfados exagerados. Las personas que carecen de esta habilidad tienen que luchar constantemente con las tensiones desagradables mientras que, por el contrario, quienes destacan en esta capacidad se recuperan mucho más rápidamente de los contratiempos de la vida.



3 **La capacidad de motivarse uno mismo.**

No basta con conocer y controlar las emociones, sino que hay que saber dirigir las hacia nuestros objetivos. La capacidad de motivarse a uno mismo, de ser capaces de renunciar a placeres inmediatos es una de las claves todo logro. Las personas que tienen esta habilidad suelen ser más productivas y eficaces en todos los objetivos que se proponen.



4 **El reconocimiento de las emociones de los demás (empatía emocional).**

La empatía, es la habilidad social fundamental. Las personas empáticas reconocen y comprenden las emociones y las necesidades de los demás y esta capacidad las hace más adecuadas para profesiones en donde hay que estar en contacto con otras personas o donde hay que dirigir grupos y equipos de trabajo.

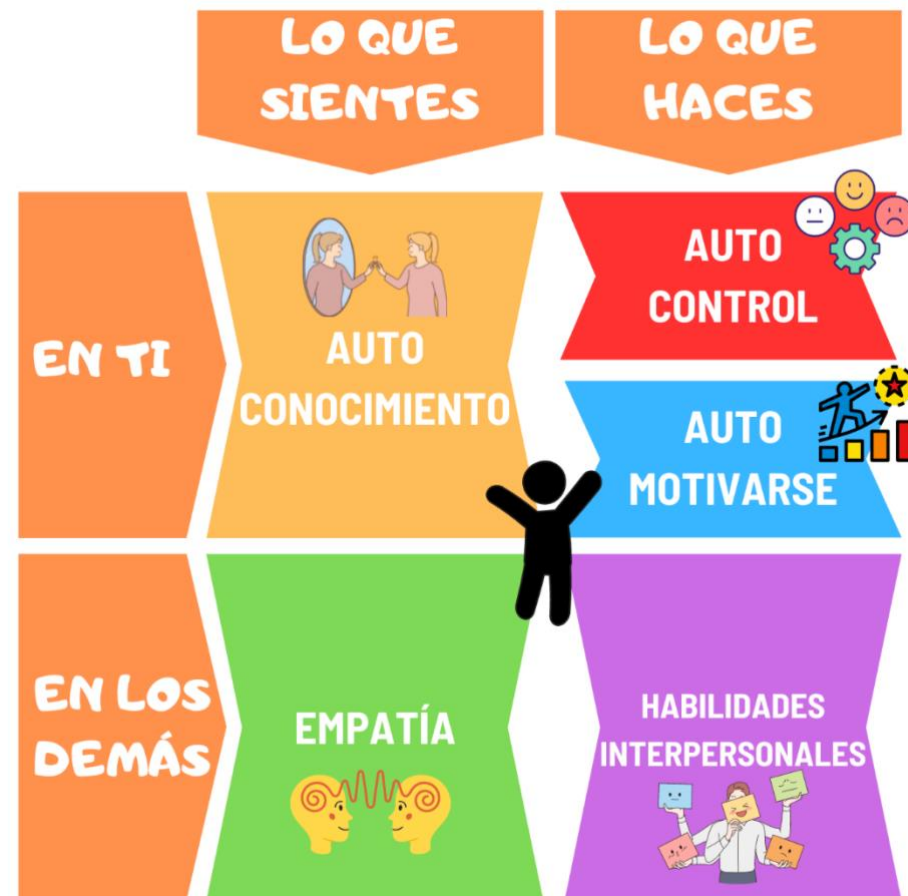


5 **El manejo de las relaciones interpersonales (habilidades emocionales interpersonales).**

La habilidad de saber tratar las emociones de los demás es la clave para las relaciones interpersonales. Las personas que sobresalen en este tipo de habilidades suelen ser personas que todo el mundo quiere a su lado y que tienen éxito en todas las actividades que requieren relaciones entre personas.



No todas las personas tienen igual de desarrolladas estas habilidades. Hay quienes son muy buenos controlando sus propias emociones, pero en cambio, no son especialmente hábiles a la hora de tratar con las emociones de los demás.



4. EL AUTOCONOCIMIENTO DE LAS EMOCIONES.

Un día una de mis mejores alumnas tenía problemas con sus compañeros de trabajo en equipo. Me acerqué sigilosamente y percibí que se molestaba por el más mínimo detalle con el que no estaba de acuerdo con los compañeros, que empezaban a cansarse de sus quejas. Cuando acabó la clase me acerqué a ella y le pregunté qué le pasaba. Cuando me dijo que nada le insistí. "Clara, tú no eres así, ¿te ha pasado algo fuera del instituto?". En ese momento Clara rompió a llorar, y me admitió que el día anterior había tenido una discusión muy grave con su madre, por lo que se sentía muy frustrada. Sin saberlo, Clara estaba pagando su frustración con sus compañeros. Al ser consciente que el problema no eran ellos, volvió a ser la compañera amable que siempre había sido.



En un principio podríamos pensar que nuestras emociones y sentimientos son muy obvios y siempre somos conscientes de ellos. Pero si reflexionamos un poco más sobre ello, veremos que en muchas ocasiones no éramos totalmente conscientes, o nos hemos dado cuenta demasiado tarde. Darse cuenta de las propias emociones y sentimientos en el mismo momento en que estos tienen lugar constituye la piedra angular de la inteligencia emocional, ya que sobre esta habilidad podremos desarrollar todas las demás.

Ser conscientes de nuestras emociones, es decir el autoconocimiento, supone estar atento a dichas emociones para poder actuar de manera adecuada. Así, si soy consciente de un pensamiento o estado de ánimo negativo ese es el primer paso para poder eliminarlo.



En definitiva, podemos decir que hay tres tipos de personas:

1

LAS PERSONAS CONSCIENTE DE SUS EMOCIONES

Estas personas se dan cuenta cuando se sienten tristes, alegres, con miedo o enfadadas. Son personas con claridad emocional y muy seguras de sus posibilidades y sus límites. Son personas psicológicamente sanas que tienden a tener una visión positiva de la vida; personas que, cuando caen en un estado de ánimo negativo, no le dan vueltas obsesivamente y, en consecuencia, no tardan en salir de él. Su atención les ayuda a controlar sus emociones.



2

LAS PERSONAS ATRAPADAS EN SUS EMOCIONES

Son personas que suelen sentirse desbordadas por sus emociones y que son incapaces de escapar de ellas, como si fueran esclavos de sus sentimientos. Son personas que se sienten sobrepasados y perdidos en las emociones y, en consecuencia, sienten que no pueden controlar su vida emocional y no tratan de escapar de los estados de ánimo negativos.



3

LAS PERSONAS QUE ACEPTAN RESIGNADAMENTE SUS EMOCIONES

Son personas que, si bien suelen percibir con claridad lo que están sintiendo, también tienden a aceptar pasivamente sus estados de ánimo y, por ello mismo, no suelen tratar de cambiarlos.



Es importante expresar los sentimientos. «Cuando puedas poner palabras a lo que sientes te apropiará de ello».

Los sentimientos tienen un papel clave dentro de las muchísimas decisiones que hay que tomar cada día. Es cierto que los sentimientos muy intensos pueden dificultar el razonamiento, pero la falta de conciencia de los sentimientos puede ser absolutamente desastrosa, especialmente en aquellos casos en los que tenemos que tomar decisiones de las que depende nuestro futuro. Conocer nuestros sentimientos es clave para elegir pareja, escoger qué estudios realizar o decidir que casa comprarnos.

Retomemos, el ejemplo de la alumna del inicio que tuvo una discusión desagradable con su madre y que luego estuvo irritable durante muchas horas, sintiéndose molesta por los más mínimos detalles. La alumna podría ser completamente inconsciente de su susceptibilidad y sorprenderse mucho si alguien le llama la atención sobre ello. Pero una vez que la alumna toma conciencia, puede ver las cosas de un modo nuevo, decidir dejar a un lado los sentimientos que experimentó aquel día y transformar así su visión y su estado de ánimo.

Así es como el autoconocimiento emocional conduce a la siguiente habilidad de la inteligencia emocional: la capacidad de deshacerse de los estados de ánimo negativos.

ACTIVIDAD 3. CONOCIENDO MIS EMOCIONES.

TAREA 1. Emociones positivas y negativas.

Como hemos visto, no todas las personas percibimos nuestras emociones de la misma manera. Para poder saber qué emoción estamos sintiendo, es importante conocer el nombre de multitud de emociones, pues así será más fácil identificar con cuál nos sentimos identificados en cada momento. Asimismo, debemos reconocer si dicha emoción es positiva o negativa.

TAREA. Piensa en distintas emociones y responde:

- Elabora una lista con 5 emociones positivas, y otra con cinco emociones negativas. Por ejemplo: alegría → emoción positiva.
- Escribe, al menos, 3 cosas que se te vengan a la mente relacionadas con cada una de las emociones de la tarea anterior. Por ejemplo: alegría → risa, entusiasmo, felicidad.

TAREA 2. Las emociones de Mariano.

Mariano es de Uruguay y acaba de mudarse a Málaga. Hoy se ha despertado muy nervioso porque va a comenzar en su nuevo instituto, aunque también está intrigado por conocer a sus nuevos compañeros.

Tras despertarse desayunó, cogió la mochila, y comenzó a andar hacia el instituto. Al principio se agobió un poco pensando en que no conocía a nadie de ese centro y que quizás nadie le hablaba, pues él es un poco tímido, pero a medida que se acercaba a la escuela comenzó a sentirse más seguro de sí mismo.

Tras perderse durante casi 10 minutos por los pasillos, consiguió llegar a su clase, y al entrar se sintió un poco intimidado, pues todos le miraron. Sus compañeros ya se conocían entre sí, y él acababa de llegar a la ciudad, por lo que no conocía a nadie, pero en cuanto se sentó en su pupitre, una chica llamada Amaya se acercó y le comenzó a preguntar cosas sobre su vida “¿De dónde eres? ¿Hace cuánto que has llegado a Málaga? ¿Cuántos años tienes?...”. Mariano se sintió feliz y agradecido por la amabilidad de Amaya, y comenzaron a hablar y a reír juntos hasta que el profesor les regañó y él se disculpó sonrojado.

Cuando llegó la hora del recreo, Amaya le preguntó si quería irse con ella y sus amigas al patio, y Mariano aceptó. Sin embargo, no llevaban ni 5 minutos de recreo cuando Mariano se dio cuenta de que algunos estudiantes estaban señalándole y parecía que se estaban burlando de él. Se sintió triste y confundido, no entendía por qué los demás se comportaban así, hasta que uno de los muchachos se le acercó y se presentó.



Lo cierto es que el chico fue muy amable, y le preguntó si quería jugar al baloncesto con ellos, pero Mariano dijo que no, pues no se le dan muy bien los deportes. Por lo visto, no se estaban burlando de él, sino que estaban debatiendo si sería un buen fichaje para su equipo de baloncesto, ya que es bastante alto.

Más tarde, en clase de matemáticas, Mariano se sintió frustrado porque no lograba entender un problema que parecía ser muy sencillo para sus compañeros. Pero cuando el profesor lo ayudó a resolverlo, se sintió aliviado y agradecido.

Finalmente, cuando llegó a casa y le contó a su madre todo lo que había pasado, se sintió tranquilo y seguro, había sido un gran primer día.

TAREA. Responde a las preguntas planteadas:

- ¿Qué emociones sintió Mariano en su primer día en el nuevo instituto? Clasifica dichas emociones en positivas y negativas.
- ¿Crees que Mariano es una persona consciente de sus emociones, atrapada en sus emociones, o que acepta resignadamente sus emociones? ¿Por qué?

TAREA 3. Las emociones de Mariano.

Piensa en una situación que hayas vivido en este año, y que esté relacionada con una de las emociones positivas, y en otra que esté relacionada con una de las emociones negativas.

TAREA. Escribe brevemente ambas situaciones y responde a las siguientes preguntas:

- ¿Cómo te sentiste en cada una de esas situaciones? ¿Qué pensamientos se te vinieron a la mente?
- ¿Crees que fuiste consciente de tus emociones en dicho momento, que te sentiste atrapado en ellas, o que las aceptaste resignadamente? Justifica tu respuesta.
- Cuando tienes un mal día, ¿eres capaz de controlar tus emociones y comenzar a ver el lado bueno de las cosas? ¿O eres de los que se centra en todos los aspectos negativos de tu vida? Realiza una breve reflexión (5 – 10 líneas) sobre este aspecto.

5. EL AUTOCONTROL DE LAS EMOCIONES.

Una historia famosa de autocontrol emocional es la del legendario filósofo griego Sócrates. En una ocasión, un hombre se acercó a él y comenzó a insultarlo y a provocarlo. El hombre esperaba que Sócrates se enfadara y se dejara llevar por la ira, pero Sócrates se mantuvo calmado en todo momento. Cuando el hombre finalmente se retiró, alguien le preguntó a Sócrates por qué no había reaccionado ante los insultos. Sócrates respondió que si alguien le regalara un caballo y él no lo quisiera, ¿debería aceptarlo? Por supuesto que no, respondió la persona. "De la misma manera", dijo Sócrates, "si alguien me ofrece un regalo que no quiero, como los insultos de ese hombre, ¿por qué debería aceptarlos?"

La primera de las habilidades emocionales consistía en poder detectar nuestras propias emociones. Pero una que las hemos detectado, llega el momento de decidir qué hacemos con esas emociones.

El **AUTOCONTROL** es la capacidad de controlar nuestras emociones de manera adecuada, incluso en situaciones estresantes o difíciles, lo que nos permite elegir cómo reaccionar ante ellas de manera apropiada.



Debe quedar claro que el objetivo del autocontrol emocional no es eliminar las emociones, sino el equilibrio, ya que todo sentimiento tiene su valor y su significado. Por ejemplo, sentir miedo en un momento dado no es algo negativo, ya que esa emoción nos está avisando de que podemos necesitar protegernos de algo. Pero una vez que sentimos esa emoción, no podemos dejarnos dominar por ella, ya que eso nos podría llevar a tomar decisiones impulsivas y no reflexivas que tengan consecuencias negativas.

Por tanto, con el autocontrol buscamos un equilibrio. Un intento de eliminar por completo las emociones nos llevaría a una apatía total, pero un descontrol de las mismas nos podría hacer reaccionar de manera exagerada o inapropiada.

Con el autocontrol queremos evitar que las emociones negativas sean demasiado intensas o se prolonguen demasiado en el tiempo. No se trata, por tanto, de tener solo emociones positivas y ser feliz todo el tiempo, sino de ser consciente de cuando tenemos un sentimiento negativo y evitar que desplace por completo a los sentimientos positivos.

Como ya hemos visto, nos podemos evitar tener emociones, ni controlar cuando estas ocurrirán, pero sobre lo que si tenemos control es sobre el tiempo que esa emoción permanece y cómo actuamos ante ella.

¿Qué ocurre si no tenemos autocontrol?

Como hemos dicho, nos puede llevar a tomar decisiones exageradas o poco apropiadas que tengan consecuencias negativas. Si nos centramos en las tres emociones negativas (tristeza, miedo e ira) vemos como un descontrol prolongado



de las mismas puede, en situaciones extremas, llevar a situaciones de depresión, ansiedad o una furia descontrolada.

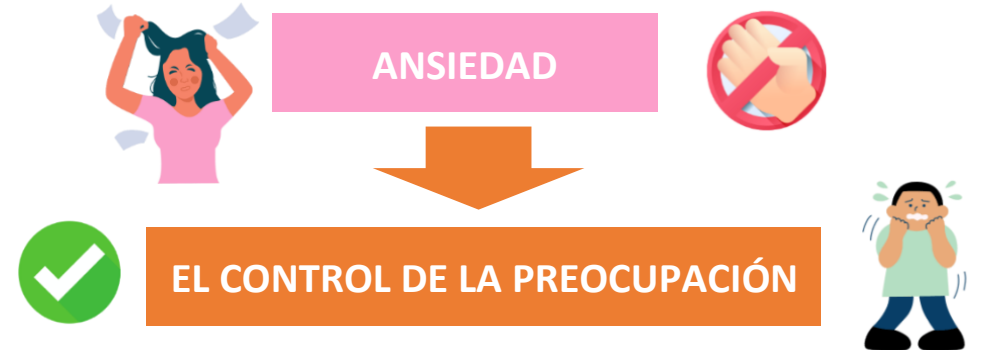
A continuación, nos centraremos en aprender a controlar las emociones que llevan a sentimientos negativos muy comunes en todos nosotros:



- • El control del enfado nos permitirá evitar que tengamos ataques de ira o de furia descontrolada que nos pueden hacer cosas que no deseamos.



- • El control de la preocupación (por ejemplo, con los exámenes) que nos puede llevar a una ansiedad que nos paralice y no nos deje actuar.



- • El control de la tristeza prolongada ya que esta se puede convertir en una depresión que acabe por robarnos la esperanza y la alegría.



● El control del enfado y de la ira.



En la película “un día de furia” (película), el protagonista se encuentra en un atasco de tráfico en un día caluroso. El aire acondicionado de su coche no funciona y se empieza a irritar. Al ir en coche descapotable, los mosquitos empiezan a picarle. A su lado, un autobús lleno de niños no para de gritar. Tremendamente molesto, deja su coche y se marcha hasta una cabina para llamar por teléfono. Al no tener cambio acude a una tienda que no quiere cambiarle su billete y le obliga a comprar algo. Visiblemente enfadado va a comprar una coca cola y el dependiente intenta cobrarle un precio desproporcionado. Ante tal situación el protagonista entra en cólera y destroza la tienda.

¿Por qué aparece el enfado?

El principal motivo que activa el enfado es la sensación de sentirse amenazado. Aquí nos referimos solamente a la amenaza física, sino también, a cualquier amenaza para nuestra autoestima o nuestro amor propio (por ejemplo, sentirse tratado injustamente, sentirse insultado, menospreciado, frustrado en la consecución de un objetivo, etc.).

Cuanto más vueltas damos a los motivos que nos llevan al enfado, más “buenas razones” y más justificaciones encontramos para seguir enfadados. Estos pensamientos obsesivos sobre lo que nos ha hecho sentir amenazados son la leña que alimenta el fuego del enfado.



Del enfado a la ira.

El enfado se construye sobre el enfado. Cuando nos encontramos molestos por algo, y de repente otra cosa provoca una nueva emoción de enfado, esta emoción tendrá una intensidad aún mayor. Esto es porque el sentimiento de enfado suele desaparecer de manera lenta, de manera que si aparece un nuevo hecho o un nuevo pensamiento que provoca enfado, este se sumará al anterior. Y si aparece un tercero, antes de que los otros dos sentimientos hayan desaparecido, se volverá a producir una nueva acumulación.

Cualquier pensamiento que tenga lugar durante este proceso provocará una irritación mucho más intensa que la que tendría lugar al comienzo de la secuencia. De este modo, el enfado se construye sobre el enfado al tiempo que la temperatura de nuestro cerebro emocional va aumentando. Para entonces, **el enfado se ha convertido en ira, lo que llevará fácilmente a un estallido de violencia.**

¿Cómo podemos controlar el enfado?

El enfado parece ser el uno de los sentimientos más difíciles de controlar porque internamente encontramos una justificación para descargar este enfado sobre otra persona. Y es que el enfado es la más seductora de las emociones negativas, ya que cuando “descargamos” nuestro enfado obtenemos cierta satisfacción.

A diferencia de lo que ocurre en el caso de la tristeza, el enfado suele llenarnos de energía e incluso euforia. Sentimos ese “fuego” dentro de nosotros.



Para poder apagar el fuego podemos recurrir a dos técnicas:

1 Prestar la máxima atención y darnos cuenta de los pensamientos que desencadenan la primera descarga del enfado. Este primer enfado es el que genera la primera explosión mientras que las siguientes solo sirven para avivar las llamas ya encendidas. Cuanto antes seamos conscientes de que estamos enfadados, antes podremos cortar los pensamientos que lo alimentan y mejores resultados obtendremos.



Es decir, la clave es detectar que algo nos está enfadando y tratar de cortar los pensamientos que dan vueltas una y otra vez sobre la razón por la que estamos enfadados. Una buena estrategia es tratar de acabar las razones que alimentan el enfado tratando de ver la situación desde un punto de vista positivo.

Una vez quedé a cenar con un amigo y su novia. Ella llegaba tarde y él estaba molesto porque nos estaba haciendo esperar y perdimos la reserva del restaurante. El enfado de mi amigo iba en aumento, a medida que no paraba de pensar en lo desconsiderada que era su novia, lo que podía acabar en un ataque de ira cuando apareciera su novia, que seguro estropearía la noche. Para cortar su enfado traté de acabar con las razones cambiando el punto de vista de la situación. Le dije que tal vez le había pasado algo a su novia o que tal vez quería que todo fuera perfecto y estaba tardando más tiempo. Ante esas posibilidades, el pensamiento de que su novia era desconsiderada se frenó, y cuando apareció pudimos tener una agradable cena.

2 El enfriamiento. Otra estrategia, especialmente en el caso de una discusión, es que la persona enfadada se aleje durante un tiempo de la persona causante del enfado y frenar la escalada de pensamientos negativos. Podemos irnos a otra habitación, al baño etc. Una buena alternativa es dar una larga caminata, hacer ejercicio físico o usar métodos de relajación como, por ejemplo, la respiración profunda.



Pero el periodo de enfriamiento no será de ninguna utilidad si lo empleamos en seguir alimentando la cadena de pensamientos negativos.

3 Distracciones (pasarle bien). Son un recurso muy eficaz, ya que es difícil seguir enfadado cuando te lo estás pasando bien. El truco consiste en buscar actividades en las que nos podemos divertir, para que así poco a poco el enfado vaya desapareciendo.

Have
FUN!

¿Entonces hay que expresar el enfado?



Expresar abiertamente el enfado es una de las peores maneras de tratar de acabar con él. Parece más eficaz que la persona comience tratando de calmarse y que luego, de un modo más asertivo y constructivo, tenga un diálogo para tratar de resolver el problema.

• El control de la preocupación y la ansiedad.



- ¡Mañana tengo examen de matemáticas! tengo mucho que estudiar porque es muy difícil... me van a suspender... y mis padres se van a decepcionar... además luego lo tendré que recuperar y tendré que estudiar igualmente.... Si lo sigo haciendo mal me bajará la nota media o incluso puede que repita. Y mañana es el examen de matemáticas...

Así es como la mente obsesionada da vueltas y más vueltas, a un culebrón aparentemente interminable de preocupaciones encadenadas.

¿Por qué aparece la preocupación?

Con la preocupación las personas consideramos las distintas alternativas ante un posible problema. En este sentido, la función de la preocupación consiste en una anticipación de los peligros que pueda presentarnos la vida y en la búsqueda de soluciones positivas ante ellos.



En realidad, esta es una respuesta muy primitiva que ha sido esencial para la supervivencia del ser humano, antes los muchos peligros a los que se encontraba hace 100.000 años (como ataques de animales). Cuando el miedo activa nuestro cerebro emocional, una parte de la ansiedad centra nuestra atención en la amenaza, obligando a la mente a buscar obsesivamente una salida y a ignorar todo lo demás.

De la preocupación a la ansiedad



El problema surge cuando la preocupación se repite continuamente sin darnos nunca una solución positiva. Cuando el ciclo de la preocupación se hace continuo, puede llevar a nerviosismo, fobias, obsesiones y auténticos ataques de pánico.

En todas estas situaciones, la preocupación gira de manera continua en torno a un mismo y angustioso pensamiento, sin encontrar ninguna solución positiva, y **llegamos a la ansiedad que se puede traducir en sudores, temblores o aumento del ritmo cardiaco.**

Es el caso que nos ha ocurrido a todos como alumnos, cuando estamos preocupados por lo mucho que tenemos que estudiar, y cómo tal vez no consigamos la nota que queremos. Nos ponemos a darle vueltas de manera obsesiva a este problema, pero no intentamos aportar soluciones (¿qué puedo hacer para tener más posibilidades de aprobar?).



¿Cómo podemos controlar la preocupación?



Para una persona con ansiedad es complicado seguir el consejo que más le suelen repetir "no te preocupes" (sí, a mí también me lo han dicho y he mirado con cara de odio a esa persona). Pero acabar con la preocupación es posible. Podemos seguir unos pasos:

1

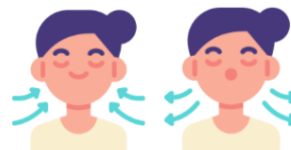
El primer paso es ser conscientes de la preocupación en cuanto aparezca. El momento clave es detectar ese momento catastrófico que pone en marcha el ciclo de la preocupación y la ansiedad "me van a suspender y mis padres se van a decepcionar". También podemos detectar los síntomas corporales de los que hablamos antes (como sudores o temblores).



2

Una vez detectado el inicio de la preocupación, podemos realizar alguna técnica de relajación. Algunos ejemplos son:

Respiración profunda. Tomar respiraciones profundas y lentas puede ayudar a calmar el cuerpo y la mente.



Ejercicio de relajación muscular. Este ejercicio implica tensar y relajar cada grupo muscular del cuerpo.



Escuchar música relajante, ya que también puede ayudar a calmar el cuerpo y la mente.



Técnicas de visualización. Imaginar un lugar tranquilo y relajante puede ayudar a reducir la ansiedad.



Sin embargo, la relajación no basta por sí sola

3

Adoptar una postura crítica ante las cuestiones que sobre las que apoyamos la preocupación. ¿Puede de verdad ocurrir aquello que me preocupa? ¿Hay algo positivo que pueda hacerse al respecto? ¿Realmente me sirve de algo dar vueltas y más vueltas a los mismos pensamientos?



4

Tomar acción (¡hay que ser proactivo!) Recuerda que uno de los problemas de la preocupación es girar una y otra vez en torno al mismo pensamiento sin tomar acción. *Si estás preocupado por ese examen de matemáticas, busca soluciones y ¡ponte a estudiar!*



• El control de la tristeza y la depresión.



En la película *Inside Out* (“del revés”), la protagonista Riley empieza a sentirse triste cuando tiene que mudarse de ciudad y se da cuenta de que perderá muchos amigos. Sin embargo “felicidad” no deja a la emoción de “tristeza” salir a relucir dentro de Riley. Al intentar eliminar a tristeza, otras reacciones negativas empiezan a florecer y la protagonista tiene una auténtica crisis de identidad. Todo podía haberse solucionado desde el principio si hubiera aceptado que estar triste, en algún momento, no es malo.



La tristeza es el estado de ánimo que la gente más quiere eliminar. Sin embargo, no debería evitarse toda tristeza porque también tiene sus puntos positivos. La tristeza que provoca una pérdida irreparable, por ejemplo, suele ir acompañada de ciertas consecuencias: disminuye el interés por los placeres y diversiones, fija la atención en aquello que se ha perdido y permite una pausa momentánea que renueva nuestra energía para permitirnos llevar nuevos desafíos.

La tristeza proporciona una especie de refugio reflexivo necesario para asimilar nuestra pérdida, un período en el que podemos llevar a cabo los ajustes psicológicos necesarios y establecer nuevos planes para que nuestra vida siga adelante.



De la tristeza a la depresión

Pero, aunque la tristeza es útil, la depresión no lo es.



Algunas muestras de la depresión es el odio hacia uno mismo, la falta de autoestima, el insomnio, la apatía etc. A todo ello debemos añadir también la disminución de la capacidad de disfrutar. En el caso de una depresión extrema, la vida se paraliza y parece que no exista alternativa para salir de la situación y puede ser necesaria la medicación.

Aquí, sin embargo, no hablaremos de este lado extremo de la depresión, sino simplemente de una tristeza prolongada

¿Cómo podemos controlar una tristeza prolongada?



Una de las estrategias que no suele funcionar es aislarse. Es una respuesta lógica, ya que al sentirnos tristes podemos querer estar solos, pero también contribuye a aumentar esa sensación de soledad. Así, hay tres estrategias que pueden ser efectivas:

1 Realizar actividades sociales, es decir, salir a comer, ir a ver un acontecimiento deportivo o al cine; en resumen, compartir algún tipo de actividad con los amigos o

con la familia. Las mejores actividades son aquellas que pueden cambiar nuestro estado de ánimo, como ver una película divertida, ir a un concierto o un apasionante acontecimiento deportivo. También el **ejercicio físico** es muy positivo para reducir la tristeza.



Este tipo de actividades puede ser muy eficaz siempre que quede claro que **el objetivo que se pretende lograr es que la mente se olvide de su tristeza porque, en caso contrario, el problema continuará.**

2 Centrarse en la solución y no el problema. Preocuparse por aquello que nos deprime solo contribuye a que la depresión aumente y se prolongue más todavía. Por lo tanto, dar vueltas a lo triste que estamos solo alimenta el sentimiento de tristeza sin ocuparnos de hacer nada que pueda sacarnos realmente de ese estado de ánimo.



Además, el pensamiento obsesivo puede hacer que entremos en círculo vicioso. *Una vez, uno de mis alumnos se puso tan triste por no obtener las notas que quería en el primer trimestre, que sintió que no tenía fuerzas para estudiar en algunos exámenes. Entonces las notas empeoraron todavía más, lo que aumentó su sensación de fracaso y aumentó su depresión. Si se hubiera centrado en la solución para mejorar las notas, habría encontrado energía para seguir estudiando, con lo que seguro hubiera obtenido mejores resultados y reducido su sensación de tristeza.*

3 Considerar alternativas positivas ante la situación que nos causa tristeza. Es natural lamentarse por el fin de una relación o tener pensamientos autocompasivos como, «esto significa que siempre estaré solo», pensamientos que no hacen más que fortalecer la sensación de desesperación. Sin embargo, el hecho de recapacitar y reconsiderar los aspectos negativos de la relación o de ver que esa relación de pareja no era la adecuada puede servir de adecuado antídoto a la tristeza.

En otras palabras, una buena estrategia es reconsiderar la pérdida desde una perspectiva diferente, bajo una luz más positiva. **Siempre se puede convertir algo negativo en positivo.**

En cualquier caso, aunque otras personas pueden ayudarnos, en última instancia somos nosotros los que debemos salir de esta tristeza. *Si recuerdas los dementores de Harry Potter estos representan la depresión, ya que en la película se describen como “seres que se alimentan de la alegría de las personas, hasta que ya no les queda ninguna esperanza”. En la película del prisionero de Azkaban, los dementores están absorbiendo toda la energía de Harry mientras este espera a que algún mago misterioso venga a salvarlo. Hermione le susurra “Harry, nadie va a venir”. En ese momento Harry se da cuenta que sólo él puede escapar de los dementores (la depresión) y saca su varita para combatir contra ellos. Recuerda, el poder último siempre está en tu mano. Usa tu varita.*



ACTIVIDAD 4. CONTROLANDO MIS EMOCIONES.

TAREA 1. Enfado, preocupación y tristeza.

Como hemos visto, tener autocontrol sobre nuestras emociones implica poder controlar las mismas de manera adecuada; sin embargo, muchas personas no tienen esta capacidad muy desarrollada, y deben trabajar en ella para conseguir dicho autocontrol.

TAREA. Responde a las siguientes cuestiones sobre ti mismo:

- ¿Qué haces cuando estás enfadado? ¿Crees que eres capaz de controlar esta emoción de forma adecuada?
- ¿Qué haces cuando estás preocupado? ¿Crees que eres capaz de controlar esta emoción de forma adecuada?
- ¿Qué haces cuando estás triste? ¿Crees que eres capaz de controlar esta emoción de forma adecuada?
- ¿Cuál de estas tres emociones (enfado, preocupación y tristeza) crees que se encuentra más presente en tu vida? ¿Qué medidas tomas para tratar de controlarla? ¿Qué otras cosas podrías hacer para controlarla, que aún no hagas?

TAREA 2. Los casos de Laura, Pedro y Paula.

El docente divide la clase en 6 grupos, y reparte cada uno de los grupos, uno de los tres casos que se presentan a continuación (de forma que cada caso se repetirá 2 veces, compartiendo dos grupos el mismo caso, pero trabajando de manera independiente un grupo del otro).

CASO 1. Laura lleva unos meses muy apenada, pues ella tiene un grupo de tres amigas, pero dentro de dicho grupo tenía una gran mejor amiga, Rocío. Sin embargo, Rocío tuvo que mudarse hace tres meses a Londres, y a pesar de que se mandan mensajes por WhatsApp continuamente, Laura siente que ahora nadie la apoya ni la comprende, y aunque sus otras amigas le proponen hacer planes todos los fines de semana, ella se siente muy desganada y la mayoría de las veces prefiere quedarse en casa.



CASO 2. Pedro es un estudiante de instituto que se siente estresado porque tiene que exponer pasado mañana un importante trabajo para su clase de historia. Él siente que no tiene suficiente tiempo para investigar y aprenderse todo lo necesario, y teme no entregar un trabajo de calidad y que su media baje. A medida que se acerca la fecha límite, su intranquilidad aumenta y comienza a sentir que le falta el aire.

CASO 3. Paula es una adolescente de 16 años que siempre se ha considerado tranquila y relajada, hasta que un día, durante un partido de fútbol en el que su equipo iba perdiendo, uno de los jugadores del equipo contrario la empujó y la insultó.



Paula sintió una furia incontrolable, se acercó al jugador y lo empujó con todas sus fuerzas. El jugador cayó al suelo y la multitud se detuvo, mirando la escena en silencio.

TAREA. En grupo, trabajad sobre el caso que se os ha asignado:

- ¿Qué emoción invade al protagonista de vuestro caso?
- ¿Crees que el protagonista ha tomado una actitud adecuada?
- ¿Qué podría hacer el protagonista de vuestro caso para conseguir controlar dicha emoción?

TAREA 2. Haciendo teatro.

Una vez respondidas las preguntas de la tarea anterior, ¡toca hacer teatro!

TAREA. Tienes que representar, junto a tu grupo, el caso que te ha tocado, mostrando tanto el acontecimiento que provocó la emoción de tu protagonista, como las cosas que realiza posteriormente para autocontrolar su emoción (y que has puesto en la tarea anterior).

¡Todos los componentes del grupo debéis tener un papel en la obra teatral!



6. LA CAPACIDAD DE MOTIVARSE A UNO MISMO.

Mi amigo Alberto estudiaba mucho, pero sentía una gran desconfianza en sus posibilidades. En más de una ocasión, después de haber estudiado durante semanas, se quedaba en blanco delante del examen pensando que no valía para estudiar. Lo peor, es que sabía las respuestas, pero incapaz de escribir. Así es como funcionan los bloqueos.

La llave maestra.

Las emociones negativas intensas absorben toda la atención de las personas, obstaculizando cualquier intento de atender a otra cosa. Por el contrario, una motivación positiva, con sentimientos como el optimismo, la perseverancia o la autoconfianza, tiene efectos positivos en el rendimiento.

Lo que parece diferenciar a quienes se encuentran en lo más alto (ya sea en la escuela, el deporte o en el trabajo), de otros que, teniendo una capacidad similar, no alcanzan esos niveles, se debe al trabajo continuado a lo largo de años. Y esta perseverancia, esta capacidad de automotivarse frente a todo tipo de contratiempos que aparezcan, depende fundamentalmente de factores emocionales.

Así pues, las emociones dificultan o favorecen nuestra capacidad de pensar, de planificar, de hacer los sacrificios necesarios para alcanzar un objetivo a largo plazo, de solucionar problemas, etc. Nuestras emociones son las que establecen nuestros límites mentales y determinan así los logros que podremos alcanzar en nuestra vida.

La **CAPACIDAD DE MOTIVARSE** a sí mismo es la habilidad de generar y mantener la energía y determinación necesarias para alcanzar tus metas y objetivos. Implica ser capaz de encontrar la fuerza interna para superar obstáculos y dificultades y seguir avanzando hacia tus metas a pesar de los desafíos.

Es por ello que esta capacidad es como una llave maestra, una habilidad que influye profundamente sobre todas nuestras otras habilidades ya sea favoreciéndolas o dificultándolas. **Aquellos que tienen esta llave maestra, esta capacidad de motivarse a sí mismos, ven multiplicadas sus habilidades y llegan más lejos que los demás.**

Algunos consejos para poder desarrollar esta habilidad de automotivación son:

1. Controla los impulsos. Las personas que tienen capacidad de motivarse a sí mismos tienen claros sus objetivos y controlan los impulsos. Para conseguir nuestras metas siempre habrá que hacer ciertos sacrificios. Hay que estudiar para poder aprobar el instituto, hay que entrenar para mejorar en un deporte, etc. Siempre vamos a tener tentaciones para no hacer estos sacrificios. Nos puede apetecer estar con el móvil, salir con los amigos o ver series. Todo ello nos da una satisfacción inmediata, pero nos aleja de nuestros objetivos a más largo plazo.

Aquellos que son capaces de controlar sus impulsos y decir NO, mantienen su motivación y su enfoque y tienen más facilidad de conseguir todo lo que se proponen.

2. Sé optimista (pensamiento positivo). Como ya vimos, ser optimista significa tener una fuerte expectativa de que, en general, las cosas irán bien a pesar de los obstáculos y de las frustraciones. El optimismo no es pensar que las cosas irán bien por arte de magia sino creer que uno tiene la capacidad y la forma de poder de llevar a cabo sus objetivos.

El optimismo es una actitud que impide caer en la desesperación o la depresión frente a los problemas.



Esta actitud es clave para mantenerse motivado. En la mayoría de facetas de la vida no se necesita un talento descomunal para poder triunfar. Es la combinación entre el talento razonable y la capacidad de perseverar ante el fracaso lo que conduce al éxito. Es decir, **conseguir tus metas no depende tanto del talento sino de la capacidad de seguir adelante a pesar de los fracasos.**

3. Disfruta con lo que haces. Una de las claves para estar siempre motivado es disfrutar haciendo un buen trabajo. La sensación de conseguir lo que nos proponemos proporciona una satisfacción que puede ser motivante en sí misma. Las personas que disfrutan con lo que hacen, no solo consiguen un gran rendimiento, sino que, en tales momentos, la persona está completamente despreocupada de lo que hace y su única motivación descansa en el mero gusto de hacerlo.



Por tanto, uno secreto de la motivación es encontrar formas de disfrutar con lo que hacemos. Trata de encontrar actividades que te den una sensación de logro y significado.

Uno de los mejores consejos que me han dado, fue de mi padre cuando empecé las prácticas en el banco. Recuerdo que me mandaron a archivar todos los documentos en la oficina principal. Un trabajo que suponía guardar papeles en carpetas durante 7 horas al día. Llegué a casa bastante cabreado y desmotivado al sentir lo aburrido que era ese trabajo. El consejo que me dio mi padre fue "hagas lo que hagas en la vida, intenta siempre hacerlo al máximo nivel al que puedas llegar". Mi padre acababa de darme la llave maestra.

Al día siguiente llegué al banco con una nueva perspectiva. Me paré a pensar cómo podía mejorar el archivo. Diseñe un sistema que permitía archivar todos los papeles en la mitad de tiempo, y luego, otro que permitía dedicar solo una hora. Mi enfoque había cambiado, ahora cada vez que bajaba el tiempo, sentía una sensación de trabajo bien hecho que acabó convirtiendo una tarea aburrida en una que disfrutaba. Con el paso de los años, cualquier nuevo proyecto que he emprendido lo he hecho con esta perspectiva: "tratar de hacerlo al máximo nivel posible y disfrutar mientras lo hago". La llave maestra.

Conclusión. Canalizar las emociones hacia un fin es una verdadera llave maestra. Ya se trate de controlar los impulsos, de mantenernos positivos ante los contratiempos, o de encontrar formas de disfrutar con lo que hacemos, todo ello parece demostrar el gran poder que poseen las emociones para conseguir que nuestros esfuerzos nos lleven a conseguir nuestros objetivos.

ACTIVIDAD 5. ¡YO PUEDO!

TAREA 1. ¿Qué he estado posponiendo?

¡Vamos a trabajar la automotivación! Sé que a veces es complicado sentir motivación hacia ciertas cosas, pero si verdaderamente las queremos realizar, tenemos que poner todo de nuestra parte. Por ello, te planteo estas tareas para tratar de alcanzar tu objetivo.

Piensa en una tarea que has estado posponiendo porque no tienen ganas de hacerla. Puede ser algo tan simple como limpiar tu habitación, hacer un trabajo de historia, o comer más sano.



TAREA. Explica la tarea en la que estás pensando, y responde a las siguientes cuestiones:

- Explica detalladamente el motivo por el cuál la has estado posponiendo. ¿Te aburre? ¿No sabes por dónde empezar? etc.
- ¿Qué impulsos crees que te va a costar más controlar, cuando te decidas a realizar la tarea?
- Imagina que consigues completar dicha tarea, y explica cómo te sentirías, detallando todas las razones por las que te vale la pena hacer la tarea. ¿Estarías orgulloso de ti mismo? ¿Tendrías menos estrés? etc.

TAREA 2. ¿Cómo motivarme?

Una vez detectada la tarea que queremos realizar, y habiendo analizado cómo nos sentiríamos tras su realización, vamos a tratar de motivarnos para realizarla.



TAREA. Escribe tres cosas que puedas hacer para motivarte a ti mismo a hacer la tarea. Por ejemplo, una podrías ser poner un temporizador durante 20 minutos para dedicarte ese tiempo 100% a realizar la tarea, y tras los 20 minutos hacer algo que te guste, como ver un fragmento de una serie, o comerte alguna gominola.

TAREA 3. ¿Cómo motivarme?

En este punto del tema, hemos visto que para automotivarnos también es muy importante ser optimista y disfrutar con lo que haces.

Visualiza el siguiente vídeo y responde a las cuestiones planteadas: <https://www.youtube.com/watch?v=CaHNWffkNEY&t=97s>



Actitud Positiva en el trabajo y en la vida. Efecto ACTITUD!

TAREA.

- En el vídeo el protagonista actúa de una forma al principio, y de otra forma después. ¿En qué le influye su actitud en su día a día? ¿Ha cambiado su rutina?
- ¿Te consideras una persona optimista? Justifica tu respuesta.
- Siguiendo con las tareas 1 y 2 de esta actividad, ¿crees que tu actitud hasta el momento estaba siendo optimista al pensar en la realización de dichas tareas?
- Trata de escribir 3 aspectos positivos relacionados con la realización de la tarea que estabas posponiendo.

7. EMPATÍA EMOCIONAL.



Alejandro acababa de romper con Natalia después de dos años de relación. Así que cuando Bea organizó una fiesta no sabía si era mejor no invitarla.

- Oye Alejandro, no sé si invitar a Natalia a la fiesta de este finde— preguntó Bea.

- A mí me da igual. No me importa si viene o no. Haz lo que quieras – contestó Alejandro.

Sus palabras decían que daba igual, pero la manera en la que Alejandro retiró la mirada, se cruzó de brazos, al mismo tiempo que se le quebraba la voz, decía otra cosa totalmente contraria. Bea entendió que el orgullo no le dejaba a Alejandro expresar sus emociones verbalmente y reconocer que se sentiría mal si veía a Natalia tan pronto después de la ruptura. Así que Bea, finalmente, no la invitó a la fiesta para proteger a su amigo.

- Veo que finalmente Natalia no viene –decía Alejandro en la fiesta, visiblemente aliviado.

- Al final he pensado que, aunque a ti te daba igual, yo prefería no invitarla – añadía Bea.

- Bueno, si es lo que tú quieres... - concluía Alejandro satisfecho.

Bea había sido capaz de detectar las emociones de su amigo a través de su comunicación no verbal, y no solo eso, sino que además había dejado su orgullo intacto. Alejandro la adoró por eso. No cabe duda de que Bea era una maestra de la inteligencia emocional.

Aunque ya vimos que la empatía era una de las principales habilidades sociales, aquí nos centraremos en su faceta emocional.

La **EMPATÍA EMOCIONAL** es la habilidad que permite detectar las emociones de las demás personas, especialmente a través de la comunicación no verbal.



Ser consciente de nuestras propias emociones son los cimientos sobre los que se construye la empatía, puesto que, cuanto más presentes tengamos nuestras propias emociones, mayor será nuestra habilidad para comprender los sentimientos de los demás.

En ocasiones las personas tienen dificultad para expresar sus propias emociones y estas suelen expresarse a través de otros medios. La

clave que nos permite entender las emociones de los demás radica en la capacidad para captar los **mensajes no verbales** (el tono de voz, los gestos, la expresión facial, etc.).

Esto es porque a diferencia de la mente racional, que se comunica a través de las palabras, las emociones lo hacen de un modo no verbal. De hecho, cuando las palabras de una persona no coinciden con el mensaje que nos transmite su tono de voz, sus gestos u otros canales de comunicación no verbal, las emociones no deben buscarse tanto en el contenido de las palabras como en la forma en que nos está transmitiendo el mensaje.



Una regla general utilizada en las investigaciones sobre la comunicación afirma que más del 90% de los mensajes emocionales es de naturaleza no verbal (la inflexión de la voz, la brusquedad de un gesto, etc.) y que este tipo de mensaje suele captarse de manera inconsciente, sin que la persona se de cuenta de lo que se está comunicando.

En la mayoría de los casos, las habilidades que nos permiten detectar las emociones a través de gestos, se aprenden simplemente con el paso de los años. Sin embargo, es útil que repasemos los principales mensajes emocionales que se pueden transmitir con la comunicación no verbal.

MIRADA



La forma de mirar a alguien puede comunicar muchas cosas. Mirar mucho implica interés. Si alguien no mira cuando habla, suele ser síntoma de inseguridad. Si no te mira cuando le hablas tú, puede mostrar desinterés o desacuerdo con lo que dices. Mirar de lado suele conllevar desconfianza o duda.

EXPRESIONES FACIALES



Nuestra cara es capaz de expresar una gran cantidad de emociones. Estas expresiones son universales, es decir, por ejemplo, la cara cuando sentimos felicidad, tristeza, ira, sorpresa, miedo y asco son iguales en todo el mundo.

POSTURAS



La postura de una persona da mucha información. Inclinarsse hacia delante muestra interés y hacia atrás lo contrario. Si una persona tiene los brazos cruzados es posible que esté a la defensiva y no tenga ganas de hablar.

MANOS



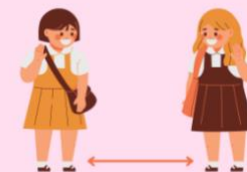
Nos comunicamos mucho con las manos. Un firme apretón de manos transmite seguridad, acariciarse la barbilla puede ser síntoma de interés. Si le damos una palmada a alguien en la espalda significa elogio o aprobación. Y si nos tocamos la nariz puede significar que mentimos o que estamos molestos.

MOVIMIENTOS CORPORALES



Los movimientos pueden tener mucha importancia a la hora de comunicar. Encoger los hombros significa que no sabes lo que está ocurriendo. Colocar las manos hacia arriba mientras se habla suele implicar honestidad, pero entrelazar los dedos de las manos suele ser síntoma de estar ansioso, lo mismo que el temblor de piernas.

DISTANCIA



Todos tenemos necesidad de espacio físico, aunque esa necesidad difiere según la cultura, la situación y la cercanía de la relación. Estar más cerca implica una situación más afectiva y estar más lejos conlleva una mayor formalidad.



Además de la comunicación verbal, también es importante la voz. No es sólo lo que decimos, sino cómo lo decimos. En fijan en el tiempo y el ritmo, en el volumen de la voz, en el tono y la inflexión, y en los sonidos que transmiten comprensión y asentimiento. Pensemos que el tono de voz puede mostrar sarcasmo, enfado, afecto o confianza.

ACTIVIDAD 6. INTENTANDO COMPRENDERTE.

TAREA 1. Ayudando a un anciano.

Imagina que vas caminando por el parque y te encuentras a un anciano que parece rondar los 90 años, mirando con lágrimas en los ojos una pequeña fotografía. Entonces, decides preguntarle si todo está bien, y aunque te responde que si está bien, tras insistirle un poco te cuenta que su esposa falleció la semana pasada, y que todas las tardes se sentaba en ese banco con ella.

Aunque te lo dice con una sonrisa, sabes que no está feliz, pues dicha sonrisa se debe al recuerdo de su esposa, quien ya no está.



TAREA. Responde a las siguientes cuestiones al respecto:

- ¿Qué crees que podrías hacer para ayudar a este anciano?
- ¿Crees que en la vida real te habrías parado a hablar con él? ¿Y le habrías insistido si te hubiera dicho que si estaba bien? Argumenta tu respuesta.
- Piensa en una situación en la que hayas mostrado empatía emocional, y explícala, creando una pequeña historia como la de este caso. Reflexiona sobre si a día de hoy crees que en ese momento hiciste lo adecuado, o si podrías haber hecho otra cosa mejor.

TAREA 2. Analizando Inside Out.

Visualiza el siguiente fragmento de la película Inside Out:
https://www.youtube.com/watch?v=cB2CUdv_aHQ



"Intensamente" Uso de las emociones

TAREA. Una vez visualizado el vídeo, responde a las siguientes cuestiones:

- ¿Cuál de los personajes del vídeo (padre, madre, o hija) crees que tiene una mayor empatía emocional? ¿Por qué?
- Cuando la madre le pregunta a la niña si le gustaría volver al hockey sobre hielo, la niña responde "oh, sí, suena fantástico". ¿Por qué la madre se preocupa por la respuesta de su hija?
- ¿Crees que el padre actúa de la manera más adecuada? ¿Por qué?
- Como curiosidad, ¿sabías que en el fragmento de película que hemos visto, perteneciente a la película televisada en EEUU, vemos como el padre estaba viendo hockey, pero que, sin embargo, en países como España, lo que aparece que está viendo el padre es fútbol? ¿Por qué crees que los productores de las películas se preocupan en hacer cambios como estos en función del país de emisión?

TAREA 3. Historia de un señor diferente.

Visualiza el siguiente corto: <https://www.youtube.com/watch?v=Odhg3xYiJPU>



HISTORIA DE UN SR. INDIFERENTE - INTELIGENCIA EMOCIONAL Corto animado

TAREA. ¿Crees que el protagonista de este vídeo tiene empatía emocional? Argumenta tu respuesta.

8. HABILIDADES EMOCIONALES INTERPERSONALES.

En una ocasión propuse un debate a mis alumnos alrededor de la siguiente historia. Una persona le dice a su pareja que le va a cocinar una cena especial. Como son platos muy elaborados y es una sorpresa, le comenta que puede irse toda la tarde con sus amigos, ya que tardará unas 4 horas en cocinar todo. Solo le pone una condición: "Necesito que me traigas mostaza antes de las 9, ya que es el único ingrediente que me falta. Qué no se olvide, es lo único que te pido, vete y disfruta con tus amigos".



La pareja se va con sus amigos y llega a la casa a las 9 menos 15. ¿Y la mostaza? – le preguntan. En ese momento, se da cuenta de que se le ha olvidado, sale corriendo al supermercado y trae la mostaza. Al llegar suspira – "uff las 8:59, he cumplido con el único requisito que me pedías"- dice sonriendo. Pero a la otra persona esto no le parece nada gracioso, en ese momento deja de cocinar y la noche queda totalmente arruinada.

Les pregunté a mis alumnos si ellos también se hubieran molestado si hubieran sido los cocineros. Las respuestas fueron muy variadas – "Para nada, al final la mostaza estaba a tiempo" – "por supuesto que me molestaría, he cocinado 4 horas, pero yo creo que seguiría cocinando" – "Pues yo creo que le hubiera tirado la cena a la cabeza".

La última de las habilidades emocionales es la que está relacionada con las habilidades interpersonales.

Las **HABILIDADES EMOCIONALES INTERPERSONALES** son las que nos permiten tratar con las emociones de los demás para así motivarles, inspirarles, persuadirles, influirles o tranquilizarles cuando tienen un problema.

Pero el primer paso para poder desarrollar estas habilidades interpersonales es desarrollar las anteriores habilidades emocionales. Si no somos capaces de conocer y controlar nuestras propias emociones (autoconocimiento y autocontrol), ni tampoco comprendemos las emociones de los demás (empatía), será imposible que podamos tratar con las emociones de los demás de manera efectiva.

1 ANÁLISIS SOCIAL. Esta habilidad consiste en ser capaces de detectar e intuir los sentimientos, los motivos y los intereses de las personas, un conocimiento que suele fomentar el establecimiento de relaciones con los demás y su profundización. *En la historia del apartado anterior vimos como el análisis de Bea le ayudó a mejorar su relación con Alejandro.*



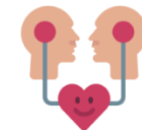
2 EXPRESIÓN DE LAS EMOCIONES. La capacidad de expresar los propios sentimientos supone una habilidad interpersonal fundamental. Hemos explicado que es positivo expresar nuestras emociones y sentimientos, pero también es cierto que necesitamos aprender a cómo y cuándo hacerlo.

Muchas personas piensan erróneamente que está bien si expresan en todo momento lo que sienten. Imagina que tu pareja está todo el día preparando una cena para ti y tiene una gran ilusión. Si no te gusta la cena puedes sentir la tentación de decírselo, pero ¿qué es lo que consigues? Probablemente herir sus sentimientos y hacer que se sienta mal. Aquí mucha gente se justifica y dice "oye, es que yo soy muy sincero", como si el hecho de ser sincero te diera automáticamente el derecho de destrozarnos los sentimientos de los demás. Esas personas serán muy sinceras, pero también algo impertinentes y carecen de habilidades interpersonales.



Por lo tanto, la expresión de nuestras emociones y sentimientos afectan a los demás. Es necesario que aprendamos las "reglas sociales" sobre lo que es correcto o no correcto decir, reglas que además pueden cambiar según la cultura o el contexto en el que los encontremos. La medida en la que aprendamos estas reglas será clave para el desarrollo de nuestras relaciones personales.

3 CONEXIONES PERSONALES. Las personas que conectan con los demás, reconocen y respetan los sentimientos e intereses de otros. **Estas personas saben trabajar en equipo y suelen ser buenos amigos o compañeros.**



4 ORGANIZACIÓN DE GRUPOS. La habilidad esencial de un líder consiste en movilizar y coordinar los esfuerzos de un grupo de personas. Las personas que tienen habilidades interpersonales son capaces de motivar a los miembros de su grupo, así como de persuadirles e influirles.



5 NEGOCIAR SOLUCIONES. El talento del negociador consiste en impedir la aparición de conflictos o en solucionar aquellos que aparezcan. Las personas que tienen habilidades interpersonales tienen una gran capacidad de negociación.



El conjunto de todas estas habilidades constituye la materia prima de las relaciones interpersonales, el ingrediente fundamental del encanto, del éxito social e incluso del carisma. Las personas socialmente inteligentes pueden conectar fácilmente con los demás, son hábiles en leer sus reacciones y sus sentimientos y también pueden liderar, organizar y resolver los conflictos que aparecen. Ellos son los líderes naturales, las personas que saben expresar los sentimientos colectivos y guiar al grupo hacia sus objetivos. Son el tipo de personas con quienes a los demás les gusta estar porque son emocionalmente nutritivos (lo contrario de tóxicos). «Popular» y «encantador» son términos con los que solemos referirnos a las personas con quienes nos agrada estar porque sus habilidades emocionales nos hacen sentir bien.



ACTIVIDAD 7. INTENTO AYUDARTE.

Para la realización de esta actividad el docente tiene que imprimir y recortar las siguientes tarjetas:

Tu padre te pide que le ayudes con un trabajo urgente, pero tú tienes que estudiar para un examen importante.

Tu compañero/a de clase te pide que le prestes dinero, pero tú sabes que no te lo va a devolver.

Tu mejor amigo/a te confiesa que está enamorado/a de tu novio/a.

Tu pareja te dice que quiere terminar la relación porque se ha enamorado de otra persona.

Tu profesor/a de matemáticas te pone una nota muy baja en un examen y te dice que no tienes futuro en esa asignatura.

Tu profesor/a te acusa de haber copiado en un examen, pero tú eres inocente y no tienes cómo demostrarlo.

Tu amigo/a te invita a una fiesta, tú quieres ir pero tienes que quedarte en casa cuidando a tu hermano/a.

Tu hermano/a menor tiene problemas de autoestima y se siente rechazado/a por sus compañeros de clase.

Tu vecino hace mucho ruido por las noches y no te deja dormir.

Tu coche se avería en medio de la carretera y no tienes cobertura ni asistencia en viaje.

Tu hijo/a adolescente se rebela contra ti y no quiere seguir tus normas ni consejos, aunque tú intentas ayudarle.

Tu jefe te pide que hagas un trabajo extra que no te corresponde y que no te va a pagar.

A continuación, el docente divide la clase en parejas y entrega a una persona de cada pareja una de las tarjetas.

El miembro de la pareja que ha recibido la tarjeta asume el problema y comienzan una conversación, donde el que tiene la tarjeta trata de explicarle la situación y **cómo se siente al respecto** a su compañero, detallando sus emociones, mientras que el compañero tiene que escuchar y mostrar interés, comprensión y apoyo, haciendo preguntas y **ofreciendo posibles soluciones**.



TAREA. Una vez realizada dicha conversación, escribid las conclusiones extraídas, y describid si habéis llegado a alguna solución que no hieran los sentimientos de las personas.

Tras la realización de esta tarea, el docente reparte una nueva tarjeta, esta vez para el miembro de la pareja que antes no había recibido tarjeta, y se repite el proceso de conversación con esta nueva situación, realizando nuevamente la tarea de extraer conclusiones, y añadiendo

9. INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LA PRÁCTICA.

La teoría puede estar muy clara, pero luego hay que verse en la situación. ¿Somos capaces de llevar la teoría a la práctica?

Para desarrollar la inteligencia emocional podemos poner en práctica lo siguiente:

1 Tranquilizarse a uno mismo.



Cuando aparece cualquier emoción nuestro instinto de supervivencia hace que tengamos un impulso a la acción y por esto resulta fundamental el dominio de los impulsos para el desarrollo de la inteligencia emocional.

Sin embargo, muchas veces sentimos que es imposible controlarnos ante una discusión con nuestras personas más cercanas (familia, amigos, pareja). Así, en muchas ocasiones actuamos en las discusiones como si nuestra propia vía estuviera en peligro.

Pero es imposible llegar a soluciones y acuerdos cuando uno está dejándose llevar por las emociones, ya que en estas situaciones se ve reducida nuestra capacidad para pensar, escuchar y hablar con claridad. Es imprescindible que detectes cuando te ocurre y sepas parar, aunque sean 5 minutos.

Tranquilizarse es un paso completamente necesario para poder resolver el problema que inició la discusión.



2 Eliminar los pensamientos negativos.



Cuando uno se ve desbordado emocionalmente encuentra alivio exteriorizando sus sentimientos negativos hacia otras personas. Por ejemplo, en discusiones de pareja, los pensamientos del tipo «no puedo soportar más tiempo esta situación» o «no merezco este trato» responden al modelo de víctima inocente o de justa indignación. De esta manera nos justificamos a nosotros mismos, y nos sentimos con derecho de criticar a los demás.

Una pareja que, en medio de una discusión, piensa que el otro «no tiene en cuenta mis necesidades» o «solo piensa en sí mismo», puede eliminar este tipo de pensamientos negativos recordando las muchas ocasiones en que el otro sí tuvo en cuenta sus necesidades. Esto le permitirá relativizarlos: «aunque lo que ha hecho me ha molestado, otras veces, en cambio ha demostrado claramente que se preocupa por mí».

Los primeros pensamientos solo llevan a sentirse más dolido e irritado mientras que los segundos, en cambio, deja abierta la posibilidad a una resolución positiva.



3 Escuchar y hablar de un modo no defensivo.

El hecho de saber escuchar, incluso en medio de una discusión, es una habilidad imprescindible para llegar a una solución, por no hablar de la importancia de evitar los comentarios defensivos.



Los comentarios defensivos son aquellos en los que una persona ignora las quejas de la otra persona y actúa como si fuera un ataque personal, en lugar de intentar arreglar las cosas. Por ejemplo, ante una discusión puede que uno de los dos se sienta muy irritado y empiece a gritar. Aquí hay dos maneras de afrontar la situación: 1. Puedo sentirme muy ofendido por los gritos y tomarme lo que me dicen como un ataque personal y contraatacar, lo que desencadenaría el inicio de un ataque tras otro. 2. Entender que los gritos de la otra persona son una demanda de atención de algo que para él/ella es muy importante. En ese momento, puedo respirar y pararme a escuchar de manera sosegada todo lo que la otra persona tiene que decir. Seguramente con mi actitud, la otra persona verá trato de empatizar y poco a poco se irá relajando.

4 Si tienes que hacer una crítica, hazlo de manera adecuada.

En muchas ocasiones, la manera en la que una persona expresa sus quejas sí que suponen un ataque personal que dificulta llegar a una solución y no le deja a la otra persona más opción que tomar una actitud defensiva.

Recordemos que cuando hablamos de la asertividad dijimos que la mejor forma de expresar una queja es con el modelo «XYZ», es decir, «cuando dices X me haces sentir Y, pero me habría gustado sentirme Z». Por ejemplo: «cuando no me llamaste por teléfono y no me avisaste de que llegarías tarde me sentí despreciada. Me habría gustado que me avisaras» Esto es mucho mejor que el clásico ataque de «eres un egoísta»



Las críticas adecuadas no se centran en la manera de ser de la otra persona, sino en lo que la persona ha hecho y puede hacer. Los ataques personales, como llamarle a alguien egoísta, impiden conseguir el objetivo de cambiar la situación. Así, lo único que se consigue es poner a la otra persona a la defensiva, con lo cual deja de estar receptivo a los deseos de la otra persona de modificar la situación.

La de una crítica adecuada es ser concreto, y centrarnos en algún hecho que muestre un problema clave que queremos que se cambie (como, por ejemplo, el hecho de llegar tarde a menudo sin avisar). Hay que evitar frases generales «nunca me tienes en cuenta», y limitarse a lo concreto, señalando también lo que la persona hace bien, lo que no hace tan bien y cómo podría cambiarlo.

La crítica debería siempre ofrecer una forma de resolver el problema. De otro modo, la otra persona puede quedar frustrada, desmoralizada o desmotivada.

ACTIVIDAD 8. INTELIGENCIA EMOCIONAL.

TAREA 1. El caso de Armando.

Armando era un adolescente que se ponía nervioso por cualquier cosa y que siempre se sentía inseguro y temeroso. En el fondo, él pensaba que nunca hacía nada bien, que era un fracaso, que nadie le prestaba atención y que todo le saldría mal, pero actuaba como si nada le importara.

Cuando le hacían cualquier comentario, como por ejemplo “¿Qué tal estás?”, siempre reaccionaba con indiferencia o con sarcasmo a los demás, con contestaciones como “Vivo, ¿no lo ves?”, como si quisiera protegerse de algún daño o de alguna burla. Sus padres le decían que fuera un poco más amable, pero él nunca escuchaba los consejos o las críticas de los demás, pues se tomaba todo muy a pecho.

Armando siempre respondía de mala manera, lo que le hacía tener pocos amigos, y con los pocos que sí eran sus amigos, tenía una actitud bastante tóxica, haciéndoles sentir muchas veces a ellos culpables de cosas de las que no tenían culpa.



TAREA. Responde a las siguientes cuestiones con respecto a Armando:

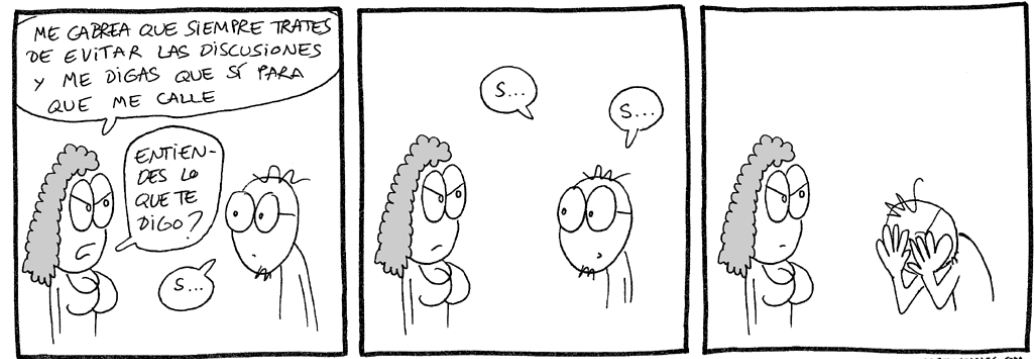
- a. ¿Cómo se comporta Armando? ¿A qué se debe ese comportamiento?
- b. ¿Qué consecuencias tiene el comportamiento de Armando con su entorno?
- c. ¿Crees que tú a veces te comportas como Armando? ¿Y conoces a alguna persona que se comporte como Armando? ¿Qué piensas al respecto?

TAREA 2. Asesorando a Armando.

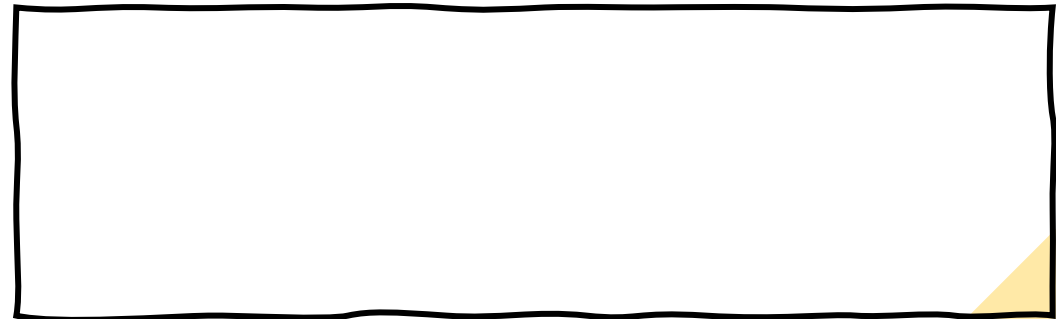
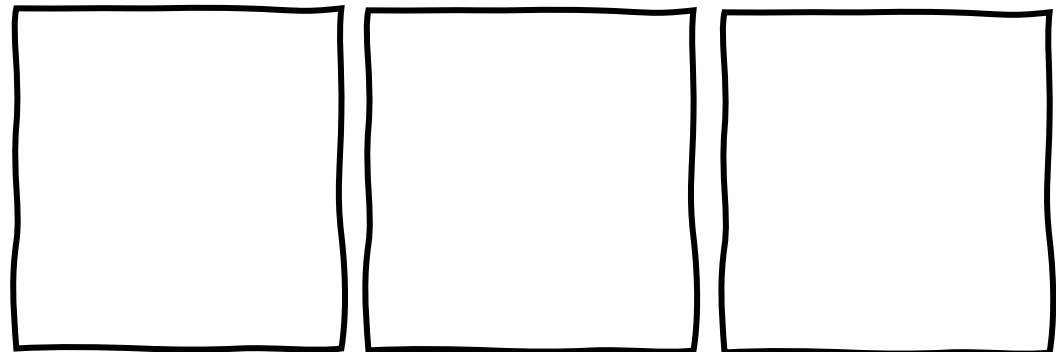
TAREA. Continuando con el cuento anterior, explica qué consejos le darías a Armando si fuera amigo tuyo, indicando asimismo cómo le transmitirías dichos consejos para que no se sintiera amenazado y fuera capaz de mejorar.

TAREA 3. Respondiendo sí.

Las siguientes viñetas representan una situación más habitual en la actualidad de lo que parece.



TAREA. Como ves, en dichas viñetas lo está pasando mal tanto ella como él. Teniendo en cuenta lo aprendido en este punto, rellena los siguientes recuadros utilizando la inteligencia emocional para tratar de resolver el conflicto.



PRODUCTO FINAL. MI COLLAGE EMOCIONAL.

Para finalizar, vamos a reflexionar acerca de nuestras propias emociones.

PASO 1. Mi emoción semanal.

El primer paso es recordar las emociones que sentimos. Teniendo en cuenta que las personas podemos pasar por más de 100 emociones diferentes en un mismo día, realiza la siguiente tarea.

TAREA. Párate a pensar con detenimiento en qué hiciste la semana pasada, y haz una lista de, al menos, 10 emociones que sentiste, especificando al menos un momento en el que sintieras cada una de las emociones mencionadas.

Ejemplo:

Inseguridad



Antes de realizar un examen que no llevaba bien estudiado.

PASO 2. Clasificando mis emociones.

Una vez realizada la tarea anterior, vamos a analizar dichas emociones.

TAREA. Realiza una tabla con dos columnas, una columna llamada "EMOCIONES POSITIVAS" y otra llamada "Emociones NEGATIVAS", y clasifica en dicha tabla las emociones nombradas en la tarea anterior.

EMOCIONES POSITIVAS	EMOCIONES NEGATIVAS
...	Inseguridad
...	...
...	...
...	...

TAREA. Una vez finalizada dicha tabla, realiza una reflexión, por escrito, sobre si en tu semana predominaron las emociones positivas o negativas, incluyendo si fuiste consciente de que predominaron dichas emociones en tu semana.

PASO 3. Analizando una emoción.

Vamos a centrarnos en analizar dos de las emociones sentidas.

TAREA. Piensa cuál crees que ha sido la emoción positiva que más se ha repetido a lo largo de tu semana pasada, y también en la emoción negativa más repetida.

Una vez escogida dichas emociones, realiza lo siguiente:

- Escribe, con tus palabras, cómo realizarías una definición de dichas emociones.
- Enumera distintas causas que hayan provocado que hayas sentido cada una de las emociones escogidas.
- Explica cómo te afectan ambas emociones, ya sea en tu salud mental o en tu comportamiento, así como las medidas que has realizado para tratar de controlar dichas emociones de forma efectiva (sobre todo la emoción negativa).



PASO 4. Escuchando y aportando.

A continuación, busca a un compañero, y en parejas realizar la siguiente tarea.

TAREA. Coge la libreta de tu compañero y lee de su tarea anterior cuál fue su emoción negativa más repetida, centrándote en el apartado C de dicha tarea, donde indica qué hace para tratar de controlar dicha emoción. Charla con él para que te la explique y, a continuación, escribe en su libreta otras recomendaciones que crees que le puedan servir para controlar su emoción y para ayudarlo.

PRODUCTO FINAL.

Durante la siguiente semana, dedica al final del día unos minutos a pensar en las emociones por las que has pasado dicho día. A continuación, busca imágenes que asocies a dichas emociones, y ve creando un collage con dichas imágenes.

Lo que se pretende es que al finalizar la semana puedas observar el collage, ver cómo te has sentido, y reflexiones sobre cómo afrontaste cada emoción, viendo qué cosas manejaste bien, y en cuales podrías mejorar,



DOWNLOAD

Y aquí puedes descargar esta plantilla para hacer esta tarea. [Plantilla "Mi collage personal"](#)

4. Creatividad.

Situación de Aprendizaje

Saberes básicos

1. La creatividad.	74
¿Qué es la creatividad?	74
2. El fomento de la creatividad.	76
Cómo fomentar la creatividad.	76
3. La innovación.	78
4. Técnicas para generar ideas.	80
5. Técnicas para evaluar ideas.	83
6. Técnicas para organizar ideas.	85
7. La toma de decisiones.	87

ACTIVIDADES

Blooket

www.econosublime.com

- ACTIVIDAD 1. TRABAJA LA CREATIVIDAD
- ACTIVIDAD 2. FOMENTA TU CREATIVIDAD
- ACTIVIDAD 3. INNOVA.
- ACTIVIDAD 4. GENERAMOS IDEAS.
- ACTIVIDAD 5. EVALUAMOS IDEAS.
- ACTIVIDAD 6. VISUAL THINKING.
- ACTIVIDAD 7. EL CASO DE NOAH. ROLE PLAYING.
- ACTIVIDAD 8. DEBATE: EL SEÑOR HEINZ
- PRODUCTO FINAL. EL RETO 1 + 1



Material elaborado por:

Material editado por:



@Economarina

@Economyriam

@Econosublime



YouTube

Videos explicativos de cada clase en www.youtube.com/c/econosublime

1. LA CREATIVIDAD.

- "No se me ocurre nada". Es una de las respuestas más repetidas por todos los colegios del planeta cuando se le pide a un alumno una respuesta que no viene en un libro de texto. ¿Somos de verdad tan poco creativos? ¿o es una excusa que ponemos cuando no queremos esforzarnos para buscar una solución? ¿podemos mejorar nuestra creatividad?

• ¿Qué es la creatividad?

La **CREATIVIDAD** es la capacidad de generar ideas o mejorar las ya existentes, desde otro punto de vista, para así solucionar problemas de forma diferente.

Mucha gente cree que no es creativa o que la creatividad es algo con lo que uno nace. Sin embargo, la creatividad se puede entrenar. Para esto es importante conocer el proceso creativo.



El proceso creativo.

Podemos dividir el proceso creativo en las siguientes etapas:

1 Inspiración. Es el momento en que se busca una idea nueva para solucionar algún problema. Puede ser a través de la observación, la investigación, la reflexión o la combinación de ellas. Lo más importante de esta primera fase, es la **generación de ideas, sin importar que estas puedan ser irracionales.** Por tanto, la inspiración no es algo que viene por arte de magia, sino que tenemos que poner de nuestra parte, observando o investigando posibles soluciones.



"La inspiración existe, pero tiene que encontrarte trabajando."

2 Incubación. En esta fase, se procesa toda la información que hemos recogido en la primera fase. Durante esta fase podemos sentirnos atascados y que no avanzamos, pero es importante no desanimarse y dejar al cerebro seguir procesando, bien sea de forma activa o de forma pasiva, la cual supone evitar pensar en el problema y en su lugar tomar descansos, salir a pasear o hacer otra actividad.

3 Iluminación. Es el momento "eureka", cuando vemos las cosas claras y tenemos la solución al problema. A veces esta fase, ocurre después de la fase de incubación en la que la persona no está trabajando directamente en la solución.



4 Evaluación. En esta fase, se analiza la idea y se determina si se puede llevar a cabo. En este punto del proceso, **debemos retomar la racionalidad.** Ya no se trata de pensar en ideas que pueden ser un poco "locas", sino comprobar si se pueden llevar a cabo.



5 Elaboración y comunicación. Es el momento de desarrollar la idea, transformándola en algo real a través del trabajo. Posteriormente se presenta y se comparte el resultado con los demás.



Convergencia y divergencia.



Cuando se intenta resolver un problema de manera racional, utilizando la razón, estamos haciendo uso del pensamiento convergente. Sin embargo, si tratamos de resolverlo de manera diferente, menos organizada, estaríamos ante lo que llamamos pensamiento divergente.

"Si siempre hacemos lo mismo, obtendremos los mismos resultados"

Pero el pensamiento divergente solo puede aplicar durante un tiempo limitado, ya que tarde o temprano debemos volver al pensamiento convergente, ese que más racional y crítico y capaz de analizar si es posible llevarlo a la práctica.

Los bloqueos a la creatividad.

Aunque como veremos la actitud suele ser un problema para no ser creativo, en ocasiones los problemas pueden venir porque surgen ciertos bloqueos de creatividad.



Los bloqueos a la creatividad son obstáculos o barreras psicológicas que limitan la capacidad de una persona para ser creativa y producir ideas nuevas y originales.

Estos bloqueos pueden ser de tres tipos:

BLOQUEOS EMOCIONALES

Son límites que se ponen las propias personas a sí mismas, que impiden que se desarrollen nuevas ideas. Algunos de estos bloqueos pueden ser: miedo a hacer el ridículo cuando expresemos nuestra idea, miedo a equivocarnos, intolerancia a la crítica, falta de seguridad, falta de interés. Eso nos impide desarrollar nuestra creatividad.

BLOQUEOS DE LÓGICA

Aparecen cuando nos limitamos a ver todo de manera racional o convencional lo que hace que tengamos rigidez de pensamiento. Eso hace que queramos encontrar soluciones de la manera más "lógica" sin pensar en que pueden existir otras alternativas.

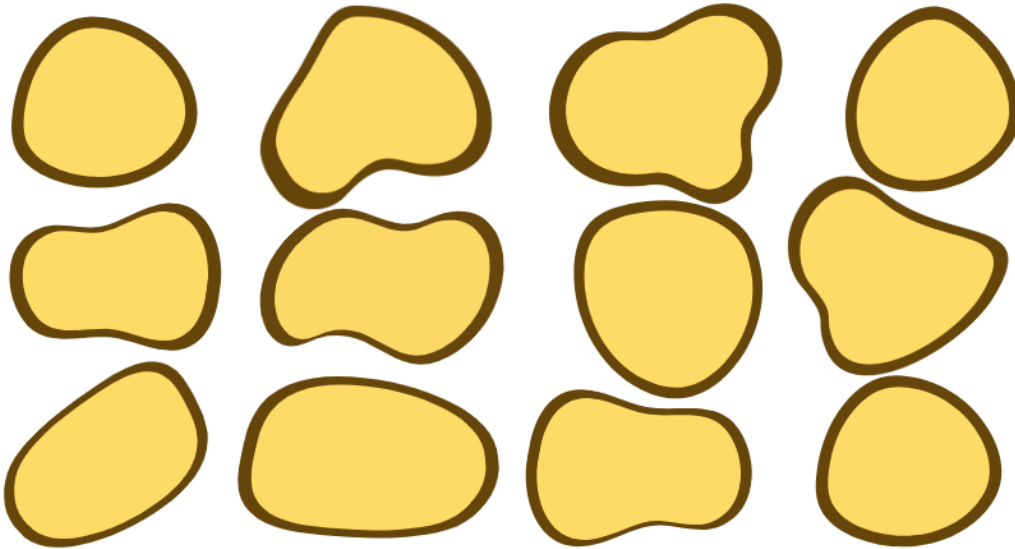
BLOQUEOS CULTURALES

Ocurren por la existencia de normas sociales. En ocasiones es la propia sociedad la que limita nuestra creatividad, al "enseñarnos" normas de lo que se puede o no se puede hacer. Hay estudios que parecen demostrar que la creatividad disminuye a medida que crecemos, y que los niños pequeños son más creativos que los adultos.

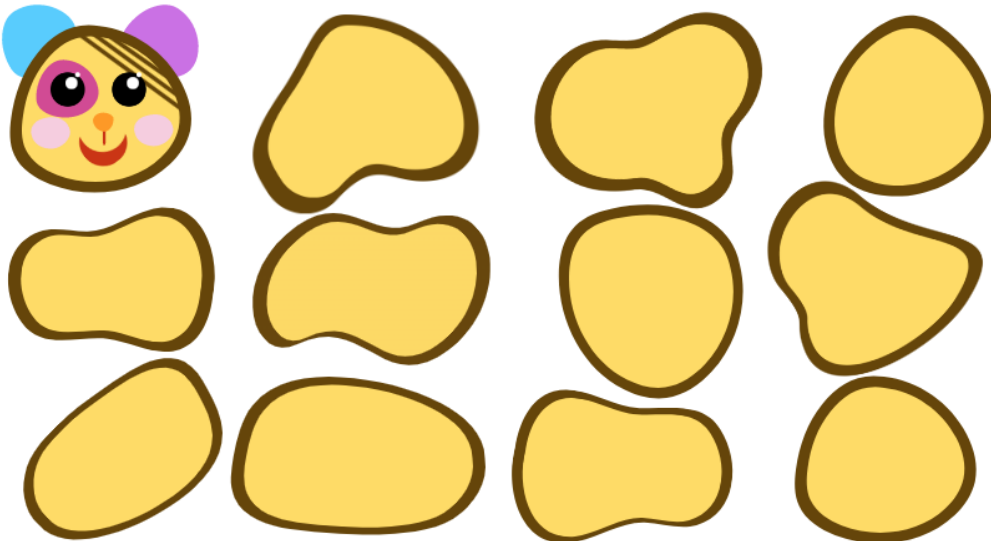
ACTIVIDAD 1. TRABAJA LA CREATIVIDAD.

TAREA 1. Figuramos.

TAREA. Dibuja en tu libreta 12 formas de este estilo (no tienen que ser iguales a estas).



Tienes tres minutos para convertir cada figura en un monstruito. Gana quien lo haga más bonito y original.



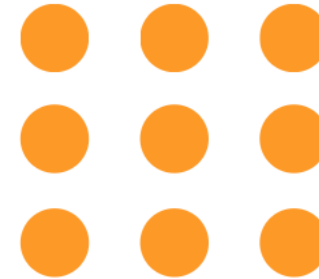
TAREA 2. Vamos a ser creativos.

TAREA. Tienes que conseguir dividir esta figura en 4 figuras idénticas, utilizando para ello toda la figura al completo.



TAREA 3. Punteamos.

TAREA. Une estos nueve puntos con cuatro líneas rectas que deben ser trazadas sin levantar el lápiz del papel.



TAREA 4. La nueva fruta.

TAREA. Imagina que has descubierto estas dos frutas:

- A. ¿Qué nombre les pondrías?
- B. Pinta una nueva fruta en tu cuaderno y ponle nombre. ¿Por qué has elegido ese nombre?



2. EL FOMENTO DE LA CREATIVIDAD.

- "Profe, no he hecho la tarea porque no se me ocurría nada".
- "Ah muy bien, pero ¿cuánto tiempo lo has intentado?"
- "No le he dedicado tiempo, ya te he dicho que no se me ocurre nada".

Aspectos claves para desarrollar creatividad.

Más adelante vamos a ver diferentes estrategias que podemos seguir para desarrollar creatividad, pero necesitamos un primer ingrediente imprescindible: la actitud de querer. Así, hay una serie de aspectos claves necesarios para poder ser creativos, y todos están relacionados con ese ingrediente, "querer".

Algunos de los aspectos claves para desarrollar la creatividad son:

Actitud de querer buscar nuevas soluciones



El primer paso para solucionar un problema es querer solucionarlo. Así, la gente que dice "no se me ocurre nada" lo que en realidad está diciendo es "no he querido hacer nada". Para ser creativo hay que querer reflexionar, investigar, observar, pensar etc.

Confianza en uno mismo y actitud positiva

La solución a un problema no siempre viene por inspiración divina. En ocasiones hay que equivocarse varias veces. Las personas con confianza y actitud positiva consideran que los fracasos se deben a circunstancias que pueden cambiarse y, así, en la siguiente ocasión en la que afronten una situación parecida pueden llegar a triunfar.

Motivación a nosotros mismos para superar retos



Como vimos el tema anterior, las personas que son capaces de motivarse a sí mismas tienen la llave maestra que les permite desarrollar todas las habilidades, también la creatividad. Las personas que se toman los problemas como retos, también tienen ese ingrediente secreto "querer".

No pensar en lo que los demás dicen o piensan

A muchos de los grandes creadores de la historia les llamaron locos cuando presentaron sus ideas, hoy les llamamos genios. Para ser creativo es necesario que tengas valentía y atrevimiento.



Inconformismo y búsqueda de mejora continua.

Las personas creativas buscan continuamente mejorar y no se conforman con lo que han conseguido hasta ahora.

Como ves hay que ser proactivo, no digas que no eres creativo, sino que eliges no ser creativo.

• Cómo fomentar la creatividad.

Puede que no todos tengamos el mismo potencial creativo, es decir, es cierto que algunas personas tienen algunas habilidades innatas para ser más creativo. Pero también es cierto que la creatividad es algo que se puede entrenar y desarrollar.

A continuación, algunos consejos para fomentar nuestra creatividad:



1. Sal a menudo de la rutina. Uno de los problemas de la falta de creatividad es que siempre hacemos lo mismo. Lee nuevos libros, ve nuevos programas de TV, series de todo tipo, realiza nuevas actividades, pasea por diferentes lugares de tu ciudad etc.

2. Piensa en nuevas ideas que puedas aplicar en tu día a día con trabajo, familia, amigos etc. Busca soluciones nuevas a los problemas que ahora mismo tienes.



3. Habla de tus ocurrencias con tus amigos. Comparte tus ideas con tus amigos, ya que puede que te ayuden a darle un nuevo enfoque y llegar a soluciones más creativas.

4. Haz ejercicio. Hacer ejercicio es bueno para el cuerpo y para la mente. Hay cientos de motivos por el que es importante realizarlo, y el desarrollo de la creatividad es uno de ellos.

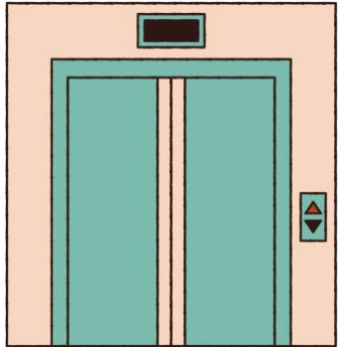
5. Pregunta, pregunta y pregunta. Dicen que la curiosidad mató al gato, pero no es cierto. Siempre que tengas una duda, pregunta, siempre que te encuentres con una persona que pienses que puede enseñarte algo, pregunta.



6. Lee, lee y lee. Si tienes un problema que quieres solucionar, lee. Los escritos llevan existiendo desde hace 5.000 años, así que si tienes un problema sobre cualquier cosa, te aseguro que alguien ya ha escrito sobre ello. Leer te ampliará la mente y te ayudará a fomentar tu creatividad.

ACTIVIDAD 2. FOMENTA TU CREATIVIDAD.

TAREA 1. El hombre y el ascensor.



Un hombre vive en la 10ª planta de un edificio. Diariamente coge el ascensor hasta la planta baja para ir a trabajar o para ir de compras. Al volver, siempre coge el ascensor hasta el 7º piso y luego continua por la escalera los tres pisos restantes hasta su apartamento en el 10º.

TAREA. ¿Por qué lo hace? Escribe tres posibles respuestas.

Respuesta A

Respuesta B

Respuesta C

TAREA 2. Historia de Halloween.

Tira los dados para obtener cuatro "ingredientes".

TAREA. Inventa una historia en la que aparezcan tus cuatro ingredientes. Después, leed todas las historias en voz alta.

Personaje 1.

- 1- Vampiro.
- 2- Bruja.
- 3- Frankenstein.
- 4- Momia.
- 5- Fantasma.
- 6- Novia cadáver.



Personaje 2.

- 1- Tú.
- 2- Un compañero de tu clase.
- 3- Murciélago.
- 4- Monstruo.
- 5- Bestia.
- 6- Hombre lobo.

Lugar.

- 1- Sótano.
- 2- Cementerio.
- 3- El instituto.
- 4- Bosque.
- 5- Casa encantada.
- 6- Cárcel.



Tema.

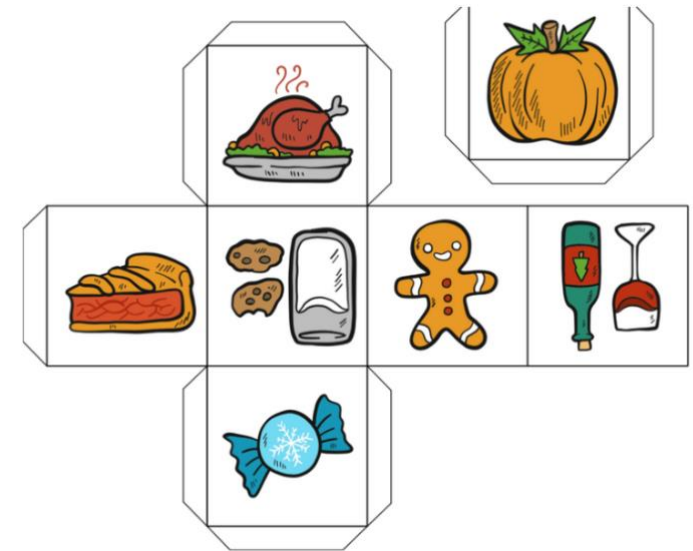
- 1- Meterse en líos.
- 2- Amistad.
- 3- Perderse.
- 4- Escapar.
- 5- Vencer al miedo.
- 6- Trabajo en equipo.



TAREA 3. Story cubes Navidad.



El material que se propone en esta entrada va relacionado con la navidad. Se ofrecen 9 dados diferentes (que deberán montarlos los alumnos) con ilustraciones navideñas para construir historias en estas fechas. Es genial para los últimos días de clase antes de navidad.



<https://www.recursosep.com/wp-content/uploads/2020/12/dados-navidad-inventar-historias.pdf>

TAREA. Tira los dados 3 veces, y crea una historia con los 3 elementos que te hayan tocado.

OBJETIVOS:

- 1 Se fomenta el ingenio, la imaginación, la capacidad de improvisación y la creatividad.
- 2 Se estimula la capacidad de atención y de escuchar a los demás.
- 3 Favorece la actividad social, el uso del lenguaje y la expresión verbal y de emociones.



HISTORIA

3. LA INNOVACIÓN.

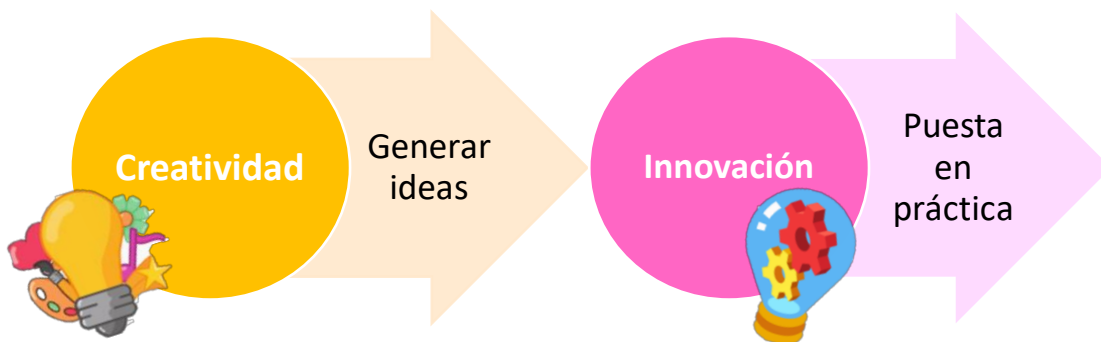
En ocasiones las palabras creatividad e innovación se confunden, pero hay una importante diferencia.

CREATIVIDAD

Es la capacidad de generar nuevas ideas para crear algo nuevo. Por ejemplo, Steve Jobs fue creativo cuando tuvo la idea de que se podía incorporar internet a un teléfono móvil y de esa manera estar siempre conectado.

INNOVACIÓN

Es llevar la creatividad a la práctica. Es decir, cuando la idea la convertimos en realidad. Por ejemplo, con su idea Steve Jobs creo en 2007 el iPhone 2G (el iPhone original), un teléfono táctil con acceso a internet que vendió 6 millones de unidades en su primer año.



Como vemos, la innovación es la aplicación de las ideas a la práctica. Esta aplicación de las ideas nos permite disfrutar de nuevos y mejores bienes y servicios que nos satisfacen mejor nuestras necesidades.

“La clave de la innovación es levantar el culo y hacer algo. Mucha gente tiene ideas, pero pocas se deciden a hacer algo con ellas. No mañana. No la semana que viene. Sino hoy”

Tipos de innovación:

Existen diferentes tipos de innovación. Aunque podemos hacer diferentes clasificaciones, vamos a distinguir dos tipos de innovación según el grado de originalidad.

1. Innovación incremental. Son pequeñas mejoras en productos existentes, de manera que ahora son más atractivos. No tienen por qué suponer una gran revolución, aunque en algunos casos sí que puede suponer una gran mejora.

Hay muchos ejemplos que suponen simplemente añadir elementos a un producto. Por ejemplo, antiguamente para fregar los suelos las personas tenían que arrodillarse y frotar con un cepillo o similar. Sin embargo, alguien pensó que se podía incorporar un palo, lo que permitía fregar de pie, con menos esfuerzo y más velocidad. Otro ejemplo es cuando a los teléfonos móviles se les incorporó una cámara.

En otras ocasiones, la innovación consiste en sustituir elementos. Como cuando se crearon los productos “light” que quitan azúcar o grasas y lo sustituyen por otros ingredientes.

Como ves, las nuevas ideas no tienen por qué ser 100% una creación original.

2. Innovación radical. Es la introducción de un producto completamente nuevo que implica un cambio significativo en la forma en la que se hacen las cosas. Algunos ejemplos son la creación de internet (1989), que revolucionó la manera en la que podemos acceder a la información o el primer iPhone de 2007, que permitió una conectividad haya donde nos encontremos.

Como vemos, la innovación incremental puede cambiar completamente el mundo.

La clave de la innovación: detectar necesidades.

La innovación no se trata de crear nuevos productos, sino de satisfacer mejor las necesidades. Así, si queremos innovar debemos preguntarnos ¿qué necesidades tenemos que satisfacer?

Por ejemplo, los primeros teléfonos móviles de los años 90 eran muy grandes (no cabían en los bolsillos), por lo que apenas nadie los tenía. De esta manera la necesidad se centró en hacer un móvil más pequeño. Durante los primeros años del 2000 las compañías competían por hacer el teléfono más pequeño y más ligero posible.

Con la llegada del smarthphone, los teléfonos seguían siendo relativamente pequeños. Por ejemplo, el iPhone 4 de 2010 tenía poco más de 3 pulgadas. Sin embargo, el mundo había cambiado, la gente empezó a utilizar el teléfono para consumir todo tipo de contenido multimedia (vídeos, redes sociales etc.)

En 2011 Samsung detectó que los consumidores deseaban pantallas de móvil más grandes y creó el Galaxy II de más de 4 pulgadas. mientras, Apple insistió en 2011, 2012 y 2013 con los modelos 4S, 5 y 5S con pantallas todavía reducidas, Mientras Samsung creaba el Galaxy III con casi 5 pulgadas y el Note con casi 6. Apple intentaba convencer a sus clientes de que no tenía sentido una pantalla gigante donde los dedos no podían llegar a los bordes si se cogía el móvil con una sola mano - “es sentido común”- decía la publicidad de Apple. Samsung arrasó en ventas al detectar que muchos consumidores querían una pantalla grande para su contenido multimedia.

Apple se empeñó en intentar convencer al cliente. No volvería a cometer el error con el iPhone 6 en 2014 y le dio al cliente lo que pedía: una buena pantalla, porque el tamaño sí que importaba. Arrasó en ventas.



ACTIVIDAD 3. INNOVA.

TAREA 1. Innovamos.

Piensa en un producto que ya exista.

TAREA. Describe cómo podrías innovar con dicho producto para mejorarlo.



INNOVACIÓN

TAREA 2. Creamos.

TAREA. Invéntate un nuevo producto totalmente nuevo e indica sus funciones, así como el nombre del producto.



NOMBRE:

FUNCIONES:

TAREA 3. Tipo de innovación.

Vamos a diferenciar entre la innovación incremental y la radical.

TAREA. Responde a las siguientes cuestiones.

- Indica 5 ejemplos de innovación incremental y 5 ejemplos de innovación radical.
- ¿A qué tipo de innovación hemos hecho referencia en la tarea 1 de esta actividad? ¿Y en la 2?

TAREA 4. Innovando en grupo.

Haced grupos de 4 personas, e imaginad que sois arquitectos. Un multimillonario os ha buscado para construir su nueva casa, y solo os exige un par de cosas: que sea una casa única, y que sea moderna. El problema, es que no os lo ha pedido solo a vosotros.



TAREA. En grupos, pensad cómo puede ser esta casa, señalando las cosas de innovación incremental y de innovación radical que incluye.

Recuerda que compites contra el resto de grupos de tu aula, pues os lo ha pedido a todos, ¡y solo contratará a uno! Por lo que intenta ser lo más creativo posible, pero siempre partiendo de cosas que se pudieran hacer en la vida real.

4. TÉCNICAS PARA GENERAR IDEAS.

Como vimos en el apartado 1, en ocasiones podemos tener algunos bloqueos en nuestra creatividad. Por esa razón, se han desarrollado una serie de técnicas en grupo que nos ayudan a generar ideas.

1. BRAINSTORMING.

Se utiliza para desarrollar la creatividad y buscar algunas soluciones originales. Los miembros del equipo expresan durante 10-15 minutos todas las ideas que se les van ocurriendo, sin que se haga ninguna crítica de la misma, ya que lo importante es la cantidad de ideas no la calidad. Así que recuerda ¡no vale criticar!



Se van apuntando todas las ideas en una pizarra de manera que las ideas de unos irán alimentando las de otros. Una vez acabado el proceso, se procederá a hacer la evaluación de las ideas, pero nunca antes.

2. SCAMPER.

Esta técnica busca mejorar o modificar un producto existente haciéndose una serie de preguntas.



Sustituir

¿Qué se puede reemplazar? colores, materiales, componentes, personas... *Ejemplo. ¿cómo puedo hacer que pastel no tenga tantas calorías? Sustituyendo el azúcar por sacarina*

Combinar

¿Qué podemos unir? características, ideas, objetos, juegos...). *Ejemplo ¿cómo puedo limpiar el suelo de una forma más cómoda? Combinando un cepillo con un palo (así se creó la escoba).*



Adaptar

¿Qué puedo añadir? funciones, disponibilidad para nuevos usuarios... *Ejemplo ¿cómo puede dejar claro que mi tienda se centra en niños? Poniendo una entrada pequeña para ellos.*



Modificar

¿Qué podemos cambiar? transformarlo, cambiar el tamaño, el material... *Ejemplo ¿Cómo podemos mantener un circo sin que haya animales encerrados? Centrándonos en las acrobacias, la magia y los musicales.*

Proponer

¿Qué otros usos le puedo dar? (para otras personas, para otros mercados...). ¿Qué otro uso le puedo dar a una sábana muy bonita? Puedo convertirla en una cortina, o incluso en un vestido.

Eliminar

¿De qué puedo prescindir? materiales, personas, diseños... ¿Cómo puedo jugar a la play desde cualquier lugar de la habitación? Haciendo mandos inalámbricos.

Reordenar

¿Qué puedo organizar de una manera distinta? cambiar de lugar, de forma... *Ejemplo ¿Cómo puede un restaurante con muchos clientes despreocuparse de que se vayan sin pagar? Sirviéndole la comida después de que pague (como McDonald's).*

3. MÉTODO 635.

6 personas tienen que escribir en un folio 3 ideas para solucionar un problema planteado, y cuentan con 5 minutos. Una vez escritas dichas ideas, pasan el folio a su compañero/a de la derecha, estos leen sus ideas y aportan otras 3 ideas nuevas (vuelven a contar con 5 minutos). Estas nuevas ideas no pueden ser ninguna de las que ellos ya escribieron anteriormente, pero sí pueden inspirarse en las escritas por sus compañeros.



Al terminar la dinámica, cada participante habrá escrito 18 ideas basadas en las ideas de cada uno de sus compañeros, para un total de **108 ideas en media hora (18 ideas por 6 personas)**.

4. 4x4x4.

Cada miembro del equipo debe escribir **cuatro ideas** sobre el tema seleccionado. Luego, se forman parejas, y se escogen o escriben **cuatro ideas** basadas en las anteriores. Después, se forman grupos de **cuatro personas**, y se repite el proceso. Al final, el grupo entero habrá seleccionado **cuatro ideas**.

5. PENSAMIENTO LATERAL.

Es un enfoque creativo para resolver problemas a través de ideas que busquen soluciones fuera de lo convencional. Generalmente cuando razonamos y buscamos una solución, tratamos de buscar patrones lógicos y llegar a conclusiones "habituales". Sin embargo, esa manera no nos permite avanzar y llegar a nuevas ideas.

El pensamiento lateral busca romper estos patrones de pensamiento más lógicos y buscar alternativas para resolver el problema de forma más creativa y original. Así nació eBay en 1995, una página web en donde las personas podían ofrecer sus productos a otras a través de internet. Hoy la empresa está valorada en varios miles de millones de euros.



ACTIVIDAD 4. GENERAMOS IDEAS.

TAREA 1. Brainstorming.

Brainstorming. ¿Cómo podemos acabar con el bullying en el colegio?

TAREA. Anotamos todas las ideas en la pizarra, finalmente tendremos que discutir y seleccionar la mejor medida.



TAREA 2. Scamper parcial.



Sustituir

¿Cómo podrías conseguir que la basura de tu casa no oliera mal?

Combinar

¿Cómo podrías mantener a buena temperatura los alimentos en una mochila?

Adaptar

¿Cómo podemos adaptar los parking para que entren más coches?



Modificar

¿Cómo puedo conseguir que un niño quiera comer verduras?

Proponer

¿Cómo puedo conseguir ganar dinero con un chalet que tengo y que solo uso los fines de semana?

Eliminar

¿Cómo puedes conseguir tener más espacio en tu habitación?



Reordenar

¿Cómo podemos reordenar el aula para tener más espacio?

TAREA 3. Scamper total.



TAREA. Aplica el método SCAMPER basándote en la gelatina. ¿Qué puedo sustituir en una gelatina? ¿Cómo la puedo combinar? etc.



TAREA 4. Método 635.

La siguiente actividad tiene una duración de 45 minutos: 30 minutos de actividad (6 personas x 5 minutos) + 5 minutos de preparación + 10 minutos de reflexión. Total: 45 minutos. *Nota.* Esta actividad también se podría hacer utilizando el método 4x4x4, lo que reduciría mucho el tiempo empleado.

PASO 1. PREPARACIÓN (5 minutos).

Antes de empezar necesitamos hacer los grupos de 6 (si no es exacto, algún grupo tendrá menos personas. A continuación, cada alumno coge un folio y copia la siguiente tabla.

NOMBRES:	IDEA 1	IDEA 2	IDEA 3
Alumno 1 (por ejemplo, Juan):			
Alumno 2 (María):			
Carmen:			
...			
...			
...			



PASO 2. PLANTEAMOS EL PROBLEMA:



Tienes un restaurante italiano especializado en hacer pizzas desde hace muchos años, sin embargo, la semana pasada abrió una nueva pizzería justo en el local de al lado y, ahora, esa nueva pizzería siempre está llena mientras que en tu restaurante suelen quedar mesas libres. ¿Qué puedes hacer para que las personas vayan a tu restaurante?

PASO 3. DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD (30 minutos). Cada alumno tiene 5 minutos para pensar y escribir 3 soluciones. Tras esos 5 minutos, pasa el folio a su compañero de la derecha, lee las soluciones y aporta 3 ideas nuevas.

PASO 4. REFLEXIÓN FINAL.

En el caso de que los grupos hayan podido ser de 6 personas, cada grupo tiene 108 ideas (18 ideas en cada folio x 6 personas). ¿se han repetido mucho las ideas?

TAREA, ¿Cuál ha sido la idea más creativa? ¿qué idea creéis que es la mejor? ¿habéis sido más creativos de lo que esperabais?

ACTIVIDAD 4. GENERAMOS IDEAS.

TAREA 5. Pensamiento lateral.



TAREA. Trata de solucionar los siguientes problemas. No olvides usar el pensamiento lateral.

1. El caso del bote de dos puestos. Un hombre que vive en una isla necesita trasladar sus pertenencias a otra que está enfrente. El hombre tiene un zorro, un conejo y un racimo de zanahorias, pero en su bote puede llevar sólo uno de los tres elementos a la vez. ¿Cómo puede hacer para llevarlo todo por turnos, sin que el zorro se coma al conejo ni este las zanahorias?

2. Dos jugadores de ajedrez. Dos excelentes jugadores de ajedrez jugaron cinco partidas en un día, y cada uno de ellos ganó tres. ¿Cómo es eso posible?



3. La paradoja del globo. ¿Cómo puede pincharse un globo sin que se fugue el aire y sin que el globo estalle?

4. El cliente del bar. Un hombre entra a un bar y pide en la barra un vaso de agua. El barman, sin dudarlo, busca algo bajo la barra y le apunta de pronto con un arma. El hombre da las gracias y se retira. ¿Qué es lo que acaba de ocurrir?

5. La muerte de Antonio y Cleopatra. Antonio y Cleopatra yacen muertos en el suelo de la sala. Ella de rojo, anaranjado él. Hay vidrios rotos en el suelo y un perro como único testigo. No hay marca alguna en los cuerpos y tampoco murieron envenenados. ¿Cómo murieron entonces?



6. El carbón, la zanahoria y el gorro. Cinco pedazos de carbón, una zanahoria entera y un gorro elegante están tirados en el jardín. A nadie se le han perdido y tienen el mismo tiempo sobre la hierba. ¿Cómo llegaron entonces allí?

7. El caso de Adán y Eva. Una persona cualquiera muere y va a dar al paraíso. Entre tantos desconocidos, reconoce de inmediato a una pareja: Adán y Eva. ¿Cómo es que logra reconocerlos?



8. El hombre del automóvil. Un hombre arrastra su automóvil hasta detenerse frente a un hotel. Entonces descubre que acabar de quedarse sin dinero. ¿Cómo lo sabe?

9. El tema del embarazo. Una mujer da a luz a dos niños a la misma hora del mismo día del mismo año, pero no eran mellizos. ¿Cómo es eso posible?

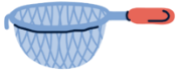


10. El ahorcado. Descubren en su apartamento a un ahorcado, colgando de una viga central con los pies a treinta centímetros de altura. Calculan que lleva muerto un par de días.

Pero no hay sillas, ni mesas alrededor, ni superficies a las que pudiera treparse, sólo un charco de agua a sus pies. ¿Cómo pudo ahorcarse entonces?

11. El animal inesperado. Hay un animal que tiene sus patas todo el tiempo sobre la cabeza. ¿Cuál es ese animal?

12. El acertijo del colador. ¿Cómo puede hacerse para transportar agua de un envase a otro empleando un colador?



13. El agujero. ¿Cuánta tierra hay en un agujero de un metro de largo por un metro de ancho y un metro de profundidad?

14. El anillo y el café. A una mujer se le cae su anillo de compromiso en el café. Al rescatarlo, se da cuenta de que no sólo no se ha manchado, sino que ni siquiera está húmedo. ¿Cómo es eso posible?



15. Los cinco viajeros bajo la lluvia. Cinco hombres avanzan por un descampado solitario, cuando empieza a llover a cántaros. Todos echan a correr menos uno, que no se inmuta y sin embargo no se moja. Al final, todos llegan juntos a su destino. ¿Cómo es posible?

16. El acertijo del monje. A un monje aprendiz le encargan traer seis litros exactos de agua de la fuente en medio del templo. Para ello, le otorgan un envase de cuatro litros y otro de siete litros de capacidad. No puede recibir ayuda de nadie. ¿Cómo puede hacerlo?



17. Los barberos. Se dice que los Barberos de un pueblo en España prefieren cortarles el cabello a diez gordos antes que un solo flaco. ¿Por qué lo prefieren así?

18. El acertijo del viaje. En 1930 dos hombres condujeron en un automóvil Ford desde la ciudad de Nueva York hasta Los Ángeles. El viaje de 5.375 kilómetros duró 18 días y no fue ni el primero, ni el más veloz, ni el más lento de la historia. Las carreteras eran normales, también los automóviles y los conductores, pero gracias al viaje estos dos hombres poseen un récord mundial imbatible. ¿Cuál?



19. El apresurado. Un joven sale de casa a toda prisa para ver a su novia. Olvida la licencia de conducir sobre la mesa de noche, pero no vuelve a buscarla. Cruza un semáforo en rojo y marcha en sentido contrario por una de las avenidas más transitadas de la ciudad. Ni lo detiene la policía, ni tiene accidente alguno. ¿Cómo es eso posible?

5. TÉCNICAS PARA EVALUAR IDEAS.

Una vez que ya hemos utilizado una o varias de las técnicas anteriores, seguro que tenemos una buena cantidad de ideas. Ahora llega el momento de evaluar cuál de las ideas es la mejor.

Dentro de las técnicas para evaluar ideas podemos destacar las siguientes:

Evaluación PNI (positivo – negativo – interesante).

Se utiliza para valorar varias ideas y escoger la más adecuada. Dividimos la pizarra en tres partes: POSITIVO, NEGATIVO e INTERESANTE.

Aspectos positivos.

Apuntamos los puntos fuertes de la idea, las razones y motivos que favorecen a su éxito.

Aspectos negativos.

Apuntamos los debilidades e inconvenientes, las razones y motivos por lo que podría no funcionar.

Aspectos interesantes.

Anotamos aquellos aspectos que pueden tener puntos a favor y en contra.



IDEA	POSITIVO	NEGATIVO	INTERESANTE
Idea 1	Positivo 1 Positivo 2 Positivo 3 Positivo 4	Negativo 1 Negativo 2	Interesante 1 Interesante 2 Interesante 3
Idea 2	Positivo 1 Positivo 2	Negativo 1	Interesante 1 Interesante 2 Interesante 3
Idea 3	Positivo 1 Positivo 2 Positivo 3	Negativo 1 Negativo 2	Interesante 1

Finalmente debemos dar algún sistema de puntuación. Por ejemplo, podemos decir que los aspectos positivos suman 1, los interesantes suman 0,5 y los negativos restan 0,5. **Finalmente ganaría la idea con mayor puntuación.**



Sumar positivos y negativos.



Consiste en presentar una única idea y a partir de ahí evaluarla. Para ello dividimos la pizarra en dos partes y los miembros del grupo van diciendo los aspectos positivos y negativos, que se irán anotando en la columna correspondiente.

En el caso de que la idea tenga más positivos que negativos, nos podemos plantear llevarla a cabo.

6 sombreros de pensar.

Esta técnica sirve para mostrar los distintos puntos de vista ante una situación. Consiste en definir roles en el equipo. Cada miembro adopta un enfoque distinto que ofrezca **distintos puntos de vista sobre un problema.**

La técnica consiste en hacer un debate entre los miembros, que llevan puestos seis sombreros imaginarios de colores distintos, de manera que en el debate cada uno tiene una postura diferente. Según el sombrero imaginario que nos toca tendremos que adoptar la postura que mande el color. Los 6 sombreros y las posturas que defienden son:



BLANCO. Se centra en defender hechos. Es un punto de vista objetivo, realista y neutro (no está a favor ni en contra, se limita a presentar hechos de manera objetiva). Este sombrero es el que comienza.

AMARILLO. Defiende un punto de vista optimista. En el debate se encarga de destacar todos los aspectos positivos de la idea.

NEGRO. Defiende un punto de vista pesimista. Destaca todos los aspectos negativos de la idea.

ROJO. Se centra en emociones y sentimientos. Se encarga de enfatizar cómo se siente con la idea y cómo se sentirían las demás personas.

AZUL. Se encarga de controlar el debate. Puede organizar los turnos de los sombreros.

VERDE. Es el punto de vista de la creatividad. Se centra en qué otra forma se podría hacer, o cómo se puede mejorar esa idea.

ACTIVIDAD 5. EVALUAMOS IDEAS.

TAREA 1. PNI (Positivo-negativo-interesante).

Todos los años hay muchos desperfectos en las aulas que son causador por alumnos. Por ejemplo, sillas y mesas rotas o pintadas. Todo esto provoca unos grandes costes de limpieza y de sustitución (hay que comprar muebles nuevos). El instituto estima que, si se redujeron estos daños en un 90%, se podría pagar un viaje de fin de curso a todos los alumnos de todas las clases.



TAREA. Como a todos nos gustaría ir de viaje gratis, empezaremos haciendo un brainstorming proponiendo ideas que permitan reducir los daños del mobiliario.



IDEA 1

IDEA 2

IDEA 3

TAREA. Utilizando el método del PNI, dividimos la pizarra en 3 partes y entre todos tenemos que decidir motivos por los que cada idea es positiva, motivos por los que es negativa, y motivos por lo que puede ser interesante (hay que valorar cada idea).

IDEA	POSITIVO	NEGATIVO	INTERESANTE
Idea 1	Positivo 1 Positivo 2 Positivo 3 Positivo 4	Negativo 1 Negativo 2	Interesante 1 Interesante 2 Interesante 3
Idea 2	Positivo 1 Positivo 2	Negativo 1	Interesante 1 Interesante 2 Interesante 3
Idea 3	Positivo 1 Positivo 2 Positivo 3	Negativo 1 Negativo 2	Interesante 1

TAREA 2. Positivos y negativos.

Imagina que el Estado se plantea obligar a todos los estudiantes del instituto tendrían que pasar una tarde a la semana con una persona mayor que les asigne el Estado.

TAREA. Indica los aspectos positivos y negativos de dicha propuesta.

POSITIVO

NEGATIVO

TAREA 3. 6 sombreros de Pensar.

PROBLEMA: NUMEROSOS DESPERFECTOS EN LAS AULAS.

TAREA. El docente asigna a cada alumno un sombrero de pensar, y éste tiene que tratar de resolver el problema adoptando la perspectiva que le ha tocado.

Optimismo.

Emociones y sentimientos.

Creatividad.

Hechos.

Pesimismo.

Control.

6. TÉCNICAS PARA ORGANIZAR IDEAS.

Existen muchas técnicas para organizar ideas, pero entre todas ellas vamos a destacar el visual thinking o pensamiento visual.

Visual thinking o pensamiento visual.

El **VISUAL THINKING** es una herramienta que permite organizar ideas o contenidos a través de dibujos sencillos y textos cortos. Es decir, el visual thinking es una especie de mapa visual que nos puede ayudar a organizar todas nuestras ideas o todos los conceptos relacionados sobre un tema importante.

Beneficios del visual thinking o pensamiento visual para los alumnos.

El visual thinking puede ser muy útil para los alumnos. Dentro de los muchos beneficios del, podemos destacar los siguientes.

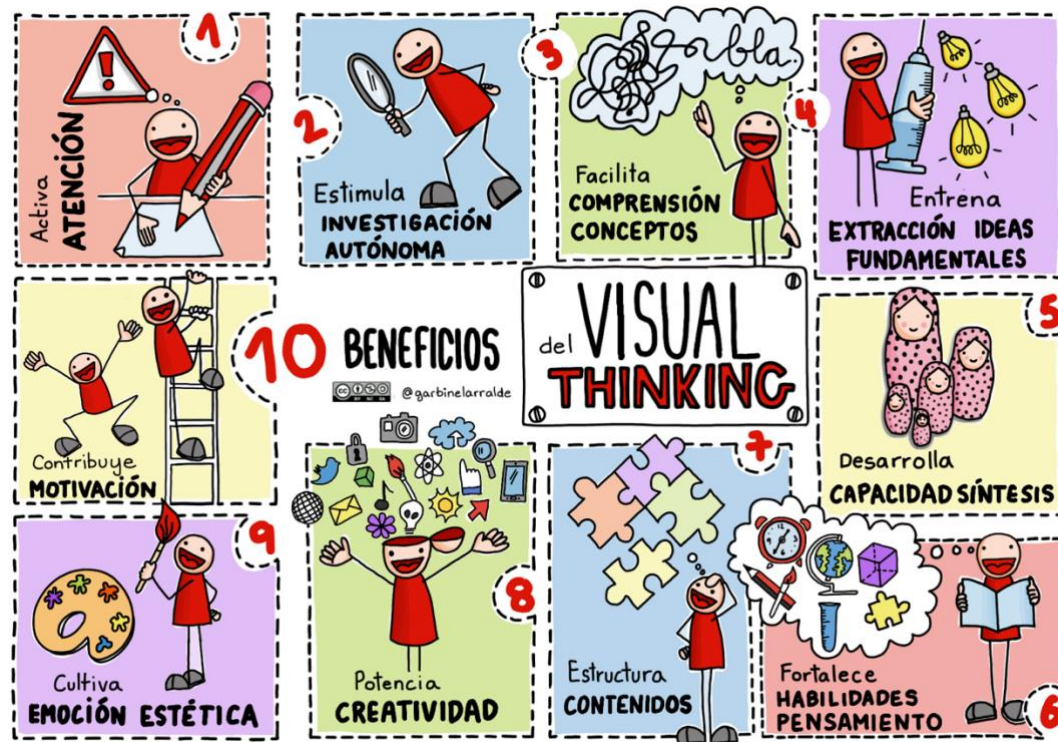
- 1 Ayuda a activar la atención** de quien lo aplica, ya que como tenemos que resumir todos los conceptos, nos permite **entrenar la extracción de las ideas fundamentales**.
- 2 Se estimula la investigación autónoma**, ya que no es necesario dar todos los detalles. Por lo tanto, el propio alumno tiene que reflexionar sobre lo que es más importante. Todo esto favorece que sea más **fácil comprender los conceptos más difíciles**.
- 3** Al ser necesario el pensamiento gráfico se **potencia la creatividad** y se genera una mejor **estructura de los contenidos**, para así desarrollar la **capacidad de síntesis** (capacidad de resumir).
- 4 Favorece habilidades de pensamiento**, es decir, la comprensión de las ideas y contenidos. Aunque estamos muy acostumbrados a expresarnos a través de palabras, la expresión gráfica puede ser muy eficiente. El cerebro tiene una gran facilidad para entender y analizar imágenes, por lo que se facilita tanto la comprensión como la memorización. Esto se debe a que la comprensión y el aprendizaje se absorben en un 75% por la vista. Además, la memoria se puede ver multiplicada por 6 si a las palabras les añadimos imágenes.
- 5** Proporciona más alternativas de expresión al alumno lo que **contribuye a la motivación**. Estamos acostumbrados a únicamente expresarnos por la palabra oral o escrita, pero el dibujo tiene un gran poder (fíjate lo que les gusta a los niños dibujar). De esta manera **podemos cultivar lo que se denomina la emoción estética**, que es la emoción que sentimos al percibir una obra de arte.



Dicho de otra manera, organizar las ideas de manera visual, con pequeños textos, puede ser una herramienta muy interesante para los alumnos. Puede ser muy útil, para hacer un esquema visual que nos sirva para resumir los principales conceptos de un tema de historia, de matemáticas, de lengua etc., que luego será más fácil de recordar.

Para que veas un ejemplo práctico, Los beneficios del visual thinking o pensamiento visual vienen en 5 párrafos, pero si miramos un poco más a fondo, dentro de cada párrafo podemos encontrar los 10 principales beneficios, vistos anteriormente.

Así, si hiciéramos un mapa visual de estos 10 beneficios, podrías llegar a un dibujo como el siguiente (el dibujo no es mío, te dejo aquí la [Fuente](#))



Lo interesante de este método es que podemos llegar a resultados muy diferentes. Si tu hubieras sacado las ideas principales, tal vez hubieras extraído 8, o tal vez 12 o 15. Seguro que tu dibujo sería muy diferente, pero no importa. La clave es que reflexiones hasta llegar a él y sobre todo que te ayude con los muchos beneficios que tiene.

ACTIVIDAD 6. VISUAL THINKING.

Una vez visto en qué consiste el visual thinking, ¡crea el tuyo!

TAREA. Realiza un visual thinking de los primeros 6 apartados de este tema de manera que organices las principales ideas en esta página.



A large, empty rectangular box with a solid orange border, intended for the student to create a visual thinking map.

7. LA TOMA DE DECISIONES.



Estefanía estaba teniendo algunos problemas con su profesora Isabel, con la tenía grandes dificultades de entendimiento. Mientras que el trato de la profesora con el resto de sus compañeros era realmente bueno, Estefanía sentía que con ella era muy diferente. Era una situación preocupante, ya que estaba suspendiendo la asignatura de su último curso, por lo que, si no conseguía aprobar, tendría que repetir curso.

Estefanía tenía un importante problema y necesitaba tomar una serie de decisiones.

Para poder tomar una decisión de manera correcta necesitamos conocer el proceso de toma de decisiones.

El **PROCESO DE TOMA DE DECISIONES** es aquel en el que se escoge una determinada opción entre las existentes. Tomar una decisión no es algo sencillo, y para que se pueda llevar a cabo este proceso, es necesario tener una serie de opciones y conocer al máximo todo lo que entraña cada alternativa.



Los pasos a seguir a la hora de tomar una decisión son los siguientes:

1. Identificar y analizar el problema. Tener claro el problema con el que nos encontramos y analizarlo de manera correcta es un primer paso imprescindible. Muchas veces las personas toman decisiones erróneas porque hacen un mal análisis acerca de cuál es realmente su problema. Al fin y al cabo "Un problema bien planteado es un problema prácticamente resuelto".



En un primer momento, Estefanía pensó que su problema es que la profesora Isabel le tenía manía (respuesta habitual, la culpa siempre es de otro). Sin embargo, pensando un poco más, se dio cuenta de que ninguno de sus compañeros tenía problemas con ella. Así que Estefanía decidió preguntarle directamente a la profesora donde estaba el problema. Isabel le detalló un listado de situaciones en la que la alumna faltaba el respeto de sus compañeros y de ella misma y le recaló como su mal comportamiento en clase llevaba a que no realizara el trabajo de manera correcta y le estaba llevando al suspenso.

2. Buscar distintas soluciones. Una vez identificado el problema debemos valorar las diferentes soluciones que tenemos para tratar de solventarlo. Aquí podemos utilizar algunas de las técnicas de generar ideas que hemos aprendido en este tema.



Estefanía tenía varias opciones. A) Podría entrar en cólera, enfrentarse a la profesora a gritos y asegurar que todo lo que esta decía era mentira, entrando en una discusión en la que ella defendería que ella inocente de todo lo que se le acusaba, y que por supuesto Isabel le tenía manía (la culpa siempre es de otro).

B) Podría aceptar que tal vez estuviera haciendo algo mal y pedirle a la profesora que le explicara con calma en que momentos su comportamiento era malo. Como Estefanía no quería faltar el respeto a nadie, podría pedirle a la profesora que, si alguna vez veía que lo estaba haciendo, se lo indicara, por si acaso se trataba de un malentendido.

3. Evaluar las alternativas. Una vez que hemos detectado diferentes soluciones posibles, hay que valorar las diferentes alternativas. Podemos utilizar algunas de las técnicas de evaluación de ideas que hemos visto en el tema.



Con la opción A Estefanía sacaba su ego a relucir. La situación era totalmente injusta hacia ella (la culpa siempre es de otros) y estaba dispuesta a decirle cuatro cosas a Isabel (- "por lo menos así me voy a quedar a gusto" pensaba ella). Demostrar su ego y quedarse a gusto eran motivos de peso, pero Estefanía pensó en los puntos en contra de estas ideas. ¿Conseguirían mejorar la actitud de Isabel hacia ella? O por el contrario ¿provocaría un mayor resentimiento? Y en este caso ¿habría más posibilidades ahora de aprobar el curso?

Estefanía recapacitó, y admitió que tal vez, había una pequeña posibilidad de que ella hubiera hecho algo mal. La única alternativa que le permitía solucionar el problema era la última, es decir, centrarse en aquello que podía mejorar, su comportamiento en clase.

4. Seleccionar una alternativa y llevarla a cabo. Una vez que hemos decidido que alternativa es la mejor, llega el momento de ponerla en funcionamiento.

Estefanía acudió a la profesora con buena predisposición, preguntándole qué podía hacer para comportarse mejor en clase. Isabel se sintió agrada con esta nueva actitud y le dio una serie de sugerencias que la alumna adoptó de inmediato.



5. Evaluar los resultados de la decisión. El último paso es evaluar el resultado de la decisión que hemos tomado, ya que, si no es el deseado, habrá que volver a llevar a cabo todos los pasos anteriores para encontrar una mejor decisión.

Como no podía ser de otra manera la relación entre alumna y profesora mejoró notablemente. Al mejorar su comportamiento y aceptar las sugerencias de la profesora, el rendimiento de Estefanía aumentó, lo que se tradujo en una gran nota a final de curso.



Es interesante comprobar que en ocasiones tomamos decisiones que nos permiten conseguir otros objetivos, pero no solucionar el problema que tenemos delante. Si Estefanía se hubiera mantenido en su línea e incluso se hubiera desahogado a gritos con la profesora, tal vez hubiera conseguido una satisfacción temporal, pero probablemente nada hubiera cambiado respecto a su nota, el cual era su verdadero problema.

ACTIVIDAD 7. EL CASO DE NOAH. ROLE PLAYING.

En primer lugar, vamos a presentar los siguientes casos:

CASO 1:



Noah se va el fin de semana a su pueblo. Sus amigos le dicen de dar una vuelta en bici. Noah coge la bici y, al despedirse de su madre, esta le dice que no vaya por la zona de las vías del tren, que es muy peligrosa. Sus amigos dan una vuelta por el pueblo y, de pronto, deciden dirigirse hacia las vías del tren.

CASO 2:



Noah y Alex están dando una vuelta cuando se encuentran a un antiguo amigo. Que les invita a tomar unas copas. Alex dice que está de acuerdo, pero Noah no quiere beber.

CASO 2:

Noah ve en el recreo que algunos alumnos mayores fuman a escondidas y, lo peor es que le ofrecen fumar a alumnos más pequeños. A Noah no le parece bien esto, pero no sabe qué hacer. Tiene miedo de contárselo a alguien y que los alumnos mayores tomen represalias.



TAREA A REALIZAR:

1 Dividid la clase en 3 grupos, uno para cada caso. Si sois muchos también se pueden hacer 6 grupos y que cada caso lo repitan dos grupos.

2 Cada grupo debe coger un folio en el que debe escribir:

- El nombre de todos los integrantes del grupo.
- El número de grupo que es (grupo 1, 2 o 3).
- Los 5 pasos que hay que seguir para la toma de decisiones



3 Se le asignará un caso a cada grupo. Los integrantes de dicho grupo deben tomar una decisión imaginándose que son "Noah" (puede ser chico o chica). Para tomar esta decisión deben aplicar los 5 pasos mencionados.



4 Tenéis 15 minutos para tomar la decisión que tomaría Noah. Ten en cuenta que Noah (como cualquiera) no quiere que le llamen agua fiestas ni chivato en ningún caso, y que sus amigos no son fáciles de convencer.



5 Después, tenéis que hacer una representación de la clase de el caso que os ha tocado (tipo obra teatral). Debéis representar también el comportamiento de sus amigos.



Tras la simulación, tenéis que explicarles a vuestros compañeros las alternativas que habéis evaluado y aclararles por qué habéis escogido esa.



ACTIVIDAD 8. DEBATE: EL SEÑOR HEINZ.

A continuación, se presenta una situación que debemos leer:

SITUACIÓN



Una mujer padece una rara enfermedad y se espera que vaya a morir pronto.

Hay un fármaco que los médicos piensan que puede salvarla. Es un tratamiento que un farmacéutico de su misma ciudad acaba de descubrir. El tratamiento es caro, pero el farmacéutico está cobrando diez veces lo que le ha costado producirlo. Él compra lo necesario por 1.000€, y está cobrando 5.000€ por una pequeña dosis del medicamento.



El marido de la enferma, el señor Heinz, recurre a todo el mundo que conoce para pedirle prestado el dinero, pero solo puede reunir 2.500€ (la mitad de lo que cuesta). Le dice al farmacéutico que su esposa se está muriendo, y le pide que le venda el medicamento más barato o que le deje pagar más tarde.

El farmacéutico dice: "No, yo lo descubrí y tengo que ganar dinero con él".

Heinz está desesperado y piensa atracar el establecimiento y robar la medicina para su mujer.



La pregunta es ¿qué debería hacer Heinz, debe robar la medicina o dejar que su mujer muera?

TAREA 1. Debate.

Una vez leída, debemos intentar llegar a un acuerdo debatiendo entre toda la clase. Si no conseguimos llegar a un acuerdo no pasa nada, puede haber dos bandos. Después del debate tendréis que responder a una serie de preguntas de manera individual en vuestras libretas.

TAREA 2. Preguntas sobre el debate del señor Heinz.

- 1 ¿Crees que Heinz debe robar la medicina? ¿Por qué?
- 2 Si Heinz no quisiera a su esposa, ¿tendría que robar la medicina para ella? ¿Por qué?
- 3 Si Heinz no quisiera a su esposa, ¿tendría que robar la medicina para ella? ¿Por qué?

- 4 Como robar es un delito, entonces ¿puede afirmarse que Heinz actuaría mal si roba el medicamento?

Lo cierto es que los medicamento no se descubren de un día para otro. Supongamos que el farmacéutico tuvo que dedicarse 4 años a estudiar su carrera, 2 años a estudiar un máster, y se pasó 7 años investigando ese medicamento. Todos sus estudios se los tuvo que pagar de su bolsillo, y los 7 años que tardó en descubrir el medicamento estuvo cobrando un salario muy bajo. Además ya fueron 5 personas con situaciones parecidas a las de Heinz en busca del fármaco ¿Qué crees que debe hacer el farmacéutico? ¿Por qué?



- 5 Suponiendo que la persona que está a punto de morir no es su esposa, sino una extraña, crees que Heinz debe robar la medicina. ¿Por qué?
- 6 Si la enferma fuera un familiar tuyo ¿qué harías tú?

TAREA 3. Reflexión final.

Cuando todos hayáis respondido las preguntas por escrito, también comentaréis vuestras respuestas con la clase.



PRODUCTO FINAL. EL RETO 1+1

El reto 1 + 1 es un desafío con el que vamos a tratar de fomentar la creatividad uniendo todo lo que hemos aprendido a lo largo del tema. Para ello, vamos a crear un producto uniendo dos conceptos, uno de cada tabla que presentamos a continuación.

La primera columna es un objeto de la casa (podemos ampliar la lista) y la segunda es "algo" relacionado con nuestra ciudad (esta segunda columna la adaptamos a nuestra propia ciudad, yo voy a poner cosas típicas de Málaga).

Objetos

1. Un mueble
2. Un juguete
3. Un smartphone
4. Una bicicleta
5. Un libro
6. Unos cascos
7. Utensilio de cocina
8. Utensilio de baño

Málaga

1. Espetos de sardinas
2. Málaga CF
3. Playa
4. Biznaga
5. Gazpacho
6. Calle Larios
7. Terral
8. Feria

Ahora debemos escoger un elemento de la primera columna y otro de la segunda columna.

A partir de esta combinación, crearemos un producto que sea original.

PASOS A SEGUIR:

- 1 **Agrupamos** a los alumnos en grupos pequeños (3-4 personas) y explicamos que debemos elegir un elemento de cada columna para luego, a partir de ahí, crear un producto original.
- 2 Cada grupo realiza un **brainstorming**. Recordamos las reglas que debe seguir esta técnica que hemos visto en el tema, donde el objetivo es conseguir el mayor número de ideas posible



- 3 Utilizamos la técnica **PNI** para elegir la mejor idea. Debemos indicar los aspectos positivos y negativos de cada idea. Cada aspecto positivo que tenga la idea sumará un punto, cada aspecto negativo resta un punto. Elegiremos la idea que tenga una mayor puntuación, con la que estaremos eligiendo el producto que queremos desarrollar.

IDEA	POSITIVO	NEGATIVO	INTERESANTE
Idea 1	Positivo 1 Positivo 2 Positivo 3 Positivo 4	Negativo 1 Negativo 2	Interesante 1 Interesante 2 Interesante 3
Idea 2	Positivo 1 Positivo 2	Negativo 1	Interesante 1 Interesante 2 Interesante 3
Idea 3	Positivo 1 Positivo 2 Positivo 3	Negativo 1 Negativo 2	Interesante 1

- 4 Ahora aplicamos la técnica **SCAMPER** para al producto que hemos decidido desarrollar. Recuerda las preguntas clave ¿qué podemos sustituir, combinar, adaptar, modificar, proponer, eliminar o reducir?



- 5 Una vez realizada esta técnica ya podremos tener el producto original que queremos crear. Ahora vamos a realizar un mapa mental a través de la técnica de **visual thinking** en donde queden reflejado las características del producto, el modo de uso, las personas que lo utilizarían etc. (puedo añadir todo lo que se me ocurra al mapa).



- 6 En penúltimo lugar, elaboraré un pequeño **boceto** en forma de dibujo de lo que sería el producto. Otra opción, es hacer un pequeño prototipo con plastilina, legos o cualquier material que vea conveniente.

- 7 Para acabar, **presentaremos** al resto de la clase el mapa mental del paso 5 y el boceto o prototipo del paso 6.



DOWNLOAD

Y aquí puedes descargar esta plantilla para hacer esta tarea. [Plantilla "Visual thinking, brainstorming y prototipo"](#)



5. Decisiones económicas individuales.

Situación de Aprendizaje

Saberes básicos

1. ¿Qué es la economía?.....	92
2. Recursos, bienes y necesidades.....	94
Los recursos escasos.....	94
Los bienes y servicios.....	94
Las necesidades.....	94
3. Las características de las necesidades.....	96
4. La clasificación de las necesidades de maslow.....	98
5. ¿cómo toman decisiones los individuos?.....	101
Primer principio: el coste de oportunidad.....	101
Segundo principio: los costes irre recuperables.....	103
Tercer principio: el análisis marginal.....	106
Cuarto principio: las personas responden a incentivos.....	108
6. La economía conductual o del comportamiento.....	110
Sesgos cognitivos y toma de decisiones.....	111

- ACTIVIDAD 1.** LOS RECURSOS ESCASOS
- ACTIVIDAD 2.** ADMINISTRANDO RECURSOS
- ACTIVIDAD 3.** CARACTERÍSTICAS DE LAS NECESIDADES
- ACTIVIDAD 4.** CLASIFICANDO TUS NECESIDADES
- ACTIVIDAD 5.** NUESTRO COSTE DE OPORTUNIDAD
- ACTIVIDAD 6.** BUSCANDO INCENTIVOS
- PRODUCTO FINAL.** EXPERIMENTOS ECONÓMICOS



Material elaborado por:

Material editado por:



 @Econosublime

@Economarina @Economyriam



ACTIVIDADES

Blooket

www.econosublime.com



Vídeos explicativos de cada clase en 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 vas al centro comercial seguro que hay cientos de productos que deseas 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.

• • El problema económico básico: 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 (dinero y tiempo) 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.



ACTIVIDAD 1. LOS RECURSOS ESCASOS.

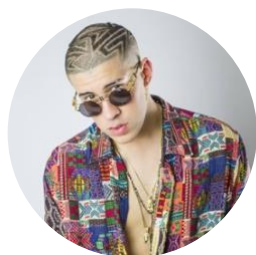
TAREA 1. El recurso más escaso. El tiempo.

Para reflexionar sobre uno de los recursos escasos de los que disponemos, mira el siguiente vídeo de Dani Rovira: <https://www.youtube.com/watch?v=b5bAU0I3u4>



TAREA. Responde a las siguientes cuestiones:

- ¿Qué cosas dice Dani Rovira que no tendrá tiempo de hacer?
- ¿Recuerdas alguna vez concreta en la que hayas querido hacer o ver algo que te guste, y no lo hayas podido hacer por falta de tiempo? ¿El qué?
- Di 3 cosas que te gustaría hacer a lo largo de tu vida pero que no te podría dar tiempo a hacerlas completamente.
- ¿Crees que Ibai o Bad Bunny podrán satisfacer todas sus necesidades a lo largo de su vida? ¿Por qué?



TAREA 2. Los recursos de las personas.

Observa las siguientes viñetas:



TAREA. Explica el significado que crees que reflejan las dos viñetas que se muestran a continuación, y relacionalas con lo visto en clase.

TAREA 3. Problema económico.

La economía está en todas partes. Para que seas consciente de ello, realiza la siguiente tarea:

TAREA. Describe un día normal de tu vida e identifica, al menos, 3 acciones en las que intervenga la economía en dicho día, explicando de qué forma lo hace.

Después, imagina que los recursos fueran ilimitados ¿seguiría existiendo la economía? Razona tu respuesta



2. RECURSOS, BIENES Y NECESIDADES.

• Los recursos escasos.

Acabamos de ver que los recursos de las personas eran su dinero y tiempo limitado con lo que comprar bienes y satisfacer sus necesidades. Sin embargo, para que una persona pueda comprar un bien, alguien de la sociedad tiene que producirlo, y para eso se necesitan otro tipo de recursos. **Los recursos de la sociedad son aquellos que permiten 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 permitirá satisfacer la necesidad de alimentarse de las personas.

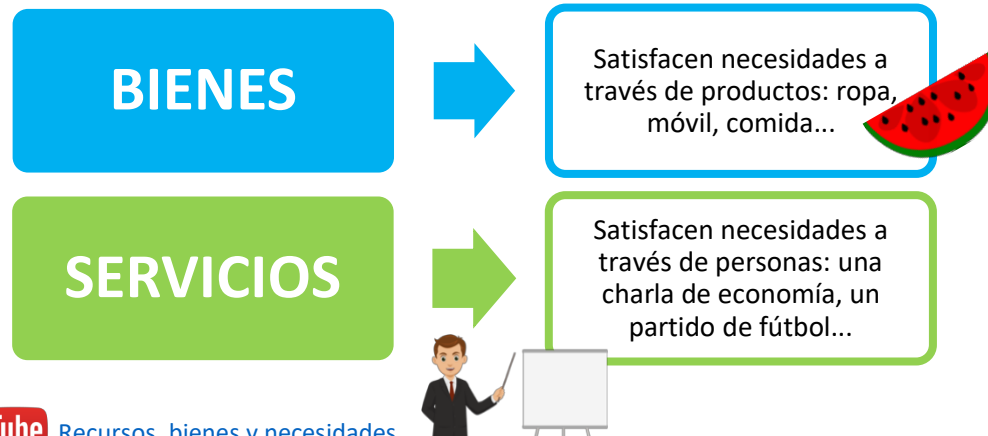
Los **RECURSOS** son los factores productivos que permiten producir bienes y servicios. Son los recursos naturales, trabajadores y capital físico (máquinas y herramientas). Los recursos son escasos, ya que no hay cantidad suficiente para crear todos los productos que deseamos y satisfacer las necesidades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



No debemos confundir la necesidad con los bienes y servicios que permiten satisfacerla. 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. Divertirnos es una necesidad, la videoconsola es uno de los bienes que puedo usar para satisfacerla.



ACTIVIDAD 2. ADMINISTRANDO RECURSOS.

TAREA 1. Recursos, bienes y necesidades.

TAREA. Responde a las siguientes cuestiones:

- 1 Pon 3 ejemplos de situaciones en las que no has podido satisfacer tus necesidades porque los recursos son escasos.
- 2 Explica la diferencia entre recursos, bienes y necesidades. Pon 3 ejemplos de cada uno de ellos.
- 3 ¿Cuál es la diferencia entre un bien y un servicio? Pon 2 ejemplos de cada uno.
- 4 Indica, al menos, dos necesidades diferentes que pueden satisfacer cada uno de los siguientes bienes: harina, ropa, coche, cine, cama y móvil.



TAREA 2. Isla desierta.

Llega el 3 de agosto, un día muy esperado porque te vas con un grupo de amigos de vacaciones a unas islas del océano Pacífico. Aterrizáis en vuestra isla y vais hacia el puerto, pues teníais reservado un barco en el que pensabais pasar 5 días maravillosos. Estáis navegando tranquilamente en vuestro barco durante horas y, de repente, una tormenta comienza a remover bruscamente el mar. Empieza a entrar agua en el barco y veis que la única solución es saltar y nadar hacia una pequeña isla que parece desierta y que se encuentra a escasos metros. Los bienes que se encuentran en vuestro barco son:



TAREA.

- A. Por parejas tenéis 5 minutos para decidir qué 10 bienes de los que tenéis en el barco os lleváis hacia la isla desierta, ordenándolas de mayor a menor importancia y justificando dicho orden.
- B. Ahora agruparos las parejas de 3 en 3 (es decir, grupo de 6 alumnos) y decidid de los objetos que pusisteis en el apartado anterior, qué 5 bienes os lleváis finalmente (os tenéis que poner de acuerdo todos los integrantes del grupo, convenciéndoos unos a otros).
- C. Imagina que podéis llevaros un bien extra (por grupo) que no estuviera en vuestro barco. Reflexionad sobre qué bien elegiríais, ¿por qué?
- D. Compartid todos los grupos los resultados, incluyendo los bienes del apartado B y del C, y debatid hasta llegar a una lista común entre toda la clase de los 4 bienes que finalmente os llevaríais.
- E. ¿Qué necesidad satisface cada uno de los bienes escogidos?

TAREA 3. Visión emprendedora

En los últimos años han aparecido cada vez más bienes y servicios que me permiten ahorrar tiempo a las personas. Aquí un par de ejemplo:

Bienes. En los últimos años ha aparecido gran cantidad de comida precocinada en los supermercados. Como las personas no tienen tiempo para cocinar, compran estos productos para los que solo se necesita unos pocos minutos en el microondas o el horno (a veces ni siquiera eso).

Servicios. Algunas personas se ofrecen a pasear los perros de aquellos que no tienen tiempo a cambio de una cantidad de dinero.

TAREA. En grupos de 3 personas, pensar en productos o servicios que todavía no existen y que podrían ahorrar tiempo a ti o a tu familia (tienen que ser realistas y poder llevarse a cabo). Podéis rellenar una tabla como esta.

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.



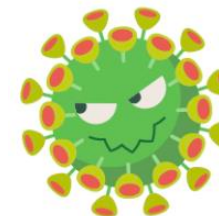
• **La edad.** La fuerza con la que sentimos algunas necesidades varía con los años. *Los jóvenes suelen necesitar estar todo el día conectado y pasan horas en las redes sociales, mientras que la gente más mayor no suele tener tan desarrollada esta necesidad (el 75% de la gente que usa Instagram tenga 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.



ACTIVIDAD 3. CARACTERÍSTICAS DE LAS NECESIDADES.

TAREA 1. Necesidades.

Hemos visto que la ciudad, nuestro entorno y la publicidad pueden influir en nuestras necesidades.

TAREA.

- Indica 5 productos que crees que puede que consumas por estos estos motivos.
- Indica una necesidad que tengas y enumera 4 bienes o servicios diferentes con los que podrías satisfacerla.

Necesidad	Bienes o servicios

- Pon dos ejemplos de cómo las necesidades evolucionan con el tiempo.

- A continuación, se muestran imágenes de distintas personas. Indica si crees que dichas personas sienten:



TAREA 2. La influencia de la publicidad.

Visualiza el siguiente vídeo: https://www.youtube.com/watch?v=OGiWh_Dr82g&t=84s



¿Qué 3 deseos piden los niños en España y Uganda? Experimento social #QuieroQuieroQuiero

TAREA. Responde a las siguientes cuestiones:

- ¿Coinciden las necesidades de los chicos/as españoles, con las de los ugandeses? ¿A qué crees que se deben estas diferencias? Justifica tu respuesta.
- ¿Todos los chicos/as hablan de necesidades? ¿O algunos son más deseos que necesidades?

A continuación, visualiza el siguiente vídeo: <https://www.youtube.com/watch?v=zwNZWjOCERG>



¿La pandemia ha cambiado los deseos de los niños?

- Como veras, en el vídeo salen los/as mismos chicos/as españoles que en el vídeo anterior, sin embargo, sus necesidades han cambiado. ¿A qué se deben estos cambios? Justifica tu respuesta.
- ¿Qué necesidades recuerdas que cambiaron para ti, mientras estabas confinado/a? Pon algún ejemplo de necesidad que sitieras en esa época, y de la cuál no fuiste consciente de su importancia hasta que te confinaron.

TAREA 3. La influencia del entorno y la publicidad.

Una de las principales características de las necesidades es que éstas se sienten de manera diferente. Factores como el lugar donde vivimos, el entorno en el que nos movemos, la publicidad o la edad influyen significativamente en nuestras necesidades. Para comprobar esto vamos a realizar un pequeño experimento.



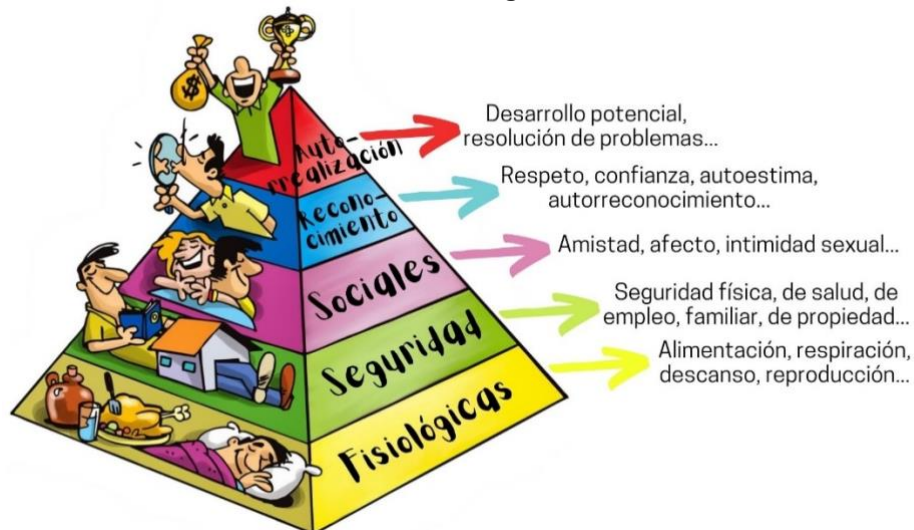
TAREA. Para ello, vamos a realizar los siguientes pasos:

- Dividiremos la clase en 2 grupos (A y B). Cada uno de estos grupos trabajará de manera aislada.
- Les pediremos a los alumnos que piensen que necesidades consideran ellos que tienen y con qué productos en concreto satisfacen dichas necesidades (si es posible mencionar marcas mejor).
- El grupo A, tendrá 5 minutos al principio para comentar entre ellos que necesidades piensan que tienen y con qué productos satisfacerlas. Después de los 5 minutos de conversación en grupo, cada alumno tendrá que hacer una lista individual con al menos 10 necesidades y 10 productos para satisfacerlas.
- El grupo B, individualmente y sin comunicación entre ellos, escribirán directamente las 10 necesidades que tiene cada uno y los 10 productos con los que las cubren.
- Finalmente, veremos si las necesidades y los productos que han puesto son distintas en función del grupo y reflexionaremos entre todos sobre como la sociedad, nuestro entorno o la publicidad actual influye en nuestras necesidades y cómo podemos evitar que esto ocurra o al menos ser conscientes de ello.

4. LA CLASIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES DE 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.

ACTIVIDAD 4. CLASIFICANDO TUS NECESIDADES.

TAREA 1. Tus necesidades según Maslow.

TAREA. Completa la siguiente tabla, indicando en la primera columna 5 necesidades humanas, en la segunda productos que permitan cubrirlas, y en la tercera en qué nivel de la pirámide de Maslow se encontraría.

NECESIDADES	PRODUCTO QUE LA SATISFACE	NIVEL DE LA PIRÁMIDE DE MASLOW
Descansar	Cama	Primaria
		Seguridad
		Social
		Reconocimiento
		Autorrealización

TAREA 2. Clasifica las necesidades.

Las personas que se muestran a continuación necesitan cubrir diferentes necesidades.

TAREA. Clasifica a las siguientes personas dentro de la pirámide de Maslow atendiendo a la necesidad que desean satisfacer:



- Martina trabaja muy duro en su empresa, sin embargo, año tras año ve como ascienden a sus compañeros mientras que ella se encuentra estancada en su puesto, a pesar de mostrar resultados extraordinarios.

- Jaime perdió su puesto de trabajo durante el Covid. Se le ha acabado la ayuda del paro y le está costando mucho poder llegar a final de mes, más teniendo en cuenta que tiene un hijo al que mantener.

- María es la alegría de la fiesta, le encanta estar haciendo bromas con todo el mundo. Eso sí, últimamente tiene demasiado trabajo de oficina y no ve mucho a sus compañeros.



- Jorge es nuevo en la empresa y hace todo genial, sin embargo, se le ve algo preocupado porque su contrato acaba dentro de 1 mes y no sabe si lo van a renovar.

- Daniela siempre ha tenido claro que quiere ser cantante, y está haciendo todos los esfuerzos necesarios para tratar de conseguir su sueño, que es entrar a Operación Triunfo para aprender más y darse a conocer.

TAREA 3. Clasifica las necesidades.

Dibuja en tu libreta la pirámide de Maslow y clasifica las siguientes App en el escalón de la pirámide correspondiente, indicando qué tipo de necesidad te permite satisfacer dicha App y argumentando por qué la has colocado en dicho escalón:



TAREA 4. Messi, Amancio Ortega y pirámide de Maslow.

Amancio Ortega, uno de los hombres más ricos del mundo, seguía trabajando con 80 años. Si se gastara 1 millón de euros cada día, su fortuna le duraría casi 200 años. Además, tal y como ves en esta noticia, su fortuna no es comparable a la de otro español.

Por otro lado, vemos como en 2020 Messi, que cobraba 100 millones de euros brutos al año, decía que no estaba contento y comunicaba al Barcelona, el club que le vio e hizo crecer, que se marchaba.

ECONOMÍA

La fortuna de Amancio Ortega, tan grande como la de los siguientes 52 españoles más ricos juntas

S. CABRERO
REDACCIÓN / LA VOZ



El fundador de Inditex repite como el primer patrimonio del país, según la revista «Forbes», que incorpora por primera vez en este ránking a Juan Carlos Escotet

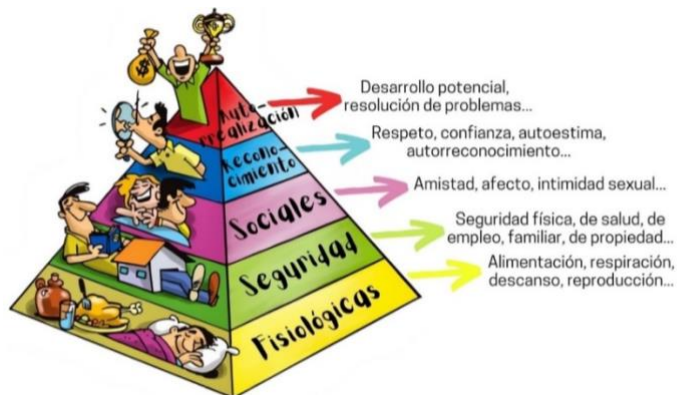
02 nov 2021. Actualizado a las 23:21 h.

¡Messi cobra 100 millones de euros brutos al año!
Messi y el Barça, el epílogo más triste

El argentino comunica mediante un burofax que quiere rescindir su contrato, hastiado por sus roces con ausencia de un proyecto ganador



Messi, desconsolado tras la goleada del Bayern - EP



TAREA.

- A.** Explica, apoyándote en la pirámide de Maslow, por qué motivos crees que Ortega seguía trabajando en lugar de retirarse a disfrutar de su fortuna.
- B.** ¿Acaso Messi no tenía en ese momento todas sus necesidades satisfechas para ser feliz? Explica con la pirámide de Maslow que necesidades tenía Messi sin cubrir.

TAREA 5. ¿Son los likes una necesidad?

Como ya hemos visto en la pirámide de Maslow, una de las necesidades que tenemos los seres humanos es la necesidad de estima o reconocimiento, es decir, todos queremos sentirnos reconocidos y valorados por los demás.



Hoy en día, el 70% de los jóvenes afirma que son felices cuando reciben muchos "likes" en RR.SS. algo muy relacionado con las necesidades de estima que muestra la pirámide Maslow.

Por ello, te propongo que debatamos acerca de si los likes son o no una necesidad, si los jóvenes tratan de conseguir likes en sus RR.SS. porque lo interpretan como una forma de sentirse reconocidos, o cómo les afecta a los adolescentes el hecho de recibir muchos o pocos "me gusta" en sus publicaciones.

DEBATE: ¿SON LOS LIKES UNA NECESIDAD?



5. ¿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 o ahorro dinero?

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? La clave para empezar es el análisis coste beneficio.

• • Análisis coste-beneficio.

Los economistas consideran que las elecciones que hace la gente son racionales. Una **elección racional** es aquella que se basa en una comparación entre costes y beneficios.

Beneficio

Lo que se gana. El **beneficio** de una decisión es la ganancia o la satisfacción que ofrece, y está determinado por las **preferencias de las personas**.

Coste

A lo que se renuncia. El coste de una decisión es aquello a lo que renunciamos.

Para determinar la racionalidad de la elección, solo son importantes los deseos de la persona que la hace. *Por ejemplo, si yo disfruto más con series que con la play, para mí lo más racional será gastarme dinero en Netflix antes que en videojuegos.* Después de realizar el análisis de coste-beneficio de cada decisión, la elección más racional será aquella en la que los beneficios superan a los costes en mayor proporción.

BENEFICIO MARGINAL
(última decisión)

COSTE MARGINAL
(última decisión)

REPETIR LA DECISIÓN

La economía ayuda a entender cómo realizar este análisis coste-beneficio. Así, 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 muchas 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?

Cada vez decidimos tomamos una decisión de cómo utilizar nuestros recursos (nuestro dinero o nuestro tiempo), estamos renunciando a hacer otras cosas con ese dinero o ese tiempo. Dicho de otra manera, cada decisión tiene un 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.

Para entenderlo vamos a ver diferentes casos.

CASO 1. Decisión con coste de tiempo, pero no de dinero. 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 (A): 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

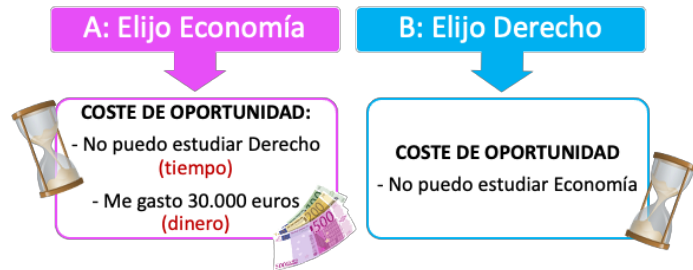
En esta ocasión, como tenemos una beca vemos que no hay coste de dinero. Si suponemos que tardamos el mismo tiempo en sacar cada carrera, la decisión no tiene más misterio que quedarnos con aquella carrera que nos gusta más, es decir, a igualdad de costes, nos quedamos con la carrera que nos da más beneficios. En nuestro caso, elegiríamos estudiar economía, ya que es bastante sublime.

Lo mismo se aplicaría en el caso de que de la matrícula de cada carrera costara la misma cantidad de dinero. Si estudiar derecho cuesta 15.000 euros, y estudiar economía cuesta lo mismo, seguiré estudiando economía si esta es la carrera que me gusta más (me da más beneficios). Pero ¿qué ocurre si una de elecciones incluye un coste monetario y la otra no? ¿o si una elección tiene un coste mayor que la otra?

CASO 2. Decisión coste de tiempo y de dinero. 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 las tasas de matrícula y el coste de vivir fuera. Vamos a suponer que en 4 años el coste total de matrícula, vivienda y alimentación son 30.000 euros. En este caso estudiar

Economía tiene un coste añadido, no solo no puedo estudiar Derecho, sino que además me gustaría 30.000 euros.

CASO 2: Decisión con coste de dinero y tiempo.
Elegir mi carrera cuando tengo una beca solo para una carrera.



Ahora, aunque estudiar economía sea sublime, debo sopesar los beneficios y los costes cada decisión. Estudiaré economía solo si los beneficios de hacerlo son superiores a los costes. Es decir, elegiré economía si para mí el beneficio de estudiar esta carrera es mayor que la suma del coste de 30.000 euros y de no poder estudiar derecho.

CASO 3. Decisión con coste de dejar de ganar dinero (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 renunciado a trabajar y por tanto estamos renunciado 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 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.

ACTIVIDAD RESUELTA 1. El paradigma del McChurry.

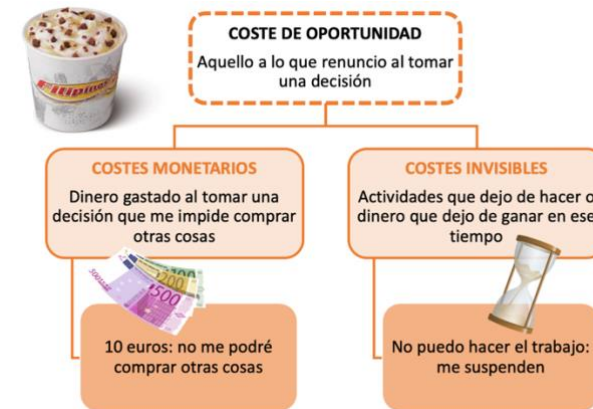
Tu amigo Borja Mari te propone un plan de ir al cine y luego a tomar un helado McChurry en el centro comercial por unos 10€. El problema es que tienes que hacer un importante trabajo de Economía, cuya fecha límite es ese mismo día. Borja Mari te jura por Snoopy que si no vas con él se enfada contigo.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



● 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.

ACTIVIDAD 5. NUESTRO COSTE DE OPORTUNIDAD.

TAREA 1. Coste de oportunidad.

TAREA. Responde a las siguientes cuestiones:

1 Indica 3 momentos en los que hayas tenido que tomar una decisión importante. ¿Cuál fue el coste de oportunidad de cada decisión?

2 ¿Cuál es el coste de oportunidad que tienes por estar ahora mismo aquí sentado en la clase de economía?

3 Tu tía tiene plan de salir esta noche y te pide que hagas de canguro de tu sobrino. Si lo haces te pagará 20 euros como compensación. Pero tu amigo Borja Mari, que siempre está proponiendo planes, te ofrece ir con él a cenar y a tomar un helado a la Heladería Inma. Ese plan costaría unos 10 euros. ¿Cuál es el coste de oportunidad de irte con Borja Mari? Distingue, además, entre los costes monetarios e invisibles.

4 Esta noche es el concierto de tu cantante favorito. Las entradas se venden tanto en el centro comercial que está a las afueras de la ciudad como en una tienda debajo de tu casa. Si compras la entrada debajo de tu casa, el precio es de 15 euros y te la dan al instante. En el centro comercial las entradas son solo 10 euros, pero como son más baratas todo el mundo está yendo allí y hay una cola de 2 horas. Además, para llegar al centro comercial tienes que ir en autobús que cuesta 1 euro. ¿Cuál es el coste de oportunidad de comprar la entrada debajo de tu casa? ¿Y de comprarla en el centro comercial?



5 Mañana es el cumpleaños de mi amiga Jessica y se me ha olvidado comprarle el regalo. Sé que tiene un nuevo móvil y que quería comprarse una funda y un protector para evitar que se dañe, por lo que he decidido que ese va a ser mi regalo. El precio de la funda más el protector en la tienda de al lado de mi casa es de 15 euros. La misma funda y protector se encuentran en internet por 10 euros, pero hay costes de envío y el producto tarda unos días en llegar. Las opciones son:

- Envío en 1 día: costes de envío 5 euros: $10 + 5 = 15$ euros
- Envío en 7 días: costes de envío 1 euro: $10 + 1 = 11$ euros
- Comprarlos en la tienda de al lado de casa = 15 euros

¿Cuál sería el coste de oportunidad de comprarlo en la tienda al lado de casa? ¿Cuál sería el coste de oportunidad de elegir el envío a un día? ¿Y el coste de oportunidad de elegir el envío a 7 días? ¿Qué opción elegirías tú?



TAREA 2. Coste de oportunidad de la adicción al móvil.

Lee la siguiente noticia y responde a las cuestiones planteadas:

Casi el 37% de los adolescentes pasa más de 6 horas diarias con el móvil.

Celeste López, La Vanguardia (16-03-2022) – ADAPTADO.

Actualmente, los niños ya tienen un smartphone propio antes de cumplir los 10 años. Y ahí pasan gran parte de su tiempo. Un estudio de Cáritas revela que el 36,7% de los adolescentes de entre 12 y 17 años pasa más de seis horas al día, lo que califica como un uso abusivo de las pantallas; mientras que uno de cada cinco se encuentra en riesgo de adicción (interfiere en su quehacer diario).

El 49% de la adolescencia que pasa más de 6 horas frente a las pantallas ha suspendido 3 o más asignaturas y hasta el 60% cuando hay un uso adictivo.

Las chicas, registran en mayor medida rasgos de uso adictivo que los chicos adolescentes (20,1% entre chicas frente al 18% entre ellos) lo cual está fuertemente vinculado con el uso redes sociales.

Los chicos suelen hacer más uso de los videojuegos. El posible trastorno por uso de videojuegos entre los adolescentes varones (21%) cuadruplica al de las chicas (4,9%). El tiempo de dedicación e interés a esta actividad entre ellos también es completamente diferente, mientras que solo para el 7,8% de las chicas los videojuegos suponen una actividad integrada en su día a día, entre los chicos se cuadruplica esa cifra implicando al 30,6% de los adolescentes.

Las familias están preocupadas porque los dispositivos interfieren negativamente en las relaciones con los menores, pero también les preocupa el impacto de este hábito en la relación de sus hijos e hijas con su entorno, temiendo que pueda derivar en un aislamiento social (30,1%). La dificultad para descansar ante el uso constante de las pantallas es otra preocupación de los adultos (34,3%).

TAREA. Responde a las siguientes cuestiones sobre el texto:

- A. ¿Qué opinas acerca de los hábitos de consumo del móvil entre los jóvenes?
- B. ¿Consideras que dedicar tanto tiempo a esta actividad supone un buen aprovechamiento del tiempo? ¿Por qué? Explícalo teniendo en cuenta el concepto del coste de oportunidad.
- C. ¿Los jóvenes que tienen este tipo de conducta consideran el consumo de móviles como una necesidad primaria o como una necesidad secundaria? Justifica tu respuesta.



D. Explica el significado de esta viñeta relacionándola con lo visto en clase.



TAREA 3. Costes irre recuperables.

1. Triana se compró el año pasado una moto nueva por 3.500€ para ir a su trabajo, pues estaba en un lugar en el que es muy difícil encontrar aparcamiento con el coche. Es una Vespa roja preciosa que le encanta, sin embargo, hace 5 meses se compró una casa justo al lado de su oficina, y lleva todos estos meses sin coger la moto. La puso en venta por 3.000€, asumiendo que iba a perder parte del dinero invertido, pero no le importaba, pues durante los 7 primeros meses le vino muy bien para ir al trabajo; sin embargo, la mayor oferta que ha conseguido es de 2.000€. Se niega a venderla a ese precio, así que ha decidido dejarla aparcada en su garaje, aunque no la utilice.



TAREA. ¿Está haciendo Triana lo correcto? Justifica tu respuesta.

2. Tu amiga Fiona adora ir de compras. Hace un par de meses vio un vestido espectacular para lucir en la fiesta de graduación. Sin dudarlo entró en la tienda y lo compró por 200 euros. No se lo probó en la tienda porque tenía pensado hacerlo en casa, el problema es que se le olvidó y ahora, a los dos meses, el vestido no le entra porque se equivocó y cogió uno que es 2 tallas menor a la suya.



Cuando va a devolverlo a la tienda, la dependienta le dice que ha pasado demasiado tiempo y que ya no lo puede devolver. Fiona se lo ofrece a todas sus amigas e incluso lo intenta vender por internet. La mejor oferta que recibe es de 100 euros.

Fiona se niega a venderlo porque le costó el doble y lo guarda en su armario. En realidad, no está segura de si está tomando una buena decisión y acude a ti, que estás estudiando economía y ya entiendes bastante de estas cosas.

TAREA. ¿Qué le recomendarías? Justifica tu respuesta.

3. En muchas ocasiones tomamos malas decisiones por no tener en cuenta los costes irre recuperables..

TAREA. Piensa en una situación real en la que hayas tomado una mala decisión por no haber tenido en cuenta el concepto de coste irre recuperable, y explícala



• 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 no siempre 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 DECISIÓN

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

NO REPETIR LA DECISIÓN

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.

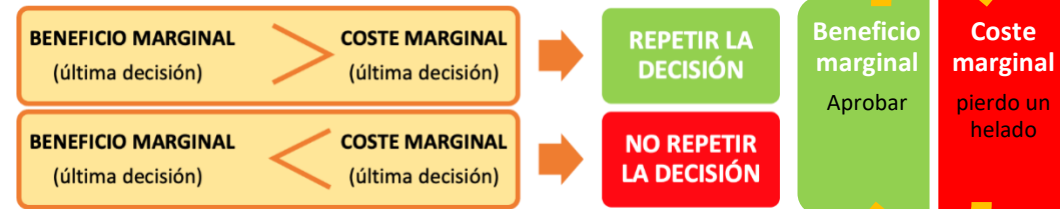
Cada alumna cuenta que cada hora extra que emplean en el trabajo su nota subirá, pero podrán hacer menos cosas con Borja. Toca hacer el análisis marginal.

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.



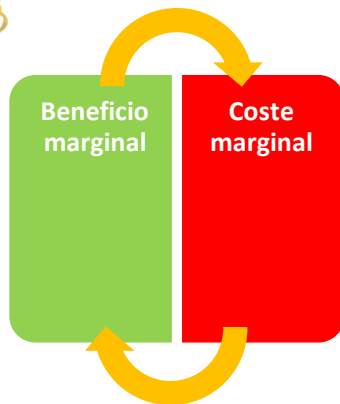
• Si Alberto decide ir finalmente a por el móvil Samsung, su padre habrá conseguido su objetivo: su incentivo habrá hecho a su hijo cambiar de decisión al disminuir sus costes marginales. Ahora Alberto deberá sacar las buenas notas que su padre desea.

ACTIVIDAD 6. BUSCANDO INCENTIVOS.

TAREA 1. Análisis marginal.

TAREA. Responde a las siguientes cuestiones relacionadas con el análisis marginal:

A Matías ha recibido 100€ por su cumpleaños, y está dudando entre gastarse dichos 100€ en unas zapatillas de deporte que le encantan, o gastarse 80€ en un chaquetón nuevo que le hace falta, y guardarse los 20€ para cuando los necesite. Está casi decidido en comprarse las zapatillas de deporte, pues le hacen mucha ilusión, ¿cuál sería su beneficio y coste marginal si toma esta decisión?



B Naroa se va de viaje a Australia. Se ha comprado el billete de avión, que le ha costado 1.000€, y tras dicha compra le han mandado un mensaje informándola de que por 300€ más puede ir en primera clase. Explica los costes y beneficios adicionales de Naroa si decide viajar en primera clase, teniendo en cuenta todo lo que ello implica.

TAREA 2. Incentivos.

TAREA. Responde a las siguientes cuestiones relacionadas con los incentivos:

A. La empresa Papasfritas S.L. está muy satisfecha con todos sus trabajadores, sin embargo, en este mes ya se le han ido 2 empleados hacia la competencia. Nombra 3 incentivos que podría dar Papasfritas S.L. a sus trabajadores para conseguir que estos no se marchen de la empresa.



B. Casi el 74% de los jóvenes españoles de entre 14 y 18 años reconoce haber consumido alcohol alguna vez en su vida, y el 53,6% lo ha consumido en el último mes. ¿Qué podría hacer el gobierno para incentivar a estos jóvenes a que no beban alcohol? Indica, al menos, un incentivo positivo y otro negativo.

C. El verano pasado (antes del COVID), viajando por el norte de España con unos amigos, buscábamos una terraza donde poder sentarnos. Eran las 10 de la noche y era completamente imposible encontrar nada al aire libre. Sin embargo, por dentro, todos los locales estaban vacíos. A nosotros (como a todo el mundo) nos apetecía estar fuera, así que seguimos buscando 30 minutos hasta encontrar algo. Había decenas de personas en nuestra misma situación que se dieron la vuelta y se fueron, lo que supone muchos clientes perdidos para los locales.

¿Qué incentivos podrían dar los locales para conseguir solucionar este problema?

D. En una determinada estación de metro hay dos escaleras, una mecánica y otra normal. El encargado de gestionar la estación ve que el 95% de las personas suben por la escalera mecánica y está harto, pues piensa que en la sociedad actual es importante hacer más deporte y dejar de acomodarnos.

TAREA. Pon ejemplo de algún incentivo que se podría aplicar para conseguir que las personas suban por la escalera tradicional.

Después, tras responder con tu ejemplo, mira el siguiente vídeo y comenta qué te parece: <https://www.youtube.com/watch?v=sP8qpcAeaY8>

E. Visualiza el siguiente vídeo:

https://www.youtube.com/watch?v=gzWB9-8_4Ro

TAREA. Responde a las cuestiones plantadas:

1. Menciona un par de incentivos que se mencionen en el vídeo.
2. ¿Qué incentivos tienes para estar actualmente aquí sentado en clase, estudiando?



TAREA 3. Experimento sobre los incentivos.

Experimento sacado y adaptado de una ponencia de Antonio José Morales Siles.

El docente coloca en su mesa 9 clips y 1 tiza, sitúa a 10 alumnos alrededor de su mesa y dibuja el cuadro de la derecha en la pizarra.

A continuación, se les explica a los alumnos que van a tener dos rondas de 20 segundos para coger los clips y la tiza de su mesa. Los objetos que cojan durante la primera ronda puntuarán (de manera individual) tal y como se indica en la tabla (es decir, si un alumno coge un clip y la tiza pues tendrá 0,35 puntos extra en el examen). Durante la segunda ronda (si es que han sobrado objeto) cada objeto puntuará el doble.

Tras dicha explicación, el docente les da 1 minuto a los alumnos para que hablen entre ellos y, después, comienza el experimento.

TAREA. Tras la realización del experimento los alumnos responden a estas cuestiones:

- A. ¿Cuál era vuestro incentivo en este experimento?
- B. ¿Los incentivos individuales eran los mismos que los grupales?
- C. ¿Habéis conseguido llegar al mejor resultado posible?

VALOR DE LA PESCA		
OBJETO	PRIMER PERÍODO (20 segundos)	SEGUNDO PERÍODO (20 segundos)
CLIP	0'1 punto.	0'2 puntos.
TIZA	0'25 puntos.	0'5 puntos.

6. LA ECONOMÍA CONDUCTUAL O DEL COMPORTAMIENTO.

La economía estudia el comportamiento humano, pero no es la única ciencia que lo hace. La psicología también trata de explicar cómo las personas toman decisiones. Aunque psicología y economía se centran en problemas diferentes, recientemente se han unido en lo que se conoce como la economía conductual o del comportamiento.

La **ECONOMÍA CONDUCTUAL O DEL COMPORTAMIENTO** es un área de la economía que integra los puntos de vista de la psicología.

Algunos de los puntos de vista que incorpora esta área son:

1 Las personas no siempre son racionales.

Los libros de economía están llenos de personas que forman parte de una especie muy particular: “el Homo Economicus”. La economía supone que estas personas siempre son racionales. Si dirigen una empresa, siempre tomarán aquellas decisiones que les permite conseguir los máximos beneficios. Como consumidores, siempre elegirán aquellos productos a aquellos precios que les permiten llegar a su mayor satisfacción posible. Todo esto lo consiguen haciendo un perfecto análisis de sus costes y beneficios.

Pero las personas reales no son “Homo Economicus”, sino Homo Sapiens. Aunque algunas pueden ser muy racionales y analíticas, las personas son mucho más complejas. Pueden ser impulsivas o emocionales en sus compras.



Así, algunos estudios han detectado que las personas cometen una serie de errores:

A. Las personas son demasiado confiadas. La mayoría de las personas está muy segura de sus habilidades y conocimientos. Por ejemplo, un experimento hizo preguntas numéricas del tipo *¿cuántos países hay en Europa?* y pedía que la gente respondiera con un intervalo con el que estuviera casi seguro de que acertaría (*por ejemplo, si digo que hay entre 30 y 40 países estoy casi seguro de que es así*). El experimento demostró que la gente confiaba mucho en sus habilidades, ya que daba intervalos muy pequeños, y sin embargo cometía errores con frecuencia (*por cierto, Europa tiene 50 países*).

B. Las personas dan demasiada importancia a un número pequeño de experiencias vividas. Por ejemplo, supongamos que queremos comprar un ordenador en Amazon. Nos ponemos a revisar y vemos que hay uno que es el mejor valorado por miles de usuarios. Luego, una amiga nuestra nos dice que lo compró hace un mes y que ya se le ha estropeado. Si somos racionales, pensaremos que nuestra amiga solo es una persona más dentro de las miles que han opinado en Amazon. Pero debido a que la historia de nuestra amiga es tan real, muchas personas *le darán más importancia de la que deberían a la hora decidir*.



C. Las personas son reacias a cambiar su manera de pensar. Las personas suelen mirar a los hechos de manera que confirman sus opiniones. Por ejemplo, en un partido Real Madrid-Barcelona, la mayoría de aficionados creen que el árbitro suele beneficiar al otro equipo. Si hay un penalti que pueda ser dudoso para el Barcelona, la mayoría de los aficionados del Barcelona interpreta que fue penalti claro, y la mayoría de los aficionados del Madrid considera que claramente no lo fue.

2 Las personas se preocupan por la justicia.

En ocasiones, puede que las personas tomen decisiones poco racionales porque consideran que se ha cometido una injusticia. Por ejemplo, imaginemos que tenemos un jardín en casa y cae una gran nevada. Para que se no estropee dicho jardín, debemos retirar la nieve, pero en casa tenemos unas herramientas con las que nos llevaría un gran esfuerzo. Vamos a una ferretería a comprar una pala y nos dicen que cuesta 60 euros. Si somos racionales compraremos la pala si consideramos que el esfuerzo que nos vamos a ahorrar (el beneficio de la pala) es mayor que los 60 euros de coste. Pero ahora imagina que sabemos que esa pala valía 20 euros la semana pasada, y que, ante la nevada, todas las ferreterías se han aprovechado y han subido los precios. Muchas personas, aunque estarían dispuestas a pagar los 60 euros, al saber que la ferretería se está aprovechando de la situación, se marcharían indignadas sin la pala.



3 Las personas son impacientes a corto plazo.

Los libros de economía también suponen que las personas tienen unas preferencias estables donde el horizonte temporal no importa. Si somos impacientes, lo seremos hoy, mañana y dentro de 10 años. Pero la economía del comportamiento defiende que las personas somos mucho más impacientes en el corto plazo que en el largo plazo.

A largo plazo un fumador se promete que dejará de fumar porque es malo para su salud, pero pasan 10 minutos y se enciende otro cigarro. Una persona que quiere perder peso se compromete a llevar una dieta equilibrada, pero luego la rompe a las primeras de cambio tomando pizza o patatas fritas. Un alumno sabe que tiene que hacer los deberes y estudiar día a día para sacar mejor nota, pero llega la tarde y coge el móvil varias horas.

En todos estos casos **el deseo de tener una satisfacción inmediata** (un cigarro, una pizza, o un rato en tik-tok) **lleva a romper los planes a largo plazo**, planes que las personas consideraban que eran lo mejor para ellos, pero que no cumplen a corto plazo.

Esta inconsistencia de tomar decisiones a largo plazo para luego romperlas a corto plazo es irracional y en ocasiones puede tener costes económicos. Por ejemplo, una persona que se compromete a ir al gimnasio 3 o 4 veces por semana y compra una suscripción completa.

Luego acaba por romper su promesa y apenas va unos pocos días al mes, por lo que le hubiera salido más rentable la modalidad “pagar por visita”, una modalidad mucho más barato si solo vas al gimnasio unas pocas veces.



● Sesgos cognitivos y toma de decisiones.

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:

A Contabilidad mental. Las personas solemos dividir el dinero en diferentes categorías conocidas como cuentas mentales, en función de en qué lo empleamos. Así, algunas personas derrochan el dinero cuando están de vacaciones porque consideran que se lo han ganado, o porque ya se han gastado mucho dinero y *¿qué más da gastar 20 euros más en estas vacaciones, si ya me he gastado mucho más?* Sin embargo, esas mismas personas pueden mirar con lupa los precios en un supermercado para ahorrarse esos mismos 20 €.

Las personas también tienen diferentes cuentas mentales según de donde venga el dinero. Concretamente, las personas suelen dar mayor valor al dinero que ha costado mucho trabajo ganar o ahorrar y lo gastarán con más cuidado. Por otro lado, dan menor valor al dinero que se obtiene de manera fácil, por ejemplo, al ganar un premio, por lo que lo gastan más fácilmente. No tiene sentido, ya que deberían tratar el mismo dinero con el mismo cuidado.



B Efecto ancla. Las personas suelen dar demasiada importancia a la primera información que reciben, ya que se crea un ancla en su subconsciente. Por ejemplo, si te pregunto *¿piensas que Cervantes vivió más o menos de 40 años?* y a continuación te preguntó *¿a qué edad crees que murió Cervantes?* El número 40 se ha quedado anclado en tu mente, y probablemente des una cifra parecida (Cervantes murió con 68 años).

Un ejemplo de ancla es el precio que se viene a la mente en el primer momento que vemos un producto. Esta es una estrategia muy usada por muchas tiendas, que primero informan de que algo tiene un precio muy elevado, para luego bajarlo y así parecer más barato.



C Efecto manada. En ocasiones, las personas hacen ciertas cosas porque las demás las hacen. Por ejemplo, si a medio curso te cambian a una clase y ves que todo el mundo toma notas del profesor, es bastante probable que tú también tomes notas. Si queremos tomar un café en una terraza, elegimos sentarnos en una cafetería porque está más llena que otra.

Muchos pubs y discotecas intentan aprovechar este efecto, y a primera hora ofrecen ofertas o descuentos con el objetivo de que entren clientes a sus locales, lo que servirá así de reclamo para que otros entren más tarde.

D Efecto marco. Las personas pueden estar inclinadas a tomar decisiones diferentes dependiendo de como se les presenten las opciones. Así, solemos elegir las opciones que se presentan de una manera positiva. Por ejemplo, si te planteasen dos opciones, ¿cuál elegirías, 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.



Así, empresas de cosméticos siempre nos presentan el mensaje “te sentirás más joven”, en lugar de “frenará el envejecimiento”.

E 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.

Muchas empresas aprovechan este efecto para ofrecer un producto a un precio inicial muy bajo (como una suscripción a una plataforma de televisión de pago). Una vez que el consumidor ya considera el producto como “suyo”, los clientes están más dispuestos a aceptar subidas de precios.

F Aversión a las pérdidas. La mayoría de personas prefieren evitar pérdidas antes que obtener ganancias. Si caminando por la calle y encontramos un billete de 5 euros, estaremos contentos. Sin embargo, si perdemos ese dinero después, la sensación de pérdida que aparecería sería mayor que el sentimiento positivo inicial.



Imagina que hay posibilidad de hacer una inversión donde hay un 50% de posibilidades de ganar dinero y un 50% de posibilidades de perder. La posible ganancia sería 100 euros y la posible pérdida sería 50. Lo lógico sería llevar a cabo la inversión, pero mucha gente no lo hará por el miedo a la posible pérdida, aunque la posible ganancia sea mucho mayor.

G Efecto señuelo. Muestra como la introducción de un tercer producto puede cambiar la elección entre los dos primeros. Por ejemplo, si nos ofrecen un móvil por 300€ y otro por 350€, habrá gente que se decante por el primero y otros por el segundo.



Sin embargo, si nos introducen otro modelo mucho más caro, a 800€ por ejemplo, la mayoría de personas elegirán ahora el móvil de 350€, ya que consideran que por solo 50 euros más, pueden llevarse el “modelo intermedio”.

PRODUCTO FINAL. EXPERIMENTOS ECONÓMICOS.

TAREA 1. Experimento de la economía del comportamiento.

A estas alturas, ya sabrás que los recursos son escasos y las necesidades son ilimitadas. Si a esto unimos la economía conductual, que tiene en cuenta como la psicología influye en la toma de decisiones de los individuos y que nos demuestra que los individuos no siempre son tan racionales, nos surge un experimento económico.



Este experimento está inspirado en la película “El hoyo”, que trata el tema de la escasez, el reparto de los recursos y la psicología de una forma muy interesante.

Para nuestro experimento económico, necesitamos los siguientes materiales que ha elaborado mi compañero Pablo (podéis encontrarlos en este enlace: [materiales experimento económico](#)).

- **Tarjetas de orden:** el número que incluye refleja el orden en el que cada alumno participará en el experimento.



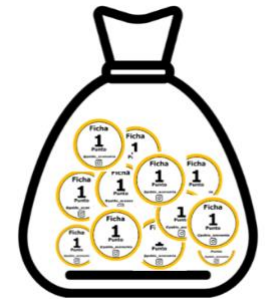
- **Fichas de puntos:** permiten saber quién es el ganador del experimento y que puntuación obtienen los alumnos. Cada ficha equivale a 1 punto. El número de fichas de puntos debe ser igual a el número de alumnos multiplicado por 5.



- **Bolsa de fichas:** en ella guardaremos todas las fichas de puntos.



x 5



Antes de empezar el experimento, le decimos a los alumnos que las fichas de puntos determinarán su nota en esta actividad. De este modo se lo toman mucho más en serio (ya después que el docente decida cómo evalúa la actividad).

La mecánica del experimento es la siguiente: el experimento tiene 5 rondas, en cada una de las rondas vamos a repartir una tarjeta de orden de forma aleatoria a cada alumno.

En el orden que marquen las tarjetas, los alumnos irán acudiendo a la mesa del profesor, donde estará la bolsa de fichas y podrán coger 0, 1, 2 o 3 fichas de puntos (el número de fichas de puntos que cojan será privado, solo lo sabe cada alumno). Los alumnos van guardando sus fichas de puntos, sin revelar cuantas tienen hasta el final.

Una vez que todos los alumnos hayan acudido a por fichas, comienza la siguiente ronda. En las siguientes rondas se vuelven a repartir las tarjetas de orden de forma aleatoria y vuelven a ir los alumnos a la bolsa de fichas en dicho orden, repitiendo la misma mecánica. Al final de la quinta ronda, realizamos el recuento de puntos.

Aprendizaje para comentar al final del experimento: Algunos alumnos por la avaricia e incertidumbre de en qué orden elijan en la siguiente ronda cogen 3 fichas y lo que termina provocando es que otros se queden sin fichas. Incluso, algunos alumnos terminarían con 15 puntos, aunque la nota máxima sea un 10. En cambio, otros, debido a la mala suerte, pueden terminar obteniendo 0 puntos. Esto lo podemos relacionar con lo que ocurre en países desarrollados, donde consumimos muchísimos recursos (más de los que necesitamos), y países subdesarrollados donde con los escasos recursos que tienen no llegan a cubrir las necesidades más básicas. Por otro lado, también podemos ver como la psicología y el comportamiento humano influye a la hora de tomar decisiones.

FASE 1. REALIZACIÓN DE EXPERIMENTOS ECONÓMICOS.

Fuente principal: Todo lo que aprendí con la psicología económica - Richard H. Thaler.

A continuación, se presentan una serie de experimentos económicos para trabajar la economía conductual. Es recomendable realizar estos experimentos en el patio, y a ser posible estando dos profesores presentes, para poder manejar bien las respuestas de los grupos. Los experimentos que se describen a continuación están explicados para el docente, que será el guía, siendo los alumnos los que realicen dichos experimentos siguiendo las instrucciones del docente.

EXPERIMENTO 1. ENTRADAS

El docente lee a los alumnos la siguiente situación:

Hace una semana comprasteis por 100€ una entrada para ver un concierto, pero al llegar allí te das cuenta de que has perdido la entrada. Tienes 100€ en tu bolsillo y aún hay entradas a la venta ¿la volverías a comprar?



Opción A. Sí compraría la entrada. **Opción B.** No compraría la entrada.

(El docente hace recuento y, se supone, que más de la mitad de los alumnos tendrían que haber elegido la opción B).

El docente continúa leyendo la siguiente situación:

Llegas a la taquilla de un concierto al que querías ir cuya entrada cuesta 100€ y, te das cuenta, de que has perdido 100€ que tenías en el bolsillo. Sin embargo, te quedan otros 100€. ¿Compraría la entrada, o te irías sin comprarla?

Opción A. Sí compraría la entrada. **Opción B.** No compraría la entrada.

(El docente hace recuento y, se supone, que más de la mitad de los alumnos tendrían que haber elegido la opción A).

EXPERIMENTO 2. JUEGO DEL ULTIMATUM + JUEGO DEL DICTADOR.

El docente divide la clase en dos grupos (grupo 1 y grupo 2).

Grupo 1. JUEGO DEL ULTIMATUM. (Esta parte **NO PUEDE ESCUCHARLA EL GRUPO 2**). El docente separa este grupo 1 por la mitad, y dirigiéndose a una mitad de este grupo les dice: Cada uno de vosotros tiene 1 punto extra para esta actividad, y tenéis que hacerle una única oferta a un compañero de la otra mitad del grupo 1 la cantidad que queráis (por ejemplo, el alumno puede proponer quedarse con 0,8 y darle al compañero 0,2 puntos).

Si el compañero acepta la propuesta, el punto se reparte, pero si no es así, ninguno de los dos jugadores obtendrá puntos. No se puede negociar.



El docente va emparejando a los alumnos y anotando a los acuerdos que llegan.

(El docente hace recuento y, se supone, que la mayoría de las ofertas habrán sido 0,5 puntos para cada uno, o 0,6 para el oferente y 0,4 para el compañero. Cuando el oferente se queda con 0,75 puntos o más, lo más frecuente es que el compañero rechace la propuesta, aunque esto suponga que ninguno de los dos se lleve nada de puntos).

Grupo 2. JUEGO DEL DICTADOR. El docente separa este grupo 2 por la mitad, y dirigiéndose a una mitad de este grupo les dice: Cada uno de vosotros tiene 1 punto extra para esta actividad, y tenéis que ofrecerle a un compañero de la otra mitad del grupo 2 la cantidad que queráis (por ejemplo, el alumno puede proponer quedarse con 0,8 y darle al compañero 0,2 puntos). El compañero tiene que aceptar la propuesta directamente, no existiendo la opción de rechazarla ni de negociar.

(Con este segundo experimento se pretende comprobar si, cuando los alumnos son dictadores, tienden a ofrecer una cantidad de puntos mayor por compañerismo).

EXPERIMENTO 3. DECISIÓN SOBRE GANANCIAS.

El docente lee a los alumnos la siguiente situación:

Imagina que puedes elegir entre las siguientes opciones:

Opción A. Ganar 300.000€.

Opción B. Tener un 80% de probabilidad de ganar 400.000€ y un 20% de no ganar nada.

¿Qué decisión tomarías?

(Se supone que la mayoría elegirá la opción 1, aunque la opción 2 tenga una esperanza matemática más elevada).

Tras un recuento, el docente lee la siguiente situación:

Imagina que puedes elegir entre las siguientes opciones:

Opción A. Perder 300.000€.

Opción B. Tener un 80% de probabilidad de perder 400.000€, y un 20% de no perder nada.



¿Qué decisión tomarías?

(Se supone que la mayoría elegirá la opción 2, demostrándose así que la mayoría de las personas son inconsistentes a la hora de tomar decisiones y que muestran aversión a las pérdidas. En materia de ganancias somos adversos al riesgo, preferimos “pájaro en mano que ciento volando”, por el contrario, en materia de pérdidas estamos dispuestos a asumir más riesgos con el propósito de evitar las pérdidas, “de perdidos al río”).

EXPERIMENTO 4. ENFERMEDAD RARA.

El docente lee a los alumnos la siguiente situación: Imaginad que por asistir a esta clase os habéis expuesto a una rara y mortal enfermedad, y que, si contraéis esta enfermedad, en algún momento de la semana que viene tendréis una muerte rápida e indolora. Las probabilidades de contraer la enfermedad son de 1 entre 1000.



Por otra parte, tenemos una única dosis del antídoto, que venderemos al mejor postor, cuya administración reduce a cero el riesgo de muerte. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por el antídoto? (Si andas justo de efectivo, se te prestaría el dinero necesario al cero por ciento de interés y reembolsable a treinta años).

Tras un recuento de lo que cada alumno estaría dispuesto a pagar por el antídoto, el docente lee la siguiente situación: Investigadores del hospital de la universidad están llevando a cabo un estudio sobre una rara enfermedad, y necesitan voluntarios dispuestos a introducirse en una habitación durante cinco minutos y exponerse al mismo riesgo de un 1 por 1000 de contraer la enfermedad y morir rápidamente y sin dolor la semana próxima. No hay ningún antídoto disponible. ¿Cuál es la cantidad mínima de dinero que solicitaría para participar en este estudio de investigación?

(La teoría económica ofrece una predicción muy clara sobre las respuestas de la gente a las dos versiones de estas preguntas, y es que las respuestas serían casi iguales. Sin embargo, la media de las respuestas en la primera pregunta es que no pagarían más de 2.000€, mientras que en la segunda no suelen aceptar menos de 500.000€).

EXPERIMENTO 5. DECISIÓN SOBRE GANANCIAS.

El docente divide la clase en dos grupos (grupo 1 y grupo 2).

Grupo 1. (Esta parte NO PUEDE ESCUCHARLA EL GRUPO 2). El docente lee a los alumnos del grupo 1 la siguiente situación: Imagina que estás tumbado en la playa con tus amigos en un día de mucho calor, y todo lo que tiene para beber es agua. Durante la última hora has estado pensando en lo que te encantaría poder disfrutar de una buena botella bien fría de Coca-Cola (o el refresco que más te guste). En un momento dado, uno de tus amigos se levanta para hablar por teléfono y ofrece traer refrescos del único punto de venta cercano, un hotel de cinco estrellas. Antes de irse, tu amigo comenta que puede ser que el refresco sea caro y te pregunta cuánto estarías dispuesto a pagar por una botella, puesto que únicamente la compraría si cuesta tanto o menos que el precio que le digas, pero no si cuesta más. ¿Qué precio le dirías a tu amigo?



El docente toma nota de los precios que pagarían los alumnos.

Grupo 2. Mismo caso que el anterior, pero sustituimos el **hotel de cinco estrellas** por un **bazar chino**.

(A pesar de que el producto que se compra es el mismo, las respuestas suelen variar).

FASE 2. ELABORACIÓN DE EXPERIMENTOS ECONÓMICOS.

El docente hará grupos de 2 o 3 personas, y le asignará a cada grupo un sesgo cognitivo (contabilidad mental, efecto ancla, efecto manada, etc.).

TAREA. Dicho grupo debe inventar un experimento económico basándose en el sesgo cognitivo que le ha sido asignado, y deberá escribir el resultado que cree que tendrá dicho experimento.

En la siguiente clase se realizarán los experimentos y se comprobará si los resultados alcanzados son los esperados o no.



DOWNLOAD

Y aquí puedes descargar esta plantilla para hacer esta tarea. [Plantilla “experimento económico”](#)

6. Decisiones económicas colectivas.

Saberes básicos

1. Bienestar personal y bienestar social.	116
¿las elecciones que se realizan para aumentar el bienestar personal también aumentan el bienestar social?	116
Eficiencia, equidad y bienestar social.....	116
2. Cómo interaccionan las personas en la sociedad.	118
Principios de interacción entre personas.....	118
3. La frontera de posibilidades de producción.	122
¿qué es la frontera de posibilidades de producción?	122
La fpp y el coste de oportunidad.....	123
La fpp y la eficiencia económica.....	123
La fpp y el crecimiento económico.....	124
4. Ventaja comparativa y ganancias del comercio.	127
¿Qué es la ventaja absoluta?.....	127
¿Qué es la ventaja comparativa?	128
5. Los agentes económicos.	130
6. El flujo circular de la renta.	132
¿Qué es el flujo circular de la renta?.....	132

ACTIVIDADES

Blooket

www.econosublime.com

Situación de Aprendizaje

ACTIVIDAD 1. BIENESTAR PERSONAL Y SOCIAL
ACTIVIDAD 2. ¿INTERACTUAMOS?
ACTIVIDAD 3. PRODUCIMOS
ACTIVIDAD 4. INTERCAMBIAMOS
ACTIVIDAD 5. AGENTES ECONÓMICOS
ACTIVIDAD 6. FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA
PRODUCTO FINAL. ¡MEJORAMOS JUNTOS!



Material elaborado por:



 @Econosublime

Material editado por:



@Economarina



@Economyriam



YouTube

Videos explicativos de cada clase en
www.youtube.com/c/econosublime

1. BIENESTAR PERSONAL Y BIENESTAR SOCIAL.

• ¿Las elecciones que se realizan para aumentar el bienestar personal también aumentan el bienestar social?

Mi amigo Richy Bailey fue el jugador número 1 de padel de Estados Unidos de 2008 a 2018 (no es broma) y acaba de montar una academia de padel. Para ello ha contratado a 20 monitores a los que les paga 30 euros la hora, el doble de lo que ganaban antes. El negocio de Richy es muy rentable y gracias a ello está ganando mucho dinero.



En el tema anterior hemos visto cómo las personas tomaban decisiones de la manera en la que podían repartir mejor sus recursos para aumentar su bienestar personal. Pero no debemos confundir el bienestar personal con el bienestar social.

1 **Bienestar personal.** El resultado de una decisión aumenta el bienestar personal cuando la persona que la toma mejora su situación personal.



Cuando una persona toma una decisión de cómo emplear su dinero o tiempo, lo hace pensando en que aumenta su bienestar personal. Si decidimos pasar la tarde con nuestros amigos o comprarnos un móvil, es pensando en nosotros mismos. Tal vez tú tengas en cuenta como se sentirán los demás con tus acciones y que si tu amigo te necesita debes estar con él, aunque no te apetezca, ya que de lo contrario te sentirás mal. Pero precisamente, en última instancia, la decisión que tomas, incluso pensando en los demás, depende de cómo tú te sientes.

Así, si pedimos una pizza a domicilio es porque tenemos hambre y queremos que la traigan a casa, no porque pensemos en que el repartidor necesita un trabajo. De la misma manera, el repartidor nos la lleva a casa no pensando en hacernos un favor, sino pensando en su propio bienestar, ya que su empresa le pagará por ello.

Ahora la pregunta clave es la siguiente: ¿Es posible que todas las decisiones que cada uno de nosotros toma buscando su propio bienestar personal, terminen por lograr un resultado positivo para la sociedad?

2 **Bienestar social.** El resultado de una decisión aumentará el bienestar social cuando es lo mejor para la sociedad en su conjunto. Es fácil saber si algo aumenta mi bienestar personal, pero ¿cómo sé si aumenta el bienestar de la sociedad?



Volvamos a la empresa de mi amigo Richy. Como vemos, el resultado de su decisión de montar una academia aumenta su bienestar personal, ya que está ganando mucho dinero con ello. Lo mismo podemos decir con sus trabajadores que, al aceptar el trabajo, están ganando el doble que antes. Los clientes de Richy también verán aumentado su bienestar personal, ya que de lo contrario no contratarían sus servicios. Entonces, ¿todos estos resultados aumentan el bienestar social?



Para un economista la respuesta es clara: **el bienestar social aumenta porque todos los involucrados se ven favorecidos. No hay perdedores.**

• Eficiencia, equidad y bienestar social.

Cuando hablamos de bienestar social hay dos aspectos por los que se puede preocupar una sociedad por conseguir: **la eficiencia y la equidad.**

Eficiencia y bienestar social

Para los economistas, una situación es más eficiente que otra si se logra mejorar la posición de una o varias personas sin empeorar la situación de otra persona. Así, si llegamos a una situación en donde una o varias personas aumentan su bienestar personal sin que ninguna otra lo disminuya, diremos que esta nueva situación ha llevado a una mayor eficiencia y, por lo tanto, a un mayor bienestar social.

En la empresa de Richy todos han mejorado, por lo tanto, la eficiencia es mayor y aumenta el bienestar social. Pero ojo, si el único beneficiado hubiera sido Richy, ganando incluso millones, y los trabajadores se hubieran quedado igual (con el mismo sueldo), también el resultado sería más eficiente y también aumentaría el bienestar social. La razón es clara: una persona ha aumentado su bienestar personal y nadie lo ha empeorado.



Equidad y bienestar social

Para muchas personas, para que haya bienestar social es necesario que haya un “reparto justo”. Muchas personas no ven claro que si solo una persona está ganando eso suponga que aumenta el bienestar social. Según su manera de ver las cosas, si por ejemplo Richy gana un millón de euros al mes con su negocio, el aumento del bienestar social solo se produce si ese único beneficiado comparte parte de sus beneficios, ya sea a través de mayores sueldos a sus trabajadores, de menores precios para sus clientes, o de alguna otra manera.

El problema aquí es el término “reparto justo”. No hay una definición exacta de justicia y depende de puntos de vista. Si Richy gana un millón de euros al mes ¿cuánto debería compartir? ¿con cuántas personas? ¿cómo debería hacerlo?



Eficiencia se refiere a aprovechar los recursos de la mejor manera posible. Si alguien aumenta sus beneficios y nadie los disminuye, hay más bienestar social. El tamaño de la tarta es más grande.

Equidad se refiere a repartir los beneficios de manera justa. No importa solo el tamaño de la tarta, sino que esta se distribuya de manera “justa”.

Eficiencia

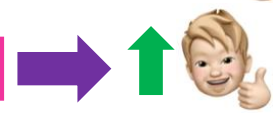


Bienestar personal y nadie empeora



Bienestar social

Equidad



Beneficios



Bienestar social



Reparto justo

ACTIVIDAD 1. BIENESTAR PERSONAL Y SOCIAL.

TAREA 1. Tipo de bienestar.

TAREA. Indica si las siguientes situaciones hacen referencia a un incremento del bienestar personal o del bienestar social, argumentando tu respuesta:

a) Martín hace deporte todos los días.



Bienestar personal

Bienestar social

.....
.....

b) Magdalena ha decidido vacunarse del Covid, a pesar de no estar muy convencida por temor a que le dé efectos secundarios.



Bienestar personal

Bienestar social

.....
.....

c) Julen se ha comprado una casa con piscina y jardín.



Bienestar personal

Bienestar social

.....
.....

d) Enzo se pasa las tardes jugando a la Play con sus amigos.



Bienestar personal

Bienestar social

.....
.....

e) Elena ha dejado su antiguo puesto de trabajo para montar su propio negocio, que consiste en la venta online de bisutería artesanal fabricada por ella misma.

Bienestar personal

Bienestar social

Sus hermanos han decidido dejar también sus empleos, pues no estaban contentos en sus puestos, y unirse a ella para que el negocio prospere más rápidamente. Están más felices.



.....
.....

f) El Ayuntamiento de Málaga ha decidido implantar en los institutos fibra óptica, para que internet funcione mejor.

Bienestar personal

Bienestar social



.....
.....

g) Iris graba vídeos de YouTube explicando cómo se resuelven distintos ejercicios que cayeron años anteriores en Selectividad.

Bienestar personal

Bienestar social



.....
.....

TAREA 2. Mi propio bienestar.

TAREA. Piensa en alguna situación de tu vida persona que haga referencia a un incremento del bienestar personal o del bienestar social. Argumenta tu respuesta.

2. CÓMO INTERACCIONAN LAS PERSONAS EN LA SOCIEDAD.

En este apartado vamos a ver que las decisiones de las personas no son independientes de las de los demás. Así, las opciones que tiene una persona, y por tanto sus elecciones, dependen en gran medida de las decisiones que hacen los demás. Así, cuando las decisiones de unas personas influyen a otras, y viceversa, decimos que hay una interacción.

Por tanto, veremos que hay 4 principios para ver como interaccionan entre las personas en la sociedad:

• Principios de interacción entre personas.

PRIMER PRINCIPIO. El intercambio puede mejorar el bienestar social.

¿Por qué decimos que las decisiones de uno interactúan con las de otros? Una familia podría intentar cubrir todas sus necesidades; cultivar sus alimentos, tejer su propia ropa o construirse su propia casa. Pero como te puedes imaginar si cada persona se dedica a producir todo lo que necesita, podrá realizar muy pocas actividades y, por tanto, satisfacer solo las necesidades muy básicas.



Si **los individuos se organizan en sociedades y reparten las tareas**, no hace falta que produzcan cada uno de ellos todo lo que necesitan, sino que **pueden producir un bien para la sociedad y recurrir al intercambio** para obtener los bienes que desean y los demás han producido. **La razón de esta interacción**, es que, mediante el reparto de tareas y el posterior intercambio, obtendremos una mayor cantidad de bienes (y bienestar).

Las ganancias de este intercambio surgen de este reparto de tareas que llamamos **especialización**. Con la especialización, cada persona se centra en realizar una tarea, de manera que así se puede dedicar a lo que mejor saben hacer. *Es obvio que no todos tenemos la misma capacidad para todo. Unos son buenos en matemáticas, otros en letras, etc. La idea básica es que, si soy bueno cazando y malo haciendo ropa, dedique todas mis horas de trabajo a cazar, y luego pueda intercambiar la comida por la ropa*



Además, a medida que una persona repite las mismas tareas, cada vez lo hará mejor. Esto explica porque la gente se especializa en una carrera.

Con la **ESPECIALIZACIÓN** cada persona se dedica a producir lo que mejor sabe hacer. A medida que repite las tareas lo hace mejor, por lo que la producción aumenta. Con el posterior intercambio tendremos más bienes y el bienestar social aumenta.

Vale ticher, queda claro que el intercambio puede llevar a un mayor bienestar social, pero ¿cómo sabemos si esta interacción la estamos haciendo de la mejor manera posible? Para ello hay que usar los recursos de manera eficiente.

SEGUNDO PRINCIPIO. Usar los recursos de manera eficiente aumenta el bienestar social.

Imagina que en tu clase del instituto sois 35 alumnos y el jefe de estudios os coloca en un aula muy pequeña, de manera que algunos ni siquiera tenéis mesa propia. Sin embargo, al lado hay otra aula muy grande que se ha asignado a otro curso donde solo hay 10 alumnos. Un economista diría que se está haciendo un uso ineficiente de los recursos.



Así, un uso más eficiente de los recursos implicaría que podríamos mejorar el bienestar de una o más personas sin empeorar a nadie. En el ejemplo del instituto sería muy fácil conseguir un uso más eficiente de los recursos (las aulas). Bastaría con asignar el aula más grande al grupo de 35 alumnos, que verá incrementado su bienestar, y el aula más pequeña al grupo de 10, que no se verá perjudicado, ya que estarán cómodos igualmente.

• • ¿Debemos siempre buscar la máxima eficiencia posible?

En muchas ocasiones sí, pero no siempre, porque **para conseguir el bienestar social lo único importante no es la eficiencia**. Como hemos visto, las personas también estamos interesados en la justicia o equidad, y en ocasiones, conseguir una mayor equidad puede hacer que perdamos cierta eficiencia.

Por ejemplo, en muchos centros comerciales los aparcamientos más cercanos a la puerta están reservados para personas con discapacidad que tienen dificultad para andar. Parece justo reservarles estos sitios. En la práctica, vemos como normalmente varios de estos aparcamientos se quedan vacíos, mientras otras personas deben buscar aparcamiento más lejos de la puerta. El reparto de aparcamientos en este caso no es eficiente, ya que se podría mejorar la situación de algunas personas, que podrían aparcar más cerca en esos sitios vacíos, sin empeorar la situación de nadie.



En este caso vemos que hay un **conflicto entre equidad y eficiencia**. Una mayor equidad, “hacer la vida más justa a los discapacitados reservándoles plazas”, puede llevar a menor eficiencia, “impide que algunas personas mejoren al aprovechar las plazas vacías”.

En la vida hay muchas situaciones parecidas a esta, como cuando cobramos más impuestos a los que más tienen para luego dar becas a los más necesitados. Vemos que la eficiencia disminuye, ya que aquellos que pagan más empeoran su situación. Pero por otro lado la equidad aumenta, ya que se puede conseguir un “reparto más justo” si a aquellos más desfavorecidos se les da la oportunidad de poder estudiar.

Hasta qué punto debe intervenir el Estado para conseguir una mayor equidad por encima de la eficiencia es un tema complicado sobre el cual no hay acuerdo.



En cualquier caso, debe quedar claro que usar los recursos de manera eficiente, siempre aumentará el bienestar social.

TERCER PRINCIPIO. Los mercados suelen llevar a la eficiencia.

En la mayoría de países vivimos en lo que se denomina una economía de mercado, en donde las personas y las empresas interaccionan en los mercados y toman decisiones de manera individual pensando en su bienestar personal. No hay nadie que le diga a una empresa qué debe producir. Tampoco nadie le dice a una persona qué debe comprar.

A primera vista, parece sorprendente que las economías de mercado funcionen. ¿Cómo es posible que las empresas sepan qué bienes producir con sus recursos? En 1776, Adam Smith en su obra "La riqueza de las naciones", establecía como las empresas y las personas, al interaccionar en los mercados buscando su propio beneficio personal, pueden conseguir mejorar el bienestar de la sociedad. ¿Cómo es esto posible? Gracias a las señales del mercado, o lo que Smith calificó como "la mano invisible".



• ¿Qué es la mano invisible?

La **MANO INVISIBLE** hace referencia a la forma en la que la búsqueda del beneficio personal puede llevar al bienestar de toda la sociedad.



¿Cómo hay garantía de que las empresas usarán los recursos de manera correcta?

La clave es que las personas y las empresas siempre querrán mejorar su situación. Las empresas desean ganar más beneficios y las personas comprar buenos productos al mejor precio posible. Imaginemos que una panadería no usa sus recursos de manera correcta, contratando a personas que no saben hacer el pan y derrochando la harina y la levadura. Entonces, acabarían produciendo pan de mala calidad o a un coste demasiado elevado, por lo que tendrían que subir los precios. Los consumidores, buscando su beneficio personal, dejarían de comprarles y buscarían otra panadería mejor o más barata. El resto de panaderías querrán estos clientes, ya que así aumentarán sus beneficios, por lo que se esforzarán por mejorar su producto u ofrecerlo a un precio más bajo. **Como vemos, las empresas buscando su beneficio personal tratarán de producir mejor.**

Si nadie les dice a las empresas qué bienes producir, ¿cómo hay garantía de que cuando vamos al supermercado, podremos comprar los bienes que necesitamos? La clave está en los precios, que actúan como señales del mercado guiando las decisiones de las empresas e indicando qué bienes deben producir.

- Cuando un bien escasea (hay muy pocos para todos), los consumidores se pelean por conseguir estos pocos bienes, y están dispuestos a pagar más, por lo que el precio aumenta. Esta es la señal de que hay beneficios en ese negocio, lo que hará que nuevas empresas surjan para aumentar la producción. **De esta manera, las empresas buscando su propio beneficio dirigen sus recursos a esos bienes y las familias conseguirán los bienes que quieren.** Esto es lo que paso con las mascarillas con el COVID-19. Al inicio de la pandemia todos queríamos comprar y no había casi producción (había escasez), por lo que los precios subieron. Las empresas, sabiendo que podían ganar más dinero, pronto se lanzaron a producirlas y pudimos comprar este deseado producto.

- Cuando un bien abunda (hay demasiados para todos), las empresas no consiguen vender sus productos y, por tanto, bajarán los precios. Como algunas empresas venden menos y más barato, dejarán de ganar dinero y abandonarán la producción, dirigiendo sus recursos a otros bienes y así desapareciendo la abundancia anterior.

Según Adam Smith es el egoísmo de empresas y familias buscando su propio beneficio personal el que lleva a una situación que beneficia a todo el mundo (una situación más eficiente). Las empresas buscan tener beneficios, las familias comprar productos de calidad a precios bajos. Por tanto, las empresas se esforzarán para ofrecer a los consumidores aquello que desean al mejor precio posible. ¿Es que las empresas quieren el bienestar de las familias? No, pero solo así conseguirán beneficios.



LOS MERCADOS LLEVAN A LA EFICIENCIA, ya que las familias consiguen los bienes que desean y las empresas ganan dinero con ello, aumentando así el bienestar de toda la sociedad.

CUARTO PRINCIPIO. Cuando el mercado no es eficiente el Estado puede mejorar el bienestar social.

Lamentablemente el mercado no es siempre eficiente y mejora el bienestar social. En ocasiones, el egoísmo personal puede llevar a situaciones en los mercados en donde algunos pueden salir perjudicados. **Es decir, hay fallos de mercado:**

- Algunas acciones pueden disminuir el bienestar de otros. Por ejemplo, cuando una fábrica egoístamente contamina el aire y puede provocar enfermedades.
- A veces una empresa o persona puede tener mucho **poder de mercado**, y aprovecha para poner condiciones que perjudiquen a los demás. Por ejemplo, si en un pueblo solo hay un pozo, ante la falta de competencia el propietario, de manera egoísta, podría poner precios muy altos aprovechando esta situación.
- Algunos bienes **no son rentables para las empresas**, pero sí son beneficiosos para la sociedad. Por ejemplo, las carreteras o los puentes nos permiten viajar más rápido y mejoran nuestra calidad de vida. Pero al no dar beneficios, ninguna empresa los produciría en los mercados.

Además, no podemos olvidar el tema de la equidad. Nadie asegura que habrá un reparto justo de bienes en los mercados y que todos tengan alimentos suficientes o una atención médica adecuada. Está claro que ninguna sociedad desea que muchos de sus miembros no puedan llevar una vida digna.



Así, cuando los mercados no llevan al bienestar general (no son eficientes) o cuando provoca grandes desigualdades, decimos que el mercado falla. El Estado puede intervenir para corregir estos fallos de mercado y aumentar el bienestar social.

ACTIVIDAD 2. ¿INTERACTUAMOS?

TAREA 1. La especialización de los minions.

Visualiza el siguiente vídeo de los minions:



TAREA. Responde a las cuestiones planteadas:

A ¿En qué se han especializado los minions?

B Nombra los factores productivos que ves en el vídeo.

C Pon algunos ejemplos de cómo se han dividido las tareas, ¿qué ventajas les supone esta división?

D ¿Crees que es bueno que las sociedades cada vez haya una mayor especialización? ¿Qué ventajas e inconvenientes puede tener esto?

TAREA 2. Experimento sobre especialización: Barcos y aviones de papel.



Adam Smith fue el primero que escribió sobre la división del trabajo y la especialización en su obra *“La riqueza de las naciones”* (1776).

Con la **división del trabajo** cada persona se especializa en una tarea para producir un bien. Mientras que con la **especialización** cada persona se dedica a producir lo que mejor sabe hacer. Además, a medida que repite las tareas, lo hace mejor, por lo que la producción aumenta. Por ello, cuando aplicamos la división del trabajo y la especialización a la producción de un bien, la **productividad aumenta** y con ello la producción.

Para comprobar que la división del trabajo y la especialización aumenta la productividad vamos a realizar el siguiente experimento:

El **experimento** consiste en realizar el mayor número posible de **barcos y aviones de papel**.

Para producirlos, tenéis que seguir los siguientes pasos:



Aviones

1. Recortar un folio con tijeras con las medidas: 20cm x 10cm
2. Doblar el papel para realizar un avión
3. Colorear el avión de color rojo



Barcos

1. Recortar un folio con tijeras con las medidas: 15cm x 15cm
2. Doblar el papel para realizar un barco
3. Colorear el barco de color azul

Para ello, vamos a dividir la clase en **2 grupos**. El Grupo A aplicará la división del trabajo y la especialización (los alumnos se dividirán las tareas y cada uno se especializará en una tarea concreta), mientras que los alumnos del Grupo B trabajaran individualmente teniendo que realizar todas las tareas de producción.

Después cambiaremos los papeles, el Grupo A trabajará individualmente y el B aplicará la división del trabajo y especialización. Tras esto analizaremos los resultados y los comentaremos en clase.

TAREA 3. ¿Eficiencia o equidad?



Una empresa que se dedica a la fabricación de frigoríficos produce 20 frigoríficos completos a la hora. Sabe que cuando sus máquinas están en funcionamiento contamina y que, además, tras llevar 15 horas en funcionamiento esta contaminación aumenta exponencialmente. El dueño de la fábrica se plantea si tener las máquinas en funcionamiento durante todo el día, o si parar a las 15 horas durante un par de horas para que reposen y, después, volver a encenderlas.

TAREA. Responde a las siguientes cuestiones:

- 1 ¿Qué sería lo correcto desde el punto de vista de la eficiencia?
- 2 ¿Y desde el punto de vista de la equidad? Justifica tu respuesta.
- 3 ¿Qué podría hacer el Estado en este caso?

TAREA 4. La eficiencia en los mercados.

A continuación, se muestra un titular del periódico Cinco Días:

La falta de oferta dispara el precio de la vivienda a niveles cercanos a la burbuja

- El metro cuadrado cerró marzo en los 1.734 euros, según datos del Mitma
- Las casas con menos de cinco años se revalorizan a más velocidad



La **MANO INVISIBLE** hace referencia a la forma en la que la búsqueda del beneficio personal puede llevar al bienestar de toda la sociedad.



TAREA. Responde a las siguientes cuestiones:

- 1 Explica esta situación basándote en la mano invisible de Adam Smith.
- 2 Argumenta si crees que en esta situación se llega al bienestar general, justificándolo.
- 3 ¿Está en esta situación siendo el mercado eficiente? ¿Cómo podría intervenir el Estado en este caso?

TAREA 5. Principios económicos.

PRIMER PRINCIPIO. El intercambio puede mejorar el bienestar social.

SEGUNDO PRINCIPIO. Usar los recursos de manera eficiente aumenta el bienestar social.

TERCER PRINCIPIO. Los mercados suelen llevar a la eficiencia.

CUARTO PRINCIPIO. Cuando el mercado no es eficiente el Estado puede mejorar el bienestar social.

TAREA. Cada una de las siguientes situaciones representa uno de los principios económicos. Indica de qué principio se trata y explica por qué.

1. El ayuntamiento de tu ciudad pone una nueva ley que obliga mantener un nivel de ruido bajo a los bares y discotecas que están cerca de viviendas.

PRIMER PRINCIPIO. El intercambio puede mejorar el bienestar social.

2. En tu clase, los estudiantes que dominan las matemáticas dan clase de repaso a otros estudiantes, a cambio de recibir clases de materias que dominan menos, como historia.

SEGUNDO PRINCIPIO. Usar los recursos de manera eficiente aumenta el bienestar social.

3. La cafetería de la universidad es muy pequeña y todos los universitarios no podían ir a desayunar allí. En los últimos meses han aparecido muchos bares y cafeterías por la zona.

TERCER PRINCIPIO. Los mercados suelen llevar a la eficiencia.

4. Los habitantes de un pequeño pueblo que contaba con grandes tierras cultivables han decidido crear un huerto comunitario, para ahorrarse tener que coger el coche hacia el pueblo vecino, que es el que tiene frutería.

CUARTO PRINCIPIO. Cuando el mercado no es eficiente el Estado puede mejorar el bienestar social.

5. En una zona de Málaga siempre hay mucho tráfico a la hora de salir del trabajo. Gran parte de los trabajadores de la zona se han puesto de acuerdo para, comenzar a ir en bus.

3. LA FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN.

Antes te he hablado de la miniempresa de los alumnos. Contaban con una serie de factores productivos: 15 alumnos, que hacían de “trabajadores”, y capital físico, como cuchillos, tablas para cortar etc. La tecnología que utilizaban era sencilla: varios alumnos cortaban la fruta, otros cobraban a los clientes, y el resto colocaba la fruta ya cortada en un vaso para que pudieran comer aquellos alumnos que quisieran comprar. La mayoría de días vendían unos 60 vasos de fruta, pero un día especialmente caluroso las colas de clientes se amontonaron. Podían tener más de 120 clientes y al acabar el recreo sólo pudieron producir 100 vasos de fruta cortada. Estaba claro lo que estaba pasando, con sus factores productivos (los 15 alumnos y los cuchillos y tablas) y su tecnología (la manera en la que estaban llevando la producción) habían llegado a su tope. Produciendo al máximo de sus posibilidades, no podrían pasar de 100 vasos de fruta con esos factores y esa tecnología. Se habían encontrado con la frontera de posibilidades de producción.

Las posibilidades de producción de un país nos indica el máximo de bienes que ese país es capaz de producir en un momento dado. Las posibilidades de producción van a depender fundamentalmente de:

1 La cantidad de recursos de los que disponga el país.

Obviamente, cuantos más factores productivos (trabajadores, máquinas y recursos naturales) tenga el país, más bienes podrá producir.



2 La tecnología. No sólo es importante la cantidad de recursos sino también la tecnología, es decir, la manera en la que se combinan los factores productivos. Por ejemplo, un país como Japón no tiene una gran cantidad de factores productivos, pero aun así consigue una elevada producción. El motivo, como has podido suponer, es la excelente tecnología que posee.

• ¿Qué es la frontera de posibilidades de producción?

La **FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN** (en adelante, FPP) refleja las cantidades máximas de bienes y servicios que es capaz de producir una economía en un determinado periodo de tiempo teniendo en cuenta los factores de producción y tecnología que posee.

Como todos los modelos, necesitamos partir de unos supuestos simplificadores de partida.

Supuestos de partida de la FPP

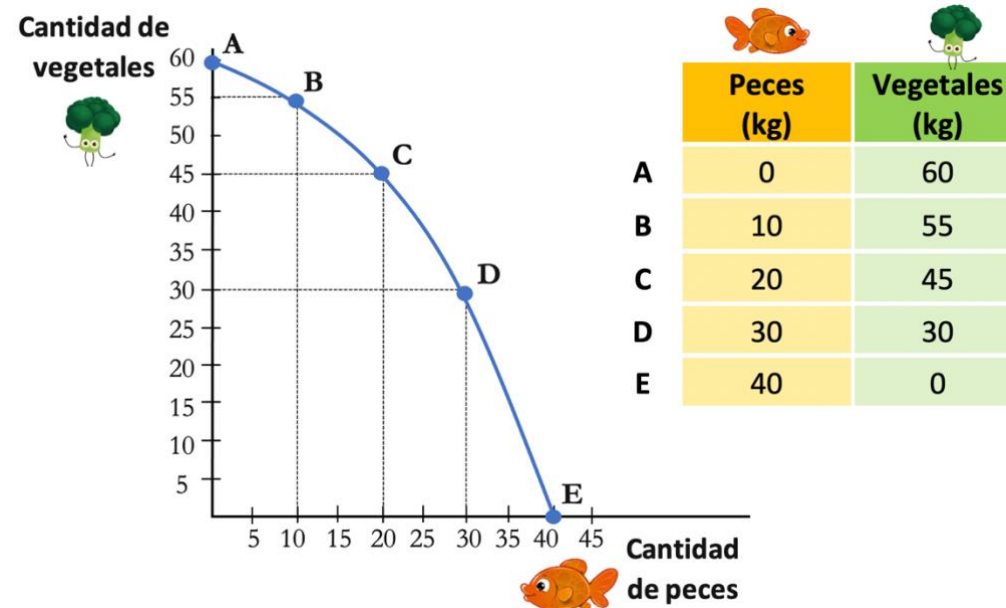
- Solo se producen dos tipos de bienes.
- El país cuenta con unos recursos limitados (recursos naturales, trabajadores y capital físico) y todos están siendo utilizados.
- El país parte de una determinada tecnología con la que combinar los recursos.

Para explicar la FPP vamos a imaginar que estamos en una pequeña aldea, en la que sus habitantes sólo tienen que decidir si van a pescar peces o recolectar vegetales. Por tanto, esta sociedad sólo puede producir estos dos bienes. También vamos a suponer que todos los habitantes o bien pescan o bien recolectan y que están usando todos los recursos que posean en la aldea.

Lógicamente se trata de una simplificación. No hay aldea tan pequeña en el mundo que sólo produzca dos bienes. La FPP se trata de un modelo económico, que si recuerdas vimos que era una simplificación de la realidad. En el mundo real los países producen miles de productos, pero al simplificarlo sólo a 2, podemos construir este modelo de la FPP que nos va a permitir entender mejor la realidad.

La siguiente tabla nos muestra las diferentes combinaciones de peces y vegetales que los habitantes de la aldea pueden obtener. De esta manera, si todos los habitantes de la aldea se dedican a recolectar vegetales, obtendrán 60kg, pero no podrán pescar ningún pez (combinación A).

Si unos cuantos habitantes se dedican a pescar, conseguirán 10kg de peces y todavía podrán recolectar 55kg de vegetales. Como vemos a medida que más habitantes se dedican a pescar, se consiguen más peces, pero menos vegetales. En el último extremo (combinación E), todos los habitantes se dedican a pescar y se obtienen 40kg de peces y, por supuesto, no recolectarán nada de vegetales.



Está claro que el modelo se trata de una simplificación (en un país se producen más de dos bienes), pero al simplificar podemos entender algunos aspectos claves de la economía: el coste de oportunidad, la eficiencia y el crecimiento económico.

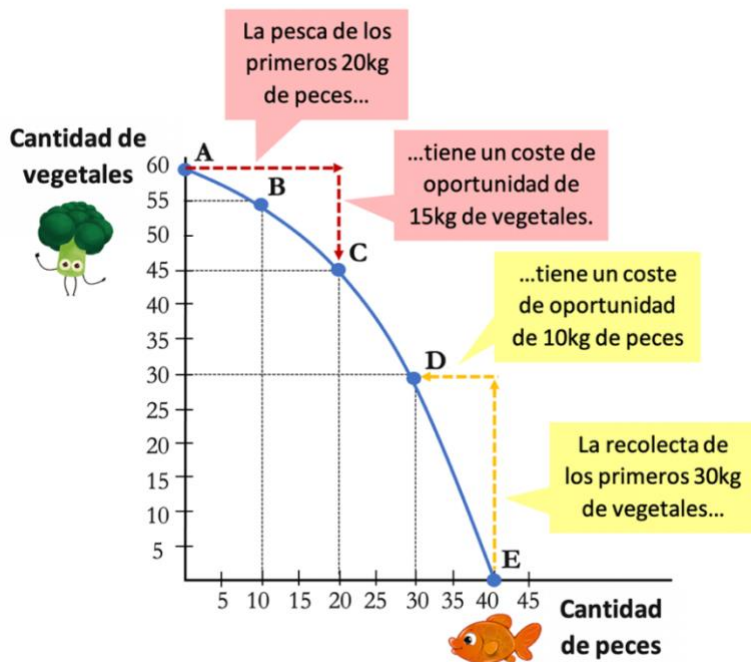
• La FPP y el coste de oportunidad.

La Frontera de posibilidades de producción nos muestra perfectamente el concepto de coste de oportunidad que vimos en el tema 1, donde cada decisión tenía un coste.

La FPP representa la necesidad de elegir entre los 2 bienes. Producir más de un bien supone producir menos de otro. La razón es que como todos los factores están siendo utilizados, si queremos producir más peces tendremos que usar parte de los trabajadores y otros recursos que usábamos para recolectar vegetales, y por tanto obtendremos menos cantidad. El coste de oportunidad de producir más de un bien es renunciar a producir el otro.

Así, pasar de la combinación A a la combinación C nos permite producir 20kg de peces más, pero tendremos que renunciar a 15kg de vegetales. **El coste de oportunidad de 20kg de peces es renunciar a 15kg de vegetales en ese punto de la frontera.**

De la misma manera, pasar de la combinación E a la combinación D nos permite producir 30kg de vegetales más, pero tenemos que renunciar a 10kg de peces. **El coste de oportunidad de 30kg de peces es renunciar a 10 de vegetales en ese punto de la frontera.**



Tal y como vemos, la FPP nos muestra claramente como toda sociedad se enfrenta con el problema de tener unos recursos escasos, y debe elegir qué bienes va a producir, teniendo en cuenta qué elegir producir un bien supone renunciar a producir otros.

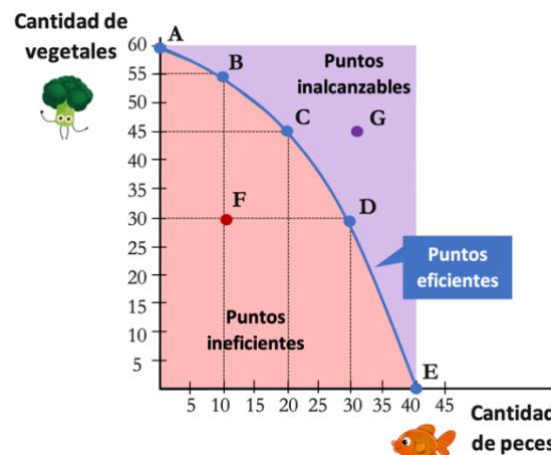
• La FPP y la eficiencia económica.

La FPP también permite entender el concepto de eficiencia. Las sociedades tienen una serie de recursos (trabajadores, máquinas y recursos naturales), y los emplearán de manera eficiente cuando los aproveche al máximo: no se puede producir más de un bien sin producir menos de otro. Dentro de la FPP podemos ver 3 tipos de puntos.

1 Puntos eficientes. La FPP nos muestra las combinaciones eficientes de la aldea. Es decir, todos los puntos de la curva de FPP son eficientes (utilizamos todos los recursos disponibles de la mejor forma posible), con nuestra tecnología y nuestros factores productivos, estamos produciendo lo máximo posible. Cuando los habitantes de la aldea pescan 20 kg de peces y recolectan 45kg de vegetales están siendo eficientes porque no pueden conseguir una combinación igual o mejor en ambos bienes (no se puede pescar 30 kg y recolectar 50 kg por ejemplo).

2 Puntos ineficientes. Aquellos puntos que se encuentran por debajo de la curva, representan combinaciones ineficientes pues se están despilfarrando recursos. Es decir, o bien no se usan recursos o bien se usan de manera incorrecta (como las aulas de la universidad). Si en nuestra aldea se pescaran 20 peces y se recolectaran 20 vegetales (combinación F) se estaría siendo ineficiente, ya que si usamos todos los recursos que tenemos podríamos pescar 20 peces y recolectar 45 vegetales (combinación C). La combinación 20 peces y 20 vegetales es por tanto ineficiente y se representa en el punto F debajo de la curva.

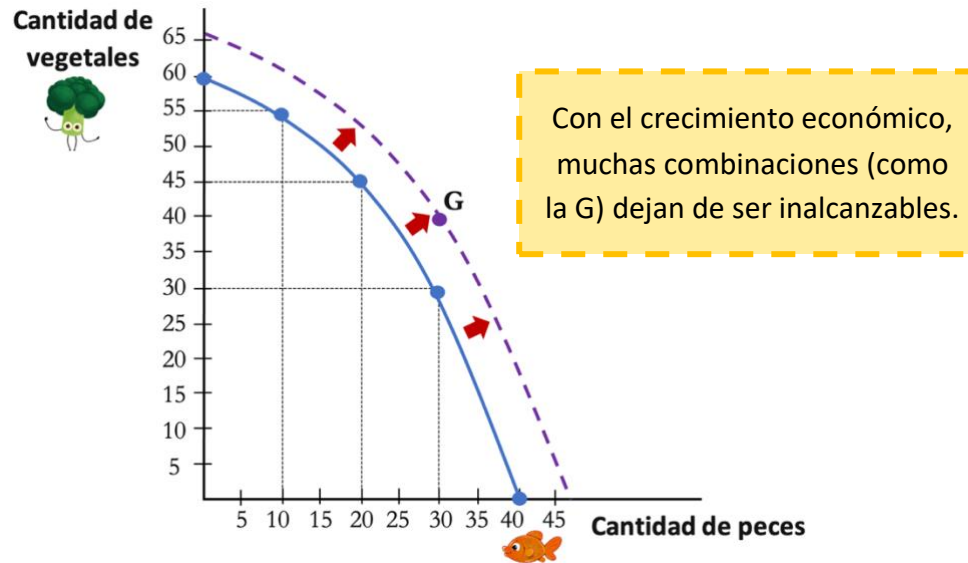
3 Puntos inalcanzables. Aquellos puntos que se encuentran por encima de la curva son posiciones inalcanzables con los factores productivos y la tecnología disponible en ese momento dado. En nuestra aldea no podemos pescar 30 peces y recolectar 40 vegetales (punto G). Esa combinación es inalcanzable con los recursos y tecnología que tenemos. Sin embargo, con el paso del tiempo, las posiciones inalcanzables se pueden llegar a alcanzar si suceden una serie de circunstancias. Es lo que llamamos crecimiento económico.



• La FPP y el crecimiento económico.

El **CRECIMIENTO ECONÓMICO** es el aumento de las posibilidades de producción de una sociedad en un periodo determinado de tiempo. Gráficamente, supone un desplazamiento de la FPP hacia la derecha, haciendo que algunos puntos que eran inalcanzables dejen de serlo

Nuestra aldea cuenta con una serie de recursos que limitaban las posibilidades de producción. Pero si **aumentan las posibilidades de producción**, podríamos pescar más peces y recolectar más vegetales de lo que hacíamos. Cuando esto sucede se habla de crecimiento económico de la economía, por tanto, la FPP se desplaza.



• • Las causas crecimiento económico.

¿Qué ha pasado para que aumenten nuestras posibilidades de producción? Hay dos causas principales por las que un país puede crecer económicamente y que aumenten tus posibilidades de producción: la primera es tener más factores de producción y la segunda es que produzcamos más con los mismos factores.

1. Aumento de los factores de producción (cantidad). En definitiva, si tengo más recursos (tierras, trabajadores o máquinas), podré producir más. Puede ser:

a) Descubrimiento de recursos naturales. Puede que nuestra aldea encuentre un nuevo lugar con una gran cantidad de bancos de peces o donde crecen vegetales con más abundancia. Al haber más recursos naturales, la producción será mayor.

b) Aumento del número de trabajadores. Si de repente a nuestra aldea acuden nuevos habitantes que se dedican a pescar y a recolectar vegetales, es obvio que aumentarán nuestras posibilidades de producción.

c) Aumentando el capital. Si en nuestra aldea los habitantes fabricaran mejores redes de pesca y mejores sistemas de recogida de vegetales, las posibilidades de producción aumentarían también. La fabricación de herramientas y de máquinas es realmente importante para que una sociedad pueda producir más.

2. Incremento de la productividad (calidad). Una sociedad puede producir más incluso aunque tenga los mismos factores productivos si aumenta la productividad. Un aumento de la productividad se puede conseguir a través de:

a) La formación de los trabajadores. Si los trabajadores tienen más formación o experiencia podrán producir más. *En nuestra aldea, es posible que con el paso del tiempo los habitantes sean cada vez más rápidos pescando y recolectando.*



b) Progreso técnico. Es decir, **mejora de la tecnología utilizada.** *Por ejemplo, con la introducción de los códigos de barras, las cajas de los supermercados ganaron en velocidad en el cobro de producto, pudiendo producir mucho más.*



• • El dilema del crecimiento económico.

Imagina que nuestros aldeanos emplean 4 horas en recolectar los vegetales y pescar los peces que necesitan para comer en un día. ¿Qué es lo que hacen el tiempo restante? En general tienen 3 opciones:

OPCIÓN A

Podrían dedicar su tiempo a descansar o al ocio, es decir, a irse con sus amigos de fiesta o a la playita de la aldea de al lado.

OPCIÓN B

Dedicar unas cuantas horas a producir otros bienes que no tengan, como mejores cabañas que les protejan del frío o ropa a partir de pieles.

OPCIÓN C

Podrían invertir en formarse como trabajadores para aumentar su rendimiento. **O invertir en capital físico o en investigación** para tener mejores redes, barcos de pesca o para más avanzados sistemas de recolección de vegetales.

Las dos primeras opciones suponen un aumento del bienestar presente de los aldeanos. Con la primera opción se aumenta el tiempo de ocio y con la segunda se consumen más bienes que satisfacen más necesidades. **Con la última opción los aldeanos renuncian a ese bienestar en el presente a cambio de aumentar sus posibilidades de producción.** En el futuro, gracias a la inversión, los aldeanos podrán producir muchos más bienes y satisfacer más necesidades.



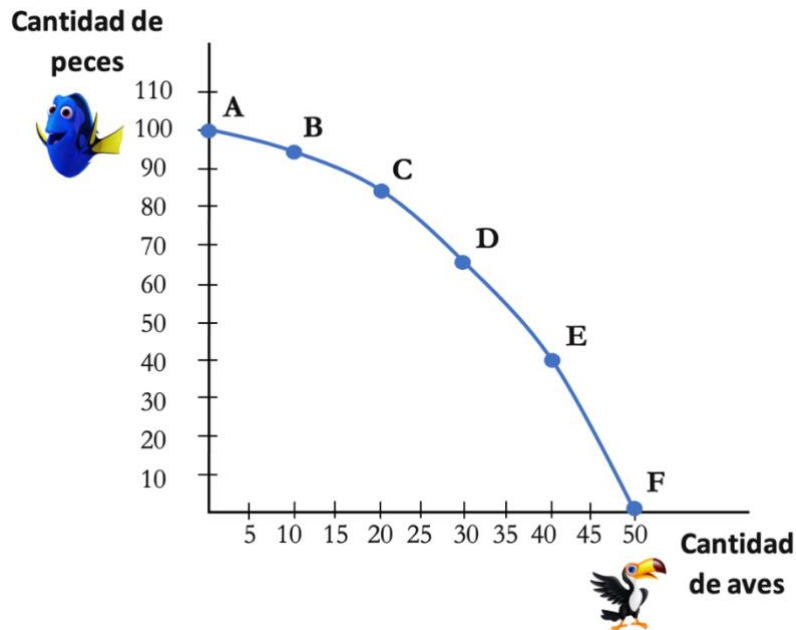
El dilema del crecimiento económico consiste en que hay que renunciar a consumir hoy y disfrutar de los bienes en el presente, para poder disfrutar más en el futuro. Es un dilema al que se enfrentan todas las personas, empresas y sociedades.

ACTIVIDAD RESUELTA 1. El dilema carne o pescado.

Una aldea cuenta con 20 personas que todos los días se dedican a cazar o a pescar. Si utilizan todos sus recursos y teniendo en cuenta la tecnología que poseen, son capaces de llegar a las siguientes combinaciones de peces y aves.

COMBINACIÓN	Aves	Peces
A	0	100
B	10	95
C	20	85
D	30	65
E	40	40
F	50	0

1 Dibuja la frontera de posibilidades de producción (FPP).

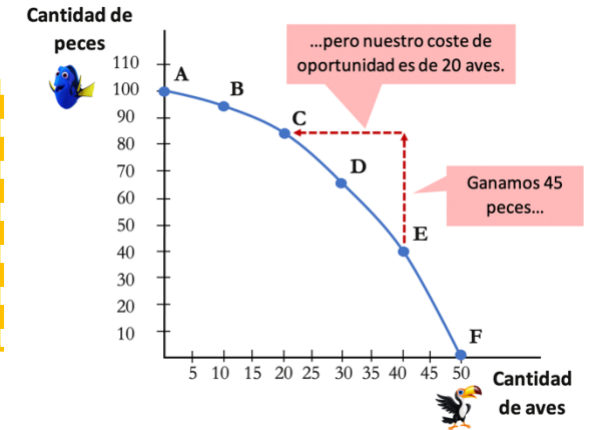


2 ¿Cuál es el significado de la FPP de esta aldea?

La frontera de posibilidades de producción es un modelo económico, es decir, una simplificación. En esta aldea, la FPP nos muestra las combinaciones máximas que de peces y aves que los habitantes pueden llegar a producir. Si quieren más de un bien, tendrán que renunciar a parte del otro.

3 ¿Cuál es el coste de oportunidad para la aldea de pasar de la combinación E a la C?

El coste de oportunidad de pasar de la combinación E a la C son las 20 aves a las que estamos renunciado.



4 Califica las siguientes combinaciones como ineficientes, inalcanzables o eficientes. (25 aves, 90 peces,) (30 aves, 65 peces) (35 aves, 30 peces,) (10 aves, 95 peces,) (45 aves, 0 peces) (35 aves, 65 peces). ¿Qué quieren decir esos términos?

Combinaciones eficientes:

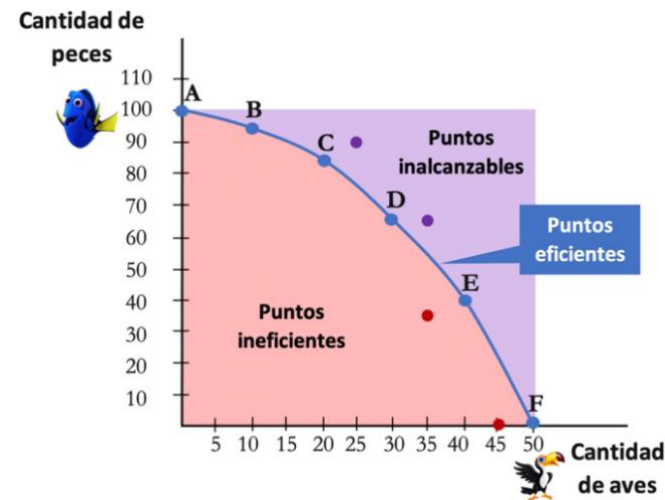
(30,65) y (10,95). Son combinaciones que están sobre la FPP, es decir, combinaciones máximas con los recursos y tecnología que la aldea tiene.

Combinaciones inalcanzables:

(25,90) y (35,65). Son combinaciones que no podemos llegar con los recursos que tenemos. Podríamos hacer (20,85) y (30,65), pero no esas combinaciones.

Combinaciones ineficientes:

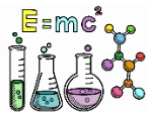
(35, 30) y (45,0). Son combinaciones con las que no usamos algunos recursos o los usamos de manera incorrecta. Podríamos producir (40,40) y (50,0), combinaciones mejores que las de antes.



ACTIVIDAD 3. PRODUCIMOS

TAREA 1. La producción de Nadia.

Imagina que Nadia tiene que estudiar esta tarde lengua y física. Si dedica toda la tarde a estudiar los máximos folios que puede, nos encontramos con las siguientes posibilidades:



COMBINACIÓN	FOLIOS LENGUA	FOLIOS FÍSICA
A	0	20
B	2	19
C	4	16
D	6	12
E	8	7
F	10	0

TAREA. Responde a las cuestiones planteadas:

- A** Dibuja la Frontera de Posibilidades de Producción (FPP) de Nadia.
- B** ¿Cuál es el significado de esta frontera de posibilidades producción?
- C** ¿Cuál es el coste de oportunidad para Nadia de pasar de la combinación B a la E?
- D** ¿Qué querría decir si Nadia estudia esta tarde 5 folios de lengua y 10 de física? ¿Y si estudia 4 folios de lengua y 16 de física?
- E** ¿Hay alguna posibilidad para Nadia de aumentar sus límites en el futuro y llegar a aumentar la frontera de posibilidades?



TAREA 2. La producción de Golosilandia.

Golosilandia es un país dedicado a la producción de piruletas y de gominolas. Tiene que decidir cómo distribuir sus recursos para distribuir su producción, y se plantea las siguientes opciones:



COMBINACIÓN	PIRULETAS	FOLIOS FÍSICA
A	0	500
B	100	450
C	200	350
D	300	200
E	350	0

TAREA. Responde a las cuestiones planteadas:

- A** Define el concepto FPP y representa gráficamente la FPP de Golosilandia.
- B** Calcula los costes de oportunidad que hay entre cada opción en términos de gominolas (es decir, indicando a qué cantidad de gominolas renuncias en cada caso).
- C** ¿Cuál sería el coste de oportunidad si pasamos de producir 100 piruletas a producir 300?
- D** ¿Qué podríamos decir de dicha economía si produjese 100 piruletas y 400 gominolas? Representa este punto en la gráfica del apartado A y justifica tu respuesta.
- E** ¿Se podrían producir 200 piruletas y 400 gominolas? De no ser así, ¿qué tendría que ocurrir en dicha economía para poder alcanzar la mencionada situación? Representa este punto en la gráfica del apartado A y justifica tu respuesta.

4. VENTAJA COMPARATIVA Y GANANCIAS DEL COMERCIO.

Carmen es muy buena en temas electrónicos, y su marido Antonio es muy hábil pintando. Cuando se mudaron, tenían todo listo excepto dos habitaciones que faltaba pintar y la instalación eléctrica. Carmen necesitaría solo 1 hora para instalar una habitación, mientras que pintarla le llevaría otras 3. Antonio, por otra parte, tardaría 1 hora en pintar una habitación y la instalación de todos los aparatos le llevaría 4 horas. Si cada uno hiciera la instalación y la pintura de una habitación, Carmen tardaría 4 horas en una (1 de instalación y 3 de pintura) y Antonio 5 horas en la otra (1 en pintura y 4 en la instalación). Como puedes imaginar esta decisión no es inteligente. Si ambos se especializan en lo que mejor saben hacer, Carmen en la instalación y Antonio en la pintura, tardarían solo 2 horas en acabar las 2 habitaciones. Ambos tienen una ventaja absoluta en un campo.

• ¿Qué es la ventaja absoluta?

Una persona tendrá **VENTAJA ABSOLUTA** sobre otra para producir un bien cuando es capaz de producirlo usando menos recursos. Así, a cada persona le interesa especializarse en producir ese bien e intercambiar sus excedentes por otros productos que produzca peor.

Silvia y Matías son dos habitantes de la aldea que desean tener una dieta equilibrada, es decir poder comer pescado y vegetales. Por este motivo, han decidido que cada uno de ellos van a pescar sus propios peces y recolectar sus vegetales. Sin embargo, en este tema, hemos visto que cuando las personas interactúan pueden especializarse en una sola tarea y producir solo un bien, y luego hacer intercambios con otras personas. La razón de que haya ganancias en la especialización y posterior intercambio se halla en la ventaja comparativa. Pero para entenderla, primero debemos hablar de la ventaja absoluta.

Para entenderlo, vemos que Matías y Silvia tienen diferentes capacidades y que tardan una diferente cantidad de tiempo en obtener peces o vegetales.

Silvia. En una hora puede obtener 3 peces o bien 1 vegetal.





Matías. En una hora puede obtener 1 pez o bien 3 vegetales.

	PECES 	VEGETALES 
	3 peces en una hora	1 vegetal en una hora
	1 pez en una hora	3 vegetales en una hora

Silvia tiene ventaja absoluta sobre Matías en la producción de peces, ya que en una hora es capaz de obtener 3 peces por solo uno de Matías. De la misma manera, **Matías tiene ventaja absoluta en vegetales**, ya que en una hora obtiene 3 por solo 1 de Silvia.

Ahora supongamos que Matías y Silvia han decidido que van a dedicar 20 horas a la semana a la pesca y recolección. En esta situación tienen 3 opciones:

- 1 Podrían **no comerciar y producir cada uno ambos productos**. Si de las 20 horas, dedican 10 horas a cada alimento, Silvia obtendrá 30 peces (10 horas x 3 peces) y 10 vegetales (10 x 1). Matías obtendrá 10 peces (10 x 1) y 30 vegetales (10 x 3).
- 2 Otra opción es **especializarse y producir solo el bien que mejor saben hacer**, lo que les permitiría tener más cantidad de producto, pero menos variedad. En este caso Silvia se especializa las 20 horas en peces (20 horas x 3 = 60 peces) y Matías en vegetales, (20 x 3 = 60 vegetales). Es decir, cada uno donde tiene ventaja absoluta.
- 3 La tercera opción sería **llegar a un intercambio después de la especialización**. Silvia y Matías podrían llegar a un acuerdo sobre el precio. Vamos a suponer que intercambian 1 pez por 1 vegetal, aunque podrían llegar a otro acuerdo. Es decir, como Silvia tiene 60 peces y Matías 60 vegetales, Silvia podría darle a Matías 20 peces a cambio de 20 vegetales. Esto permite mejorar a ambos. Ahora Silvia tendrá 40 peces, (10 más que sin comercio), y puede disfrutar de 20 (también 10 más). Matías también saldrá beneficiado: pudiendo disfrutar de 10 unidades más de cada.

	1 SIN COMERCIO	2 CON ESPECIALIZACIÓN	3 ESPECIALIZACIÓN Y COMERCIO (1 pez x 1 vegetal)	BENEFICIOS CON EL COMERCIO
SILVIA				
Peces 	30	60	40	+ 10
Vegetales 	10	0	20	+ 10
MATÍAS				
Peces 	10	0	20	+ 10
Vegetales 	30	60	40	+ 10
TOTAL	80	120	120	+ 40

La vida puede ser maravillosa cuando las personas se especializan en los que mejor saben hacer, es decir producen bienes donde tienen ventaja absoluta y luego los intercambian. Que guay esto de la especialización ¿no? Pero un momento ticher, que aquí hay truco.

• • ¿Qué pasa si una persona no tiene ventaja absoluta en ningún bien?

Seguro que has pensado que esto no se podría hacer si Silvia es mejor produciendo peces y vegetales a la vez y que no le conviene ningún acuerdo, porque es mejor en todo.

El señor David Ricardo demostró hace dos siglos que incluso aunque alguien fuera peor que otro fabricando todos los bienes, el comercio puede ser interesante para los dos. **La clave es la ventaja comparativa.**

• ¿Qué es la ventaja comparativa?

Carmen es una ingeniera que desarrolla programas informáticos y un cliente le ofrece un proyecto por 300 € que debe hacer ese mismo día. Antonio puede hacer un trabajo por el que le pagan 100 € también ese día. Pero ese día es muy importante que uno haga toda la instalación eléctrica en casa. Carmen es mejor en su trabajo (cobra más dinero al menos) y también es mejor en la instalación, aunque Antonio podría hacerla en un poco más de tiempo. ¿Debe Antonio ir a trabajar porque es peor en la instalación eléctrica? La respuesta es NO. Aunque Carmen sea mejor en todo, la clave está en la ventaja comparativa. A Carmen, renunciar a ese proyecto le supondría un coste de oportunidad de 300 €, mientras que a Antonio solo 100. Si Antonio se queda en casa y hace la instalación habrá perdido 100 €, pero siempre que Carmen le recompense con una cifra superior a 100 € y menor a 300 todos habrán ganado.

Aunque una persona tenga ventaja absoluta en la producción de todos los bienes, y otra persona no la tenga en ninguno, especializarse cada uno en un bien y comerciar puede ser interesante para ambos. La clave: la ventaja comparativa.

Una persona tendrá **VENTAJA COMPARATIVA** en aquel bien cuya producción tenga un coste de oportunidad menor que el coste de oportunidad de otra persona en ese bien. Una persona tiene ventaja comparativa siempre que el coste de renunciar a ese bien sea más pequeño que el coste que tienen otras personas por renunciar a él.

Dicho de otra manera, hay ventaja comparativa en aquel bien en el que soy mucho mejor que el resto. En esta situación, a una persona le interesa especializarse en producir ese bien, ya que lo produce comparativamente mejor, e intercambiar sus excedentes por otros productos en los que es solo un poco mejor.

Vamos a imaginar que Silvia es capaz de producir más peces y vegetales que Matías. Es decir, **Silvia tiene ventaja absoluta en la obtención de ambos bienes.**

Silvia. En una hora puede producir 3 peces o bien 3 vegetales. El coste de oportunidad de producir 1 pez más es dejar de producir 1 vegetal.











Matías. En una hora puede producir 1 vegetal o bien 2 peces. Por tanto, el coste de oportunidad de producir 1 pez más es dejar de producir 2 vegetales

	PECES 	VEGETALES 
	3 peces en una hora	3 vegetales en una hora
	1 pez en una hora	2 vegetales en una hora

Silvia tiene ventaja absoluta produciendo los dos bienes.

• • La clave es: ¿en qué bien es Silvia mucho mejor que Matías?

Supongamos que ambos tienen dos opciones. **A) Sin comercio:** 10 horas a producir cada producto. **B) Especialización e intercambio:** 20 horas a un solo producto.

Silvia tiene ventaja comparativa produciendo peces y Francia produciendo vegetales.	1 SIN COMERCIO	2 CON ESPECIALIZACIÓN
SILVIA 	Peces: 30  Vegetales: 30 	Peces: 60  Vegetales: 0 
MATÍAS 	Peces: 10  Vegetales: 20 	Peces: 0  Vegetales: 40 
TOTAL	90	100

Silvia tiene ventaja comparativa en peces: es mucho mejor produciendo peces que Matías. Con 10 horas Silvia produce el triple ($10 \times 3 = 30$ Silvia; $10 \times 1 = 10$ Matías), pero es solo un poco mejor produciendo vegetales ($10 \times 3 = 30$ Silvia; $10 \times 2 = 20$ Matías),

Para entenderlo veamos el coste de oportunidad: Matías tiene que elegir si producir en una hora un pez o 2 vegetales. Si decide hacer 1 pez, el coste será que perderá 2 vegetales. Silvia, sin embargo, puede producir en una hora 3 peces o 3 vegetales. Si decide producir 1 pez más, perderá solo 1 vegetal.

El coste de oportunidad de producir un pez para Silvia (renuncia a 1 vegetal) es menor que el de Matías (renuncia a 2 peces), **Silvia tiene ventaja comparativa en peces.**

Matías, por otro lado, es mejor comparativamente produciendo vegetales (digamos que es menos malo). Si Matías deja de producir un vegetal perderá 0,5 peces (porque para él 2 vegetales = 1 pez y, por tanto, 1 vegetal = 0,5 peces). Silvia, por otra parte, si deja de producir un vegetal tendrá un coste de oportunidad de 1 pez (ya que para Silvia 3 peces = 3 vegetales, por tanto, 1 pez = 1 vegetal).

El coste de oportunidad de producir vegetales es menor para Matías (solo 0,5 vegetales) que para Silvia (1 pez). **Matías tiene ventaja comparativa en vegetales.**

Sin intercambio la producción total es de 90 unidades. Pero cuando Silvia se especializa en peces, donde es mucho mejor, y Matías se dedica a aquello que no es tan malo, los vegetales, la producción total sube a 100. Ahora solo queda que Silvia y Matías lleguen a un acuerdo para intercambiar peces por vegetales.

Como ves, no importa si una persona es mejor que otra en todos los campos, ya que al especializarse ambos pueden salir ganando. Con la especialización, Silvia y Matías obtendrán una mayor producción.

ACTIVIDAD 4. INTERCAMBIAMOS.

TAREA 1. Ventaja absoluta de Zipi y Zape.

Zipi y Zape son dos gemelos que quieren irse de viaje. Este fin de semana ha estado su primo en su casa, y han dejado la casa hecha un desastre. Su madre, doña Jaimita, les ha dicho que para poder irse de viaje tienen que colaborar en las tareas del hogar. Han comprobado que en **media hora** son capaces de hacer lo siguiente.



	FREGAR PLATOS (número de platos)	LIMPIAR CRISTALES (número de cristales)
ZIPI	15	4
ZAPE	20	3

A Doña Jaimita les dice que tienen que dedicar al menos 2 horas a la limpieza del hogar. Si cada gemelo dedica una hora a cada labor, ¿Cuántos platos fregará Zipi? ¿Y Zape? ¿Cuántos cristales limpiará Zipi? ¿Y Zape? ¿Cuántos platos podrán fregar en este caso en total entre ambos? ¿Y cristales?

B ¿Quién tiene ventaja absoluta al fregar los platos? ¿Y al limpiar cristales?

Ventaja absoluta fregar platos Zipi
 Zape

.....

.....

Ventaja absoluta limpiar cristales Zipi
 Zape

.....

.....

C Imagina que cada gemelo se especializa en aquello en lo que tiene ventaja absoluta. En dichas 2 horas ¿Cuántos platos fregará Zipi? ¿Y Zape? ¿Cuántos cristales limpiará Zipi? ¿Y Zape? ¿Cuántos platos podrán fregar en este caso en total entre ambos? ¿Y cristales?

D Como mientras limpian la casa no paran de liarla, Jaimita se enfada y dice que, al menos, cada hijo tiene que fregar 40 platos. Como ya llevan 2 horas limpiando y no quieren dedicarle más tiempo, Zipi va corriendo a su hermano sin que su madre lo vea para pedirle 40 platos limpios, pues Zape lleva 2 horas fregando platos. Zape le dice que se los da si por cada 5 platos fregados que le dé, Zipi le da un cristal limpio, pues sino va a quedar él como vago, pues en 2 horas no le va a decir a su

madre que solo ha fregado algunos platos. Zipi acepta. ¿Cuántos platos y cristales limpios tendrá cada gemelo tras este intercambio para que su madre no les regañe? Si comparamos esta situación final con la del apartado A, ¿Zipi sale beneficiado o perjudicado? ¿Y Zape? ¿Por qué?

TAREA 2. Ventaja comparativa.

David y Marta se dedican a hacer prendas de punto con lana. En cinco horas, son capaces de hacer las siguientes prendas:

	GORROS	BUFANDAS
David	4	3
Marta	5	6



Sabiendo que trabajan 30 horas a la semana:

A Si cada uno dedica la mitad del tiempo semanal para realizar cada tarea, ¿Cuántos gorros hará David? ¿Y Marta? ¿Cuántas bufandas hará cada uno? ¿A cuántos asciende su producción total en este caso?

B ¿Quién tiene ventaja absoluta en la producción de gorros? ¿Y de bufandas?

Ventaja absoluta producción de Gorros. David
 Marta

.....

.....

Ventaja absoluta producción de bufandas David
 Marta

.....

.....

C ¿Quién tiene ventaja comparativa en la producción de gorros? ¿Y de bufandas?

Ventaja comparativa producción de Gorros. David
 Marta

.....

.....

Ventaja comparativa producción de bufandas David
 Marta

.....

.....

D Si cada uno se especializa en aquello en lo que tiene ventaja comparativa, dedicando todo su tiempo a eso ¿Cuántos gorros hará David? ¿Y Marta? ¿Cuántas bufandas hará cada uno? ¿A cuántos asciende su producción total en este caso?

E Si comparamos el caso A con el D, ¿en cuál es la producción total mayor? ¿A qué se debe esto? ¿Qué tendrían que hacer Marta y David para salir ambos beneficiados?

5. LOS AGENTES ECONÓMICOS.

Los **AGENTES ECONÓMICOS** se encargan de decidir qué bienes producir, cómo producirlos y para quién hacerlo. Son las familias, las empresas y el Sector Público

● Las familias.

Una **FAMILIA** u hogar es una persona o un grupo de personas que comparten un mismo presupuesto.



Las familias cumplen **dos funciones** económicas básicas en la sociedad:

- 1 Consumen bienes y servicios.
- 2 Son los poseedores de los factores productivos (trabajo, tierra, capital e iniciativa empresarial), y se los prestan a las empresas para que puedan llevar a cabo la producción.

● ● ¿Cómo toman las familias las decisiones de qué bienes consumir?

Partimos de que las familias siempre toman decisiones siendo racionales (principio de racionalidad). **El objetivo de las familias es satisfacer el mayor número de necesidades posible.** En sus decisiones de consumo influyen **2 factores**:

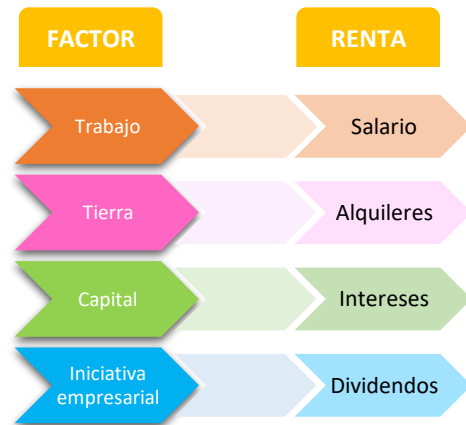
- **Los ingresos o capacidad de gasto.** Las familias reciben ingresos porque prestan los factores productivos que poseen a otras empresas y estas a cambio les dan unas rentas (dinero). Estas rentas pueden provenir por tanto de:

- **Trabajo.** Las familias pueden prestar su trabajo a las empresas y recibir **un salario**.

- **Tierras.** Si una familia posee unas tierras, también se la puede prestar a una empresa y recibir a cambio unos **alquileres**.

- **Capital.** Si una familia presta sus ahorros recibirá a cambio **intereses**.

- **Iniciativa empresarial.** Si monta una empresa o se invierte en una, puede obtener beneficios que se llaman **dividendos**.



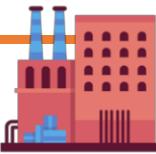
- **Las preferencias de los consumidores.** Cómo los ingresos son limitados, las familias no pueden comprar todos los bienes que desean. Así, **establecen un orden de preferencias** y **consumirán aquellos bienes que les den mayor satisfacción.**

Las familias poseen factores que se necesitan para producir. Si se los prestan a las empresas, estas les pagarán rentas a cambio consiguiendo ingresos.



● Las empresas.

Las **EMPRESAS** son organizaciones que producen bienes y servicios para venderlos a las familias.



Las empresas también cumplen **dos funciones** básicas en la sociedad: por un lado, se encargan de producir bienes y servicios que todos deseamos, y por otro, les pagan unas rentas a las familias a cambio de sus factores productivos.

● ● ¿Cómo toman las empresas las decisiones de qué bienes producir?

También partimos de que las empresas son racionales. **Normalmente el principal objetivo de las empresas es conseguir beneficios**, es decir, ganar dinero. Las empresas contratan factores productivos (trabajadores, tierras etc.) y con ello fabrican bienes para después venderlos. Por ello para ganar más dinero tienen 2 vías.

1. Ingresar más dinero. Vender más productos o a un precio más alto.

2. Producir más barato, es decir a menor coste. Organizar los factores productivos de la manera más rentable para que los costes sean los menores posibles.

● El Sector Público.

Las familias y las empresas toman sus decisiones para conseguir sus propios objetivos, pero esto no siempre tiene que ser bueno para la sociedad. Por ejemplo, las empresas pueden contaminar el aire o ríos buscando solo beneficios, o pueden abusar de los trabajadores. Este es uno de los motivos por los que existe el Sector Público.

El **SECTOR PÚBLICO** es el conjunto de organismos que toman decisiones colectivas en un país y regulan la actividad económica. Normalmente busca aumentar el bienestar de la sociedad.



● ● ¿Cómo toma el Sector Público las decisiones que permiten aumentar el bienestar de un país?

El Sector Público busca el bienestar de los ciudadanos. Para ello se centra en conseguir 3 objetivos:

• **Eficiencia.** Ser eficiente consiste en aprovechar tus recursos de la mejor manera posible. Como nuestros recursos son escasos, el Sector Público busca que los aprovechemos de la mejor manera posible, evitando que se despilfarren.

• **Equidad.** No todo el mundo está en las mismas condiciones para poder comprar los bienes que desee. El Sector Público procura que exista una igualdad de oportunidades para todos los ciudadanos y que todos puedan comprar bienes.

• **Estabilidad.** El Sector Público trata de evitar épocas de gran crisis como en 2020 con el COVID-19, intentando ayudar a que la producción y el empleo no bajen mucho y todos puedan conservar su trabajo.

ACTIVIDAD 5. AGENTES ECONÓMICOS.

TAREA 1. Clasifica a los agentes.

TAREA. Clasifica los siguientes agentes económicos en familias, empresas o Sector Público:

FAMILIAS

EMPRESAS

SECTOR PÚBLICO



La Junta de Andalucía



Policía Local



Rosalía



Tu madre



málaga.es diputación
La Diputación de Málaga



Renfe



Un estudiante

Mercadona



Banco Santander



Hospital privado Quirón



Panadería

TAREA 2. Agentes económicos.

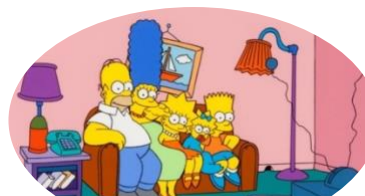
Indica cuál de los agentes económicos realiza estas funciones:



- Producir ropa.
- Dar becas y ayudas.
- Hacer entrevistas para contratar un nuevo empleado Comprar un bocadillo.
- Decretar el estado de alarma.
- Ir de vacaciones a Perú.
- Crear un parque público.
- Subir las pensiones de los jubilados.
- Realizar una campaña de Marketing.
- Planificar un fin de semana romántico.
- Elegir que iPhone comprar.

TAREA 3. Nuestra serie y los agentes económicos.

TAREA. Piensa en una serie que te guste e indica, al menos, dos agentes económicos de cada tipo sobre dicha serie. Por ejemplo, en Los Simpsons, Homer sería familia; el Badulaque sería empresa; y el ayuntamiento sería Sector Público.



FAMILIAS



EMPRESAS



SECTOR PÚBLICO

6. EL FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA.

En el año 2006 y 2007 los bancos estaban a tope. Todos los meses contrataban a un buen puñado de personas. La economía crecía y crecía y en las oficinas bancarias no se daba abasto. Lo mismo pasaba en la mayoría de sectores, y el desempleo no paraba de bajar. Pero algo estaba a punto de cambiar. En el año 2008 estalló la crisis y los despidos se empezaron a suceder (no solo en la banca, sino en todos los sectores). A finales del año 2009 había dos millones y medio más de personas sin empleo que en 2007, pero ¿cómo pudo ser esto? ¿Es que se puso todo el mundo de acuerdo para despedir al mismo tiempo? La clave está en el flujo circular de la renta.

• ¿Qué es el flujo circular de la renta?

El **FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA** es un modelo en el que se muestran las relaciones entre los diferentes agentes económicos: familias, empresas y Sector Público.

• • La relación entre empresas y familias en el flujo circular.

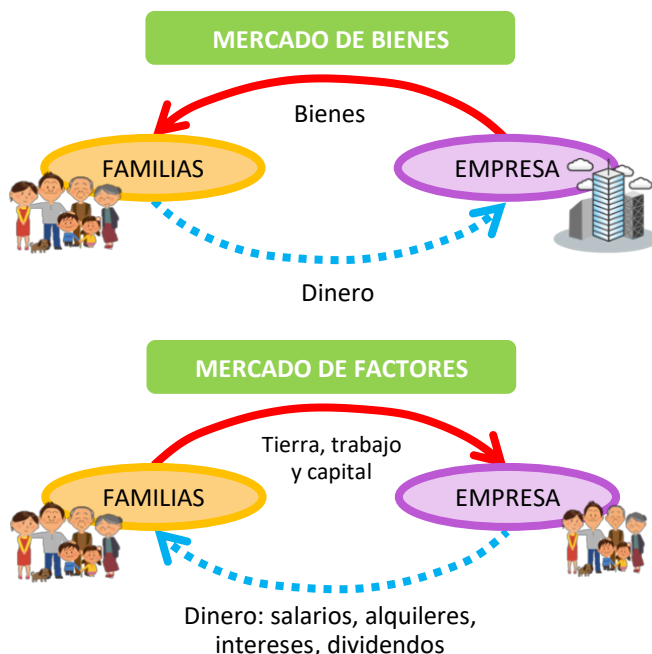
Las familias y las empresas cumplen una serie de funciones en la economía y **se relacionan a través de 2 tipos de mercados y 2 tipos de flujos.**

Dos tipos de mercados.

Los agentes económicos se relacionan en los mercados. Para entender estas relaciones tenemos que diferenciar dos tipos de mercados.

El **mercado de bienes**, en el cual las familias actúan como compradores de los bienes que ofrecen las empresas, que son los vendedores. A cambio del bien, las familias pagan el dinero correspondiente.

El **mercado de factores**, donde las familias ofrecen su trabajo y otros factores (sus tierras o su capital) a las empresas, que serán las compradoras. A cambio de los factores, las empresas pagarán salarios, alquileres, dividendos o intereses.



Dos tipos de flujos.

En estos intercambios hay dos tipos de flujos:

- ■ ■ El **flujo real** (línea roja continua de los 2 gráficos) consiste en la compra de bienes y servicios y la compra de factores productivos (capital, tierra y trabajo). **Es decir, es lo que compran y venden los agentes económicos:** bienes en el caso de las familias (vendidos por empresas) y factores en el caso de las empresas (vendido por familias).
- ■ ■ El **flujo monetario** (línea azul de puntos de los 2 gráficos) es el pago de dinero por la compra de esos bienes o de los factores productivos.

En cada operación entre familias y empresas se produce un flujo real y otro monetario.



¿Y por qué el flujo es circular?

Es circular porque la renta circula de unos agentes a otros. El dinero que las empresas obtienen de las familias cuando les venden bienes, lo utilizan para pagar los salarios, alquileres y dividendos para seguir produciendo. Ese dinero con el que las empresas pagan a los factores productivos va hacia las familias, que son los dueños de los factores. Las familias, de nuevo, utilizan este dinero para comprar bienes a las empresas que de nuevo lo usarán para pagar los factores productivos de las familias. **El dinero se mueve sin parar de manera circular.**

• • La intervención del sector público en el flujo circular de la renta.

Si introducimos el sector público en el análisis del flujo circular de la renta observamos que actúa en él de tres formas:

- 1 El **Sector Público actúa como empresa**, ya que contrata factores de producción a las familias (por ejemplo, contrata trabajadores como policías, médicos o profesores) a cambio de los cuales les da unos salarios. Con estos factores, el Sector Público, produce bienes y servicios (educación, sanidad etc.). Por tanto, no solo las empresas producen bienes, sino que también lo hace el Estado. De la misma manera, las familias podrán prestar sus factores productivos no solo a las empresas, sino también al Estado. *En España hay más de 3 millones de trabajadores del Estado.*
- 2 **Actúa también como familia**, comprando bienes a las empresas, por ejemplo, los ordenadores que usamos en clase, las mesas, las sillas, etc. Por tanto, las empresas no solo venden a las familias, sino también al Estado.
- 3 **Desarrolla su función fiscal**, ya que obtiene ingresos a través de los impuestos para luego dar ayudas y subvenciones a familias y empresas.

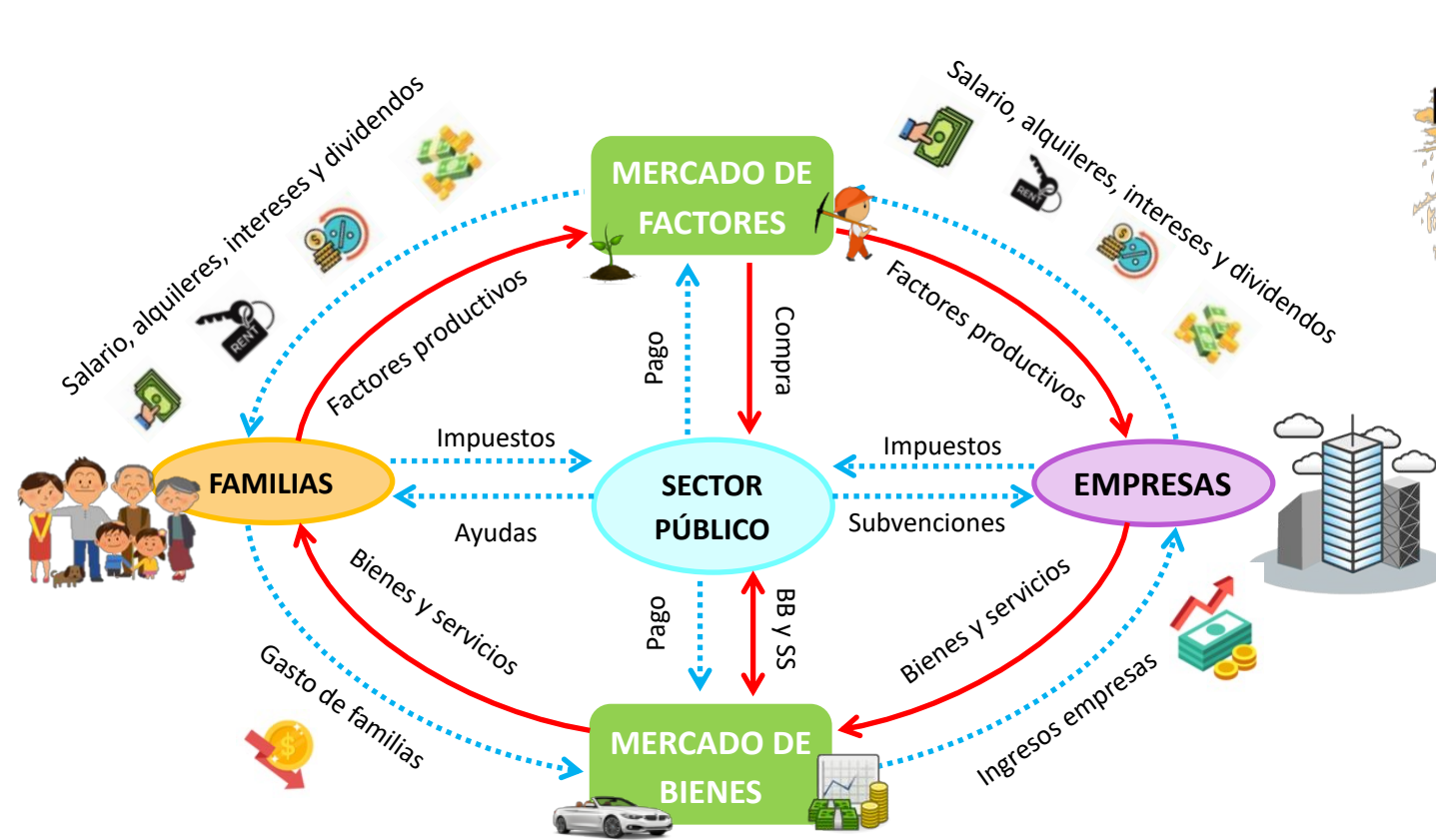
LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL EL FLUJO CIRCULAR Y EL COVID-19

Las implicaciones de que el dinero se mueva en círculos son enormes. En 2020 cuando estalló la crisis del COVID-19 miles de empresas cerraron y cientos de miles de personas se quedaron sin trabajo

El problema es que esas personas, al no tener trabajo, dejaron de comprar otros bienes (dejaron de comprar coches, no iban tanto a restaurantes u hoteles, compraban menos ropa etc.) y por tanto esas empresas empezaron a vender menos y despedir a algunos de sus trabajadores. El ciclo se repite, las personas despedidas empezaron a comprar menos, haciendo que algunas empresas, al no vender, tuvieran que despedir a más trabajadores, entrando en círculo vicioso.

Este círculo es el que explica por qué cuando empieza una crisis, es tan difícil de frenar. En la anterior crisis, en 2008, en España este ciclo negativo duró cinco años, y en 2013 había 4,5 millones de personas más desempleadas que en 2008.

Aún está por ver cuántos trabajos se perderán en 2020 por la crisis actual.



ACTIVIDAD RESUELTA 2. La fluctuación monetaria.

Representa las siguientes operaciones en el flujo circular de la renta

1. María compra un móvil por 150 euros en la tienda "Informática"
2. Lucía es contratada por la empresa "Copymaster" y cobra 1000 euros.
3. Carlos recibe una beca de 1500 euros del Estado.
4. La cafetería Dueñas paga 500 euros de impuestos.



ACTIVIDAD 6. FLUJO CIRCULAR RENTA.

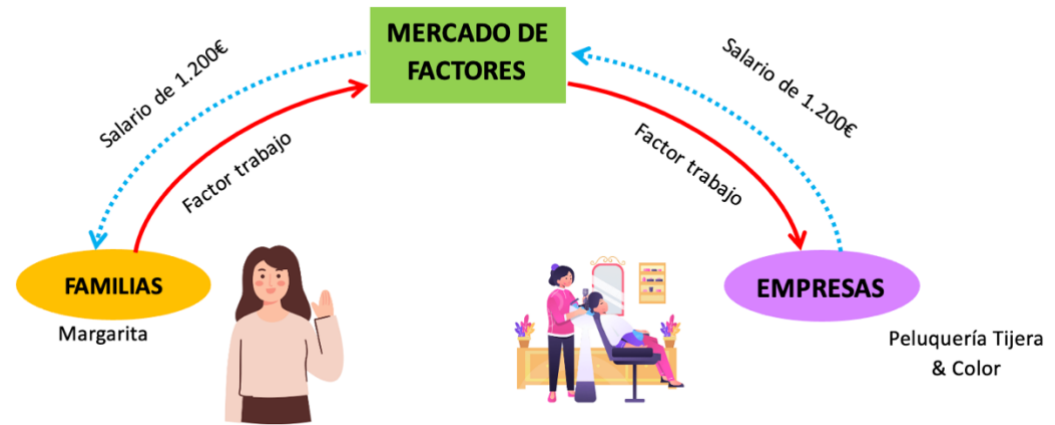
TAREA 1. Flujo Circular de la Renta.

Responde a las siguientes cuestiones referidas al flujo circular de la renta:

- ¿Quiénes son los compradores y los vendedores en el mercado de bienes? ¿Y en el de factores? ¿Qué es lo que se vende y se compra en cada mercado?
- Explica la frase “A más consumo de las familias, más puestos de trabajo” haciendo referencia al FCR.
- Atendiendo al FCR, ¿Qué pasaría en una economía si las familias, por miedo a rumores sobre la posible pérdida de su empleo, dejan de consumir?
- A continuación, se van a describir una serie de intercambios. En cada uno de estos intercambios tienes que:
 - Clasificar los agentes económicos mencionados (si son familias, empresas o sector público).
 - Señalar el mercado en el que se produce el intercambio (de factores o de bienes).
 - Describir los flujos reales y/o monetarios que se producen en cada caso.
 - Candela se compra el iPhone 13 en la tienda Power Informática por 900 euros.
 - Luis empieza a trabajar en Unicaja por 1.500 euros al mes.
 - La empresa Manos Verdes recibe una subvención de 3.000€ por utilizar energías renovables.
 - Desiré recibe 1.000 euros de paro.
 - La peluquería "El Patillas" paga 500 euros de impuestos.
 - Riki se hace policía local y recibe 2.000 euros al mes.
 - Fabiola paga 400 euros al mes de IRPF.
 - El instituto público de Huelin compra pizarras digitales por valor de 10.000 euros a la tienda Thesaurus.

Por ejemplo, si decimos “Margarita trabaja en la peluquería Tijera & Color por 1.200 euros al mes” la solución sería:

- La peluquería Tijera & Color es la empresa y Margarita es la familia.
- La operación se produce en el mercado de factores.
- Se produce un flujo real referente al factor productivo trabajo que va de Margarita (familia) hacia a la peluquería (empresa), y un flujo monetario en concepto de salario de 1.200 euros de la peluquería Tijera & Color (empresa) hacia Margarita (familia).



TAREA 2. Flujo Circular de la Renta de Rauw Alejandro.

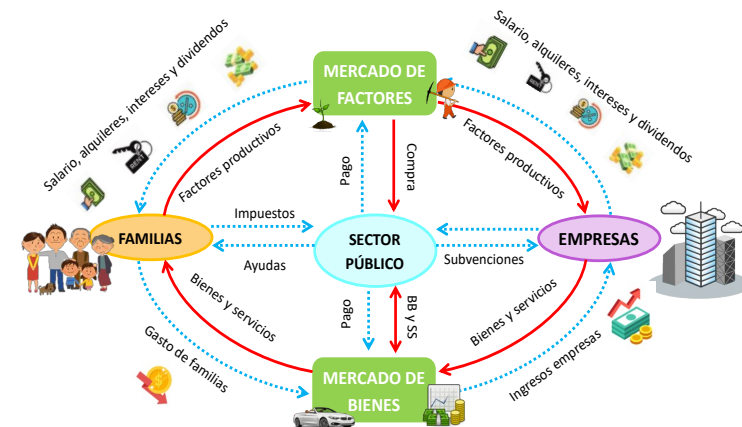
Rauw Alejandro es un conocido cantante que trabaja con la discográfica Sony Music Latin, empresa que este año ha recibido una subvención de 60.000€.

Rauw dio un concierto por el que su Sony le pagó 500.000€, y por el cual dicha empresa tuvo que pagar 100.000€ de impuestos.

Paula, alumna de este instituto, compró una entrada para ese concierto, por la cual pagó 55€, de los cuales a la empresa le correspondían 50€ pero había que incluirle los 5€ del IVA. Se compró esta entrada con una beca de 300€ que le habían ingresado esa misma semana por sus excelentes notas del curso anterior.



Representa todas estas situaciones en un mismo flujo circular de la renta.



PRODUCTO FINAL. ¡MEJORAMOS JUNTOS!

TAREA 1. Tú bienestar es el de los demás.

¡Vamos a aumentar el bienestar de nuestro entorno!

TAREA. Responde a las siguientes cuestiones:

- Imagina una actividad que podrías llevar a cabo con la que estarías aumentando tu bienestar personal y al mismo tiempo también el bienestar de tus compañeros de instituto.
- Piensa en otra actividad con la que además de mejorar tu bienestar personal, también mejora el bienestar de los vecinos de tu barrio.
- En estos casos ¿sería justo el reparto de los beneficios?



TAREA 3. Juntos somos más fuertes.

Vamos a centrarnos en la ventaja absoluta y la comparativa.



TAREA. Responde a las siguientes preguntas:

- ¿En qué dos actividades crees que podrías tener ventaja absoluta con respecto a tus amigos? *Por ejemplo. Eres mejor que ellos tocando el piano.*
- ¿En qué dos actividades crees que no tienes ventaja absoluta con respecto a tus amigos? *Por ejemplo. Eres peor que muchos de ellos en inglés*
- A partir de esa actividad, indica un intercambio que puedes hacer con un amigo en el que los dos podéis salir beneficiados. *Por ejemplo. Si eres bueno con el piano, podrías dar una hora de clase a un amigo que quiere aprender piano, a cambio de que él de clases de inglés.*

TAREA 2. Piensa en tus posibilidades.

En este tema hemos visto la frontera de posibilidades de producción. Relacionado con este aspecto, vamos a ver cómo puedes mejorar tu FPP.

TAREA. Piensa en la asignatura que peor se te dé, y responde a las siguientes cuestiones:

- ¿Cuántos folios de dicha asignatura crees que eres capaz de estudiarte en una hora?
- Indica 3 acciones que podrías hacer, que creas que podrían servir para ampliar esa cantidad de folios estudiados (es decir, que desplacen tu FPP hacia la derecha).
- Imagina que a tu amigo se le da muy bien la asignatura que a ti se te da mal. ¿Cómo crees que podría ayudarte?



TAREA 4. Los agentes de mi entorno.

TAREA. Piensa en los agentes económicos vistos (familias, empresas, y sector público) que te rodean. Indica, al menos, una acción que podrías hacer con respecto a cada uno de ellos, para mejorar su bienestar (por ejemplo, puedo cuidar una tarde de mi primo, mejorando así el bienestar de mis tíos, que pueden irse al cine solos, y el de mi primo, que se divierte jugando conmigo → Hace referencia a las familias).



PRODUCTO FINAL.

TAREA FINAL. Elabora un Visual Thinking o una infografía con las ideas principales indicadas en las tareas anteriores.



DOWNLOAD

Y aquí puedes descargar esta plantilla para hacer esta tarea. [Plantilla "visual thinking"](#)

7. El Mercado.

2023-2024 (LOMLOE)

Saberes básicos

1. El mercado.....	137
2. La demanda y la oferta.....	138
La demanda.....	138
La oferta.....	139
3. El equilibrio de mercado.....	141
4. ¿funcionan todos los mercados igual?	144
Los elementos condicionantes del mercado.....	144
5. Los tipos de mercado.....	145
6. La distribución de la renta en los mercados.....	150
¿Cómo reparte el mercado la renta?	150
7. ¿Qué es la equidad?.....	152

ACTIVIDADES

Blooket

www.econosublime.com

Situación de Aprendizaje

- ACTIVIDAD 1. DEMANDA Y OFERTA
- ACTIVIDAD 2. DEMANDA, OFERTA Y EQUILIBRIO
- ACTIVIDAD 3. ¿CÓMO FUNCIONAN LOS MERCADOS?
- ACTIVIDAD 4. EXPERIMENTO DE MERCADOS
- ACTIVIDAD 5. LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA
- PRODUCTO FINAL. ¡NOS AYUDAMOS ENTRE NOSOTROS!



Material elaborado por:



 @Econosublime

Material editado por:



@Economarina



@Economyriam



YouTube

Videos explicativos de cada clase en
www.youtube.com/c/econosublime

1. EL MERCADO

¿Por qué sube el precio de los langostinos en navidad? ¿Por qué en verano los hoteles son más caros que en invierno? ¿Por qué las mascarillas aumentaron mucho de precio al inicio del brote del COVID-19? La mayoría de la gente responde a estas preguntas con la coetilla “es oferta y demanda”, aunque no saben muy bien lo que quieren decir. En este tema vamos a aprender precisamente eso, es decir, el funcionamiento de la oferta y la demanda, lo que te va a permitir entender para siempre por qué los precios suben o bajan.

Si piensas en un mercado tal vez se viene a tu cabeza el típico mercado cerrado donde vas a comprar fruta, pescado o carne, pero no nos referimos exactamente a eso. **En ocasiones los mercados están muy organizados, como por ejemplo en las lonjas de pescado, donde los compradores y vendedores se juntan en un espacio en un momento determinado y subastan el pescado al mejor postor.**

Otros mercados, sin embargo, como el café que te tomas en un bar, no están tan organizados. Así, los vendedores de café no se reúnen en un espacio único, sino que cada uno vende en su propio negocio. Tampoco hay nadie que subaste los precios, cada vendedor pone el precio del café en la cantidad que considere oportuna, y cada comprador decidirá cuánto café tomará a ese precio.



Entonces ¿qué es un mercado?

El **MERCADO** es un lugar físico o virtual en el que compradores y vendedores se intercambian un bien o servicios mediante un pago. Podemos hablar del mercado de la vivienda, el café, las verduras, la gasolina, etc. porque en todos ellos se intercambia ese bien en concreto a cambio de un pago.

En cualquier mercado, los compradores y vendedores establecen precios para los bienes y servicios que se están intercambiando, y estos precios son determinados por la oferta y la demanda. **Por lo tanto, hay 3 elementos claves en todo mercado.**

1. Los compradores. Forman la demanda del mercado y deciden qué cantidad de un bien desean comprar según su precio.

2. Los vendedores. Forman la oferta del mercado y deciden la cantidad de un bien o servicio que desean ofrecer en el mercado.

3. Los precios. Surgen como un proceso de negociación entre vendedores y compradores. Los compradores desean comprar más barato, y los vendedores desean vender más caro. Cuando la oferta y la demanda se equilibran, se establece un precio de mercado.

¿Cómo funcionan los mercados?

Vivimos en una economía de mercado donde nadie nos dice qué debemos comprar. De la misma manera, nadie les dice a las empresas qué debe producir. Pero, si todos tomamos estas decisiones de manera individual, ¿cómo tenemos la garantía de que en los mercados estarán los productos que deseamos, y que la cantidad será suficiente?

Imagina que de repente, por alguna razón, todo el mundo quiere comprar más pan ¿cómo pueden saber las empresas que ahora tienen que producir una mayor cantidad? La clave del funcionamiento del mercado está en los precios. Esto es por tres razones:

1. Vendedores y consumidores desean llegar a un acuerdo en el precio. Las empresas venden los productos a un precio determinado, pero ¿cómo deciden fijar este precio? Los vendedores quieren vender su producto al precio más elevado posible, para así ganar más dinero, y los compradores quieren pagar el precio más bajo posible, para así comprar más cosas. Por lo tanto, en este juego mental, se fijará un precio que pueda ser adecuado para ambos. Si el comprador considera que el precio es muy elevado, no lo comprará por lo que los vendedores no tendrán ventas. Si el precio es muy bajo, el vendedor no verá interesante producir el bien, y los consumidores no conseguirán satisfacer sus necesidades. Ambos están interesados en llegar a un acuerdo.

2. Los precios son señales para el mercado. Los precios actúan como señales para el mercado porque los consumidores pagan más dinero por aquello que más desean.



- Si de repente más personas quieren comprar más pan al precio fijado, este se agotará muy rápido en las panaderías. Por lo tanto, al día siguiente, los consumidores no querrán quedarse sin pan y estarán dispuestos a pagar un precio más alto. Las empresas no son tontas, y saben que cuando algo se agota muy rápido, se pueden subir los precios. Este aumento de precios activa una señal en el mercado.

- Lo contrario sucederá si menos personas quieren comprar pan por alguna razón. El pan se quedará sin vender y la única opción de las tiendas es disminuir sus precios para intentar conseguir ventas. De nuevo la disminución de precio es una señal del mercado, hay demasiado de ese producto y al tener que venderlo más barato se ganará menos.

3. Los precios son incentivos para las empresas. El aumento de precios resulta muy rentable para las panaderías, que ahora pueden vender el pan más caro y ganar más dinero. Y las empresas van a los beneficios como las moscas van a la miel. No pasará mucho tiempo hasta que se empiecen a abrir nuevas panaderías, ya que vender pan ahora da muchos beneficios. Ya podemos responder a la pregunta, las empresas saben que deben producir más de aquellos bienes donde los precios están aumentando ya que se ha generado una escasez que hace que los compradores paguen más por este producto.

¿Por qué es importante el libre funcionamiento del mercado?

- El libre mercado tiene beneficios para la economía al fomentar la competencia y la innovación, ya que los vendedores están motivados para ofrecer productos de calidad al precio más competitivo posible (para vender más). El mercado nos incentiva a mejorar.

- Los precios actúan como señales informando a los productores de qué bienes son los que la gente desea al estar dispuesto a pagar más por ellos. Si los precios no se mueven libremente no sabríamos que productos hay que fabricar.

Pero ojo, como veremos en los puntos 5, 6 y 7, el libre mercado no es perfecto. **137**

2. LA DEMANDA Y LA OFERTA.

Para entender de manera más clara el funcionamiento de los mercados, debemos comprender tres conceptos: la demanda, la oferta y el equilibrio de mercado.

• La demanda.

Entras en una tienda dispuesto a comprarte unas zapatillas que has visto la semana anterior. Cuestan 40 euros, así que la idea es probártelas y comprarlas sin mirar más en la tienda. Sin embargo, cuando llegas a la altura de las zapatillas, ves que las Converse están rebajadas de precio, normalmente cuestan unos 60 euros y la etiqueta dice que se rebajan un 25%, por lo que costarían 45. Merece la pena el cambio, piensas.



No lo dudas ni un segundo, te vas a por las Converse, las agarras y vas al mostrador a pagar. Allí la chica que atiende te pregunta que si estás al tanto de la superoferta en Converse que hay en ese momento. Le dices que sí, que has visto la rebaja del 25%. Sin embargo, la chica dice que esa oferta es antigua, y que la actual es de una rebaja del 50%, como si fuera un 2x1.

Sin dudar te vas de nuevo a la zona de las Converse y coges otro par. No todos los días se pueden comprar esas zapatillas a 30 euros. Cuando de nuevo llegas a pagar, la chica usa el lector de código de barras sobre los productos, y se empieza a reír. Resulta que la tienda está tratando de deshacerse de todas las Converse. El descuento real es de casi el 70%, y cada par de zapatillas cuesta solo 20 euros.

Te puedes imaginar lo que pasa ahora, ya te me habías hecho la idea de comprar 2 zapatillas por 30 y pagar 60 euros, pero ahora puedes comprar 3 por 20 euros y seguir pagando 60. ¿Qué ha pasado? ¿Eres un consumista empedernido? Puede que sí pero, además, ha entrado en juego la ley de la demanda.

¿Qué es la demanda?

En principio, mucha gente contestaría a esta pregunta diciendo que es la cantidad de personas que compran un producto. Así, la demanda de café sería la cantidad de cafés que las personas quieren tomar en un momento determinado. Aunque esas personas no andan desencaminadas, la respuesta no es del todo exacta.

¿Cuántas tazas de café quieren comprar los españoles en un año? En principio, podríamos pensar que, si multiplicamos los cafés que se toman en un día en España y por 365, eso sería la demanda del año. El problema es que los cafés que nos tomemos dependen del precio del café. Si el precio sube, los españoles querremos beber menos café, algunos probablemente cambiarán a té o incluso a una Coca-Cola (que sea sin azúcar, por favor). De la misma manera, si el café baja de precio, habrá algunas personas que tomen más. Por tanto, para responder a la pregunta ¿Cuántas tazas de café quieren comprar los españoles en un año?, necesitamos saber el precio del café.

La **DEMANDA DE UN BIEN** es la cantidad de ese bien que están dispuestos a adquirir los demandantes a un precio determinado. Debe quedar claro que **DEMANDA** es la intención de comprar a un precio determinado.

Es decir, para estudiar la demanda necesitamos hacer una tabla que nos diga cuántos cafés desean tomar los españoles a cada precio diferente. Obviamente cuanto menor sea el precio, mayor será la cantidad demandada. Esta última frase es tan importante que se conoce como la ley de demanda.

LEY DE LA DEMANDA

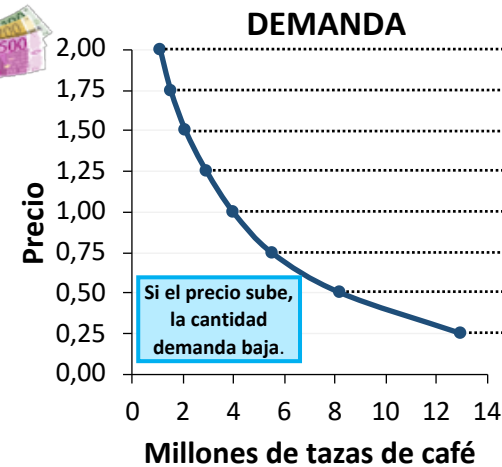


A menor precio, mayor cantidad demandada y viceversa; a mayor precio menor cantidad demandada

La tabla y la curva de demanda.

La **TABLA DE DEMANDA** muestra cuánta cantidad de café van a tomar los consumidores para cada precio del café. La **CURVA DE DEMANDA** es la representación gráfica de las diferentes cantidades de café demandadas por los consumidores para cada precio.

Fíjate que la tabla nos muestra que, si el precio del café es 1 de euro, la cantidad que la gente demanda (quiere comprar) son 4 millones de tazas. Pero si el precio sube a 1,50 la gente querrá comprar menos (algunos beberán ahora té o simplemente menos café) y la cantidad demandada será 2,1 millones de tazas. De la misma manera si el precio baja a 0,50 euros, al ser más barato, querrán comprar más, hasta 8,2 millones.



Precio del café (€)	Cantidad de café demandado (millones)
2,00	1,1
1,75	1,5
1,50	2,1
1,25	2,9
1,00	4
0,75	5,5
0,50	8,2
0,25	13



● La oferta.

¿Qué es la oferta?

Para que un bar pueda servir café, primero los agricultores tienen que sembrar los granos de café. El problema es que las tierras son limitadas y los agricultores deben escoger si van a sembrar patatas, tomates, o bien nuestro producto en cuestión, el café.

Una vez más, si los agricultores van a cultivar más o menos café depende de nuevo del precio del café. Es decir, la cantidad ofertada de café dependerá del precio que se les ofrezca a los productores (oferentes) de café.

La **OFERTA DE UN BIEN** expresa el comportamiento de los vendedores. Es la cantidad del mismo que las empresas desean vender en el mercado a un precio determinado. Debe quedar claro que **OFERTA** es la intención de vender a un precio determinado.

¿Qué pasa si los precios son muy bajos?

Si los precios del café son muy bajos nosotros, los demandantes, estaremos encantados. Sin embargo, los productores de café no lo estarán tanto. Esto se debe a que producir café cuesta dinero. Si los precios son muy bajos los productores no podrán recuperar los costes que han tenido. Por tanto, si los precios son bajos habrá muy poquitos productores dispuestos a vender café porque apenas ganarán dinero.

¿Y si los precios son altos?

Como norma general, el agricultor cultivará aquellos bienes que más beneficios le den. Si los precios del café son altos, es que los consumidores los están pagando, lo que hará que se quiera cultivar más café (y ganar más dinero). Esto nos lleva a la ley de la oferta.

Siempre que los precios suben, los productores desearán vender más café, ya que les permite tener más beneficios. Piensa un agricultor que puede cultivar café o patatas. Si el agricultor está vendiendo patatas y granos de café al mismo precio, digamos 1 euro el kilo, entonces le da igual producir 1 kilo de patatas o de café (si los costes son iguales). Pero ¿qué pasa si el precio del café sube a 1,5 euros el kilo porque la gente demanda más café? Los agricultores ven que los precios están subiendo porque hay escasez. Automáticamente es más beneficioso producir café que patatas (gano 0,50 euros más por kilo), lo que hará que muchos agricultores abandonen el cultivo de patatas y produzcan café. **Al subir el precio, hay más agricultores produciendo café y la cantidad ofertada será mayor.**

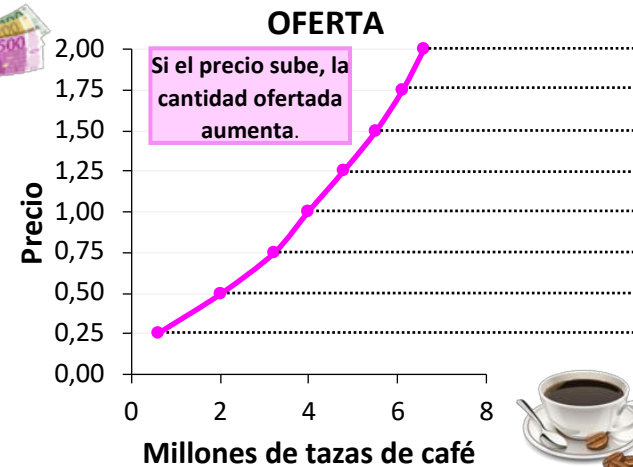


La **LEY DE LA OFERTA** se cumple con casi todos los productos. **A mayor precio, mayor cantidad ofertada.**

La tabla y la curva de oferta.

La **TABLA DE OFERTA** muestra cuánta cantidad de café van a ofrecer los productores de café para cada precio. La **CURVA DE OFERTA** es la representación gráfica de las diferentes cantidades de café ofertadas por los productores para cada precio.

Fíjate que la tabla nos muestra que, si el precio del café es 1 euro, la cantidad que los agricultores ofrecen (quieren vender) son 10 millones de tazas. Pero si el precio sube a 1,50 los agricultores ahora querrán vender más café (van a ganar más dinero) y la cantidad demandada será 11,2 millones de tazas. De la misma manera si el precio baja a 0,50 euros los agricultores querrán producir menos café, porque ahora van a ganar menos dinero y ofrecerán solo 8 millones de tazas.



Precio del café (€)	Cantidad de café ofertado (millones)
2,00	6,6
1,75	6,1
1,50	5,5
1,25	4,8
1,00	4
0,75	3,2
0,50	2
0,25	0,6



Este es un error muy común que cometen los estudiantes de economía. vuestra reflexión suele ser: "como los precios son altos, poca gente lo comprará y, por tanto, poca gente lo ofertará". El error es no darse cuenta de que, si los precios suben, es precisamente, por lo contrario, porque la gente lo está comprando.

ACTIVIDAD 1. DEMANDA Y OFERTA

TAREA 1. La demanda de jamón.

La demanda de jamón serrano en España viene reflejada en la siguiente tabla:



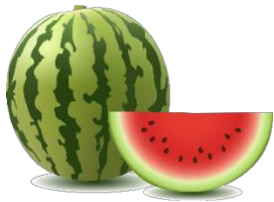
Precio del jamón (€ / Kg)	Cantidad demandada de jamón (millones de kilos)
35	130
45	110
55	95
65	85
80	75
90	70

Realiza las siguientes cuestiones

- Representa gráficamente la curva de demanda de jamón serrano.
- ¿Se cumple en este caso la ley de la demanda? Justifica tu respuesta.

TAREA 2. La oferta de sandías.

La oferta de sandías en España viene reflejada en la siguiente tabla:



Precio de la sandía (€ / Kg)	Cantidad ofertada de sandías (millones de kilos)
0,40	8
0,50	12
0,60	16
0,70	18
0,80	19

Realiza las siguientes cuestiones

- Representa gráficamente la curva de oferta de sandías.
- ¿Se cumple en este caso la ley de la oferta? Justifica tu respuesta.

TAREA 3. Función de demanda

La función de demanda de un bien es la siguiente:

$$X_d = 62.700 - 300P$$

- Representa gráficamente la curva de demanda para ello crea una tabla de demanda:

Precio	X_d

- ¿Se cumple en este caso la ley de la demanda? Justifica tu respuesta.

TAREA 4. Función de oferta

La función de oferta de un bien es la siguiente:

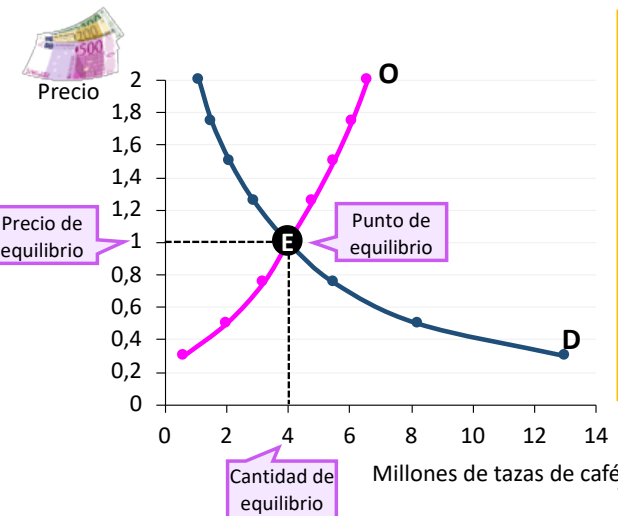
$$X_o = 150P - 300$$

- Representa gráficamente la curva de oferta.
- ¿Se cumple en este caso la ley de la oferta? Justifica tu respuesta.

Precio	X_o

3. EL EQUILIBRIO DE MERCADO.

Está claro que los consumidores querrán comprar el café al precio más bajo posible y, los agricultores, venderlo lo más caro que puedan. Existe, sin embargo, un punto de equilibrio donde ambas partes se ponen de acuerdo para intercambiarse una cantidad determinada de bienes a un precio determinado y que convenga a todos. En nuestro ejemplo, el equilibrio de mercado ocurre para un precio de 1 euros, ya que en ese punto la cantidad demandada coincide con la cantidad ofertada, 4 millones de tazas de café.



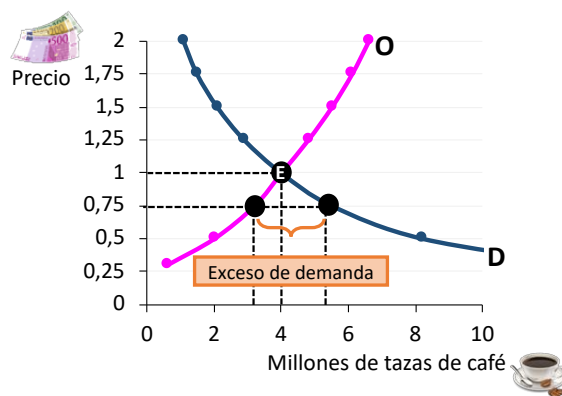
EN EL PUNTO DE EQUILIBRIO (E)

los deseos de los oferentes coinciden con los demandantes. La cantidad que unos están dispuestos a producir (cantidad ofertada) a un determinado precio coincide con la que otros están dispuestos a consumir (cantidad demandada).

En estas condiciones, el precio que se fijará en el mercado será siempre de 1 euros. Para entenderlo, veamos que ocurre si se intenta poner un precio diferente.

1 ¿Qué pasa si el precio cae por debajo del equilibrio?

Imagina que los agricultores quisieran poner a 0,75 euros el café. En esa situación, como el café es más barato la cantidad demandada subirá a 5,5 millones (*Ley de la demanda: a menos precio, más cantidad demandada*). Sin embargo, por otro lado, muchos agricultores verán que ya no es tan beneficioso cultivar café y algunos dejarán de hacerlo (*Ley de la oferta: a menos precio, menos cantidad ofertada*), bajando la producción a 3,2.



En esta situación muchos consumidores se quedarán sin satisfacer su necesidad: hay una **ESCASEZ** de café igual a 2,3 millones. Dicho de otra manera, hay **EXCESO DE DEMANDA O ESCASEZ DE OFERTA**.

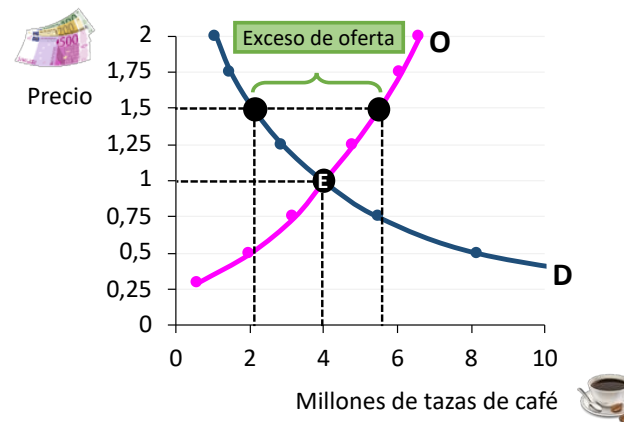
En esta situación algunos de los consumidores que se han quedado sin consumir estarán dispuestos a pagar un mayor precio por el café; o bien, los agricultores se darán cuenta de que, cuando hay escasez de un bien (exceso de demanda), aunque suban los precios la gente lo seguirá comprando (piensa en el precio del marisco cuando todo el mundo quiere comprarlo en Navidad).

Como **no todos los consumidores insatisfechos aceptarán la subida de precio, disminuye la cantidad demandada** hasta 4 millones de tazas y los agricultores volverán a dejar el precio a 1 euro y producir 4 millones, justo donde el mercado se vacía y la oferta iguala a la demanda.

2 ¿Qué pasa si el precio sube por encima del equilibrio?

Imagina que los agricultores trataran de vender el café por encima del equilibrio y fijaran un precio de 1,50. En ese punto, muchos compradores verían el café muy caro y dejarían de comprar, y algunos se cambiarían al té, bajando la cantidad demandada a 2,1 millones. Lógicamente, muchos agricultores que ahora están plantando tomates o patatas, verán que pueden ganar mucho más dinero vendiendo el café a 1,50 y empezarán a vender café. Por tanto, la cantidad ofrecida subirá hasta 5,5 millones.

En esta situación hay **ABUNDANCIA** de café, sobran 3,4 millones de tazas que no encuentran comprador. Hay un **EXCESO DE OFERTA O ESCASEZ DE DEMANDA**.



Piensa qué ocurre cuando vas a comprar pescado y están a punto de cerrar. **Las empresas, al no vender, bajan el precio para intentar conseguir clientes.** En nuestro ejemplo, como mucha gente no querrá café a 1,5€ las empresas se verán forzadas a bajar el precio para poder vender su producto. Sin embargo, no todas las empresas pueden afrontar esta bajada, así que algunas abandonarán el mercado (volviendo a producir patatas o tomates porque les es más rentable), por lo que el precio bajará a 1 euro y la cantidad ofrecida y demandada se igualará en 4 millones.

En definitiva, si se mantienen las condiciones de oferta y de demanda, siempre volveremos al precio de equilibrio, donde la cantidad ofertada es igual a la demandada.

ACTIVIDAD RESUELTA 1. La aproximación al equilibrio.

Vamos a ver dos situaciones en las que nos encontramos inicialmente en el equilibrio de mercado. Lo que tienes que hacer es explicar cómo el acontecimiento que ocurre; es decir, explicar si provoca un exceso de demanda o de oferta con respecto a ese precio inicial de equilibrio y cómo debería aumentar o disminuir el precio para volver al equilibrio.

SITUACIÓN 1. Hay una cosecha muy buena de tomates que hace que la producción sea el doble.

SITUACIÓN 2. Hay una huelga de pilotos, por lo que muchos vuelos son cancelados.

Responderemos en 2 pasos:

PASO 1. Explicamos si provoca exceso de oferta o demanda.

PASO 2. Indicamos qué debería pasar con el precio para volver al equilibrio.

Solución:

Situación 1. Exceso cosecha de tomates.

PASO 1. Se ha provocado un gran aumento en la cantidad ofertada, mientras que la demanda es la misma, por lo que si los precios se mantienen habría un **exceso de oferta**. Hay por tanto **ABUNDANCIA**, ya que se desean demandar los mismos tomates, pero las empresas ofrecen más.

PASO 2. El precio debería bajar para que los consumidores compraran más y, así, eliminar el exceso de oferta y volver al equilibrio.



Situación 2: Huelga de pilotos, vuelos cancelados.

PASO 1. Ahora, mientras que la demanda se mantiene, hay un descenso en la oferta, por lo que si los precios se mantienen habrá un **exceso de demanda**. Hay **ESCASEZ**, ya que se desean demandar los mismos vuelos, pero las empresas ofrecen menos.

PASO 2. El precio debería subir para que los consumidores compren menos y, así, eliminar el exceso de demanda y volver al equilibrio.



ACTIVIDAD RESUELTA 2. El enigma de la pizza.

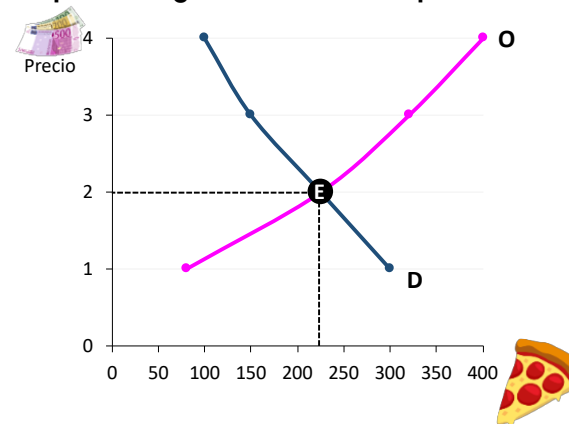
La empresa EL MOLINO vende porciones de pizza. Aquí abajo tienes sus tablas de oferta y de demanda.



PRECIO	CANTIDAD DEMANDADA (PIZZAS)
4	100
3	150
2	225
1	300

PRECIO	CANTIDAD OFERTADA (PIZZAS)
4	400
3	320
2	225
1	80

- a) Dibuja en una gráfica la curva de oferta y de demanda. ¿Cuál es el punto de equilibrio? ¿Qué indica este equilibrio de mercado?



Como vemos, el equilibrio ocurre con un precio igual a 2. En ese punto el mercado se vacía, ya que la cantidad demandada y la cantidad ofertada coinciden (225 pizzas).

- b) ¿Qué situación nos encontramos en el precio de 3 euros? ¿Qué debe ocurrir para alcanzar el equilibrio?

Hay un exceso de oferta de 170 pizzas, ya que a esos precios la cantidad ofertada sube a 320 y la demanda baja a 150. Es decir, 170 pizzas se quedan sin vender y se pierden. La empresa debería bajar el precio a 2 euros para vender ese exceso de oferta.

- c) ¿Qué situación nos encontramos al precio de 1 euro?, ¿Qué debería ocurrir para alcanzar el equilibrio?

Hay un exceso de demanda de 220 pizzas, ya que a esos precios la cantidad ofertada baja a 80 y la demanda sube a 300. Por tanto 220 clientes se quedan sin atender. La empresa debería subir el precio a 2 euros, ya que tiene clientes de sobra.

ACTIVIDAD 2. DEMANDA, OFERTA Y EQUILIBRIO.

TAREA 1. La demanda de jamón.

Imagina que se producen los siguientes cuatro casos.

CASO 1. Un conocido futbolista presume constantemente de sus zapatillas de deporte, diciendo que son las mejores que ha tenido, por lo que muchos jóvenes acuden a comprarlas.

CASO 2. Los agricultores de tomates cada vez cuentan con mejor maquinaria para sembrar y recolectar por lo que aumenta la oferta de tomates.



CASO 3. Se anuncia que la carne de ternera producida en el último mes puede padecer el mal de "LAS VACAS LOCAS", es decir, estar en mal estado y ser mala para la salud, cundiendo el pánico entre los consumidores.



CASO 4. Las elevadas temperaturas provocan que muchas uvas se sequen, echándose a perder gran parte de la cosecha de este año.

TAREA. Explica en cada caso si el acontecimiento ocurrido provoca un exceso de demanda o de oferta con respecto al precio inicial de equilibrio y cómo debería aumentar o disminuir el precio para volver al equilibrio.

Para dicha explicación debes seguir los pasos que hemos visto en la página anterior

1. Indicar si la situación descrita provoca un exceso de oferta (abundancia) o de demanda (escasez).
2. Explicar qué tendría que pasar con el precio para eliminar este exceso.

EJEMPLO: Hay una huelga de pilotos, por lo que muchos vuelos son cancelados.

RESPUESTA:

1. Se produce un descenso en la oferta de vuelos, por lo que si los precios se mantienen habría un exceso de demanda, es decir, se demandan más vuelos de los que se ofrecen (ESCASEZ).
2. Para alcanzar un nuevo punto de equilibrio los precios tendrías que subir, así habría menos personas dispuestas a comprar vuelos, eliminándose ese exceso de demanda.

TAREA 2. Equilibrio de mercado.

El mercado de mochilas escolares presenta la siguiente estructura en cuanto a precios, cantidades ofrecidas y cantidades demandadas:

Precio	Cantidad ofrecida	Cantidad demandada
30	8000	4500
24	6500	6500
22	6000	7000
18	5000	8000

TAREA. Responde las siguientes cuestiones

- A. Dibuja en un solo gráfico la curva de oferta y la curva de demanda.
- B. Calcula el precio y la cantidad de equilibrio.
- C. ¿Qué ocurre en este mercado cuando el precio es igual a 30 euros?
- D. ¿Qué ocurre en este mercado cuando el precio es igual a 18 euros?

TAREA 3. Equilibrio de mercado.

El mercado de paraguas presenta las siguientes curvas de oferta y demanda:

$$Q \text{ ofrecida} = 100 + 3P$$

$$Q \text{ demandada} = 420 - 5P$$



TAREA. Responde las siguientes cuestiones

- A. ¿Cuál será el precio y la cantidad de equilibrio en el mercado de paraguas?
- B. Representa gráficamente ambas funciones, así como el punto de equilibrio.
- C. ¿Qué situación nos encontramos en el precio de 50 euros? ¿Qué debe ocurrir para alcanzar el equilibrio?
- D. ¿Qué situación nos encontramos al precio de 20 euros?, ¿Qué debería ocurrir para alcanzar el equilibrio?

4. ¿FUNCIONAN TODOS LOS MERCADOS IGUAL?

• Los elementos condicionantes del mercado.

Acabamos de ver cómo los precios se fijan en el mercado y cómo se llegará a un precio que asegure que llegar a un equilibrio donde la cantidad que se desea comprar coincide con la que se desea vender. ¿Podemos decir entonces que todos los mercados funcionan igual? Lo cierto es que no, y la clave es que a veces las empresas pueden influir en este precio y subirlo por encima del equilibrio para así obtener más beneficios.

Los elementos que condicionan los mercados son:

1 Número de empresas del mercado.

Hay algunos mercados que tienen muchos vendedores (como las panaderías). En estos mercados, es más difícil que las empresas suban los precios, ya que los consumidores tienen muchas alternativas para poder comprar el producto más barato.

Pero hay otros mercados que tienen pocas empresas, como el caso de las compañías de telefonía móvil o las gasolineras. **Como normal general en aquellos mercados donde hay pocas empresas, estas podrán subir los precios. La razón es obvia, como apenas tenemos alternativas, las empresas se aprovechan y suben los precios.** Es lo que pasa con las compañías de teléfono, a existir pocas empresas, las tarifas son más altas.

2 La diferenciación de los bienes producidos.

Cuando los bienes producidos por las empresas son idénticos decimos que son **homogéneos**. Por ejemplo, es complicado diferenciar los tomates de una frutería u otra. Por el contrario, **cuando es posible diferenciar los productos de una empresa, decimos que los bienes son diferenciados**. Por ejemplo, podemos diferenciar sin problema un coche Mercedes, un BMW, un Renault o un Seat; e incluso dentro de cada marca hay varios modelos. El mercado de coches es, por tanto, un mercado de bienes diferenciados.

Cuando percibimos un producto como muy diferente a los demás, estamos dispuestos a pagar una mayor cantidad de dinero, por lo que las empresas **aprovechan para subir los precios**. Es lo que ocurre con el iPhone o la Coca-cola, como la gente los ve diferentes a los demás, estas empresas pueden subir sus precios.

3 Existencia de barreras de entrada al mercado.

En algunos mercados **las empresas pueden entrar a producir libremente en el mercado** (cualquiera puede, por ejemplo, montar una panadería o una tienda de ropa),

En otros mercados es muy difícil que nuevas empresas entren al mercado debido a que los nuevos competidores no tienen la tecnología necesaria (por ejemplo, es complicado entrar a competir con ordenadores tan desarrollados como HP, Hacer o Lenovo). En otros, se necesitan licencias legales para entrar a competir (por ejemplo, en España es necesario una licencia para tener un taxi).



En los mercados donde hay barreras que impiden a las empresas entrar a competir, las alternativas se reducen para los consumidores, y las empresas **aprovechan para subir los precios**. Es lo que ha ocurrido con las gasolineras, como es complicado obtener licencias para abrir una, las empresas aprovechan y suben los precios de la gasolina.

4 Existencia de información perfecta.

Decimos que **en un mercado hay información perfecta cuando conocemos exactamente todas las condiciones del mercado**. Es decir, conocemos todos los productos y precios que hay en el mercado en todo momento.

En otros mercados **no hay información perfecta, por lo que se desconocen la existencia de otras alternativas o la manera en la que se forman los precios**. Esto ocurre en el mercado eléctrico, un mercado en el que es muy complicado entender la factura de la luz, **algo que aprovechan las empresas para subir los precios**.

CONCLUSIÓN:

Las empresas tienen más capacidad para aumentar los precios si:

1. Hay un menor número de vendedores en el mercado
2. Los productos son más diferenciados
3. Hay barreras que impiden la entrada de competidores
4. Hay poca información en el mercado.



5. LOS TIPOS DE MERCADO.

Dependiendo de las características y condiciones del mercado, las empresas pueden tener capacidad influir en el precio. Esto nos lleva a dos grandes tipos de mercados.

1 Los mercados competitivos o de competencia perfecta, son aquellos en donde las empresas no tienen capacidad para poder influir en los precios, de manera que van a tener que poner un precio parecido a la competencia. El ejemplo de las panaderías dentro de una ciudad nos vale como mercado competitivo. Si una panadería intentara cobrar el pan al doble de precio que la competencia, con toda seguridad perdería casi todos los clientes. Esto es porque los consumidores pueden encontrar otras alternativas igual de buenas a un precio menor.



Por tanto, los **mercados competitivos** tienen las siguientes características:

- **Hay muchos vendedores.** Lo que asegura que si una empresa subiera el precio, los consumidores tendrían otras muchas opciones donde elegir.
- **Los productos son homogéneos (muy parecidos).** Si una empresa sube el precio, los consumidores no querrán pagar más, porque pueden comprar lo mismo a otro vendedor.
- **Hay libertad de entrada a nuevas empresas.** De esta manera, si surge escasez de un producto, nuevos competidores entrarán en el mercado, asegurando así más alternativas.
- **Hay información perfecta.** Si alguien sube el precio, los consumidores serán conscientes de que hay otras opciones más baratas.

2 Los mercados no competitivos o de competencia imperfecta, son aquellos en los que las empresas tienen cierta capacidad para influir en el precio. Por ejemplo, si Coca-Cola sube sus precios, perderá algunos clientes, pero muchos seguirán comprando. Lo mismo ocurre con si Apple sube el precio del iPhone, o Sony el de la PlayStation. En los últimos años todos estos productos han subido de precio y, sin embargo, muchos clientes han seguido comprando.



Obviamente, en los mercados no competitivos no se cumple alguna de las características anteriores (si se cumpliera, sería un mercado competitivo). Pero sí que puede existir una combinación de las mismas, es decir, puede que se cumplan algunas características anteriores y otras no.

En función de las características anteriores (número de vendedores, diferenciación de los bienes, existencia de barreras de entrada y existencia de información) distinguimos 3 tipos de mercados no competitivos: monopolio, oligopolio y competencia monopolística:

A) El monopolio es el caso extremo en el que **hay un único vendedor para todo el mercado**. Esto se debe a barreras de entrada que impiden que haya otros competidores:

- **Control de un factor productivo** al que nadie más tiene acceso.
- **Patentes** que dan derecho a producir un producto en exclusiva.
- **Monopolio natural**, que hace que sea más rentable que solo haya una empresa.
- **Superioridad tecnológica**, que hace que las demás empresas no puedan competir.

Por ejemplo, en España hasta 2021 solo había una empresa de trenes (RENFE), y todavía es la única opción para la mayoría de trayectos. Es decir, en la mayoría de casos, si quieres viajar en tren, solo hay una empresa.

El resultado del monopolio es que, **al no haber competidores, la empresa puede subir el precio, ya que los consumidores no tienen otra opción.**

Es interesante ver que el monopolio se puede dar en situaciones muy concretas. Por ejemplo, si vamos al cine y queremos palomitas recién hechas, la única opción es comprarlas allí mismo. Lo mismo ocurre con el agua en los aeropuertos, ya que al no poder pasarla por los controles, si tenemos sed nos vemos obligados a comprarla allí mismo. Los vendedores de palomitas de los cines y de agua de los aeropuertos aprovechan su situación de monopolio (no hay otra opción) y suben sus precios de manera considerable.

B) El oligopolio sucede cuando **hay unas pocas empresas que dominan la mayoría del mercado**. Por ejemplo, hay pocas opciones para elegir una videoconsola o un refresco de cola. El efecto suele ser el mismo que el monopolio. **Las empresas aprovechan la falta de alternativas de los clientes y suben el precio** (como pasa con la PlayStation).

Normalmente, las razones por las que hay pocos vendedores (como el oligopolio) es que hay barreras que impiden la entrada. Alguna de estas barreras puede ser:

- **La necesidad de hacer una gran inversión para iniciar el negocio**, algo que no muchas empresas se pueden permitir (hay que invertir mucho dinero para desarrollar una videoconsola de calidad).
- **Restricciones legales** que impiden a nuevas empresas entrar en el mercado. Por ejemplo se necesita una licencia para montar una farmacia o gasolinera en España.
- **Ventajas en costes.** Si una empresa produce más barato que las demás, será complicado que otras empresas puedan entrar a competir (como los supermercados)

C) La competencia monopolística ocurre **cuando tenemos muchos vendedores que ofrecen un producto diferenciado**. Por ejemplo, en el mercado de los perfumes o la comida rápida tenemos muchas opciones, pero claramente podemos diferenciar los productos de unas empresas de los de otra. En estos mercados las empresas se esfuerzan mucho porque los consumidores perciban sus productos como diferentes y mejores a los demás. **Las empresas que logran tener un producto que los clientes vean como más diferente, tendrán capacidad para influir sobre el precio** (y fijarlo más alto); mientras que, si no es así, se tendrán que conformar con fijar un precio más bajo y parecido al de la competencia.





MERCADOS COMPETITIVOS

COMPETENCIA IMPERFECTA (MERCADOS NO COMPETITIVOS)

COMPETENCIA PERFECTA

MONOPOLIO

OLIGOPOLIO

COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA

Influencia en los precios:

No hay: Empresas precio-aceptantes.



Mucha: mayor cuanta menos posibilidad de sustitutos cercanos.

Mayor cuantas menos empresas haya.

Poca: mayor cuanta más diferenciación.



Número de empresas:

Muchas.

Una.



Pocas.



Muchas.



Homogeneidad del producto:

Bienes homogéneos.



Solo un bien.

Homogéneos o diferenciados.

Diferenciados.

Barreras de entrada:

No hay

- Control de un factor productivo.
- Patentes.
- Monopolio natural.
- Superioridad tecnológica.

- Restricciones.
- Necesidad de inversiones.
- Ventajas en costes.

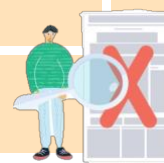
No hay (excepto por la diferenciación).

Información:

Perfecta



Imperfecta.



Imperfecta.

Imperfecta.

ACTIVIDAD 3. ¿CÓMO FUNCIONAN LOS MERCADOS?

TAREA 1. Funcionamientos de mercados.

Acabamos de ver que hay mercados muy diferentes según 4 condicionantes.



Tarea. Responde a las siguientes cuestiones.

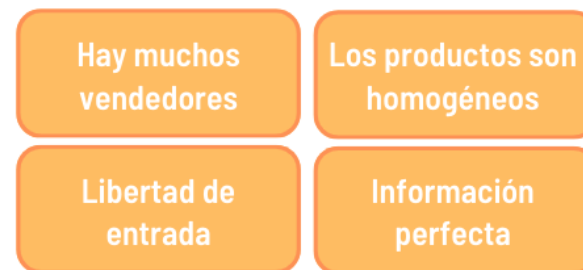
- Indica 3 mercados en donde hay muchos vendedores y otros 3 mercados donde hay pocos vendedores.
- Indica 3 mercados donde hay productos muy diferentes y otros 3 mercados donde hay productos muy parecidos
- Indica 3 mercados donde hay barreras de entrada para entrar y otros 3 donde no hay barreras.
- Indica 2 mercados donde hay mucha información y otros 2 mercados donde hay poca información.

TAREA 2. Supuestos mercados competitivos.

Indica cuáles de los supuestos de los mercados competitivos, podrían cumplir los siguientes mercados:



- Trigo
- Gasolina
- Restaurantes
- Refrescos de cola



TAREA 3. Tipos de mercado.

1. Si tuvieras una empresa, ¿en cuál de los siguientes mercados crees que podrías tener más beneficios? Ordénalos de mayor a menor.



2. Indica en qué mercado se encuentra cada uno de estos productos. Razona tu respuesta.

	Competencia Perfecta	Monopolio	Oligopolio	Competencia monopolística
Trigo				
Automóviles				
Electrodomésticos				
Transporte público				
Agua				
Banca				
Restaurantes				
Telefonía móvil				
Perfumes				

3. Imagina que Mercadona, Alcampo y Carrefour decidieran fusionarse y formar una sola empresa. ¿sería positivo para los consumidores?

ACTIVIDAD 4. EXPERIMENTOS DE MERCADOS

TAREA 1. Experimento de mercados 1

Este experimento que te propongo lo realizaba Edward Chamberlin, economista estadounidense, que realizó importantes avances en teoría microeconómica. Lo he extraído del blog Nada es Gratis. El objetivo de nuestro experimento son 2:

1. Demostrar que en un mercado perfectamente competitivo el precio al que se vende un bien coincide con el punto donde se cruzan oferta y demanda.
2. Comprender la importancia de la información para que los mercados sean perfectamente competitivos.

Para nuestro experimento económico, necesitamos los siguientes materiales, que encontrarás aquí: [enlace a las tarjetas](#).

- **Tarjetas de Comprador:** el número que incluye refleja precio de reserva, es decir, el precio máximo que el comprador está dispuesto a gastar para adquirir el bien. Obviamente el comprador deberá comprar el bien a un precio inferior a este.



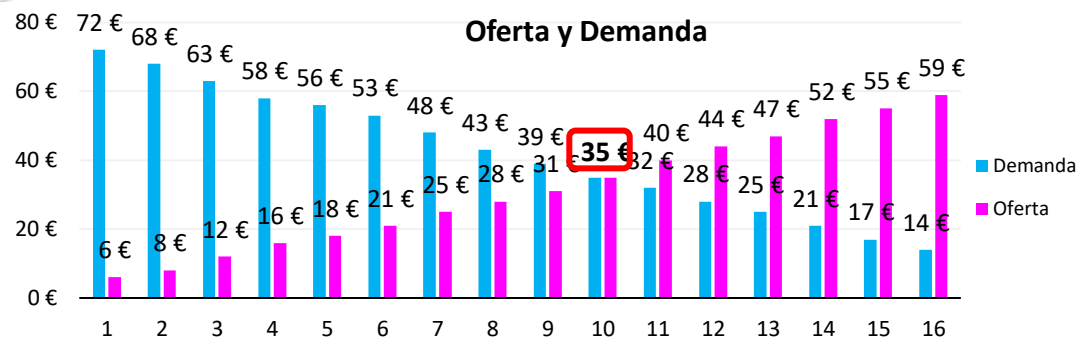
- **Tarjetas de Vendedor:** el número que incluye refleja el coste de producción para cada uno de los vendedores. Obviamente el vendedor deberá vender el bien a un precio superior a este.



MECÁNICA DEL EXPERIMENTO: Dividimos a la clase en 2 grupos iguales, los alumnos del primer grupo serán compradores y los del segundo, vendedores.

Les explicamos que hemos creado un mercado, en el que el bien que se va a intercambiar es una camiseta y que algunos alumnos serán compradores y otros vendedores. Posteriormente repartimos aleatoriamente las tarjetas y les pedimos que encuentren a alguien del otro grupo (si son vendedores un comprador y viceversa) y lleguen a un acuerdo por el precio de la camiseta.

Antes de empezar el experimento les decimos que aquel alumno que consiga una mayor diferencia entre el precio de su tarjeta y el que finalmente haya pactado tendrá puntos extra u otra recompensa (para que se lo tomen más en serio).



¿QUÉ OCURRIRÁ? En un mercado perfectamente competitivo, se realizarán 10 transacciones a un precio de 35€ vaciando el mercado, ¿Será esto lo que sucederá? Seguramente no, pero será algo muy parecido, a un precio similar.

¿Por qué no ocurre exactamente lo que la teoría económica establece? Como ocurre en mercados reales, nuestro mercado tiene fricciones, que alejan los resultados de las condiciones puras de un mercado perfectamente competitivo.

Los estudiantes (como los consumidores) son tímidos o perezosos y no terminan de hacer una búsqueda exhaustiva para encontrar el mejor precio de todos.

También carecen de información sobre los precios que ofrecen los demás y, por último, quizá los incentivos ofrecidos en el experimento son demasiado pequeños para esforzarse en encontrar una ganga.

BONUS. Si repetimos el experimento, pero esta vez vamos apuntando en la pizarra el precio al que se cierran los acuerdos de intercambio, el resultado será mucho más próximo al perfectamente competitivo, es decir, 10 transacciones con un precio de 35€. De esta forma, podemos incidir en la importancia de que los consumidores y vendedores tengan información para que los mercados sean perfectamente competitivos.

APRENDIZAJE PARA COMENTAR AL FINAL DEL EXPERIMENTO. Algunos alumnos no conseguirán realizar transacciones, ya sea porque son vendedores con un coste de producción muy alto o compradores con un precio de reserva muy bajo.

Esto nos puede llevar a una importante reflexión: los vendedores con un coste de producción muy alto no son eficientes, es decir, hay otros vendedores que producen el mismo bien con unos costes mucho menores. Es por esto que el mercado los expulsa con el tiempo, primando la eficiencia. Por el otro lado, el mercado también expulsa a los compradores que por diversas circunstancias no tienen la suficiente renta para comprar productos y, por tanto, su precio de reserva, o precio máximo dispuesto a pagar es muy reducido, esto provoca desigualdad, que es uno de los fallos del mercado.

Además, también podemos destacar la importancia de que haya suficiente información en los mercados, tanto para vendedores como para compradores, como ya hemos comentado.

TAREA 2. Experimento de mercados 2.

Este experimento es la continuación del anterior. Esta vez vamos a alterar las condiciones para aproximarnos a la competencia imperfecta.

1. Demostrar que en los mercados de competencia imperfecta los consumidores pagan precios más altos que en los perfectamente competitivos, y las empresas se aprovechan de ello.
2. Ver la importancia de que se cumplan los supuestos de la competencia perfecta para llegar a un resultado eficiente.

Para nuestro experimento económico, necesitamos los siguientes materiales, que encontrarás aquí: [enlace a las tarjetas](#).

- **Tarjetas de Comprador:** el número que incluye refleja precio de reserva, es decir, el precio máximo que el comprador está dispuesto a gastar para adquirir el bien. Obviamente el comprador deberá comprar el bien a un precio inferior a este.



- **Tarjetas de Vendedor:** el número que incluye refleja el coste de producción para cada uno de los vendedores. Obviamente el vendedor deberá vender el bien a un precio superior a este.



MECÁNICA DEL EXPERIMENTO: Es similar a la del experimento que realizamos en la unidad 4 (de hecho, recomiendo repetirlo inicialmente exactamente igual que lo vimos en el primer caso, ya que nos permitirá ver mejor las diferencias con la competencia imperfecta que crearemos en este segundo experimento, y también es interesante calcular el precio medio de las transacciones en este primer experimento). Dividimos a la clase en 2 grupos iguales, los alumnos del primer grupo serán compradores y los del segundo los vendedores.

Les explicamos que hemos creado un mercado, en el que el bien que se va a intercambiar es una camiseta, y que algunos alumnos serán compradores y otros vendedores. Posteriormente repartimos aleatoriamente las tarjetas y les pedimos que encuentren a alguien del otro grupo (si son vendedores un comprador, y viceversa) y lleguen a un acuerdo por el precio de la camiseta.

Antes de empezar el experimento les decimos que aquel alumno que consiga una mayor diferencia entre el precio de su tarjeta y el que finalmente haya pactado tendrá puntos extra u otra recompensa (para que se lo tomen más en serio).

La diferencia con el experimento realizado en la unidad anterior será que ahora iremos introduciendo cambios para crear mercados imperfectos e iremos repitiendo el experimento. Por ejemplo:

- A. Reducir a la mitad el número de vendedores: provocará una subida del precio y un menor número de transacciones.
- B. Crear un monopolio: dejaremos un único vendedor, y veremos que el precio será el que decida el monopolista.
- C. Establecer una barrera de entrada a los vendedores que les suponga un aumento de 10€ de sus costes de fabricación: limitará la entrada de competidores.
- D. Pedir a los vendedores que cada uno elija una marca de ropa diferente y que sea esa la que comercialicen: esto provocará que al dejar de ser homogéneo el producto, los vendedores compitan diferenciando el producto y algunos compradores estén dispuestos a pagar más por una camiseta Gucci que por una Adidas.

Tras cada uno de los cambios debemos calcular el precio medio de las transacciones y el número de intercambios realizados para de este modo compararlo con nuestro experimento base.

¿QUÉ OCURRIRÁ? Conforme introducimos estas modificaciones que crean mercados imperfectos, veremos como el precio medio se incrementa y el número de transacciones disminuye y, por tanto, el de necesidades satisfechas se reduce.

APRENDIZAJE PARA COMENTAR AL FINAL DEL EXPERIMENTO: Los monopolios, oligopolios y la competencia monopolística nos conducen a situaciones menos eficientes que la competencia perfecta. En estas situaciones, los compradores pagan precios más elevados, la calidad suele ser inferior por la falta de competencia y a su vez esto provoca una menor innovación. Por otro lado, las empresas se benefician de esta situación ya que tienen más poder para decidir el precio al que venden sus productos.




Monopolio

Oligopolio

Competencia monopolística

6. LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN LOS MERCADOS.

Hoy en día la riqueza está repartida de manera muy desigual. Muchos jóvenes ganan unos 800 euros al mes por estar trabajando durante horas, mientras los cargos directivos están ganando miles y miles de euros. No te quiero desanimar, pero en España, solo 20 personas tienen el mismo dinero que otros 13 millones de españoles juntos (el 30% de la población). Y en entre las 4 millones de personas que ganan más dinero, tienen lo mismo que las otras 40 millones de personas juntas. No sé tú qué piensas de esto mientras lo lees, pero a mí se me ponen los pelos de punta mientras lo escribo. No cabe duda que ese mercado todopoderoso del que hablaba Smith reparte la renta de manera desigual.

 Aunque el mercado fuera eficiente y produjera todo lo que quiere la sociedad, esto no garantiza que se reparta la producción de una manera equitativa

- Vale ticher, ante eso me vienen dos preguntas: 1. ¿cómo reparte el mercado la renta? y 2. ¿qué es eso de equitativa? - Pues no te preocupes pequeño, que vamos a verlo.

• ¿Cómo reparte el mercado la renta?

El mercado reparte la renta según la cantidad de factores productivos que posea cada persona, según como sean de escasos y su contribución a la producción.

A. La cantidad de factores que posea: trabajo, tierra, capital e iniciativa empresarial. Casi todo el mundo nace con la posibilidad de trabajar, pero ese no es el único factor productivo que podemos tener. Es decir, mi renta no viene solo de mi **trabajo**, sino que también puede venir del alquiler de unas **tierras** que posea o bien de las inversiones que haya hecho con **capital** o incluso de beneficios en el caso de que haya tenido la **iniciativa de montar una empresa**.




B. La escasez de esos factores. Un reponedor de un supermercado no gana mucho dinero porque ese trabajo lo puede hacer prácticamente cualquiera. Un programador de la empresa Google va a ganar mucho más dinero, no solo porque contribuya mucho a la producción y haga ganar mucho dinero a Google, sino porque pocas personas pueden hacer eso.



C. El mercado reparte la renta según la contribución a la producción. Aquellas personas que produzcan más cantidad de bienes o servicios y de más valor recibirán una mayor renta. Si le hago a mi empresa ganar mucho dinero, mi empresa me podrá pagar mucho a mí. Esto explica porque Messi llegó a cobrar 100 millones al año. Si quieres ganar más dinero, tienes que ser productivo y hacer ganar dinero a tu empresa.



 **Por esta razón, los trabajos más cualificados están mejor remunerados.** El mercado premia a aquellos que estudian y se esfuerzan, ya que se convierten en trabajadores más valiosos y las empresas les pagan más dinero.

 [Por qué hay desigualdad de la renta.](#)

• Problemas con el reparto de la renta del mercado.

Pero está bien que el mercado premie el esfuerzo y la cualificación ¿no?

Claro que está bien, y vas a encontrar a pocos economistas que te digan que no es justo que los que más se esfuerzan o estén más cualificados ganen más dinero. Pero hay dos problemas.

1 Hay personas a las que el mercado excluye y no reciben nada de renta.

2 No todos nacemos con las mismas oportunidades para conseguir una buena cualificación que nos dé un buen nivel de renta.

1 EL MERCADO EXCLUYE A DETERMINADAS PERSONAS

Muchas madres han dedicado prácticamente toda su vida a su familia ¿Cuánto le ha pagado el mercado por ello? Sabes la respuesta.

Hemos dicho que las personas que contribuyen más a la producción ganan más. **El problema es que hay tres grupos de personas que son excluidas por el mercado:**

A. Aquellos que no pueden trabajar. Es el caso de los niños y de los ancianos, que si el Estado no les ayudara se encontrarían sin ingresos. Lo mismo ocurre con las mujeres cuando acaban de dar a luz y con los incapacitados.




B. Los que no encuentran trabajo en general, o relacionado con su cualificación. En un mundo en el que la robótica cada vez está ganando más peso (Amazon ya ha abierto una tienda sin dependientes) hay mucha gente que está empezando a tener problemas para encontrar un trabajo que requiera su cualificación. Otros, no pueden encontrar ningún trabajo en general, como los parados de larga duración.



C. Aquellos cuyo trabajo no recibe ingresos. Es el caso de los amos y amas de casa, que producen valiosos servicios para la sociedad (limpian, cocinan, llevan a los niños al colegio, cuidan y una lista interminable de tareas) pero que, sin embargo, no reciben ingresos por parte del mercado.



 **El mercado no asegura una renta a estos tres grupos de personas.**

No todos nacemos con las mismas oportunidades para ganar dinero. Hay tres factores que pueden determinar que unos ganen más dinero que otros y que no tienen nada que ver con el esfuerzo: la herencia, la capacidad y la suerte.

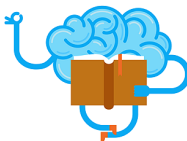
A. La herencia. Aquellas personas que nacen dentro de una familia con más riqueza, suelen **heredar factores productivos como tierras o capital**. Por ello pueden tener dinero no solo con su trabajo, y parten con ventaja.



Pero, además, en lo que se refiere al trabajo, suelen tener muchas más oportunidades para obtener una buena cualificación y ganar dinero. Imagina que la educación no la pagara el Estado y que no hubiera becas. Todos tendríamos que pagar nuestros estudios. Un alumno de bachillerato cuesta unos 6.000 euros al año. [Estudiar una carrera universitaria costaría unos 64.000 euros](#) en España, según la OCDE. De manera que aquellos que nacieran en familias con menos recursos, podrían tener complicado estudiar en la universidad, o incluso en el bachillerato ([8 de cada 10 personas cuyos padres no acabaron primaria, no completaron la secundaria](#)). Mientras, las familias con más posibilidades podrían pagar caras universidades, másteres y estudios en el extranjero a sus hijos, que serán mucho más cualificados y ganarán más dinero.

En ocasiones, conseguir una buena cualificación es cuestión de esfuerzo, en otras es una cuestión de herencia. El mercado suele reproducir la desigualdad de padres a hijos. Los hijos de padres ricos tendrán más posibilidades de ser ricos, y los hijos de padres pobres tendrán más posibilidades de ser pobres. ¿Justo?

B. La capacidad. No te descubro nada nuevo si te digo que algunas personas tienen más capacidades que otras. **Hay personas que nacen con habilidades altamente valoradas por el mercado.** Futbolistas millonarios que apenas entrenan 2 horas al día, personas con un don para las ciencias o las matemáticas que ganan altos salarios en este mundo tan dominado por la tecnología.



Pero seguro que tienes compañeros que se matan a estudiar y apenas consiguen un 5, mientras el típico listillo de turno se lo lee y saca un 8. ¿Quién se está esforzando más? En ocasiones conseguir una buena cualificación no es solo cuestión de esfuerzo, sino que influye mucho las habilidades con las que nacemos. ¿Es esto justo?

C. La suerte. Otras veces, la suerte juega un papel muy importante. Hay personas que pueden nacer con problemas de salud que le pueden impedir realizar determinados trabajos, o tal vez tienen que cuidar a algún familiar. Algunos pueden quedar huérfanos al nacer, o tener la mala suerte de tener que empezar a trabajar demasiado pronto y no poder seguir formándose. En ocasiones nuestra empresa quiebra y nos quedamos sin trabajo.



Lamentablemente, en esta vida no todo es cuestión de esfuerzo. No todos nacemos con las mismas oportunidades y el mercado excluye a ciertas personas. Eso contribuye a una mayor desigualdad en la distribución de la renta.

• • Consecuencias del reparto de la renta del mercado

La manera en la que se reparte la renta en el mercado tiene dos consecuencias:

1. Desigualdad. Tanto en Estados Unidos como Europa, la desigualdad es cada vez mayor. De hecho, en Estados Unidos, el 1% más rico controla el 40% de la riqueza del país, mientras millones de personas están en una situación de pobreza. Allí, el 90% de los más pobres, solo tiene el 23% del total de la riqueza. En España la situación tampoco es buena, en donde el 1% más rico controla el 25,1% de la riqueza y el 10% más rico tiene el 53,8%. *Como vemos en la infografía, el 10% más pobre solo tiene el 0,1% de la riqueza y el 50% más pobre apenas suma un 10,3% de toda la riqueza.*

2. Pobreza. Debido al desigual reparto de la renta, tenemos un problema de pobreza en países desarrollados. Debemos aclarar que por pobreza no nos referimos únicamente a personas que viven en la calle o que tienen problemas para cubrir las necesidades básicas que aseguran la supervivencia. **Hay otro concepto importante: el de pobreza relativa.**

Decimos que una persona se encuentra en **POBREZA RELATIVA** cuando aun cubriendo sus necesidades básicas, dado su bajo nivel de renta, están sufriendo una cierta exclusión social que le impide participar en actividades económicas, sociales o culturales que le impida su desarrollo personal.

En España se considera que una persona se encuentra bajo pobreza relativa si gana menos de 9.535 euros anuales (menos de 800 euros al mes). En el caso de las familias se sumaría 4.767 por la otra pareja y un 30% (2.860,5 euros) por cada hijo. Así, una familia con padre, madre, y dos hijos, estarían en pobreza relativa si ganan menos de 20.024 euros al año (9.535 + 4.767 + 2.860,5 + 2.860,5). Se estima que en España el 21% de la población están en esta situación de pobreza relativa (casi 10 millones de personas)

Al tener una renta reducida, estas personas pueden tener los siguientes problemas:

- Dificultades educativas. Por no poder pagar una mejor formación.
- Problemas de salud. Por no poder comprar alimentos más saludables (la comida de mala calidad es más barata), no poder ir al dentista, comprar medicamentos etc.
- Exclusión de actividades sociales. Por no poder permitirse ir a actividades sociales o culturales, como bares, conciertos etc.

Las sociedades deben tratar de ser más justas y equitativas, para que todo el mundo tenga oportunidades de prosperar.



7. ¿QUÉ ES LA EQUIDAD?

• • ¿Equidad es lo mismo que igualdad?

Hay un malentendido habitual en la sociedad en cuanto a los conceptos de equidad e igualdad. No son lo mismo:

Dar a todos lo mismo. Esto querría decir que todo el mundo gana el mismo dinero.

Igualdad

Relacionada con el reparto justo. No es dar a cada uno lo mismo, sino lo que necesita y/o merece. Tiene que ver con la igualdad de oportunidades.

Equidad

• • ¿Por qué una sociedad busca la equidad?

Las personas están interesadas en la justicia. Todos queremos recibir una parte justa de lo que creemos que nos corresponde. Por ejemplo, imagina que un compañero y tú hacéis un trabajo voluntario excelente y el profesor os dice que os subirá 3 puntos a repartir entre los dos en la nota final. Os pone sólo una condición, tú compañero tiene que decidir cómo os vais a repartir los 3 puntos y tú tienes que decidir si aceptas el trato o no. Si aceptas su trato, se os sube la nota acordada, si no aceptas ambos os quedáis con nada.

Si tu compañero considera que habéis hecho el trabajo a partes iguales, podría ofrecerte un reparto totalmente igualitario, es decir 1,5 puntos para cada uno, algo que seguramente aceptes. Si tu compañero considera que él ha hecho una parte del trabajo mayor, podría ofrecerte quedarse con 2 puntos para él y darte el otro punto restante a ti. Si estás de acuerdo en que su esfuerzo ha sido bastante mayor, puede que lo consideres un reparto justo y también aceptes.

Pero en esta situación, tu compañero se da cuenta que se encuentra en una posición de absoluto poder. La única manera que tú tienes de conseguir algún punto extra es aceptar el trato que él te ofrezca. Tu compañero podría ofrecerte quedarse él con 2,75 puntos y darte a ti solo el 0,25 restante. Es bastante probable que, en esta situación, consideres que se están aprovechando de ti y que es totalmente injusto lo que te proponen, y lo normal es que rechaces el trato y prefieras incluso quedarte con ni siquiera ese 0,25.

Es interesante ver que tu compañero te ofrece un trato que aumenta la eficiencia. Si tú aceptas la situación de ambos mejora. Él suma 2,75 puntos y tú 0,25, no hay perdedores. Pero como vemos, para las personas y para la sociedad en general la eficiencia no es lo único importante. **A las personas y a la sociedad les importa la justicia.**

Una sociedad busca la equidad porque el reparto justo es importante para las personas. ¿Pero qué quiere decir justo? No hay un acuerdo sobre qué es un reparto justo. Para algunos un reparto justo sería una igualdad total, para otros está bien que, si alguien se ha esforzado más o si ha hecho un mejor trabajo, tenga una recompensa mayor. ¿Pero cuánto mayor debe ser esta recompensa? Tampoco hay acuerdo sobre ello.



Como dijimos, la mayoría de economistas no creen que deba haber una igualdad total. Para ellos, en un reparto justo aquellos que se esfuerzan más o hagan las cosas mejor deben tener una mayor recompensa. La igualdad no es justa y sí lo es la equidad.

• • ¿Cómo conseguimos la equidad?

En nuestro ejemplo, muchos aceptaríamos que el compañero que haya contribuido más a un trabajo bien hecho pueda obtener una mayor recompensa (aunque no lleguemos a un acuerdo de cuánto más). El problema reside en que las reglas del reparto no son justas. Cuando el profesor le da uno de los alumnos el poder de repartir el dinero y al otro no, está creando una desigualdad de oportunidades. Esto tiene graves consecuencias, el alumno que sabe que o acepta el trato o se queda sin nada está en una gran desventaja inicial. **No hay justicia si las reglas no son justas.**

El problema es que muchas veces no todos tienen las mismas oportunidades. Si uno nace en una familia con poco dinero que no le puede pagar estudios, tendrá más difícil conseguir una buena formación para ganar más dinero. Tal vez tenga que hacer trabajos menos cualificados, como camarero o cajero de supermercado, que puede realizar de manera estúpida y con mucho esfuerzo, pero con los que no se cobra tanto.

En ocasiones, uno puede ganar menos dinero no porque haga mal su trabajo, sino porque por alguna razón ese trabajo está peor pagado, o porque ha tenido menos oportunidades que el resto para poder estudiar y llegar a mejores trabajos. Si no hay igualdad de oportunidades, las reglas no son justas.



Para conseguir la equidad y, por tanto, un reparto justo, es imprescindible que igualem las oportunidades para que todos partamos del mismo punto de salida.

¿Y cómo igualamos las oportunidades?

Algunas medidas que permiten igualar las oportunidades son:

- Educación básica gratuita para todos e incluso becas para estudios superiores.
- Sanidad gratuita, ya que, si alguien no tiene dinero y tiene problemas de salud, no tendría oportunidad de trabajar.
- Ayudas a las personas que por alguna circunstancia se queden ingresos (enfermedad, despido, vejez). Así tendrán un mínimo de dinero para poder seguir adelante.

Pero todo este dinero debe salir del pago de los impuestos de los ciudadanos, y para que haya suficiente, **es necesario que aquellos que ganen más paguen más impuestos para así poder ayudar a los más desfavorecidos a que tengan más oportunidades.** Así, los que más tienen pagan más, para ayudar con ese dinero a los que menos tienen.

Aunque mucha gente pueda estar de acuerdo en que aquellos que ganen más paguen más dinero, existe mucho debate en cuánto más hay que pagar. Lo mismo ocurre con las ayudas a los desfavorecidos, aunque podamos estar de acuerdo, hay debate sobre a quién ayudar y cuántas ayudas dar. **No hay acuerdo en qué es un reparto justo.**

ACTIVIDAD 5. LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA.

TAREA 1. Debate: El salario de Leo Messi.

DEBATE ¿Te parece bien que Messi gane 100 millones de euros al año? ¿Y que pague 50 millones de euros de impuestos?



FC Barcelona • Según revelan documentos de Football Leaks recogidos por 'Mediapart'

¡Messi cobra 100 millones de euros brutos al año!



TAREA 2. La desigualdad de oportunidades.

- A. En España hay casi 10 millones de personas en pobreza relativa. ¿Todas estas personas no satisfacen sus necesidades más básicas? Justifica tu respuesta.
- B. Si una persona se encuentra dentro de la pobreza relativa en España, ¿también tendría pobreza relativa en cualquier otro país? Explica por qué.



TAREA 3. Debate: ¿Deberíamos pagar menos impuestos?

DEBATE: ¿Merece la pena pagar impuestos y tener cambio seguridad social, sanidad y educación, o sería mejor que cada uno se pague lo suyo?

Hemos estudiado que la seguridad social es la acción protectora a los ciudadanos en caso de que algo ocurra (desempleo, jubilación, enfermedad etc). El problema es que para poder pagar esta seguridad social (unos 191.000 millones de euros en 2017) los españoles tenemos que pagar impuestos, que serán más altos cuanto más ganemos.

Con todo el dinero de los impuestos, hemos visto que el Estado paga pensiones, desempleo, todo tipo de ayudas, educación y sanidad, aparte de carreteras, parques, etc. Hay un gran debate en torno a esto, para muchos, los españoles pagamos demasiados impuestos. Lo que proponen los críticos es que bajen los impuestos, lo que provocaría que disminuiría el gasto en educación, sanidad y también la acción protectora (la seguridad social).

El debate dura ya muchos años. Mucha gente prefiere el dinero en su bolsillo (no pagar impuestos) y luego pagarse su propia educación y su propia sanidad y hacerse sus propios seguros (pagando) en caso de que les ocurra algo.

Hace unos años, el partido VOX, de la extrema derecha en España, elaboraron este vídeo en contra de los impuestos. Pero recuerda, eliminar impuestos te hará tener más dinero en el bolsillo, pero disminuirá la seguridad social, la educación y/o la sanidad gratuita para todo el mundo (el dinero sale de los impuestos).



PRODUCTO FINAL. ¡NOS AYUDAMOS ENTRE NOSOTROS!

TAREA 1. La pobreza en España.

¿Hay pobreza en España?

TAREA. Investiga a través de internet las siguientes cuestiones:

¿Cuántas personas hay en pobreza relativa en España?

¿Afecta más la pobreza a hombres o mujeres?

¿Cuántas personas tienen problemas para llegar a fin de mes en España?

¿Cuántas personas no pueden pagar la calefacción?

¿Cuántas personas no pueden comprar alimentos como carne o pescado con frecuencia?



TAREA 2. Los problemas de la pobreza relativa

TAREA. Busca otros datos sobre “cosas que no pueden hacer o comprar” las personas con pobreza relativa en España.



TAREA 3. La pobreza en tu Comunidad Autónoma.

Como sabrás, cerca de ti también hay pobreza.

TAREA. Investiga las siguientes cuestiones y responde:

¿Cuántas personas hay en pobreza relativa en tu Comunidad Autónoma?

¿Qué medidas se pueden llevar a cabo para acabar con la pobreza relativa en tu Comunidad Autónoma?



TAREA 4. Visión emprendedora.

Como acabas de ver, hay muchas personas que no se pueden permitir comprar algunos bienes que pueden ser muy importantes para nuestro desarrollo.

TAREA. Indica ahora una idea de negocio en donde una empresa vende productos a muy bajo precio para los más desfavorecidos. Pero ojo, es importante que el negocio sea rentable. Es decir, la empresa debe ganar dinero suficiente para que al menos su dueño pueda vivir y pueda pagar a los posibles trabajadores.



Ejemplo. Han aparecido algunas librerías a las que la gente les dona libros usados que ocupan mucho espacio en casa. Luego estas librerías venden esos libros a 1 o 2 euros.

TAREA 5. Ayudando a tu entorno.

Para terminar, vamos a ver cómo podemos ayudar nosotros.

TAREA. Indica 3 cosas que podríais hacer tú o tu familia para ayudar a los más desfavorecidos de tu entorno más cercano.

PRODUCTO FINAL.

TAREA FINAL. Elabora un Visual Thinking o una infografía con todo lo que has indicado en las 5 tareas anteriores.



Y aquí puedes descargar esta plantilla para hacer esta tarea. [Plantilla “visual thinking”](#)



8. Una economía más social.

Saberes básicos

1. Hacia una nueva economía más social.	156
Problemas de la economía tradicional.	156
La nueva economía más social.	156
2. La economía social y solidaria (ess).	157
3. Economía colaborativa.	159
4. Economía circular.	161
5. El desarrollo local.	163
6. La economía ecológica.	165
Los principales problemas ambientales.	165
La economía ecológica.....	165
7. La huella ecológica.	166
8. Los objetivos del desarrollo sostenible (ods).	167
9. El consumo responsable.	169
¿por qué hay que tener un consumo responsable?	169
¿cómo es un consumidor responsable?	170
Consejos para llevar consumo responsable	170

ACTIVIDADES

Blooket

www.econosublime.com

Situación de Aprendizaje

- ACTIVIDAD 1. MEJORANDO.
- ACTIVIDAD 2. COLABORANDO.
- ACTIVIDAD 3. LA IMPORTANCIA DE LA ECONOMÍA CIRCULAR.
- ACTIVIDAD 4. LE ESCRIBIMOS AL ALCALDE.
- ACTIVIDAD 5. CONTRIBUIMOS A LOS ODS.
- ACTIVIDAD 6. CONSUMO RESPONSABLE
- PRODUCTO FINAL. ¡AHORRAMOS RECURSOS!



Material elaborado por:

Material editado por:



@Economarina



@Economyriam




Videos explicativos de cada clase en www.youtube.com/c/econosublime

1. HACIA UNA NUEVA ECONOMÍA MÁS SOCIAL.

• Problemas de la economía tradicional.

A partir de 1950, después de la 2ª Guerra Mundial la economía experimentó un gran crecimiento económico, con la aparición de grandes empresas multinacionales que vendían en todo el mundo y eran capaces de fabricar grandes cantidades de productos en masa. Todo ello llevó a que muchas empresas y personas buscaran la consecución de beneficios a toda costa, sin preocuparse del bienestar de las personas y del planeta.

Esta preocupación de beneficios a toda costa llevó a una serie de problemas.

- **Contaminación.** La excesiva producción y el uso de determinados sistemas de producción ha provocado una gran contaminación del aire, el agua o la tierra. El resultado es que uno de cada cinco muertos en el mundo se debe a este tipo de contaminación 
- **Uso excesivo de recursos.** Para producir necesitamos todo tipo de recursos: madera, minerales, agua, energía etc. De continuar con este ritmo, solo preocupándonos por los beneficios económicos, pronto empezaremos a tener problemas con los recursos más básicos. De hecho, ya hay zonas que empiezan a poner restricciones a sus habitantes en el consumo de agua. Poca broma.
- **Desigualdad.** Aunque muchas empresas y personas han ganado mucho dinero, el reparto de los beneficios ha sido muy desigual, ya que se han concentrado en unos pocos. En España el 1% más rico controla el 25,1% de la riqueza y el 10% más rico tiene el 53,8%. Como vemos en la infografía, el 10% más pobre solo tiene el 0,1% de la riqueza y el 50% más pobre apenas suma un 10,3% de toda la riqueza.
- **Empleo precario.** Las empresas han conseguido crear muchos puestos de trabajo, lo cual es bueno. Pero en su búsqueda de beneficios no han asegurado unas condiciones dignas a los trabajadores. Muchos trabajadores trabajan 50 horas a la semana (algo ilegal) y [1 de cada 4 españoles no llega a final de mes debido a su bajo salario.](#)



• La nueva economía más social.

La **NUEVA ECONOMÍA** surge como alternativa a la tradicional, como aquella que busca el bienestar de las personas y del planeta y no solo el beneficio económico. El objetivo principal de esta nueva economía es mejorar la calidad de vida de la sociedad en su conjunto y proteger nuestro planeta.

Esta nueva economía no se enfoca sólo en obtener beneficios, es una economía en donde es importante la solidaridad y la colaboración por encima del individualismo y la competición. Es en definitiva una nueva economía basada en derechos humanos, que busca proteger el planeta, garantizar una redistribución justa de los recursos existentes y proporcionar trabajo decente.

• • Movimientos de la nueva economía más social.

Dentro de esta nueva economía más social hay muchos movimientos muy diversos. Aunque es muy complicado enumerar todos ellos, podemos hacer una clasificación según los objetivos que buscan.

- **Búsqueda de beneficios sociales.** Muchos movimientos tienen como principal objetivo que las empresas busquen los beneficios de la sociedad y no solo los beneficios económicos. Uno de los movimientos más importantes en este sentido es la **Economía Social y Solidaria (ESS)**.
- **Sostenibilidad ecológica.** Otros movimientos se centran en proteger el planeta (porque básicamente nos lo estamos cargando). Sus principales objetivos son reducir el uso de recursos y la contaminación. Aquí podemos destacar el movimiento de la **Economía Circular**.
- **La colaboración abierta.** Cada vez surgen más movimientos en donde las personas y las empresas se ayudan las unas a las otras. El objetivo en este caso es pasar de un mundo de competición a uno de colaboración. Un movimiento que ha ganado mucha fuerza es la **Economía Colaborativa**.
- **El desarrollo local.** Vivimos en un mundo globalizado donde podemos consumir productos que se han fabricado en cualquier lugar del mundo, en muchas ocasiones por grandes empresas. Sin embargo, el problema es que si compramos la mayoría de los productos a unas pocas empresas que producen fuera, nuestra localidad se quedará sin productos locales y por tanto sin trabajo para nuestros habitantes. Es necesario encontrar un equilibrio entre lo local y lo global. Para ello, muchos ayuntamientos están promoviendo **estrategias de desarrollo local**.



A lo largo del tema, veremos estos principales movimientos de los que hemos hablado.

2. LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA (ESS).

La **ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA** (ESS) hace referencia a todas las iniciativas de empresas o personas que buscan mejorar el bienestar de las personas y de la sociedad por encima de buscar el máximo beneficio posible.

La economía social y solidaria tiene como principal objetivo la mejora de la calidad de vida de las personas, especialmente de aquellas que se encuentran en situaciones de vulnerabilidad económica y social.

Aunque hay muchas iniciativas para desarrollar la economía social y solidaria, podemos decir que tienen unos principios comunes. Algunos de los principios de la ESS son:

1 Orientación a las necesidades de las personas. Las empresas deben centrarse en satisfacer las necesidades de los ciudadanos, resolver sus problemas, no contaminar para proteger su salud, ofrecer trabajo de calidad etc. Por ejemplo, hay empresas que hacen donaciones para investigar la cura de muchas enfermedades.



2 Toma de decisiones más democráticas. En lugar de que haya solo unas pocas personas que toman todas las decisiones en las empresas y en la economía, la ESS defiende una mayor democracia y que se llegue a decisiones a través de acuerdos de muchas personas. Un ejemplo lo tenemos en la cooperativa Mondragón que cuenta con más de 80,000 trabajadores y más de 250 empresas. El modelo de gestión se basa en la democracia participativa, en el que cada trabajador tiene voz y voto en las decisiones importantes.



3 Mejor distribución de la riqueza. Las empresas que siguen el movimiento de la ESS buscan que los beneficios obtenidos por la empresa se repartan de manera más justa. Para ello es imprescindible pagar salarios dignos sin que haya discriminación de ningún tipo. También se debe ofrecer precios justos a los proveedores y a los consumidores.



4 Compromiso con la comunidad. La ESS está comprometida con su comunidad al producir bienes de calidad, crear empleo en su entorno y ser solidarios con los más desfavorecidos. Por ejemplo, algunas empresas dan becas para que aquellos alumnos con menos recursos puedan estudiar.



Debe quedar claro que las empresas que siguen estos principios de la ESS no son ONG. Las empresas que siguen los principios de la ESS buscan obtener beneficios económicos, pero el objetivo no es conseguir el máximo posible a toda costa, sino que también se preocupan por el bienestar de las personas.



• • Emprendedores sociales.

Dentro de la Economía Social y Solidaria no son solo importantes las grandes empresas, sino que cada vez ganan más importancia los emprendedores sociales.

Los **EMPRENDEDORES SOCIALES** aquellos que realizan una serie de actividades que tienen un objetivo social, es decir que buscan resolver un problema de la sociedad. Por ejemplo, buscan ayudar a los más desfavorecidos, proteger el medioambiente etc. **Debe quedar claro que los emprendedores sociales también buscan ganar dinero, pero no es su único objetivo, sino también contribuir a la sociedad.**

Algunas de las áreas en las que suelen trabajar los emprendedores sociales son a educación, la salud, la pobreza, el medio ambiente, la igualdad de género y la inclusión social. *Un ejemplo de emprendedora social es Cristina Balbás que con su proyecto "Economanitas" recicla materiales para crear productos de decoración, ayudando así a reducir los residuos y proteger el medioambiente.*



ACTIVIDAD 1. Mejorando.

TAREA 1. Las empresas de mi barrio.

TAREA. responde a las siguientes preguntas

- A** Haz una lista de 10 empresas que haya en tu barrio.
- B** Escoge una de ellas, e indica qué iniciativas podría llevar a cabo dicha empresa para seguir los principios de la Economía Social y Solidaria (ESS).



TAREA 2. Mejorando nuestro negocio.

Has montado un negocio con tu socio y os va bien. La empresa os permite ganar una buena cantidad de dinero con la que podéis mejorar vuestro nivel de vida. Con el paso del tiempo os dais cuenta de que no estáis siguiendo muchos de los principios de la economía social. La mayoría de los beneficios son para vosotros, mientras que los trabajadores trabajan por algo más del salario mínimo. Además, muchos trabajadores tienen un horario que no les permite pasar mucho tiempo con la familia, algo que se podría solucionar contratando alguna persona más. El envase de vuestro producto es muy barato, lo que os permite tener menos costes y ganar más dinero, pero no es reciclable, por lo que no es bueno para el medio ambiente.

Tu socio te dice de poner remedio a esta situación subiendo el salario a los trabajadores, mejorando sus horarios al contratar a más personas, y cambiando los envases a otros más caros pero respetuosos con el medio ambiente.



TAREA. DEBATE EN CLASE.

¿Deberíamos aplicar las ideas de nuestro socio?

TAREA 3. Nuestra empresa solidaria.

Vamos a formar grupos para crear una empresa que siga los principios de la economía social y solidaria, tratando de resolver algún problema de nuestra comunidad cercana.

TAREA. Tenemos que rellenar los siguientes apartados para nuestra empresa

- Nombre la empresa.
- Producto que vende o servicio que ofrece.
- Problema que resuelve en vuestra comunidad cercana.
- Medidas para mejorar la distribución de la riqueza.
- Medidas para ayudar a los más desfavorecidos.



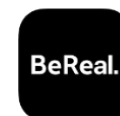
TAREA 4. Siendo solidarios.

No solo las empresas pueden ser solidarios, nosotros también. Existen muchas opciones para donar algunas cosas que tenemos en casa y que no utilizamos (ropa, libros, juguetes etc.).

TAREA. Ser solidario es muy sencillo, basta con hacer los siguientes pasos.

- A** Haz una lista de 10 cosas que podrías donar porque no las necesitas
- B** Busca en internet dónde tendrías que ir para donar cada una de esas cosas.
- C** Ve y haz la donación.

Nota. Si te gusta el postre (y sé que te gusta) puedes hacer una foto del momento de la donación y subirla a tus redes sociales. Así todo el mundo verá lo solidario que eres y con suerte, muchos querrán imitarte.



3. ECONOMÍA COLABORATIVA.

Los padres de mi alumna Paula estaban pasando una mala racha con el dinero y tenían problemas en casa para poder llegar a final de mes. Paula se sentía culpable cuando a veces necesitaba pedirles algo de dinero para sus gastos. Al mismo tiempo veía como había comprado muchas cosas que apenas necesitaba; muchos juguetes que ya nunca usaba, un armario lleno de ropa que apenas se ponía etc. Un día, en clase de economía, cuando dimos esta clase, escuchó que había posibilidades de vender estas cosas que no necesitaba y que había otra manera de colaborar para reducir sus gastos en libros, transporte etc. Acababa de descubrir la economía colaborativa.

La **ECONOMÍA COLABORATIVA** es modelo que se basa en que los usuarios se aprovechan de las nuevas tecnologías para prestar, comprar, vender, compartir o alquilar bienes y servicios.

Este modelo no solo beneficia a los usuarios, sino que fomenta un consumo responsable y sostenible que beneficia al planeta, al reducir el uso de recursos.

• • Características de la economía colaborativa.

La economía colaborativa tiene las siguientes características.

- **Compartir recursos.** La economía colaborativa se basa en el uso compartido de recursos, como vehículos, viviendas, herramientas, conocimientos, habilidades, entre otros. Esto permite a las personas reducir el uso de recursos y ahorrar dinero.
- **Uso de plataformas digitales.** Las plataformas digitales, como aplicaciones y sitios web, son fundamentales para la economía colaborativa, ya que permiten a las personas conectarse y compartir recursos de manera eficiente y a gran escala.
- **Confianza.** La confianza es un elemento clave en la economía colaborativa, ya que las personas están dispuestas a compartir sus recursos y habilidades con otros desconocidos. Las plataformas digitales suelen utilizar sistemas de valoración para promover la confianza entre los usuarios.
- **Enfoque en la comunidad.** La economía colaborativa permite crear comunidades de usuarios comprometidos y conectados. Estas comunidades pueden proporcionar apoyo mutuo cuando se necesite.



• • Formas de economía colaborativa.

Hay varias vías en las que los consumidores se pueden aprovechar de la economía colaborativa

- 1 **Consumo colaborativo.** A través de plataformas digitales los usuarios comparten bienes (como libros o ropa de segunda mano) o servicios (como viajes en blablacar).
- 2 **Producción colaborativa.** Los profesionales se unen para hacer proyectos conjuntos pudiendo reducir sus esfuerzos o mejorar sus resultados obtenidos (como @economyriam y @economarina que elaboran diapositivas de manera coordinada para los alumnos de economía de toda España).
- 3 **Conocimiento abierto.** Muchas páginas web ofrecen conocimiento y la gente puede formarse de manera gratuita (como www.econosublime.com).
- 4 **Finanzas colaborativas.** Gracias a sistemas como el crowdfunding, cuando una persona necesita dinero para empezar un negocio, puede pedir ayuda a muchos otros que quieran contribuir.

• • Beneficios de la economía colaborativa.

Las principales ventajas sociales del uso de la economía colaborativa son:

- **Mayor oferta.** Los productos de la economía colaborativa incrementan las opciones que uno tiene a la hora adquirir productos o servicios muy variados (electrodomésticos, ropa, bicicletas, viajes etc.).
- **Ahorro.** Los productos de la economía colaborativa suelen tener un precio inferior al habitual, lo que permite ahorrar dinero.
- **Generación de ingresos.** La economía colaborativa puede proporcionar oportunidades para que las personas generen ingresos adicionales. Por ejemplo, alquilando una habitación de su casa en una plataforma de alojamiento compartido o vendiendo la ropa que ya no utiliza.
- **Sostenibilidad.** Con el intercambio entre consumidores incrementamos la duración de los productos que compramos, ya que se reutilizan, y evitamos la fabricación de productos nuevos. Todo ello reduce el uso de recursos y la contaminación.
- **Fomento de la innovación:** La economía colaborativa puede fomentar la innovación, al permitir que las personas prueben nuevas ideas y enfoques para resolver problemas. Las plataformas digitales de economía colaborativa pueden permitir la creación de soluciones innovadoras a los problemas actuales.



En definitiva, la economía colaborativa presenta numerosas ventajas, lo que explica su gran aumento en los últimos años.

ACTIVIDAD 2. Colaborando.

TAREA 1. Intercambiando objetos.

TAREA. responde las siguientes preguntas

- A. Haz una lista de todas las cosas que tienes en casa y que no utilizas, o que apenas las utilizas una o dos veces al año (ropa, juegos, etc.).
- B. Seguro que podrías cambiar algunas de estas cosas con algún compañero de clase o amigo. Indica qué intercambiarías y a cambio de qué.
- C. Cuando tengas acceso a internet, entra en alguna de las aplicaciones que te permiten vender productos de segunda mano y busca productos parecidos a los tuyos. Anota el precio que podrías conseguir por cada producto y suma la cifra total. ¿Es mucho?
- D. DEBATE. ¿Por qué compramos tantas cosas que luego no necesitamos?

TAREA 2. Mi economía colaborativa.

TAREA. responde las siguientes preguntas

- A. Idea una forma de economía colaborativa con la que os podáis aprovechar todos los alumnos de vuestro instituto. Explica cómo funcionaría.
- B. ¿Qué ventajas tendría esta idea para los alumnos? ¿Se aprovecharán todos por igual o habría gente más beneficiada?



Tarea 3. El debate sobre empresas como Uber.

Uber es una empresa de tecnología que ofrece servicios de transporte privado a través de una aplicación móvil. Fundada en 2009, la empresa ha revolucionado la industria del transporte al permitir a los usuarios solicitar un viaje desde su teléfono y conectarse con un conductor dispuesto a llevarlos a su destino. El funcionamiento es sencillo: estás en la calle con tu móvil y te conectas a la aplicación, el GPS detecta tu ubicación y pides que te recojan allí o en un lugar cercano, indicas tu lugar de destino y en pocos minutos un conductor te recoge y te lleva al punto de destino. Se paga directamente con la aplicación por lo que no es necesario llevar dinero en efectivo.

Uber opera en más de 900 ciudades de todo el mundo y cuenta con millones de usuarios y conductores registrados en su plataforma.

Además, a través de la aplicación de Uber, los usuarios pueden solicitar diferentes tipos de servicios de transporte, desde coches particulares hasta taxis y vehículos de lujo. La aplicación muestra el precio del viaje antes de que el usuario lo solicite, y los conductores son calificados por los usuarios después de cada viaje. Además, Uber ofrece opciones

adicionales, como la posibilidad de compartir viaje y la entrega de comida a través de su aplicación Uber Eats.

Así, Uber presenta una serie de ventajas:

1. Accesibilidad y facilidad de uso. Uber proporciona un servicio de transporte accesible para todas las personas y muy fácil de usar.
2. Conveniente. Uber soluciona el problema de transporte a muchas personas, especialmente en áreas donde el transporte público no es fiable o es insuficiente. También puede ser una opción más barata que los taxis tradicionales en algunos casos.
3. Empleo flexible. Uber ofrece una oportunidad de empleo flexible para los conductores que pueden trabajar cuando lo deseen, lo que puede ser beneficioso para personas que necesitan un trabajo a tiempo parcial o que necesitan flexibilidad para equilibrar su trabajo y su vida personal.
4. Innovación. Uber ha sido pionera en el uso de tecnología móvil para conectar a los conductores con los pasajeros, lo que ha llevado a la creación de un nuevo modelo de negocio en la industria del transporte.

Sin embargo, no es oro todo lo que reluce. Ya que empresas como Uber también tienen una serie de inconvenientes.

1. Falta de regulación. Uber no está sujeto a las mismas regulaciones que los taxis tradicionales y, por lo tanto, puede no estar sujeto a las mismas restricciones en términos de seguridad y calidad del servicio.
2. Explotación laboral. Aunque los conductores de Uber tienen flexibilidad, muchos argumentan que Uber no ofrece seguridad en el empleo. Los conductores son autónomos con lo que pueden ser despedidos sin indemnización en cualquier momento, no tienen derecho a vacaciones pagadas ni los derechos habituales de la seguridad social (desempleo, pensiones, bajas por enfermedad etc.), salvo que ellos mismos los paguen.
3. Impacto ambiental. El uso de vehículos individuales en Uber contribuye al tráfico y a la contaminación del aire, lo que puede tener un impacto negativo en el medio ambiente.
4. Precios variables. Aunque normalmente Uber es más barato que un taxi, funciona sobre demanda, lo que quiere decir que en momentos que hay mucha demanda de vehículos los precios pueden ser mucho más elevados. El taxi, sin embargo, tiene una tarifa fijada de antemano.

Obviamente, habría más argumentos a favor y en contra y estos son solo un ejemplo.

TAREA. Con todo lo aprendido, realiza una redacción de 300 palabras donde expliques si estás a favor o en contra de que existan empresas como Uber.



4. ECONOMÍA CIRCULAR.

La economía más tradicional ha sido una economía lineal que se ha centrado en el proceso producir-consumir-tirar. Una vez tirado, se compra otro producto nuevo que vuelve a seguir el mismo proceso. Este proceso lineal genera dos problemas:

- Al tirar los productos se generan unos **desechos** que el medioambiente no puede absorber.
- Para producir otro producto es necesario obtención de **nueva materia prima** cada vez que se quiere fabricar un nuevo producto, generando un gran impacto ambiental.



Debido a este problema, en los últimos años han aparecido nuevos movimientos que busca desprenderse de la economía lineal (producir-consumir-tirar) para pasar a la economía circular donde se desperdicia lo menos posible y se usa los desechos para generar nuevos bienes.

La **ECONOMÍA CIRCULAR** es un modelo de producción y consumo que implica compartir, alquilar, reutilizar, reparar, renovar y reciclar materiales y productos existentes todas las veces que sea posible para crear un valor añadido. De esta forma, la vida de los productos se extiende.

En definitiva, la economía circular permite alargar la vida útil de los productos y darles una segunda vida. En la práctica, implica reducir los residuos al mínimo. Cuando un producto llega al final de su vida, sus materiales se mantienen dentro de la economía siempre que sea posible gracias al reciclaje. Estos pueden ser productivamente utilizados una y otra vez, creando así un valor adicional. La idea es alargar la vida de los productos reutilizando las materias primas varias veces.



• • Las 7 R de la economía circular.

Las conocidas **3R -Reducir, Reutilizar y Reciclar-** son un buen punto de partida, ahorrando en recursos y energía. Pero ¿por qué no hacer que los productos sean más sostenibles desde el propio diseño? ¿O por qué no repararlos en lugar de comprar unos nuevos? La economía circular introduce en la cadena otros conceptos como el ecodiseño y la reparación, ampliando estas **3R a 7R.**



Las 7 R de la economía circular son un conjunto de principios que buscan transformar la forma en que se producen y consumen bienes y servicios, de manera que se reduzca el impacto ambiental y se maximice la eficiencia en el uso de los recursos. Estas 7 R son:

- 1 Rediseñar.** Se trata de repensar la forma en que se diseñan, producen y consumen los bienes y servicios, para que sean más sostenibles y eficientes. Por ejemplo, si

se diseñarán los teléfonos móviles de manera que fuera más fácil cambiar la batería, muchas personas no comprarían uno nuevo, sino que sustituirían dicha batería.

- 2 Reducir.** Debemos reducir la cantidad de productos que consumimos y los residuos que generamos. También se deben tratar de reducir la cantidad de materiales y energía que se usa para producir y para consumir.

- 3 Reutilizar.** Su objetivo es alargar la vida útil de los productos, ya sea usándolos de nuevo o dándoles nuevas vidas a través de manualidades o bricolaje. En internet tenemos ideas para poder reutilizar cualquier producto.



- 4 Reparar.** En ocasiones cuando se nos estropea un producto compramos otro nuevo, sin intentar repararlo. Reparar suele más barato y es mejor para el medioambiente.

- 5 Renovar o refabricar.** Se trata de actualizar los objetos antiguos, con el objetivo de que puedan volver servir para aquello para lo que fueron creados. También implica la creación de nuevos productos a partir de componentes y materiales recuperados de productos antiguos y obsoletos. Así, por ejemplo, podemos encontrar ordenadores "reacondicionados" a un precio menor.

- 6 Recuperar.** Consiste en recoger materiales que ya han sido usados para reintroducirlos en el proceso productivo y así producir otros productos

- 7 Reciclar.** Es reintroducir residuos que ya han sido usados en los procesos de producción de manera que sirvan como materia prima para otros productos nuevos.



• • ¿Por qué es importante la economía circular?

La economía circular tiene muchos efectos positivos.

- Reducen el uso de recursos que utilizamos del planeta, al alargar la vida de los productos.
- Reduce la contaminación, al disminuir la fabricación de nuevos productos
- Reduce la generación de residuos, ya que muchos de estos se reutilizan o reciclan.
- Permite aumentar el ahorro, ya que se disminuye el consumo de productos nuevos, usualmente más caros.
- Beneficia la economía local, ya que la mayoría de las actividades de reparación, refabricación o reciclaje las llevan empresas locales. Esto puede aumentar el empleo y mejorar la calidad de vida de las personas de la localidad.



Puede beneficiar la economía local al fomentar modelos de producción basados en la reutilización de residuos cercanos como materia prima.

ACTIVIDAD 3. La importancia de la economía circular.

TAREA 1. Man.

Visualiza el siguiente vídeo:

https://www.youtube.com/watch?embeds_euri=http%3A%2F%2Fwww.econosublime.com%2F&source_ve_path=MTY0OTksMjg2NjQsMTY0NTAz&feature=emb_share&v=WfGMYdaICIU



TAREA. Escribe una reflexión sobre su significado relacionándolo con algunos de los conceptos anteriores, referente a la economía circular.

TAREA 2. La obsolescencia programada.

Empezaremos viendo el siguiente vídeo, que trata sobre la obsolescencia programada.

Es un poco largo, así que, si no da tiempo a verlo en clase, podemos acabarlo en casa.

<https://www.youtube.com/watch?v=24CM4g8V6w8>

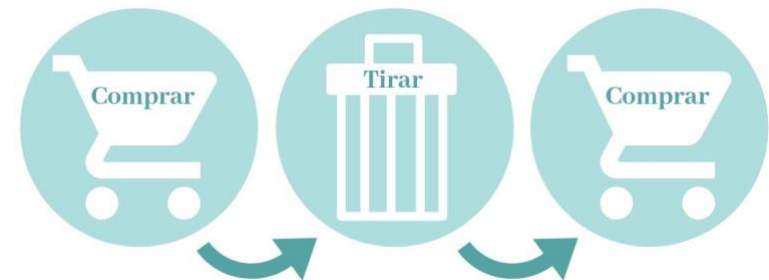


OBSOLESCENCIA PROGRAMADA Comprar, tirar, comprar



TAREA. Una vez visualizado el vídeo, responde las siguientes preguntas:

1. ¿Qué es la obsolescencia programada?
2. ¿Quiénes crees que son los beneficiados de este hecho?
3. ¿Quiénes serían los perjudicados?
4. Teniendo todo esto en cuenta, ¿es la obsolescencia programada positiva o negativa para la sociedad?



5. EL DESARROLLO LOCAL.

La globalización ha provocado que podamos comprar casi cualquier producto de países que están en el otro lado del planeta. Hacemos un “click” en internet y en unos días tenemos un producto que ha sido producido a miles de kilómetros de casa.

Esto que sin duda tiene sus efectos positivos, pero también negativos. Muchas localidades se están viendo perjudicadas porque sus negocios locales están cerrando, con lo que están perdiendo empleo. La razón es que no pueden competir con las grandes empresas multinacionales que son capaces de vender y enviar productos a todos los países del mundo.

Para proteger las economías locales se están empezando a llevar estrategias de desarrollo local.



El **DESARROLLO LOCAL** consiste en una estrategia dirigida impulsar el crecimiento económico de una comunidad o región concreta y mejorar la calidad de vida y el bienestar de sus habitantes.

Algunas estrategias de desarrollo local son las siguientes:

1 Fomentar la creación de empresas. Las medidas que ayudan a crear empresas nuevas o que ayudan a las ya existentes son cruciales para el desarrollo económico local. Las medidas como las subvenciones, la formación de emprendedores o los préstamos con bajos intereses para iniciar empresas pueden ayudar a crear empleos y estimular el crecimiento de la economía de la localidad.



2 Inversión en infraestructuras. Las infraestructuras, como carreteras, puentes, ferrocarriles, aeropuertos, puertos y tecnologías de la información, también tiene gran importancia para el desarrollo económico de la localidad. El aumento del gasto en infraestructura puede mejorar la conexión entre personas y empresas, lo que a su vez puede atraer inversiones y empresas nuevas. También ayuda a mejorar la calidad de vida de las personas



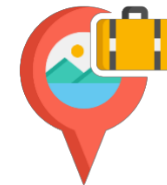
3 La inversión en educación y formación de trabajadores. La educación y formación de trabajadores son claves para aumentar la productividad de los recursos humanos. El aumento del gasto en educación o en formación permite así crear trabajadores competentes que a su vez atraiga nuevas empresas y estimule el crecimiento económico de la localidad.



4 Fomento de la innovación y la tecnología. La innovación y la tecnología pueden ayudar a crear nuevos productos y a mejorar la producción de las empresas locales lo que les permitirá competir con otras empresas más grandes. Algunas medidas que se pueden utilizar son las ayudas a la investigación de las empresas, para que así puedan innovar y desarrollar tecnología, también la creación de parques tecnológicos y la colaboración entre empresas y universidades.



5 Desarrollo del turismo. El turismo puede ser una fuente importante de ingresos para las comunidades locales. Algunas medidas que se pueden utilizar para promover el turismo es la creación de infraestructura turística o la promoción de eventos culturales y deportivos.



• • Beneficios del desarrollo local.

El desarrollo local trae muchos beneficios a una comunidad o región. Podemos destacar:

- Creación de empleos.
- Aumento de la inversión y con ello de la calidad de vida.
- Mejora de las infraestructuras lo que da posibilidad de nuevas oportunidades.
- Fortalecimiento de la comunidad, ya que los habitantes se sienten más unidos e identificados con la propia comunidad.



En definitiva, el objetivo último del desarrollo local es mejorar la calidad de vida de la comunidad, fomentar su bienestar económico, social y ambiental, y aumentar su capacidad para enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades.



ACTIVIDAD 4. ¡Le escribimos al alcalde!

Seguro que en tu localidad hay algunas cosas que querrías cambiar. Seguro que, si se tomaran una serie de medidas, se incrementaría el nivel de vida de los ciudadanos. Hoy vamos a intentar ver cómo podríamos ponerle solución.

TAREA 1. Analizando problemas del entorno.

¡Vamos a pensar en problemas!

TAREA. Haz una lista de todos los problemas que creas que hay en tu localidad. Si no lo tienes claro, busca en internet, pregunta a tu familia, etc. Algunos de estos problemas pueden ser:

- Personas desfavorecidas que no pueden cubrir algunas de sus necesidades básicas.
- Escasez de trabajo y/o de mala calidad.
- Infraestructuras en mal estado o ausencia de ellas (carreteras, parques etc.)
- Poca atención en el sistema educativo (colegios, institutos, etc.)
- Familias con problemas para cuidar de sus hijos debido a su horario de trabajo.
- Poca oferta de actividades culturales.
- etc.



TAREA 2. Solucionando el entorno.

TAREA. Haz una lista de medidas que se podrían tomar para solucionar estos problemas. Para cada problema debes aportar una o varias medidas.



TAREA 3. ¡Alcalde!

Vamos a aprender a escribir una carta al alcalde de nuestra ciudad para que solucione algún problema que tengamos en la ciudad. Esta carta debe seguir una serie de pasos:

- 1 Introducción.** Es importante comenzar la carta con una introducción donde nos presentamos y explicamos el motivo por el que se escribe la carta. Por ejemplo, se puede comenzar con una frase como "Me dirijo a usted para expresar mi preocupación por la situación actual de nuestra ciudad y solicitar mejoras en diversos aspectos".



- 2 Identificación del problema.** El siguiente paso es identificar el problema o los problemas específicos que se han detectado. Es importante explicar por qué se considera que estos problemas son importantes y cómo afectan a la comunidad. Además, es importante proporcionar datos que demuestren que lo contamos es cierto.



- 3 Propuestas de solución.** En la carta, es importante proponer soluciones concretas y viables para resolver los problemas identificados. Es importante ser específico y realista en cuanto a lo que se puede lograr. También se pueden incluir ejemplos de cómo se han abordado problemas similares en otras ciudades o comunidades.



- 4 Conclusión.** En la conclusión de la carta, se debe resumir los puntos clave y solicitar que se lleven las acciones oportunas. Es importante ser respetuoso y agradecido con el alcalde por su tiempo y atención a la carta, y resaltar la importancia de trabajar juntos para mejorar la ciudad.



- 5 Firma y contacto.** Por último, es importante incluir la firma y la información de contacto para que el alcalde pueda responder a la carta (el nombre completo, la dirección y la dirección de correo electrónico o número de teléfono).



TAREA. Escribe una carta al alcalde de la ciudad siguiendo los pasos anteriores.



6. LA ECONOMÍA ECOLÓGICA.

La conexión entre la actividad económica y el medioambiente es innegable. Las empresas necesitan una gran cantidad de recursos que nos proporciona nuestro entorno y, a su vez, los bienes producidos provocan efectos en el medio natural. Vamos a verlo.

• Los principales problemas ambientales.

El medio ambiente es capaz de proporcionar muchos recursos y recibir muchos residuos, pero cuando se produce un abuso, llegan los problemas medioambientales. Dentro de estos podemos destacar.:

1 El efecto invernadero y cambio climático. Consiste en el calentamiento de la Tierra debido a la concentración de gases contaminantes. Estos gases se producen por la quema de carbón y petróleo principalmente, que provocan lo que se conoce como efecto invernadero.



Al acumularse los gases, parte de la energía del sol vuelven a la Tierra, porque estos gases impiden que se vayan al espacio. El resultado es el **aumento de la temperatura, lo que perjudica a la agricultura, la ganadería, el agua** y supone **riesgos de inundaciones al elevarse el nivel de mar**, además de provocar desertización. De no solucionarse, el nivel del mar podría acabar con muchas ciudades costeras y la agricultura correría serio peligro.

Los países ricos son los principales responsables, ya que el 7% más rico emite el 50% de todo el dióxido de carbono.

2 La reducción de la capa de ozono. La emisión de algunos gases también ha provocado el deterioro de la capa de ozono, lo que hace **que los rayos solares penetren más fácilmente en la atmósfera**. Estos rayos tienen efectos muy **perjudiciales para los seres humanos, las plantas y muchos seres acuáticos**.



3 La contaminación. Se produce siempre que el medioambiente no es capaz de absorber todos los residuos que generan los seres humanos, **lo que provoca daños en el agua, el aire o la tierra. Sus efectos son enfermedades, muertes y desequilibrios en muchos ecosistemas**.



4 Pérdida de diversidad biológica. Ha aparecido debido a la pesca y la caza indiscriminada, el uso de químicos en la agricultura y la sobreexplotación de bosques. En las últimas décadas se ha producido la extinción de muchas especies animales y vegetales lo que **puede provocar efectos negativos incalculables, ya que la diversidad es vital para la alimentación y las medicinas**.



5 El agotamiento de recursos naturales. El alto nivel de consumo que llevan las sociedades modernas está reduciendo las reservas de recursos del planeta. De seguir a este ritmo, pronto tendremos **problemas con las materias primas más básicas, tanto las renovables (como la madera) como las no renovables**.



6 Generación de residuos. La gran cantidad de residuos que provocamos en la producción y el consumo están creando auténticos vertederos en el planeta. Nuestros mares y muchos territorios se están llenando de basura, lo que acaba por **provocar daños para la salud de los seres humanos**.



• La economía ecológica.

Debido a estos problemas ambientales hace unas décadas surgió el movimiento de la economía ecológica.

La **ECONOMÍA ECOLÓGICA** es un enfoque de la economía que tiene en cuenta la interacción entre la economía y el medio ambiente. Se centra en la idea de que la economía no puede funcionar sin un medio ambiente saludable y sostenible, y que el crecimiento económico no puede ser sostenible si no se tienen en cuenta los límites ambientales.

La economía ecológica propone un desarrollo más sostenible, es decir aquel permite satisfacer las necesidades presentes sin comprometer las necesidades de generaciones futuras. Es decir, se trata de producir sin agotar los recursos, ya que las generaciones futuras no podrían producir lo mismo que nosotros. De la misma manera hay que reducir la contaminación para proteger la tierra, el aire y el agua, o de lo contrario nuestros nietos no podrán disfrutar de ellos como nosotros lo hemos hecho.



La economía ecológica también se preocupa por la justicia social y la equidad, ya que los beneficios y los costes no de la actividad económica no se reparten de manera igualitaria. Los beneficios económicos que genera la actividad económica, a menudo es repartida entre unas pocas personas. De la misma manera, los problemas medio ambientales muchas veces recaen en determinados países o personas que dependen de los recursos que proporciona el medio ambiente.

En definitiva, la economía ecológica busca que la producción se lleve teniendo en cuenta los límites del medioambiente, que no se comprometan las posibilidades de generaciones futuras, y que los beneficios y costes de la actividad económica se repartan de manera más equitativa.

7. LA HUELLA ECOLÓGICA.

• • ¿Qué es la huella ecológica?

La **HUELLA ECOLÓGICA** mide el impacto de los humanos sobre la naturaleza, que se refleja en la superficie necesaria para producir los recursos y absorber los efectos de dicha actividad. En otras palabras, es una medida del impacto que nuestra forma de vida tiene sobre el medio ambiente.

• • ¿Cómo se mide?

La huella ecológica se mide en unidades de área, generalmente hectáreas, y se calcula sumando la cantidad de tierra y agua necesarios para producir los alimentos, la energía y los bienes que consumimos, y para absorber los residuos que generamos. También se tiene en cuenta el espacio necesario para la infraestructura y el hábitat de las personas.

Para calcular la huella ecológica total del planeta, se tienen en cuenta varios aspectos, como:

- 1 La cantidad de tierra necesaria para cultivar alimentos y producir materiales de construcción y otros bienes.
- 2 La cantidad de agua utilizada para la producción de bienes y para el consumo humano.
- 3 La cantidad de energía consumida, tanto por la población como por las industrias.
- 4 La cantidad de residuos producidos, incluyendo emisiones de gases de efecto invernadero, residuos tóxicos y basura.
- 5 El impacto de la actividad humana en la biodiversidad y el equilibrio ecológico.



• • ¿Para qué se utiliza?

La huella ecológica se utiliza para evaluar si nuestro estilo de vida es sostenible y nuestro impacto en el medio ambiente. Si nuestra huella ecológica es mayor que la capacidad de la Tierra para regenerar sus recursos y absorber nuestros residuos, entonces estamos viviendo por encima de nuestros medios ecológicos y contribuyendo a la degradación del medio ambiente y la pérdida de biodiversidad.

La huella ecológica también se puede utilizar para identificar posibilidades de mejora y oportunidades para reducir nuestro impacto ambiental, ya sea a través de cambios en nuestro estilo de vida, el desarrollo de hábitos más responsables, o la aplicación de políticas y prácticas empresariales sostenibles.

Según los últimos estudios, entre todos los habitantes necesitaríamos casi dos planetas para poder llevar a cabo todas las actividades. ¿Qué significa esto? Que estamos consumiendo más recursos de los que el planeta es capaz de generar.

• • Formas de reducir la huella ecológica.

Hay muchas formas en que podemos reducir nuestra huella ecológica:

- Una de las formas más efectivas es **reducir nuestro consumo de energía y recursos**. Esto puede hacerse de muchas maneras, como apagando los dispositivos electrónicos cuando no los estamos usando, usando bombillas de bajo consumo, tomando duchas cortas en lugar de baños, y usando transporte público o bicicletas en lugar de coches.
- También podemos reducir nuestra huella ecológica mediante la elección de **alimentos y productos sostenibles y ecológicos**. Esto incluye alimentos orgánicos y de producción local, así como productos reciclados y biodegradables. Además, podemos reducir nuestra huella ecológica al reducir nuestro desperdicio y reciclar nuestros residuos.
- La huella ecológica también la pueden reducir las empresas mediante la **adopción de tecnologías limpias y eficientes**, el uso de energías renovables, la reducción de los residuos y emisiones de carbono, etc.

En resumen, la huella ecológica es una herramienta útil para medir el impacto humano en el medio ambiente. La reducción de nuestra huella ecológica es esencial para asegurar un futuro sostenible y saludable para nosotros y para el planeta.



8. LOS OBJETIVOS DEL DESARROLLO SOSTENIBLE (ODS).

En la década de los 70 algunas personas empezaron a darse cuenta de la gravedad de estos problemas medio ambientales. Después de varios estudios, se llegó a la conclusión de que si el actual incremento de la población mundial, la industrialización, la contaminación, la producción de alimentos y la explotación de los recursos naturales se mantenía sin variación, se alcanzarían los límites absolutos de crecimiento en la Tierra durante los próximos cien años.

En las últimas décadas está habiendo una mayor conciencia de la gravedad del problema medioambiental. Los países empezaron a reunirse todos los años para decidir qué podían para tratar de poner freno a los problemas medioambientales.

Los **ODS** son unos objetivos que buscan conseguir un desarrollo sostenible que permite satisfacer las necesidades presentes sin comprometer las necesidades de las generaciones futuras, garantizando que el crecimiento económico llegue a todos, el cuidado del medioambiente y el progreso social.

En el año 2000, 191 países firmaron los objetivos del milenio que se debían cumplir hasta el 2015, y de los cuáles muchos se consiguieron. Sin embargo, todavía quedaba mucho por hacer. En 2015, 193 países miembros de la ONU firmaron los objetivos del desarrollo sostenible 2015 – 2030, también conocido como Agenda 2030.

Para conseguir este desarrollo sostenible se han establecido 17 objetivos:



España, se ha situado en el puesto 22 por su nivel de compromiso con estos objetivos. **España obtiene sus mejores resultados en el ODS 6** (agua limpia y saneamiento) y el **ODS 7** (energía asequible y no contaminante). El desempeño en el ODS 3 (salud y bienestar) y el ODS 4 (educación de calidad) también es bastante positivo.

 [Medidas para los problemas medioambientales.](#)

Podemos decir que estos 17 objetivos se resumen las siguientes metas:

- Acabar con la pobreza y el hambre garantizando una vida sana.
- Conseguir el acceso universal a servicios básicos como el agua y la energía sostenible.
- Garantizar la igualdad de oportunidades de desarrollo a través la educación y el trabajo decente.
- Reducir las desigualdades en el mundo, especialmente las de género.
- Cuidar el medioambiente protegiendo los océanos y los ecosistemas.
- Promover la colaboración entre ciudadanos, gobiernos y empresas.



• • ¿Por qué son importantes los ODS?

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) son importantes por varias razones:

- 1 **Abordan los desafíos mundiales.** Los ODS se han diseñado para abordar algunos de los desafíos más urgentes del mundo, incluyendo la pobreza, el hambre, la desigualdad, el cambio climático y los problemas ambientales.
- 2 **Son universales.** Los ODS son aplicables a todos los países, independientemente de su nivel de desarrollo económico, lo que significa que todos los países tienen un papel que desempeñar en la consecución de los objetivos.
- 3 **Establecen una agenda común y fomenta la colaboración.** Los ODS proporcionan objetivo común para que los gobiernos, las empresas y los ciudadanos trabajen juntos..
- 4 **Son ambiciosos pero alcanzables.** Los ODS son ambiciosos en sus objetivos, pero están diseñados para ser alcanzables. Establecen metas específicas y medibles que se pueden evaluar.



ACTIVIDAD 5. CONTRIBUIMOS A LOS ODS.

TAREA 1 ¿Crees que tu estilo de vida es sostenible?

Averigua el tamaño de tu huella ecológica y descubre en tu propia vida cotidiana la infinidad de cosas que podemos hacer para transitar hacia una sociedad más sostenible... y por qué **deberíamos** hacerlo. [Entra en la siguiente web y mide tu huella](#)



TAREA 2 ¿Crees que puedes hacer al respecto?

La ONU recomienda una serie de medidas que todos los ciudadanos podemos hacer para contribuir a los ODS. Aquí te dejo los que tú puedes hacer desde ya.

Ahorrar energía en casa. Gran parte de nuestra electricidad y calefacción funciona con carbón, petróleo y gas. Utiliza menos energía reduciendo el uso de la calefacción y el aire acondicionado, cambiando a bombillas LED y electrodomésticos de bajo consumo, lavando la ropa con agua fría, apagando la luz cuando no la necesitas.



Come más verduras. Comer más verduras, frutas, cereales integrales, legumbres, frutos secos y semillas, y menos carne y productos lácteos, puede reducir considerablemente el tu impacto medioambiental. La producción de alimentos de origen vegetal suele generar menos emisiones de gases de efecto invernadero y requiere menos energía, tierra y agua. Cambiar de una dieta mixta a una vegetariana puede reducir tu huella de carbono



Tira menos comida. Cuando tiras comida, también desperdicias los recursos y la energía que se utilizaron para cultivarla, producirla, envasarla y transportarla. Y cuando los alimentos se pudren en un vertedero, producen metano, un potente gas de efecto invernadero.



Consume menos, reutiliza, repara y recicla. Los aparatos electrónicos, la ropa y otros artículos que compramos generan emisiones de carbono, desde la extracción de las materias primas hasta la fabricación y el transporte de los productos al mercado. Para proteger nuestro clima, compra menos cosas, compra de segunda mano, repara lo que puedas y recicla.



Elige productos ecológicos. Todo el dinero que gastamos afecta al planeta. Tienes el poder de elegir los bienes y servicios que quieres apoyar. Para reducir tu impacto ambiental, elige productos de empresas que utilicen los recursos de forma responsable y se comprometan a reducir sus emisiones de gases y residuos.



Expresa tu opinión. Expresa tu opinión y consigue que otros se unan al cambio. Es una de las formas más rápidas y eficaces de marcar la diferencia. Habla con tus vecinos, compañeros, amigos, familiares, profesores, etc. Haz saber a los dueños de negocios que apoyas los cambios valientes.



Mi huella ecológica es....

Lo que significa que...

Algunas medidas que tomaré para reducir la energía en casa son...

A partir de ahora empezaré a comer más de alimentos como...

Algunas medidas que tomaré para tirar menos comida son...

Algunas medidas que tomaré para consumir menos son...

Algunos productos ecológicos que empezaré a consumir son...

Algunas personas con las que hablaré para expresar mi opinión son...

9. EL CONSUMO RESPONSABLE.

El **CONSUMO RESPONSABLE** es una actitud por parte de los consumidores que implica hacer un consumo consciente y crítico ajustándolos a sus necesidades reales y teniendo en cuenta las consecuencias que tiene su consumo. Esta actitud se demuestra, tanto a la hora de comprar un producto o contratar un servicio, como en el hogar, empleando eficientemente los recursos de los que se dispone.

• ¿Por qué hay que tener un consumo responsable?



Cuando compramos un producto pensamos que estamos satisfaciendo simplemente nuestras necesidades y que nadie debería meterse en nuestros asuntos. Si me quiero gastar cada año 1000 euros en un móvil nuevo a quién le importa, es mi dinero ¿no?

Pero el consumo no es un hecho aislado. Cada vez que compro un producto tengo tener en cuenta dos cosas:

a) **Para fabricar cualquier producto es necesario el uso de una serie recursos.** Como hemos visto, los recursos con los que cuenta la sociedad son escasos, por lo que es muy importante hacer un uso responsable de los mismos, ya que muchos de estos recursos se agotan. En caso de que la población mundial alcance los 9600 millones de personas en 2050 (como así parece), se podría necesitar el equivalente a casi tres planetas para proporcionar los recursos necesarios para mantener los estilos de vida actuales. De seguir a este ritmo, pronto tendremos **problemas con las materias primas más básicas, tanto las renovables (como la madera) como las no renovables.**



b) **La manera en la que se ha fabricado un producto tiene consecuencias.** La fabricación de algunos productos es muy perjudicial para el medioambiente, provocando contaminación que causa enfermedades y muertes. En otras ocasiones se generan residuos que el planeta no puede absorber (la mayoría de estos residuos va a los océanos) lo que está creando auténticos vertederos en el planeta. Nuestros mares y muchos territorios se están llenando de basura, lo que acaba por **provocar daños para la salud de los seres humanos.**



En conclusión, los seres humanos tienen necesidades ilimitadas, pero el planeta posee una capacidad limitada para satisfacerlas ya que los recursos son escasos. Por tanto, el consumo excesivo de las personas lleva a un aumento de la producción y con ello a un deterioro en el medioambiente que está poniendo en riesgo la supervivencia de la especie humana. Se hace imprescindible que empecemos a cambiar nuestros hábitos de consumo.

Ya sé lo que piensas, - venga ticher, que esto no es para tanto. Pues a continuación te dejo unos datos que te van a dejar patidifuso.

Agua



- Menos del 3% del agua del mundo es potable, de la cual el 2,5% está congelada en la Antártida, el Ártico y los glaciares. Por tanto, la humanidad debe contar con tan solo el 0,5% para todas las necesidades del ecosistema, del ser humano y de agua dulce.
- El ser humano está contaminando el agua más rápido de lo que la naturaleza puede reciclar y purificar el agua en los ríos y lagos.
- Más de 1.000 millones de personas aún no tienen acceso a agua potable.
- El uso excesivo de agua contribuye a la escasez de agua mundial lo que pone en riesgo la supervivencia de la especie.

Energía



- Si todo el mundo cambiase sus bombillas por unas energéticamente eficientes, se ahorrarían 100.000 millones de euros al año.
- Los hogares consumen el 29% de la energía mundial y, en consecuencia, contribuyen al 21% de las emisiones de CO2 resultantes, lo que provoca contaminación. Cabe recordar que la contaminación es causante de una de cada cinco muertes en el mundo (poca broma).
- El consumo doméstico y comercial de energía es la segunda área de uso de energía que más rápidamente ha crecido, después del transporte.
- El uso excesivo de energía (principalmente por la quema de carbón y petróleo) produce el llamado efecto invernadero y el cambio climático.

Comida



- Cada año, se estima que un tercio de toda la comida producida (el equivalente a 1.300 millones de toneladas con un valor cercano a 1.000 millones de euros) acaba pudriéndose en los cubos de basura.
- 2.000 millones de personas en todo el mundo tienen sobrepeso o son obesas.
- El sector de la alimentación representa alrededor del 30% del consumo total de energía en el mundo y un 22% del total de las emisiones de gases de efecto invernadero.

Es imprescindible que empecemos a reducir el uso excesivo y no necesario de agua, energía y comida, ya que este es uno de los principales causantes de daños irreparables en el medioambiente.



• ¿Cómo es un consumidor responsable?

El consumo responsable es una actitud y una forma de vivir. Un consumidor responsable cumple principalmente dos características: **compra productos de manera responsable y tiene unos hábitos de vida responsables.**

1 Compra productos de manera responsable. Implica consumir menos y elegir productos respetuosos con el medioambiente.

- Consumir menos. Consumir de manera responsable significa cuestionarse a la hora de comprar qué es prescindible y qué no. ¿De verdad necesito otra camiseta? ¿y esa cantidad de comida?

- Elegir productos respetuosos con el medio ambiente. Un consumidor responsable tiene en cuenta el impacto ambiental del producto a comprar. Hay que tener en cuenta la producción, el transporte y la distribución ¿La manera en la que se ha producido es contaminante? ¿usa muchos plásticos? ¿El producto viene de muy lejos, de manera que ha sido necesaria mucha energía para transportarlo? ¿genera residuos?



2 Tiene hábitos de vida responsables dentro y fuera del hogar. Además, el consumo responsable es una actitud que también se puede ejercer dentro y fuera del hogar y en los hábitos de vida. Gestos sencillos como ahorrar electricidad, calefacción, agua o combustible, hacen que mejore la calidad de vida de todos los demás.

• Consejos para llevar consumo responsable

La cosa se está poniendo bastante malita con el tema del medioambiente. Ya sé que a veces parece imposible que las personas normales podamos salvar el mundo. Pero, ¿qué hacemos? ¿Nos quedamos de brazos cruzados?

Algunos consejos que podemos seguir para un consumo responsable son:

Reduce el uso de recursos.

Para ello, podemos hacer uso de la regla de las 3 R: reducir, reutilizar y reciclar.



1. Reducir implica que preguntarse cada vez que vas a comprar algo si de verdad lo necesitas o si solo te estás guiando por la moda, la publicidad o un impulso. También evitar productos con exceso de embalaje o envoltorios, así como no usar tantos plásticos.

2. Reutilizar significa volver a usar los productos antes de tirarlos. Podemos reparar los productos en lugar de comprar otro nuevo o cuidarlos mejor para que duren más.

3. Reciclar se refiere a la transformación de los materiales que ya hayan sido utilizados en nuevos productos. Es importante que recordemos que para poder llevar a cabo un adecuado reciclaje se debe separar cada material en casa o en el instituto.

Haz buen uso del agua



1. - Ahorra gastos innecesarios con gestos sencillos como poner el lavavajillas o la lavadora solo cuando están llenos.
2. - Cierra el grifo mientras te lavas los dientes, se afeita o friega los platos.
3. - Date duchas cortas. Una ducha de 5 minutos es suficiente.

Ahorra energía



1. - Apaga las luces y aparatos eléctricos que no se estén utilizando.
2. - Utiliza bombillas de bajo consumo y aprovecha todas las horas de luz natural.
3. - Revisa los cierres de puertas y ventanas para conservar el calor.
4. - Camina en lugar de pedir que te lleven en coche, utiliza la bicicleta o transportes público

No desperdices comida



1. -Planifica las comidas para evitar comprar de más y ve al supermercado con una lista de la compra.
2. - Acude más veces a comprar para evitar compras muy grandes que puedan hacer que los productos se pongan malos.
3. - Lee las etiquetas de los productos para comprobar la fecha de caducidad.
4. - Compra productos frescos de temporada ya que necesitan menos refrigeración y por tanto menos energía, menos plásticos etc.
5. - Conserva los productos de manera adecuada

Haz compras responsables

1. -Compra productos en comercios locales, ya que estos tienen menos necesidad de transporte y así se reduce la contaminación.
2. - Evita los productos con un embalaje o plásticos excesivos. Lleva tus propias bolsas.
3. - Evita los productos desechables de usar y tirar (de uno o pocos usos).

Infórmate

Si te decides a comprar algo, averigua de qué materia prima se fabrica, de qué manera su proceso de manufacturación impacta al medio ambiente y si genera algún daño o injusticia social (la industria textil es hoy el segundo mayor contaminador de agua potable después de la agricultura). Si hacemos nuestras compras a proveedores locales y sostenibles, podemos marcar la diferencia y ejercer presión sobre las empresas para que adopten prácticas sostenibles).



El cambio empieza por nosotros mismos. “Sé el cambio que quieras ver en el mundo”.



ACTIVIDAD 6. CONSUMO RESPONSABLE.

Vemos el siguiente vídeo



<https://www.youtube.com/watch?v=o-ttoYYQZZs>

1. ¿Crees que en tu día a día realizas un consumo responsable? ¿Crees qué es importante que la gente tenga un consumo responsable? Explica el motivo de tus respuestas.
2. ¿Consideras que te pareces más al Homo Consumus o al Homo Responsabilus? ¿Por qué?
3. Indica si en las siguientes situaciones adoptas la postura del Homo Consumus (siendo derrochador) o del Homo Responsabilus (siendo ahorrador):

	Homo Consumus (Derrochador)	Homo Responsabilus (Ahorrador)
Uso del agua		
Uso eléctrico		
Reciclaje		
Uso del combustible		

4. Explica el significado de la siguiente imagen:



5 TAREA FINAL. Lee el texto de más abajo y propón al menos tres acciones que podríais empezar a realizar tu familia y tú hoy mismo para tener un consumo más responsable. (Texto adaptado de <http://www.lineaverdemunicipal.com>):

1. Antes de comprar algo, reflexiona detenidamente si realmente necesitas comprarlo o si solo te estás guiando por la publicidad, la moda o un impulso.
2. Si te decides a comprar algo, averigua de qué materia prima se fabrica, de qué manera su proceso de manufacturación impacta al medio ambiente y si genera algún daño o injusticia social.
3. También considera qué impacto al medio ambiente y al entorno social tiene el uso de lo que piensas comprar. Cada vez que compres algo, debes considerar también el impacto causado por los residuos y la basura que genera.
4. Evita los productos de "usar y tirar", si no son estrictamente necesarios. Rechaza las bolsas de plástico que dan en supermercados y comercios. Si puedes, al hacer la compra, lleva tus propias bolsas de tela, de papel, de cartón...
5. Compra el contenido y no el envase. Muchas veces se paga más por todo lo que implica la fabricación y la eliminación de los envoltorios, que se tiran directamente a la basura, que por el contenido.
6. Recicla antes que comprar, muchas de las cosas que están para tirar pueden volver a utilizarse de otras maneras y formas ¡¡usa tu imaginación!! Evita las latas y los productos muy envasados. Las fiambreras y los tarros de cristal son una forma más ecológica que guardar los alimentos en plástico y aluminio.
7. Da prioridad a productos con envases retornables o reutilizables Si utilizas artículos desechables, que sean de materiales compostables, biodegradables o, en todo caso, reciclables.

Y ahora un consejo particular de tu profesor: intenta comprar en tu barrio. A veces es complicado porque la comida, la ropa y muchas más cosas son más baratas en los centros comerciales y las grandes tiendas. Cuando el propio bolsillo aprieta es complicado pensar en los demás. Sin embargo, si solo compramos en megatiendas pronto no tendremos negocios en nuestros barrios. Hay que apoyar a nuestra comunidad. Allí trabajan algunos de vuestros padres, tíos, hermanos e incluso amigos.

Recuerda: Cada vez que compras un producto estas apoyando la manera en la que se produce y las consecuencias que tiene. Cada vez que consumes estas emitiendo un voto. Tú decides que negocios cierran y cuáles crecen.

PRODUCTO FINAL. ¡AHORRAMOS RECURSOS!

A lo largo del tema hemos visto los problemas medioambientales debido al sistema de producción y consumo que estamos llevando a cabo. Hemos visto como para solucionar el problema se han planteado los ODS y como nosotros mismos podemos contribuir a ellos reduciendo nuestra huella ecológica.

En las actividades 5 y 6 ya hemos visto muchas medidas que podemos tomar para ahorrar recursos. Ahora vamos a recopilar toda la información que ya tenemos de tareas anteriores y las vamos a agrupar en 4 niveles para acabar elaborando un lapbook con materiales reciclados.

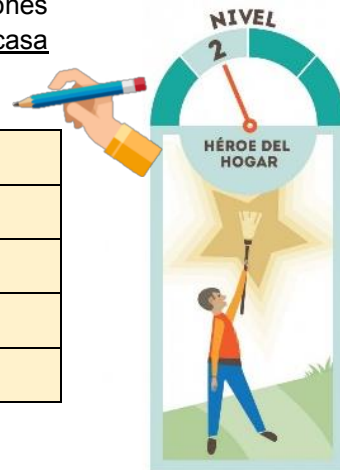
TAREA 1. La estrella del sofá.



Empezamos suave con el nivel 1 “la estrella del sofá”. Vamos a indicar 5 acciones que podríamos llevar a cabo desde nuestro sofá y con las que podríamos ahorrar recursos.

TAREA 2. El héroe del hogar.

Pasamos al nivel 2, “el héroe del hogar”. Indica 5 acciones que podríamos llevar a cabo dentro de nuestra misma casa con las que podrías ahorrar recursos.

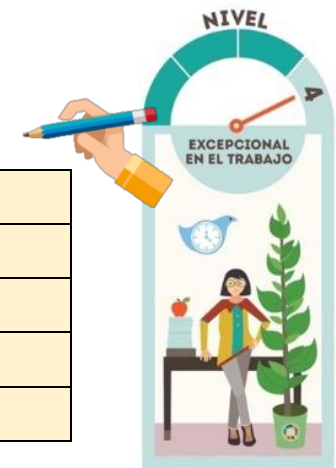


TAREA 3. El vecino simpático.

En el nivel 3 nos convertimos en el “vecino simpático” Indica 5 acciones que podríamos llevar a cabo fuera de casa con las que podrías ahorrar recursos.

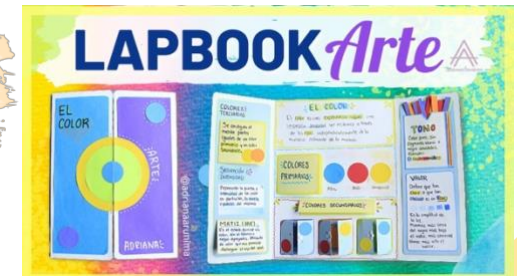
TAREA 4. Excepcional en el instituto.

Sube la temperatura en el nivel 4 “excepcional en el instituto” Indica 5 acciones que podrías llevar a cabo en el instituto con las que podrías ahorrar recursos.



TAREA FINAL

Crema un lapbook, principalmente elaborado con materiales reciclados, en donde se vean reflejadas todas estas medidas (deberías tener 20 medidas).



9. Finanzas personales I. Consumo, ahorro y deuda.

Saberes básicos

1. Consumo y ahorro.....	174
¿qué es el consumo?	174
¿qué es el ahorro?	174
¿por qué debo ahorrar?	175
¿cuánto tengo que ahorrar?.....	175
2. El fondo de emergencia.....	176
¿qué es un fondo de emergencia y por qué es importante?	176
3. Cómo elaborar un presupuesto	178
¿qué es un presupuesto?	178
Pasos para elaborar un presupuesto.....	179
4. Las deudas	183
¿qué son las deudas?.....	183
¿cuánto cuesta tener deudas?	183
Los componentes de un préstamo	184
5. Opciones para pedir prestado.....	186
6. ¿qué deudas puedo asumir?.....	187
7. ¿y si mi endeudo demasiado?.....	188
Acciones ante el sobreendeudamiento.....	188
¿y qué pasa si no pago mis deudas?	188
8. Necesidades económicas a lo largo de la vida.....	190

ACTIVIDADES

Blooket

www.econosublime.com

Situación de Aprendizaje

- ACTIVIDAD 1. AHORRAMOS
- ACTIVIDAD 2. PRESUPUESTAMOS
- ACTIVIDAD 3. ¿NOS ENDEUDAMOS?
- ACTIVIDAD 4. ¿Y SI ME ENDEUDO DEMASIADO?
- PRODUCTO FINAL. ¡PRESUPUESTAMOS JUNTOS!



Material elaborado por:



@Econosublime

Material editado por:



@Economarina



@Economyriam



Videos explicativos de cada clase en www.youtube.com/c/econosublime

1. CONSUMO Y AHORRO

Tu amiga María siempre ha sido poco ahorradora y dice frases del tipo. “¿Para qué voy a ahorrar, si el dinero que tengo me lo quiero gastar en cosas que me gustan?” Pero un día os vais de viaje de fin de curso y María quiere comprarse un maquillaje que vale 50 euros y claro, no tiene dinero suficiente en la tarjeta monedero que le han dado sus padres.

Cuando una persona gana dinero hay 2 cosas que puede hacer con él: consumir o ahorrar. En este primer apartado nos centramos en aprender las diferencias entre ambos.

• ¿Qué es el consumo?

EL CONSUMO Es el dinero que gastamos en comprar bienes o servicios.

Vivimos en una sociedad en la que todos queremos consumir bienes y servicios ya que ello nos permite satisfacer nuestras necesidades. A todos nos gusta tener mucha ropa de nuestras marcas favoritas o el teléfono móvil último modelo.

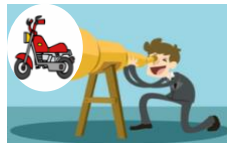
El problema es cuando tenemos un consumo excesivo que pueda llevarnos a problemas financieros. Si se realizan compras excesivas, es probable que tengamos dificultades para pagar nuestros gastos diarios. Esto puede provocar estrés financiero y reducir la calidad de vida. Para evitar estos problemas, lo mejor es recurrir al ahorro.

• ¿Qué es el ahorro?

A todos nos gusta consumir y comprar productos que elevan nuestro bienestar. Al igual que mi alumna María, **muchas personas ven el ahorro como un sacrificio**, es decir, no gastar dinero y renunciar a pasarlo bien. Pero **el ahorro también supone decidir qué vamos a hacer con ese dinero en el futuro.**

EL AHORRO es reservar parte del dinero que tenemos. Ello me permitirá conseguir mis proyectos y objetivos futuros.

El ahorro es importante para conseguir mis proyectos y objetivos futuros. Es decir, renuncio a consumir hoy para consumir más en el futuro. Por ejemplo, imagina ganas 1500 euros al mes y ahorras 500 euros todos los meses porque tu sueño es ir New York este verano. Si ahorras estos 500 euros durante 10 meses, tendrás un ahorro de 5000 euros, por lo que este verano podrás ir a New York, algo que no podrías hacer si no hubieras ahorrado. *Si María hubiera ahorrado antes del viaje, se podría haber gastado más dinero del que le dieron sus padres.*



Por eso es muy importante tener objetivos para ahorrar. Si quieres una play, un móvil nuevo o una moto es importante que te visualices con ello en el futuro. Seguro que eso es un impulso para ahorrar.

¿Y si no ahorro?

Pues que no podré cumplir mis proyectos ni conseguir mis objetivos futuros, c'est la vie. Pero bueno, siempre puedo pedir prestado ¿no? Pues sí, eso se llama deuda.

• • Ahorro y deuda

LA DEUDA es el dinero que pedimos prestado, y que tendremos que devolver en el futuro junto a unos intereses.

Lo contrario del ahorro es la deuda. Es decir, la deuda me permite consumir más hoy y pagarlo en el futuro. Por tanto, podré consumir menos en el futuro. Imagina que quieres comprar un coche que vale 10.000 euros. Podrías ahorrar 500 euros al mes, pero necesitarías 20 meses para comprarlo. Si pides prestado esos 10.000 euros, tendrás una deuda, pero podrás disfrutar del coche hoy sin esperar 20 meses.

¿Pues qué bien que puedo disfrutar de los bienes ya? ¿no?

El problema de la deuda es que sólo estoy retrasando el ahorro. Es decir, al final tendré que acabar ahorrando esos 10000 euros igualmente, **pero, además, tendré que pagar unos intereses.** Es decir, endeudarme me obliga a tener que ahorrar más en el futuro de lo que lo haría en el presente.



Por tanto, el coste de no ahorrar hoy y pedir prestado es que en el futuro tendré que ahorrar igualmente y además pagar unos intereses.



• ¿Por qué debo ahorrar?

Hay muchas razones para ahorrar. Hemos visto que el ahorro me permite conseguir mis proyectos futuros, pero hay más razones. Tener dinero ahorrado me permite tener una tranquilidad de saber que en el futuro voy a poder seguir pagando mis gastos.

1 Emergencias o imprevistos. *Tus padres van conduciendo por Segovia y su coche literalmente muere. La reparación es tan grande que se tienen que comprar otro coche por varios miles de euros. Menos mal que tenían dinero ahorrado.*



Nunca se sabe cuándo podemos tener una emergencia que suponga un gran gasto como enfermedades, accidentes, averías o reparaciones en el hogar. Ahorrar es muy importante para tener un colchón para posibles emergencias o imprevistos que nunca sabes cuándo pueden pasar.

2 Pérdida de ingresos. *Tu tío quería estudiar para ser profesor de economía, y dejó su trabajo para ello. En ese momento se vio sin ingresos, pero todavía tenía muchos gastos que cubrir. Si no hubiera tenido dinero ahorrado, hubiera pasado varios problemas, o no habría sido posible dedicarse al estudio que finalmente le convirtió en profesor. Es decir, no habría conseguido sus proyectos.*



Si perdemos nuestro trabajo o aquello que nos da los ingresos necesarios para vivir, podemos encontrarnos en una situación muy complicada. Como nunca sabes cuándo te puede pasar, es conveniente tener algo de dinero ahorrado “por si las moscas”. El ahorro nos permite mantener nuestro nivel de vida por un tiempo si por cualquier razón dejamos de ganar dinero.

3 Hacer grandes gastos futuros. *Tus amigos y tu decidís iros de viaje una semana a las Islas Canarias. El viaje cuesta unos 600 euros en total. Algunos habéis ahorrado y podéis ir, pero otros se tendrán que quedar en casa ya que no se han preocupado de guardar nada de dinero.*



En ocasiones tenemos grandes gastos que implican una gran cantidad de dinero, como comprarse una casa, un coche o viajar. Ante esta situación es imprescindible que estemos ahorrando durante un tiempo. Como bien aprendió María en el viaje a Berlín, el ahorro te permite hacer grandes gastos en el futuro.

4 Para invertir el dinero. *A tu primo le encanta invertir su dinero. Lo último que hizo fue montar un bar con otros socios. Si no hubiera tenido ahorrado, no habría podido hacerlo, y ahora está ganando mucho dinero con ello.*



Como veremos más adelante, cuando una persona hace una inversión, eso le permite sacar un beneficio y aumentar su riqueza. Pero si todo lo que ganamos lo dedicamos a comprar cosas, nunca podemos hacer este tipo de inversiones.

AHORRAR

Nos da tranquilidad ante imprevistos o pérdida de ingresos

Nos ayuda a conseguir nuestros objetivos y proyectos

Nos permite acumular riqueza



• ¿Cuánto tengo que ahorrar?

Es complicado establecer una cifra de ahorro. No todos ganamos el mismo dinero ni llevamos el mismo estilo de vida. Sin embargo, existen una serie de razones que pueden hacerte pensar en ahorrar más o menos.

a) La estabilidad de los ingresos: Una de las cosas buenas de ser profesor, aparte de vosotros los alumnos (que bonito), es que te permite saber que el mes siguiente podrás seguir teniendo tu salario. Cuando una persona, sin embargo, no tiene tan claro si puede ser despedido en cualquier momento o si puede empezar a ganar menos dinero, ahorrar “por si las moscas” suele ser más importante. Si una persona está segura de que seguirá teniendo ingresos todos los meses, puede ver menos necesario el ahorrar ante posibles imprevistos. Sin embargo, seguirá siendo interesante ahorrar por otras razones: hacer grandes gastos futuros e invertir.

b) La posesión de propiedades: mi amigo Antonio heredó muchas tierras que pueden valer más de un millón de euros, aparte de 3 viviendas en su pueblo. Lógicamente, si hay algún problema Antonio puede vender estas tierras o viviendas por lo que tener este patrimonio le permite ahorrar menos al tener ese “colchón”. Pero cuidado, Antonio no debe confiarse, porque si necesita el dinero de manera demasiado urgente, probablemente tendrá que vender a un precio menor del que le gustaría.

c) La salud. Aunque la seguridad social en España hemos visto que cubre muchas circunstancias, nunca se sabe cuándo un problema de salud te va a impedir trabajar y vas a necesitar más ahorros. Aquellos que tengan una salud no del todo buena deben tenerlo en cuenta y elevar sus ahorros.

En cualquier caso, siempre se ha dicho que destinar un 10% de tus ingresos puede ser una cantidad suficiente. Por tanto, aquellos que ganan 1.000 euros al mes, deben intentar ahorrar 100 todos los meses.

10%



2. EL FONDO DE EMERGENCIA

• ¿Qué es un fondo de emergencia y por qué es importante?

UN FONDO DE EMERGENCIA es una cantidad de dinero ahorrado que tenemos guardado para posibles situaciones imprevistas o de emergencia.



Tener este fondo de emergencia es importante porque hay muchas cosas en la vida que no podemos controlar y que podrían hacer que nos quedemos sin ingresos o que veamos aumentados nuestros gastos. Los coches y los electrodomésticos se pueden romper, podemos perder nuestro

trabajo etc. Los gastos imprevistos pueden ser muchísimos y en muchas ocasiones aparecen en los peores momentos.

Por lo tanto, el fondo de emergencia nos permite:

- **Cubrir los gastos imprevistos** sin tener que recurrir a préstamos que luego supondrían elevados pagos de intereses.

- **Mantener nuestro nivel de vida y gastos diarios en caso de perder nuestro puesto de trabajo**, ya que, aunque no tengamos ingresos, podemos recurrir a este fondo para seguir pagando el alquiler, la luz, la compra del supermercado etc.



- Tener **libertad para tomar decisiones**. Si perdemos el trabajo, no tenemos que ir corriendo a buscar otro el día siguiente y aceptar lo primero que nos ofrezcan, ya que tenemos este fondo de emergencia. De la misma manera, si estamos hartos de nuestro trabajo, podríamos dejarlo y buscar otro sin grandes urgencias.



• • ¿Qué cantidad es necesaria para un fondo de emergencia?



La cantidad necesaria que hay que tener en el fondo de emergencia depende de las circunstancias personales, pero se considera que una buena cifra es aquella que nos permita mantener todos nuestros gastos durante 6 meses.

Si tienes una situación financiera más inestable, como ingresos variables o trabajas como autónoma, se recomienda tener un fondo de emergencia más grande, de nueve a doce meses de gastos.

• • ¿Dónde guardar tu fondo de emergencia?

Cuando tenemos dinero ahorrado una buena opción es invertirlo, ya que así podemos hacer crecer nuestros ahorros. Sin embargo, toda inversión tiene un riesgo de perder parte de lo invertido.



Obviamente con el dinero del **fondo de emergencia no podemos arriesgar**, ya que en caso de que lo necesitemos tenemos que recurrir a él de manera urgente. Esto quiere decir que el dinero del fondo de emergencia hay que guardarlo en una opción sea segura y accesible en todo momento.

Una opción es dejarlo en una cuenta de ahorro. Aunque en España no nos ofrecen mucha rentabilidad, tendremos el dinero disponible en todo momento. Otra opción es un depósito a plazo fijo, que ofrece algo más de rentabilidad, pero si retiramos el dinero antes del tiempo pactado perderemos los intereses ganados (el ahorro, eso sí, lo mantendremos intacto).



Depósito de ahorro

Depósito a plazo fijo

NO!



Lo que no es aconsejable es invertirlo en productos arriesgados como acciones, con los que podríamos perder parte de este fondo.

No te preocupes si todo esto te suena a chino mandarín que todos estos conceptos los veremos más adelante en el tema siguiente.

ACTIVIDAD 1. AHORRAMOS.

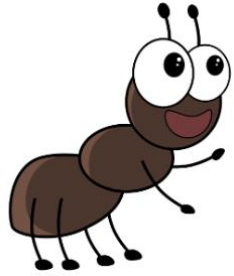
TAREA 1. Motivos de ahorrar.

1. Ordena de mayor a menor, según tu opinión, los motivos para ahorrar.
2. ¿Crees que el ahorro ayuda a no tener deudas? ¿Por qué?
3. De estas personas quién crees que deberá prestar más atención al ahorro.

- A** Juan, un profesor funcionario o Carlos, con un contrato en una oficina que termina dentro de 5 meses.
- B** Antonio, que recibió una herencia de 100.000 euros o María cuyos padres no le han dejado mucho.
- C** Ana, con una enfermedad grave o Lucía, que no tiene ningún problema de salud.



TAREA 2. Gastos de hormiga.



1. ¿Qué son los gastos hormiga?
2. ¿Por qué crees que la gente tiene estos gastos? ¿Es fácil evitarlo?
3. Haz una lista de todos los gastos de este tipo que crees que tenéis en tu familia al cabo de un mes. ¿Cuánto dinero ahorrarías en un año?

Gastos hormiga	Cantidad

TAREA 3. Motivos de ahorrar.



1. ¿Cuáles son los errores que comete la chica al inicio del vídeo que le impiden comprarse la guitarra?
2. Haz una lista con todos esos pequeños gastos diarios (GASTOS HORMIGA) que podrías fácilmente eliminar. ¿Cuánto ahorrarías al cabo de 6 meses?
3. ¿De qué manera podrías conseguir un dinero extra?

TAREA 4. Fondo de emergencia.

1. ¿Qué es un fondo de emergencia?



2. Tras ver el vídeo ¿Lo que hacen Stan y Eli es un fondo de maniobra? ¿En este fondo de emergencia debería entrar pagarte las vacaciones o comprarte un coche? ¿Y la reparación de un coche?
3. ¿Crees que todo el mundo necesita tener un fondo de emergencia?

3. CÓMO ELABORAR UN PRESUPUESTO

Estas en casa con tus padres y los ves a menudo preocupados. Se quedan pensativos mirando al vacío y parecen estar un poco despistados. Tu madre te dice que últimamente están más cansados porque están durmiendo peor. Pero ¿por qué tus padres no duermen bien por las noches? Tal vez les haga falta un presupuesto.

• ¿Qué es un presupuesto?

EL PRESUPUESTO es una planificación de nuestros ingresos y gastos que nos va a permitir hacer un seguimiento de los mismos. Un presupuesto bien elaborado nos va a permitir gastar en lo verdaderamente importante y ahorrar para nuestros proyectos y para emergencias.

• • ¿Para qué sirve un presupuesto?

Mucha gente dice que no llega a final de mes, otros tienen un imprevisto (como un despido o una avería) y se encuentran que no tienen dinero para hacerle frente. Ahí llegan los problemas para dormir por la noche y los agobios. Te sorprendería la cantidad de personas que no tienen su propio presupuesto, con lo importante que es. El presupuesto va a ser de gran utilidad y nos va a permitir:

1. Saber en qué gastamos el dinero “En casa del herrero, cuchara de palo”. Es curioso, muchos profesores que recomiendan hacer un presupuesto, no lo hacen. Intolerable. Un día, un profe de economía se puso a elaborar su presupuesto en clase con los alumnos. Hubo sorpresa cuando calculó que al cabo de un mes podría gastar unos 80 euros al mes en café. Una alumna le dijo – Profe, sabes qué ahorrarías mucho dinero con una cafetera de esas tan modernas que hacen el café tan bueno ¿no? Pues dicho. **Y es que a veces, el alumno se convierte en maestro.**



La mayoría saben cuánto ganan al mes, pero no en qué gastan el dinero. Si se hicieran un presupuesto en el que fijaran con detalle todos estos gastos, se sorprenderían. **Un presupuesto nos ayuda a ser conscientes de en qué nos gastamos e dinero.**

2. Priorizar los gastos. Tu amiga Marina lamenta que no tiene más dinero para ir a conciertos, su gran hobby. Cuando hace su presupuesto en clase, se da cuenta que gasta ¡15 euros en chuches a la semana!



Cuando tienes todos los gastos delante es más fácil establecer cuáles son imprescindibles y cuáles no. Hay muchas personas que pueden pensar que algunos gastos son muy importantes para ellos, pero **cuando ven en una lista todo lo que gastan**, se dan cuenta que tal vez si puedan o **deban prescindir de algunos de ellos.**

[Para qué sirve un presupuesto](#)

3. Ahorrar para conseguir unos objetivos. Tus primos te dijeron que querían comprarse la nueva play en un año. La cuestión es que necesitaban unos 240 euros aparte del dinero que ya tenían. Como faltaban 12 meses, sabían que tenían que ahorrar 20 euros cada mes (10 cada uno). De manera que todas las semanas iban guardando unos 3 euros de la paga y los metían en la hucha.



El presupuesto me permite ahorrar para conseguir los objetivos y proyectos que me haya marcado. Esto puede ser comprarme una casa, un coche o un viaje sorpresa con mi pareja en el Caribe. Como veremos, “**un truco**” es **considerar este ahorro como un gasto obligatorio del presupuesto.** Es decir, si mis sobrinos hicieran su presupuesto mensual, anotarían que empiezan con unos gastos de 10 euros cada uno y que por tanto ya no se pueden gastar en otra cosa.

4. Vivir dentro de nuestras posibilidades. Tu tío Emilio tenía muchas ganas de comprarse una casa. Encontró una que le encantaba, y aunque no tenía casi nada de ahorros y su sueldo no era muy elevado, se la compró por 250.000 €. Con la crisis le bajaron el sueldo y está teniendo muchos problemas para pagar su hipoteca.



Tener un presupuesto me permite conocer mis posibilidades. A todos nos gustaría tener una casa grande, ir de vacaciones a muchos sitios y tener todos los caprichos que se nos antojen. Pero si mi amigo Emilio hubiera hecho su presupuesto, se hubiera dado cuenta que el coste de la hipoteca y sus otros gastos eran demasiados altos para sus ingresos, y que si ocurría algún imprevisto iba a tener problemas... como así fue.

5. Llevar un control y no desviarnos. Tu amigo Miguel siempre se queja de que no ahorra. Según él, cada mes piensa que va a ahorrar una cantidad de dinero que nunca llega.



El presupuesto me ayuda a establecerme límites. Si me fijo unos gastos de salir con mis amigos de 100 euros al mes, el presupuesto me ayuda a controlarlo. Si llega el día 20 y ya he llegado a esa cantidad, sé que tengo que contenerme los siguientes 10 días.



Como ves, el presupuesto nos va a dar una tranquilidad enorme por todos estos motivos. Aquellos que tienen un control de sus ingresos y gastos son capaces de ahorrar para sus proyectos y estar tranquilos



¿Quieres dormir bien todas las noches? Elabora tu propio presupuesto. Tranquilo, que yo te voy a ayudar.

● Pasos para elaborar un presupuesto

En el apartado anterior vimos como muchas personas tenían problemas para ahorrar dinero o incluso para llegar a fin de mes. Esto es algo que les quita el sueño a muchas personas. En este apartado veremos los pasos para ello.

Paso 1. Identificar gastos e ingresos

El primer paso es identificar todos los ingresos y gastos. Las personas suelen saber sus ingresos perfectamente, pero raras veces saben exactamente sus gastos. Es importante que antes de todos y cada uno de los gastos que tienes en el mes por pequeños que sea. También debes incluir algunos gastos ocasionales como los regalos de cumpleaños o vacaciones. No te preocupes si algunos gastos varían de mes a mes. Es normal que gastemos más en comida en los meses de diciembre o más en luz en enero. Lo importante es hacer una media de lo que gastamos cada mes.

Ingresos	Gastos
Salario	Vivienda (hipoteca, comunidad, seguros)
Pensiones	Compra (comida, higiene, cuidado hogar)
Pensiones alimenticias	Suministros (agua, luz, internet, gas etc.)
Intereses de cuentas bancarias	Cuidado personal (ropa, peluquería etc.)
Alquileres cobrados (Si alquilo una casa)	Pago de impuestos
Trabajos extras	Vacaciones
Otros ingresos	Pagos de deudas (letras del coche)
	Educación (libros, universidad, materiales)
	Transporte (gasolina, metro, autobús)
	Ocio (restaurantes, cine, teatro etc.)
	Regalos

Paso 2. Priorizar gastos

La cantidad de ingresos (el dinero que gano) no es fácil de aumentar a corto plazo, pero si podemos variar la cantidad de gastos. Algunas familias tienen problemas para llegar a fin de mes. Cuando eso ocurre es imprescindible recortar gastos. ¿Pero de dónde recorto si todo es importante? Pues no, todo no es igual de importante. Por ello hay que establecer prioridades, con lo que podremos distinguir entre *gastos fijos obligatorios*, *gastos variables necesarios* y *gastos discrecionales (prescindibles)*.



1. Los gastos fijos obligatorios. Son gastos que suelen mantenerse mes a mes y que no podemos dejar de pagar. Dentro de ellos distinguimos.

- **Vivienda.** Es el gasto de la hipoteca (o alquiler), la comunidad y los seguros del hogar.
- **Otras deudas y gastos con el banco.** Como el pago del préstamo del coche. Tampoco podemos olvidar los gastos de tener tarjetas o cuentas bancarias.
- **Otros seguros.** Como por ejemplo un seguro de vida o de coche.
- **Pago de impuestos.** Como el impuesto de circulación o el impuesto de la vivienda.

2. Gastos variables necesarios. Son aquellos que son necesarios para vivir, pero puedes conseguir disminuirlos haciendo un uso racional. Por ejemplo, necesitamos hacer la compra, pero ¿podríamos comprar cosas más baratas?

- **Gasto cesta de la compra.** Podríamos decir que esto todo aquello que compro en supermercados y otras tiendas para mi día a día. Comida, higiene, cuidado del hogar.
- **Suministros.** Agua, internet, luz, gas etc.
- **Cuidado personal.** Como ropa, calzado o peluquería. Esta categoría va a estar también dentro de los gastos innecesarios. El motivo es que un mínimo de ropa o calzado hay que comprar de vez en cuando, así como ir a la peluquería. Pero hay distinguir que parte es necesaria, y cuál se limita a simples caprichos.
- **Transporte.** Debemos incluir los gastos como gasolina o el transporte público (metro, autobús, taxis) siempre que sean necesarios en nuestro día a día.
- **Educación.** Son los gastos que dedicamos a nuestra formación o la de nuestros hijos. Libros, materiales para el colegio, tasas de universidad, clases particulares etc.
- **Otros gastos.** Podemos incluir cualquier categoría siempre que cumpla la definición de variable necesario.

3. Gastos discrecionales (prescindibles). Son aquellos que en todo momento podemos eliminar. Tenemos que preguntarnos cuáles son de verdad necesarios. ¿De verdad que todo eso en que nos gastamos dinero es imprescindible? Sé honesto. Podemos pensar que Netflix, el gimnasio o salir a cenar con nuestros amigos es parte de nuestra rutina de vida y que son gastos necesarios. Pero si con nuestros ingresos no llego a cubrir gastos, gastos como Netflix son un lujo y deben ser recortados.

Cuidado, si tenemos unos ingresos suficientes sí que podemos (y debemos) incluir en el presupuesto gastos para ocio. No se nos puede olvidar dedicar una parte de nuestros gastos a disfrutar la vida dentro de nuestras posibilidades. De ahí la importancia del presupuesto. Alguno de estos gastos discrecionales que podría eliminar o ajustar son:

- **Cuidado personal.** Como gastos elevados de peluquería o gimnasio.
- **Ocio.** Cenas en restaurantes, cafés, desayunos fuera de casa, salidas con amigos a tomar algo, cine, teatro, regalos, canales de pago de TV, vacaciones, lotería, tabaco.
- **Otros:** Aquí incluiríamos cualquier otro gasto que puede ser eliminado

Paso 3. Fijar el ahorro como un gasto fijo obligatorio

¿Recuerdas que tus primos necesitaban otros 240 euros para comprarse la play? Pues como querían conseguirlo en 12 meses, se fijaron un ahorro obligatorio de 20 euros al mes entre los dos.

La meta general de cualquier presupuesto es que los ingresos cubran todos los gastos. Pero esto no es suficiente para ser un buen presupuesto. Un buen presupuesto debe incluir el ahorro como parte fundamental, ya que nos proporcionará un fondo para imprevistos o hacer planes de futuro. de que puede hacer frente a muchos posibles imprevistos.

Una manera inteligente es contar el ahorro como un gasto obligatorio más. De esta manera, Lucía con su presupuesto de la página siguiente, sabe que tiene unos gastos de vivienda, luz etc. que tiene pagar sí o sí, pero también unos 100 euros de ahorro "obligatorio", por lo que debe gastar menos dinero en otras cosas como el ocio.



Esta estrategia de un incluir un ahorro obligatorio nos ayuda a reducir nuestros gastos prescindibles. Si después de todos los gastos nos pasa como esta persona que seguimos teniendo unos ingresos de 75 euros mayores a nuestros gastos, esto será un ahorro adicional (y ese mes habremos ahorrado 175 euros. Buen trabajo).

Recuerda que dijimos que lo interesante era ahorrar al menos un 10%. Como Lucía gana 1000 euros, ha decidido planificar un ahorro de 100 euros, pero esto dependerá de nuestros objetivos. Si tenemos pensando un viaje paradisíaco o comprar un coche a corto plazo, tal vez necesitemos ahorrar más.

Tal vez, en este momento no te puedas permitir este ahorro. No te preocupes, todo ahorro es bueno. Si Lucía sólo puede ahorrar el 5%, ahorrará 50 euros al mes, y eso son 600 euros al año y 6000 euros en 10 años. Todo suma.

Paso 4. Seguimiento del presupuesto

Una vez que he establecido mi propio presupuesto tengo que hacer un seguimiento para comprobar que voy a ceñir a él. Apunta todos los gastos por pequeños que sean. Si pagas algo con tarjeta, lleva un papelito al lado en el que apuntes en qué estás gastando. De nada servirá hacer un presupuesto si luego no voy a comprobar si lo cumplo. Ya sabes, el truco de guardar directamente el ahorro planificado en una hucha u otra cuenta bancaria a principio de cada mes te ayudará a no gastarte ese dinero.



Paso 5. Revisar y hacer ajustes

Cuando he elaborado mi presupuesto es posible que no haya sido realista. Tal vez algunos gastos sean mayores de lo que pensaba y otros sean menores. Además, puede ser que con el tiempo mis gastos varíen. Por ejemplo, si empiezo a ir a la universidad puede que tenga gastos que antes no tenía. Debo comprobar que gastos están yendo en aumento y estudiar los motivos. Sería interesante elaborar de nuevo el presupuesto si no estamos consiguiendo el objetivo de ahorro deseado.



Vale, estás pensando que esto lleva tiempo. Lo primero que te diré es que te llevará unos minutos. Lo segundo, que, si lo haces bien, podrás conseguir un ahorro que te permita dormir bien por las noches y disfrutar de lo más importante. La vida, claro.

• • ¿Y si aun así tengo problemas para llegar a fin de mes?

Si hay problemas económicos o si queremos ahorrar más, lo normal es eliminar los gastos discrecionales y reducir los variables necesarios, para hacer frente lo antes posible a los fijos obligatorios.



ACTIVIDAD RESUELTA 1. La acumulación monetaria

Miriam gana 1.500 euros al mes y a pesar de que no tiene grandes gastos, te cuenta que tiene problemas para llegar a final de mes. Acude a ti para que le aconsejes cómo puede ahorrar.



Solución

Miriam necesita urgentemente un presupuesto. Lo primero es establecer una lista con todos sus gastos, por pequeños que sean. Luego debe establecer un orden de prioridades diferenciando en obligatorios, variables necesarios y discrecionales.

Se debería fijar un ahorro obligatorio de unos 150 euros (el 10% de sus ingresos). Para ello, debe reducir sus gastos discrecionales e intentar pagar menos en sus necesarios. Con estos ajustes, seguro que lo consigue.

ACTIVIDAD RESUELTA 2. La presupuestación mensual

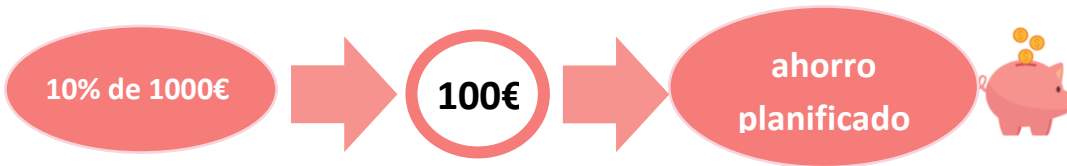
Lucía tiene un sueldo de 900 euros al mes como trabajadora en una tienda. Además, tiene una cuenta bancaria que le da 100 euros de intereses todos los meses.



Por otra parte, sus gastos son: gimnasio 20 €, consumo de móvil 25 €, luz 40 €, devolver un préstamo 50 €, compra de comida 185 €, salir con los amigos 40 €, alquiler vivienda 450 € y otros gastos 10 €. Además, Lucía calcula que este año hará regalos por valor de 600 euros (en todo el año).

A ¿Cuál debería ser el ahorro obligatorio que fija Lucía?

Debería ser el 10% de sus ingresos. En este caso el 10% de 1000 serán 100 euros.



B Elabora un presupuesto en dónde se reflejen los gastos e ingresos de Lucía. Separa los gastos en obligatorios, variables necesarios y discrecionales. No olvides incluir el ahorro obligatorio.

Presupuesto mensual de Lucía			
Ingresos		Gastos	
• Sueldo	900 €	Gastos fijos obligatorios	500 €
• Intereses bancarios	100 €	• Alquiler vivienda	450 €
		• Devolución de préstamo	50 €
		Gastos variables necesarios	250 €
		• Compra comida	185 €
		• Factura luz	40 €
		• Consumo móvil	25 €
		Gastos discrecionales	120 €
		• Salir con amigos	40 €
		• Gimnasio	20 €
		• Regalos (al mes)	50 €
		• Otros	10 €
		Ahorro planificado	100 €
		• Hucha o cuenta ahorro	100 €
Total ingresos	1000 €	Total gastos	970 €
Ahorro adicional		30 €	

C ¿Es posible para Lucía alcanzar su ahorro obligatorio o debe recortar?

Sí que es posible. Con sus ingresos y gastos Lucía no sólo consigue los 100 euros de ahorro obligatorio, sino que, además, puede conseguir un ahorro mensual de 30 euros. Es decir, este mes ahorrará 130 euros.

$$\text{AHORRO} = 100\text{€} + 30\text{€} = 130\text{€}$$

D Si de repente Lucía se encuentra con un gasto mensual extra de 100 euros al mes, ¿qué debería hacer si quiere mantener su ahorro obligatorio?

Debería tratar de quitar varios de sus gastos discrecionales, como regalos, gimnasio o salir con los amigos. Si siguiera teniendo problemas, debería recortar sus gastos variables necesarios y trata de gastar menos en comida, luz y móvil.



LA ECONOMIA EN LA VIDA REAL

LA IMPORTANCIA DEL PRESUPUESTO



Cuando hablamos de personas con problemas para llegar a final de mes encontramos a muchas más familias de las que pensamos. De hecho, tal y como ves en el gráfico demás abajo, más del 60% confiesa tener problemas para llegar a final de mes.

A este respecto, los expertos lo tienen claro. Es imprescindible elaborar un presupuesto y ceñirse a él. ¿Y tú familia? ¿Tenéis un presupuesto?

ACTIVIDAD 2. PRESUPUESTAMOS.

TAREA 1. Presupuesto y su importancia.

- A. De los 5 motivos que hemos visto para explicar la importancia del presupuesto, ¿cuál es para ti el más importante?
- B. ¿Por qué es importante priorizar los gastos? ¿Qué consecuencias tiene sino pagamos los gastos fijos obligatorios? ¿Cuál es para ti la peor?
- C. Haz una lista con todos los gastos que tienes en un mes. ¿Cuáles serían más prescindibles?



Gastos	Cantidad

- D. Calcula cuanto ahorrarías en un año si gastaras la mitad de esos gastos prescindibles



TAREA 2. Ayuda a elaborar el presupuesto.



Lucía es una alumna de 4 de la ESO que al cumplir los 16 años y ha empezado a trabajar algunas horas por las tardes y los fines de semana. Por este trabajo recibe unos 600 euros al mes. Sus gastos al mes son los siguientes: Para ir al trabajo se gasta unos 20 euros en transporte en autobús. Su gasto del móvil es de 25 euros. En salir con sus amigos gasta 80 euros y en ir al cine 30. Como su madre no gana mucho dinero, Lucía le da 200 euros al mes para pagar el alquiler de la casa. También hace parte de la compra del supermercado, que le cuesta 80 euros. El gimnasio le cuesta 30 euros. Además, Lucía compró un móvil a plazos, por lo que debe pagar unos 40 euros todos los meses a su compañía de teléfono. Lucía, que ha aprendido mucho en su clase de economía se ha obligado a un ahorro mensual de un 10% de sus ingresos.

Lucía es claramente sublime. Ayúdala a elaborar su presupuesto personal, diferenciando entre gastos fijos obligatorios, variables necesarios y discrecionales. No olvides poner el ahorro planificado. Si a Lucía le sobrara algo de dinero inclúyelo como un ahorro adicional.

TAREA 3. Ayuda a elaborar el presupuesto.

Ángel y Yaiza se acaban de casar y tienen un poco de lío con esto de manejar el dinero. Ángel ingresa 1000 euros al mes y Yaiza 1500. Sus gastos al mes son los siguientes: Pago de la hipoteca 600 euros al mes. Devolución de préstamo para el coche 300 euros. Seguros 100 euros. Luz 40 euros. Agua 20 euros. Gimnasio de ambos: 60 euros. Compra mensual del supermercado 300 euros. Gasto en ocio 100 euros. Gasto en restaurantes 200 euros. Internet 30 euros. Ropa 150 euros. Gasolina para ir a trabajar 100 euros. Peluquería 30 euros. Cine y teatro 80 euros. Otros gastos discrecionales 100. Además, Ángel y Yaiza quieren tener un ahorro planificado del 10% de sus ingresos



PRESUPUESTO MENSUAL			
INGRESOS		GASTOS	
		GASTOS FIJOS OBLIGATORIOS	
		GASTOS VARIABLES NECESARIOS	
		GASTOS DISCRECIONALES	
		AHORRO PLANIFICADO	
TOTAL INGRESOS		TOTAL GASTOS	
		AHORRO ADICIONAL	

A) Ayúdales a elaborar su presupuesto personal, diferenciando entre gastos fijos obligatorios, variables necesarios y discrecionales. No olvides poner el ahorro planificado.

B) Ángel y Yaiza están pensando en tener un niño, pero les han dicho que los gastos mensuales pueden ser de unos 600 euros. Ajusta el presupuesto con este nuevo gasto para que puedan llegar a fin de mes y seguir ahorrando el 10%



4. LAS DEUDAS

Estás siguiendo los consejos de tu profe de economía y todos los meses ahorras dinero. Estás hecho un crack y cada mes tienes más ahorrado. ¿quiere eso decir que nunca vas a tener que pedir dinero prestado? Ay qué pena, ojalá la vida fuera tan fácil.

• ¿Qué son las deudas?

Una **DEUDA** consiste en pedir dinero prestado con la intención de comprar ahora y pagarlo más tarde. Normalmente el dinero se deberá devolver junto a intereses.

Lo contrario del ahorro es la deuda. Es decir, la deuda me permite consumir más hoy y pagarlo en el futuro. Por tanto, podré consumir menos en el futuro. Imagina que quieres comprar un coche que vale 10.000 euros. Podrías ahorrar 500 euros al mes, pero necesitarías 20 meses para comprarlo. Si pides prestado esos 10.000 euros, tendrás una deuda, pero podrás disfrutar del coche hoy sin esperar 20 meses.

¿Pues qué bien que puedo disfrutar de los bienes ya? ¿no?

El problema de la deuda es que sólo estoy retrasando el ahorro. Es decir, al final tendré que acabar ahorrando esos 10000 euros igualmente, **pero, además, tendré que pagar unos intereses.** Es decir, endeudarme me obliga a tener que ahorrar más en el futuro de lo que lo haría en el presente. Aún así, es muy difícil que una persona se pase toda la vida sin endeudarse. Hay grandes compras que hacer como una vivienda o un coche, que implican un gran gasto. En ocasiones tiene sentido pedir prestado y luego pagar poco a poco, antes que intentar ahorrar toda la cantidad y pagarla de una vez.

VENTAJAS. Endeudarse permite tener el dinero de manera inmediata, y nos permite solucionar emergencias o mejorar el nivel de vida actual.

INCONVENIENTES. A diferencia del ahorro, que también posibilita todo eso, la deuda es dinero que pedimos a otros y por tanto que hay que devolver. Los inconvenientes de endeudarse en lugar de ahorrar son los siguientes:

a) Aumentan el presupuesto familiar con gastos que no podemos evitar: los gastos fijos obligatorios. Es decir, aumentan nuestros gastos de todos los meses.

b) Tienen un coste. Cuando pido prestado luego tengo que devolver intereses, por lo que acabaré teniendo que pagar más dinero de lo que me prestaron.

Estos inconvenientes son muy importantes. Muchas familias atraviesan problemas porque su presupuesto aumenta tanto que no pueden llegar a pagar sus deudas. Durante la crisis, muchas familias fueron hasta expulsadas de sus propias casas por no poder pagar.

• ¿Cuánto cuesta tener deudas?

Vas a pedir un préstamo para comprarte tu primer coche. Un banco te dice que te ofrece el dinero a un 3,7% TAE variable. Otro, que el interés nominal será del 5,2%, que será fijo. Otros te dicen que tendrás que pagar un 4% y que además hay unos gastos en comisiones. Vamos, que te acaban de poner la cabeza como un zambombo. Y lo peor, no tienes ni idea de que préstamo es mejor. Pay attention, my friend.

Lo primero que tenemos que hacer cuando vamos a adquirir una deuda, es conocer sus costes, es decir, cuánto extra vamos a tener que devolver. Lo que debemos buscar es mantenerlos a niveles asequibles para el presupuesto de cada persona. No tiene sentido que, si ganamos 1000 € al mes, adquiramos una deuda que implique pagar 700 € al mes.

Dentro de todo préstamo, los costes son los intereses, las comisiones y otros gastos:

1. El interés nominal. Es el coste más importante, se mide en forma de porcentaje y representa el tanto por ciento que nos va a costar el dinero prestado. El tipo de interés nominal puede ser fijo o variable:

A) Interés nominal fijo: es el que **se mantiene igual durante todo el tiempo del préstamo.** Es decir, sabemos que pagaremos un porcentaje fijo todos los años. Lo positivo es que nos da tranquilidad de saber que siempre pagaremos lo mismo. El inconveniente es que suele ser más alto que el variable.

B) Interés nominal variable: **sube o baja a lo largo del préstamo, ya que depende de diferentes circunstancias.** Esto quiere decir que puede que unos años paguemos más intereses que otros. Al principio, los variables suelen ser menores que los fijos, pero añaden cierta incertidumbre ya que no sabemos cuánto pagaremos en el futuro.

2. Comisiones. Muchos bancos cobran varios tipos de comisiones, como por apertura de un préstamo.

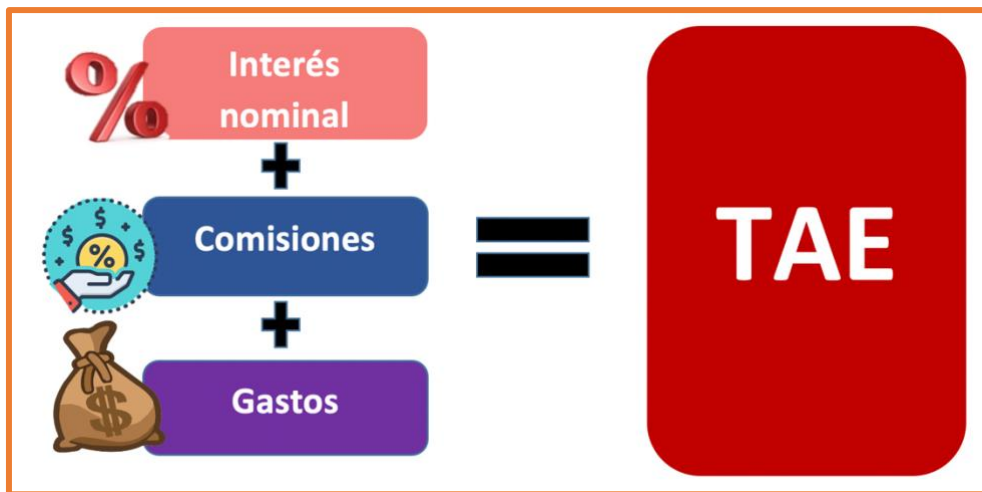
3. Otros gastos. Algunos préstamos como las hipotecas tienen gastos de notaría, de gestión o seguros entre otros.

De esta manera, algunos bancos nos ofrecen préstamos con un determinado porcentaje de tipo de interés (un 4% por ejemplo) y con 2.000 euros en gastos y comisiones. Otro, por ejemplo, nos puede decir que los gastos y comisiones son 5.000 euros, pero que el interés nominal es sólo un 3%. ¿Cuál prefiero? Dependerá del dinero que pida y el tiempo de devolución, pero puede ser complicado de calcular para alguien con pocos conocimientos financieros.

Ya sea fijo o variable, al tipo de interés de un préstamo se le denomina interés nominal, pero este porcentaje no tiene en cuenta que también hay comisiones y gastos que pueden llegar a ser importantes.

Para poder comparar los préstamos se utiliza la Tasa Anual Equivalente (TAE).

LA TAE (TASA ANUAL EQUIVALENTE) nos mide el porcentaje total que tendremos que devolver sobre la cantidad prestada incluyendo todos los gastos.



Normalmente el préstamo con menor TAE me hará devolver menos dinero, pero cuidado, hay cosas que tener en cuenta.

- 1. El plazo:** si tenemos que devolver dinero durante muchos años, tendré que pagar intereses todo ese tiempo. Por tanto, intenta comparar préstamos del mismo plazo.
- 2. Si una TAE es fija y otra variable, hay que tener cuidado con la segunda.** Ya que este interés puede variar con los años.
- 3. Algunos gastos quedan excluidos de la TAE,** sobre todo en el caso de las hipotecas, donde se excluyen gastos de notaría o seguros obligatorios.

Y es que a veces cuando pedimos prestado, nos cobran hasta por respirar.

LA ECONOMIA EN LA VIDA REAL

¿Interés fijo o variable?

El interés variable suele ser más barato al inicio del préstamo, por lo que la mayoría de las personas siempre se habían decantado por él. Por ejemplo, en 2015 apenas había préstamos con tipos fijos.

Sin embargo, en los últimos años mucha gente se ha decantado por el interés fijo (hasta un 60% de los préstamos de 2022). La ventaja de los fijos es que eliminan la incertidumbre. Ahora los intereses están bajos en general y se teme que puedan subir, por eso muchas personas prefieren pagar ahora un poco más y olvidarse de posibles sustos futuros.

Los componentes de un préstamo

Cuando alguien me presta dinero, yo firmo un contrato con el que me comprometo a devolver la cantidad prestada más intereses y una serie de comisiones y gastos. Sin embargo, es interesante saber todos los componentes que tiene un préstamo.

Componentes de un préstamo	
Capital (C)	Es la cantidad que nos están prestando.
Comisiones	Muchos bancos cobran varios tipos de comisiones, como por apertura de un préstamo.
Otros gastos	Algunos préstamos como las hipotecas tienen gastos de notaría, de gestión o seguros entre otros.
Tipo de interés nominal (i)	Nos indica el porcentaje de dinero que tenemos que pagar en concepto de intereses sobre el capital que nos prestaron.
El plazo de amortización (n)	Es el número de años que tardaré en devolver el préstamo.
Cuota	Es la cantidad que tengo que pagar cada cierto tiempo a quien me presto el dinero.



ACTIVIDAD 3. ¿NOS ENDEUDAMOS?

TAREA 1. Préstamo.

Carlos va al banco a pedir dinero para comprarse un coche. Le dan 10.000 euros que tiene que devolver en 5 años. Le dicen que el interés es del 5%, pero que hay una serie de comisiones y gastos que hacen que el coste global sea del 6,5%.



- A** ¿Qué tipo de préstamo ha adquirido Carlos? ¿Hubieran sido los intereses más bajos si el dinero hubiera sido para una vivienda? Explica por qué.
- B** ¿Cuál es el tipo de interés nominal y cuál la TAE? Explica las diferencias entre ambos.
- C** ¿Qué interés devolverá Carlos el primer año cuando aún no ha devuelto nada de dinero?
- D** Carlos va a otro banco y le ofrecen un interés nominal del 4,5% con una serie de gastos y comisiones que hacen que la TAE sea del 7%. ¿Qué préstamos debería coger Carlos? Explica por qué.

TAREA 2. Componentes del préstamo.



A Kiara se le ha roto el coche, y necesita uno urgentemente para poder ir a trabajar. Ha decidido comprarse un coche que cuesta 18.000€, para lo que el banco le ha concedido un préstamo de 10.000€ a devolver en cinco años, por lo que tendrá que pagar cada mes algo más de 200€. El tipo de interés pactado es del 7,5%, aunque el porcentaje total que tendrá que devolver sobre la cantidad prestada es del 9%, incluyendo comisiones y gastos.

- A.** ¿El préstamo que le conceden es a tipo fijo o variable? ¿Qué significa eso?
- B.** ¿De cuánto es el interés nominal? ¿Y la TAE?
- C.** ¿De cuánto es el capital? ¿Y el plazo?
- D.** ¿Cuál es la cuota?
- E.** ¿Qué ventajas e inconvenientes tiene endeudarse para Kiara?



TAREA 1. Préstamo.



Nikol quiere comprarse una casa que vale 240.000€, pero no tiene tanto dinero, por lo que tiene que contraer una deuda, en este caso, una hipoteca.



Acude a varios bancos, y todos coinciden en que le concederán la hipoteca a 30 años y por el 80% del valor a la tasación. Sabiendo que el Euribor se encuentra en el 2,5%, finalmente, tiene que decidir con qué banco realizar la hipoteca. Resuelve las dudas que se plantea a continuación Nikol con respecto a estos tres bancos:

Banco BBWA: le ofrece un tipo de interés del Euríbor + 0,5%, una comisión de apertura del 2% y unos gastos de 7.000 €.

Banco Unicacha: le ofrece un tipo de interés del Euríbor + 1,5%, una comisión de apertura del 0,2% y no tiene más gastos.

Banco Santaclaus: le ofrece un tipo de interés del 5%, si comisiones ni gastos.

NOTA. El Euribor es un tipo de interés que puede subir y bajar por diversas circunstancias. Si el banco te dice que pagas un Euribor + 0,5%, eso quiere decir que pagarás lo que en ese momento indique el Euribor + un 0,5%. Si el Euribor actual es del 2,5%, ahora mismo pagarías un 3% (2,5% + 0,5%), pero si el Euribor sube al 5%, pasarías a pagar un 5,5%

- A.** ¿De cuánto es el capital que le prestan estos bancos?
- B.** ¿De qué cuantía es la comisión de apertura de cada banco?
- C.** ¿Cuál de estos bancos le ofrece un tipo de interés nominal variable? ¿Qué significa eso?
- D.** ¿Cuál es el plazo de amortización del préstamo?
- E.** Imagina que la TAE del Banco BBVA es del 3,17%, la del Unicacha del 4,09%, y la del Santaclaus del 5,13%, ¿qué significa esto?

5. OPCIONES PARA PEDIR PRESTADO

Como veremos, hay muchas opciones para pedir prestado, pero los intereses que tendremos que pagar son muy diferentes.

- 1 Préstamo hipotecario.** Este préstamo suelen darlo para comprar una vivienda. Como **en caso de impago siempre podemos vender la casa para devolver el préstamo**, el tipo de interés no suele ser muy elevado.



Puede ser una deuda interesante, ya que me evita pagar mi alquiler.

- 2 Préstamos personales y el consumo.** Son para gastos concretos, como pagarse unos estudios, un coche o unas vacaciones. **El coste es más elevado que el de las hipotecas**, ya que ahora el banco no tiene la garantía de la vivienda.



Esta deuda puede ser asumible siempre y cuando los gastos sean imprescindibles (por ejemplo, necesito un coche para mi día a día) o si es para adquirir formación que me permita ser más productivo y aumentar mis ingresos en el futuro.

- 3 Tarjetas de crédito.** Nos permiten apagar el plazo y pagarlo todo de una vez, normalmente al final de mes o principio del siguiente.



Dentro de estas tarjetas de crédito existe una modalidad, las "revolving". Estas tarjetas nos permiten ir comprando y no pagar en el instante, sino pagar una cuota fija todos los meses para ir pagando poco a poco.

La ventaja de estas tarjetas es que no tengo que ir al banco cada vez que necesito un préstamo ya que automáticamente lo cargo a la tarjeta y lo seguiré pagando con las cuotas fijas. Pero ojo, los tipos de interés que me van a cobrar a cambio son altísimos. Pueden llegar al 20 o 25%. Estas tarjetas deben pagarse lo antes posible, de lo contrario la deuda de la tarjeta "te devora vivo".

- 4 Tarjetas de otros establecimientos.** Son tarjetas propias que nos dan grandes superficies. Funcionan muy parecidas a las tarjetas de crédito. El coste puede variar de unas superficies a otras, pero hay una cosa que queda clara "no pagar hoy supone pagar más mañana". No lo olvidéis.



Vas a un gran establecimiento y una chica te para para ofrecerte una tarjeta.

- Hola, te quiero ofrecer la tarjeta de nuestra tienda con la que podrás aplazar todas tus compras durante 3 meses al 0% de financiación.

- No me interesa gracias.

- Pero ¿por qué no? Si funciona igual que las tarjetas que usted tiene.

- Pues por eso señorita. Por eso.

- 5 Descubierto en cuenta, "números rojos".** Nuestra cuenta corriente del banco se encuentra al descubierto, o en números rojos, cuando hacemos un pago y no hay suficiente dinero en dicha cuenta. A veces el banco nos permite pagar hasta una cierta cantidad aunque no tengamos fondos. En ese momento le debemos dinero al banco, y al loro, que los tipos de interés son elevadísimos. Puede que, por tener un descubierto en cuenta de un solo euro, llegues a acumular cientos o miles de euros de deuda en intereses (como lo oyes).



Estate atento, muchas veces esto descubiertos sólo ocurren por despistes tontos que son fácilmente evitables.

Tu amigo Maikel tenía una cuenta que hacía mucho que no usaba porque apenas tenía dinero. Un día le llegó una carta diciéndole qué debía 2000 euros. Corrió preocupado a ver qué pasaba. Resulta que el banco le había empezado a cobrar unas comisiones cada cierto tiempo, y cuando se cuenta se puso en negativo, empezaron a cobrarle intereses altísimos porque era una deuda con el banco. Menos mal que el banco fue comprensivo y lo solucionaron.

- 6 Créditos rápidos.** Son préstamos que se conceden por importes bajos y puedes conseguirlos en prácticamente un día. Por ejemplo, esta TV que puedo comprar por sólo 99 euros al mes. Qué guay, todas ventajas ¿no? Pues no, te la han pegado amigo.



Si hacemos los cálculos, tendríamos que pagar 4.158 euros. Eso son 1.158 euros de intereses en 3 años y medio, es decir una TAE del 21,92%. Resumen: te están desangrando vivo.

DEUDAS	COSTE
PRÉSTAMO HIPOTECARIO	BAJOS
PRÉSTAMO PERSONAL	MEDIOS
TARJETA DE CRÉDITO	ALTOS
TARJETAS DE OTROS ESTABLECIMIENTOS	? DEPENDE
DESCUBIERTOS EN CUENTA "NÚMEROS ROJOS"	MUY ALTO
CRÉDITOS RÁPIDOS	PROHIBITIVOS







6. ¿QUÉ DEUDAS PUEDO ASUMIR?

Emilio se endeudó mucho para comprar su primera vivienda y un coche. El problema es que estas deudas suponían más de la mitad del dinero que ganaba. Cuando llegó la crisis le bajaron el sueldo, con lo que se le hacía imposible poder pagar estas deudas. Tuvo que seguir pidiendo prestado, no para consumir, sino simplemente para poder pagarlas. Pero claro, al pedir, tendría otra deuda que tendría que devolver en el futuro, aumentando así el problema. Emilio había entrado en un círculo vicioso, pagar sus deudas adquiriendo más deudas. Emilio había entrado en la trampa de la deuda.

La deuda tiene el inconveniente de que hay que devolverla en el futuro con más intereses, pero es cierto que tiene la ventaja de que me permite hacer grandes gastos, como una vivienda o un coche, que serían complicados pagar con sólo dinero ahorrado.

Es importante **clasificar las deudas según nuestra capacidad para asumirlas:**

-  **a) No adquirir deudas que no me puedo permitir.** Como veremos a continuación, mi hipoteca no debe ser superior al 30-35% de mis ingresos, y el resto de deudas no debería llegar al 15%.
-  **b) Debemos evitar las deudas que tengan una TAE muy elevada.** Al final tendremos que pagar muchísimos intereses y no compensa. En esta situación es mejor ahorrar el dinero antes que pedir prestado.
-  **c) Las deudas para comprar productos no necesarios no son recomendables.** ¿De verdad necesito esa prenda de ropa cómo para pagarla a plazos y asumir una deuda? Esta es una regla que deberíamos aplicarnos. Si no es imprescindible, no habría que endeudarse.
-  **d) Las deudas que me permiten ganar dinero pueden ser interesantes.** Por ejemplo, comprar una vivienda me permite ahorrar un alquiler si la quiero para vivir en ella. Si la compro para invertir, puede ser interesante porque podría aumentar su valor con el tiempo. Lo mismo ocurre con los préstamos que pedimos para abrir un negocio que nos permite ganar dinero o si lo usamos para pagar nuestros estudios.

Tipo de deuda	Consejo
TAE muy elevada.	Evitar
Préstamos de consumo para bienes no necesarios.	No recomendables
Las dirigidas a inversiones con posibilidad para aumentar su valor con el paso del tiempo (como por ejemplo una vivienda) o para generar ingresos (un negocio).	Asumibles

Debe quedar claro que lo de asumible o no dependerá de cuánto pidamos prestado.

• • ¿Cómo sé si tengo muchas deudas?



El nivel de deuda recomendable es aquel en el que los pagos mensuales de deudas no lleguen al 15% de los ingresos mensuales (sin contar la hipoteca que no debe superar el 30%). Es decir, si nos acercamos al 45% de deudas podemos tener graves problemas.

Es decir, lo primero a tener en cuenta es que la hipoteca no debería ser mayor al 35% de los ingresos de la familia. Luego, el resto de préstamos sería ese 15% que acabamos de decir. Por ejemplo, si ganas 2.000 euros, no sería recomendable tener que pagar más de 300 euros (15% de 2.000) mensuales de deudas diferentes a la hipoteca. Además, la hipoteca no debería ser superior a 600 euros (30% de 2.000)



ACTIVIDAD RESUELTA 3. El enigma de la deuda

Juan tiene una nómina de 1.200 euros al mes, y María cobra 2.000. Por otra parte, tienen las siguientes deudas: hipoteca de 800 euros. Letra mensual del coche de 500 €. Pago a crédito con tarjetas 200 €. ¿Tienen Juan y María muchas deudas? ¿Qué deudas le aconsejarías reducir?

Los ingresos de esta pareja son de 3.200 euros, por tanto, la hipoteca no debería ser más de 960 euros (30%). Aquí la pareja no tiene problema, ya que su hipoteca son 800 euros (25%). Por otro lado, el resto de deudas no debería ser de más del 15%, es decir, 480 euros. Estas deudas son 700 euros para Juan y María, un nivel un poco excesivo.

Si juntamos todas las deudas, son 1500 euros. **Eso supone un 46,8%.** Por tanto, Juan y María tienen unas deudas excesivas, ya que siempre que nos acercamos al 45% en total, hay que tener cuidado con la situación.

Como la hipoteca está dentro de los niveles aceptables (25% de sus ingresos), deberían reducir las otras deudas. **Puesto que las deudas con las tarjetas tienen un coste alto, deberían ser las primeras en tratar de cortar.**

7. ¿Y SI ME ENDEUDO DEMASIADO?

En el año 1995 el total de las deudas de todas las familias españolas era de 150.000 millones de euros, una cifra alta, pero asumible. En el año 2007, el total de las deudas aumentó a 910.000 millones de euros. ¿Cómo pasó esto? Pues aquí no vamos a buscar culpables, pero la razón fue que las familias se lanzaron a comprar vivienda y se endeudaron muy por encima del 30% de sus ingresos que hemos hablado antes. Cuando en el 2008 llegó la crisis, millones de personas perdieron su trabajo y vieron como las deudas se comían sus pocos ingresos y ahorros. Muchos vivieron la tragedia de perder sus casas y encima seguir debiendo dinero.

• Acciones ante el sobreendeudamiento

a) Apretarse el cinturón

No hace falta decir que, si he cometido el error de endeudarme demasiado, debo frenar el endeudamiento. Seguir comprando con tarjetas de crédito y pagando a plazos no es inteligente. Además, debo apretarme el cinturón con mi presupuesto, cortar los gastos discrecionales y recortar los gastos variables necesarios en lo que pueda.

b) Reunificar la deuda

Aun así, puede llegar el caso de que no pueda pagar las deudas ¿qué hago entonces? Le puedo pedir al banco una reunificación de las deudas.

UNA REUNIFICACIÓN DE LA DEUDA es la agrupación de las deudas (hipoteca, préstamo del coche, tarjetas de crédito) en un único préstamo con un interés más bajo, pero a mayor plazo. Por tanto, una cuota mensual más baja que pueda pagar.

El problema de la reunificación de la deuda es que pagaré intereses durante más tiempo, y al final el dinero a devolver será todavía mayor.

• ¿Y qué pasa si no pago mis deudas?

a) Me cobran más intereses

Cuando empiezo a no pagar una deuda, el banco empieza a cobrarme unos intereses mayores que se llaman de demora, con lo que la deuda se hace aún mayor (¡lo que nos faltaba!)

b) Pueden quitarme mis bienes

Además, a partir del tercer impago me pueden poner una denuncia por impago. En ese caso, el juez puede embargarnos algunos de nuestros bienes (vivienda, coche, parte de la nómina, ahorros etc.).

c) Me meten en una lista de morosos

Otro factor más a tener en cuenta es que me incluyen en una lista de morosos a la que todos los bancos, aseguradoras compañías de teléfono etc. Tienen acceso. Con lo cual cuando vaya a solicitar alguno de sus productos es posible que me lo denieguen por estar en esta lista.



ACTIVIDAD RESUELTA 4. La reunificación deficitaria

Una familia tiene problemas para pagar todas sus deudas y se plantea reunificar las deudas en un solo préstamo. Indica los puntos a favor y en contra de esta reunificación.

	Deuda	Plazo	Tipo interés	Cuota al mes	Total a pagar
Hipoteca	120.000	25 años	4 %	633,40 €	190.022 €
Coche	15.000	5 años	7 %	297,02 €	17.821 €
Tarjetas	5.000	2 años	25 %	266,86 €	6.404 €
Total	140.000			1.197,28 €	214.247 €

Préstamo único	160.000	30 años	4,2 %	782,43	281.673 €
-----------------------	---------	---------	-------	--------	-----------

Por un lado, la reunificación puede ser positiva porque le permite pagar una cuota menor (782 € en lugar de 1.197). Sin embargo, como el plazo aumenta, **al final la familia tendrá que devolver bastante más dinero (67.424 euros más)**

ACTIVIDAD 4. ¿Y SI ME ENDEUDO DEMASIADO?

TAREA 1. Respondemos.

Responde a las siguientes cuestiones:



A. ¿Qué tiene un mayor coste, un préstamo personal o uno hipotecario? ¿Por qué?

B. ¿Qué significa “estar en números rojos”? ¿Qué consecuencias tiene?



C. ¿Es una buena opción solicitar un crédito rápido para comprarte algún capricho? ¿Por qué?

D. ¿Qué es una tarjeta revolving? ¿Cómo son sus tipos de interés?

E. Lee el siguiente titular y explica por qué crees que ocurre este y qué consecuencias puede traer.

LA INFORMACIÓN ECONOMÍA EMPRESAS MERCATIA STARTUPS NECOTIUM

Según el BdE

El número de familias con un alto nivel de endeudamiento repunta hasta el 15%

El número de hogares que destina más del 40% de sus ingresos al pago de créditos podría superar el millón y medio después de contabilizar un repunte de casi cuatro puntos desde finales de 2020.

TAREA 2. Máxima deuda.

Juan y Ana de 35 y 33 años, tienen unos ingresos de 2.000 euros entre los dos. Pagan una hipoteca al mes de 500 euros. No tienen mucho dinero ahorrado y están pensando endeudarse para hacer algunos gastos.

A ¿Cuál sería la máxima deuda al mes que le recomendarías teniendo en cuenta su hipoteca?

B Explica si le recomendarías o no las siguientes situaciones.

Situaciones	Si	No
Pedir un crédito rápido a una TAE del 20%.		
Pedir un crédito personal al 5% TAE.		
Pagar con una tarjeta revolving en la que se paga una cuota de 20 euros al mes.		
Recurrir al descubierto en cuenta en el banco.		

TAREA 3. Máxima deuda.

Isa y Pablo ganan entre los dos 3.000 € al mes. Tienen una deuda de un coche por la que pagan 250€ al mes.

Ahora ha llegado el momento de pedir una hipoteca, y no saben si podrán permitírselo. Necesitan un préstamo de 170.000 euros para poder comprarse la casa. Tras ir a varios bancos dudan entre dos opciones:

El **banco A** les presta el dinero al 3% durante 25 años, y le dice que hay unos gastos iniciales del 10% de la cantidad prestada.

El **banco B** les dice que les prestará el dinero durante 30 años al 4% sin comisiones ni gastos.

Isa y Pablo no saben qué préstamo escoger, ¿les ayudamos?

A ¿De qué tipo de préstamo estamos hablando? ¿Cómo suele ser su tipo de interés? ¿Por qué?

B Calcula la TAE de ambos préstamos. Para ello, utiliza este [simulador del Banco de España](#).

C Una vez que ya tienes la TAE, calcula tanto la **cuota a pagar** como el **total a devolver** de ambos préstamos. Para ello, utiliza este simulador (donde pone “Tipo de interés” tendrás que poner la TAE calculada). Con este simulador obtendrás la cuota mensual, y si abajo pinchas en “ver detalles” podrás ver el total a pagar. [Entra en el simulador de cálculo de cuota.](#)

D ¿Cuánto pagarán al final de intereses con cada préstamo?

E ¿Qué banco le recomendarías? ¿Por qué?

F Sabiendo que la hipoteca no debe superar el 35% de sus ingresos, y que el resto de las deudas no deberían llegar al 15%, ¿les recomendarías meterse en esta hipoteca? Justifica tu respuesta.

8. NECESIDADES ECONÓMICAS A LO LARGO DE LA VIDA

Desde muy pequeñito es importante que te enseñen en casa la importancia de ahorrar y gastar el dinero en lo que de verdad necesitas. Es una buena idea tener una paga, aunque no sea mucho, y siempre intentar guardar algo en la hucha. Ya de adolescente puedes abrir una cuenta corriente, y ahí depositar cuando ahorres una cantidad importante. A todo esto, se le llama educación financiera, y es muy importante que se aprenda desde joven por medio de tus padres. Tú, aparte de tus padres, tienes la suerte de poder dar esta asignatura de economía. Si algún día tienes niños, tu deber como padre es educarlo financieramente.

A lo largo de nuestra vida vamos a pasar por muchas etapas en las que vamos a tener necesidades económicas diferentes. Cuando somos adolescentes solemos estar más preocupados por el consumo que por el ahorro. Cuando nos independizamos, y más si formamos una familia, es normal preocuparse por la seguridad. Cuando seamos mayores, la preocupación será tener un dinero suficiente durante nuestra jubilación. Vamos a analizar estas necesidades en las diferentes etapas.

Adolescencia

Si como yo cuando tenía tu edad, tienes tu paga, debes aprender a gestionarla. No vale gastarse todo el dinero y luego pedir más. Es importante que entiendas que el dinero no es ilimitado y que a tus padres les cuesta muchas horas de trabajo ganarlo.



Si tienes suerte, y tus padres tienen bastante capacidad adquisitiva, debes aprender a gestionar lo que te asignen, porque cuando seas mayor, el dinero no te va a llover del cielo. Si por desgracia, tus padres no tienen tantas posibilidades, pedir más y más dinero sólo les supone que tengan que recortar sus propias necesidades para satisfacer las tuyas, que en la mayoría de casos serán caprichos.

importante que elabores un presupuesto como el que vimos en este tema. Asigna los gastos semanales que vas a tener y piensa si son de verdad necesarios. No olvides asignar una parte para el ahorro que puedes guardar en una hucha o una cuenta corriente.

Primer trabajo

Llevas toda tu vida estudiando y por fin acabas y te dispones a empezar tu primer trabajo. Lo siento, se acabó lo bueno. Empieza el mundo real.



Es posible que aún sigas viviendo con tus padres, pero ya empiezas a ganar dinero, y por tanto, tus gastos van a aumentar bastante. Mucha gente cuando empieza a ganar una cantidad a la que no está acostumbrada, se vuelve un poco loco y empieza a derrochar. Para que esto no ocurra hay que seguir 3 simples consejos.

1. Gasta siempre menos de lo que ingresas. - Qué tonterías dices profe... esto es bastante obvio. Sí que es obvio sí, pero te sorprendería la cantidad de gente que empieza a gastar a crédito y a aplazar sus pagos para comprar más y más. Insensatos.



2. Cuidado con el endeudamiento. Hay muchas personas que al mes de empezar a trabajar se compra un cochazo de 30.000 euros. Es importante que vigiles toda deuda con un interés alto, y que, sobre todo, no adquieras una deuda que te coma todos tus ingresos. *No me seas el típico que lo hace.*



3. El ahorro es una obligación. Seguro que tienes muchos planes para tu futuro. Comprarte una casa, unas vacaciones a una ciudad que siempre has querido ir o lo que sea. Debes ponerte como obligación ahorrar al menos un 10% de tus ingresos. No olvides tener un presupuesto y cumplirlo.



El coche

El coche es habitualmente el primer gran gasto que hace toda persona. En ocasiones, los padres nos hacen el regalo, o nos prestan el dinero. Pero en otras ocasiones, no queda remedio que ir a un banco y pedir un préstamo.



Al contrario que en una casa, pedir mucho dinero para comprar un coche no suele ser una buena idea. ¿Qué diferencia hay entre una casa y un coche? La principal es que la vivienda no va a perder valor como pasa con el coche. Si he comprado una casa demasiado cara, siempre tengo la oportunidad de revenderla y lo normal es que no pierda dinero. Sin embargo, **un coche vale menos desde el segundo que sale del concesionario.** Comprar un coche que no puedo permitirme es un error de bulto.

Pero si aun así necesito pedir un préstamo, debería tener lo siguiente en cuenta.

- **No te compres un coche que no te puedas permitir.** Muchas personas lo hacen simplemente porque les gusta aparentar". En serio, no me seas el típico.
- **Ahorra para pagar la mayor parte** posible del coche sin deudas.
- **Compara muchos precios diferentes en distintos concesionarios.** La diferencia puede ser considerable.
- **Pide el préstamo con el menos plazo de devolución posible.** A menor plazo, pagarás menos intereses.
- **Ten en cuenta que el coche trae otros gastos.** Seguros, combustible, impuesto de circulación, revisiones etc.
- **Comprar un coche de segunda mano** es una buena opción para ahorrar dinero.

Independizarse: alquilar o comprar

La vivienda suele ser para muchos el mayor gasto que se va a realizar. No es por tanto una decisión que vaya a tomar a la ligera.



- **Comprar una vivienda tiene muchas ventajas**, ya que, en lugar de pagar un alquiler, estamos comprando nuestra propia casa, y al pasar unos años (puede que 20 o 30), ya la tendremos en propiedad.

- **Pero el alquiler también tiene sus ventajas.** Lo primero, da mayor libertad de si queremos cambiar de ciudad o simplemente de barrio. Además, tener una vivienda propia también lleva unos gastos extra: Seguros, pagar la comunidad, mantenimiento etc. Cuando estamos de alquiler, estos gastos los suele tener el casero.

Además de todo esto, pedir una hipoteca suele llevar muchos gastos extras como pagar a notarios. Esto puede llegar a ser el 10% del valor de la casa.



Mayor libertad de movimiento.



Menos gastos (algunos tienen que pagarlos el casero)



Compramos nuestra propia casa



Gastos extra: Seguros, pagar la comunidad, mantenimiento etc.



La hipoteca suele llevar muchos gastos extra (puede llegar a ser 10% valor casa.

¿Entonces qué opción es mejor?

Normalmente tenemos que poner un 20% del valor. **La clave es la entrada que hay que dar para comprar una vivienda** de la casa. Si la casa cuesta 200.000 euros, tendremos que poner "a toca teja" unos 40.000 euros. Si tenemos en cuenta los gastos extras de la hipoteca, que serían otro 10%, (20.000 euros más), eso implicaría que tendríamos que desembolsar unos 60.000 euros antes de comprar la casa.



Si tengo el dinero de la entrada, y el pago mensual de la hipoteca me queda a unos niveles aceptables, puede ser interesante la compra de la vivienda.

¿Cuánto debería pagar al mes de hipoteca?

Evidentemente unos niveles que me pueda permitir. Los expertos consideran que el pago mensual de la hipoteca no debería ser mayor del 30% de los ingresos de la familia. Es decir, si una familia ingresa 2.000 euros al mes, no debería tener una hipoteca mayor a 600 euros. Además, hay que tener en cuenta si tengo más deudas. Ya vimos en el apartado anterior que había un límite que no debíamos superar.

Empezando una familia

Si me voy a vivir con una pareja, lo primero que tengo que aclarar es la manera en la que vamos a manejar las finanzas.

En este sentido cada pareja tiene sus propias reglas, y no hay nada escrito de cómo debe organizarse. Sin embargo, si es necesario que se establezcan las reglas del juego y se indique qué gastos se van a llevar en común y cuáles por separado (si los hay).



Es interesante que se haga un presupuesto como pareja en que se indiquen los gastos fijos obligatorios, los variables necesarios y los discrecionales. Por supuesto no debemos olvidarnos de fijar un objetivo de ahorro planificado,

El bebé

Qué bonito la llegada del bebé ¿no? Pues sí, precioso, pero prepara la cartera. **El primer año del bebé trae muchísimos gastos. Se estima que puede ser entre 6.000 y 10.000 euros** (la habitación, los juguetes, el carrito, la cuna, los pañales, la silla para el coche, ropa, biberones y un sinfín de accesorios... casi ná).



A medida que el bebé crece **hay que revisar el presupuesto**, porque con él, llegan otros gastos fijos. Por tanto, año a año debemos ir modificando el presupuesto.

La jubilación

Llegará un momento en el que nos jubilemos y ya no tengamos ingresos por trabajar. Actualmente tenemos un sistema de pensiones en que las personas reciben un porcentaje de lo que han ganado mientras trabajaban. Esto hace que vayamos a recibir menos de pensión de lo que ganábamos cuando trabajamos. Por ello **es interesante que lleguemos a esta época de la vida con unos ahorros suficientes que nos permitan mantener un nivel de vida parecido.**



¿Cuánto debo ahorrar para mantener mi nivel de vida?

Imagina que tu pensión es de 500 euros menos que cuando trabajabas. Si te jubilas con 65 años (cosas que está por ver) y vives hasta los 85 años, necesitarás ahorros para vivir durante 20 años. 500 euros por 12 meses y 20 años son 120.000 euros que necesitarás ahorrar para mantener tu nivel de vida. Es por tanto una cantidad importante. Por eso es interesante hacer buenas inversiones para que crezcan tus ahorros. No te preocupes, que el siguiente tema hablaremos de eso: la inversión.

PRODUCTO FINAL. ¡PRESUPUESTAMOS JUNTOS!

En esta actividad te vas a sentar con tus padres a elaborar un presupuesto. Vais a suponer una familia imaginaria. Vosotros vais a decidir qué ingresos tienen, cuántos hijos hay y entre los dos vais a elaborar una lista con todos los gastos que puede tener esa familia imaginaria. Te prometo que vas a alucinar en colores con la cantidad de gastos que hay. Para que te lo pienses dos veces cuando te enfades porque no te dan dinero...



1 Paso 1. Determinar miembros de la familia

Lo primero vamos a determinar los miembros que tiene nuestra familia: es decir, el número de adultos, el número de niños y las mascotas. Por ejemplo, puedo decir que mi familia está compuesta por 2 adultos (mi padre y mi madre), 4 menores (mis 3 hermanos y yo) y una mascota (mi perro).

2 Paso 2. Elabora el presupuesto de esa familia

Elabora el presupuesto de tu familia, teniendo en cuenta los ingresos, los gastos fijos obligatorios, los gastos variables necesarios, los gastos discretivos y el ahorro planificado. Si después de todo, a la familia le sobra dinero, lo consideramos ahorro adicional.

PRESUPUESTO MENSUAL			
INGRESOS		GASTOS	
		GASTOS FIJOS OBLIGATORIOS	
		GASTOS VARIABLES NECESARIOS	
		GASTOS DISCRETIVOS	
		AHORRO PLANIFICADO	
TOTAL INGRESOS		TOTAL GASTOS	
AHORRO ADICIONAL			

3 Paso 3. ¿Cuánto ahorra tu familia imaginaria al mes?



4 Paso 4. ¿Qué gastos son los que más te han sorprendido?



Gastos	Cantidad

5 Paso 5. ¿Qué gastos podrían recortar en esta familia para poder ahorrar más?

Gastos	Cantidad



6 Paso 6. ¿Cuánto tiempo pasaría para que pudieran tener un fondo de emergencia ahorrado que les permitiera cubrir los gastos de 6 meses?



Para hacer esta tarea puedes descargar la siguiente plantilla: [descargar plantilla "presupuestamos juntos"](#)

10. Finanzas personales II. Inversión y otros productos.

2023-2024 (LOMLOE)

Saberes básicos

1. Ahorro e inversión	194
¿qué diferencia hay entre ahorro e inversión?	194
2. Productos bancarios de ahorro.	194
3. ¿por qué hay que invertir?	195
4. Los productos financieros de inversión	197
¿qué son los productos financieros de inversión?	197
¿qué tipos de productos financieros de inversión existen?.....	198
Otros productos de inversión alternativos.....	199
5. El riesgo y la diversificación en las inversiones	202
El riesgo en las inversiones.....	202
La diversificación de tu cartera de inversiones.....	202
6. El sistema financiero	204
¿qué es el sistema financiero?	204
¿qué hacen los intermediarios financieros?	204
7. Los seguros	205
¿qué es un seguro?.....	205
Tipos de seguros	205
8. Las tarjetas	207

ACTIVIDADES

Blooket

www.econosublime.com

Situación de Aprendizaje

- ACTIVIDAD 1. LA IMPORTANCIA DE INVERTIR.
- ACTIVIDAD 2. AYUDAMOS A INVERTIR.
- ACTIVIDAD 3. ¿EN QUÉ INVERTIMOS?
- ACTIVIDAD 4. LOS SEGUROS.
- ACTIVIDAD 5. LAS TARJETAS.
- PRODUCTO FINAL. ¡INVERTIMOS JUNTOS!



Material elaborado por:

Material editado por:



 @Econosublime

@Economarina


@Economyriam


 YouTube

Vídeos explicativos de cada clase en www.youtube.com/c/econosublime

1. AHORRO E INVERSIÓN

Llevas un tiempo metiendo dinerillo en la hucha y ya tienes unos ahorritos. Estás un hecho un crack porque has incluido el ahorro planificado dentro de tu presupuesto personal. En principio no tienes pensando hacer ningún gasto importante. ¿Y ahora qué hacemos con ese dinero de la hucha? No te preocupes que te vamos a ayudar. Mira tienes dos opciones. La primera es dejar tu dinero en el banco en algún tipo de depósito (hay tres diferentes). La otra opción es invertir el dinero, con lo cual ganarás una rentabilidad y puedes ver tus ahorros crecer. Entonces no hay duda, a invertir se ha dicho ¿no? Puede que tengas razón, pero antes debes saber que toda inversión tiene un riesgo, y que hay posibilidad de perder parte de tus ahorros. Pero no te preocupes hay inversiones más seguras que otras. Lo que te tiene que quedar claro es que no es lo mismo ahorrar (guardar tu dinero en el banco) que invertir, es decir buscar una rentabilidad para ganar dinero, pero con un riesgo de también de perder.

• ¿Qué diferencia hay entre ahorro e inversión?

AHORRO. Al ahorrar, guardo dinero para posibles emergencias o para un gran gasto en el futuro. El ahorro supone dejar el dinero en el banco o efectivo en casa.

INVERSIÓN. Una inversión es el uso que se da al dinero ahorrado, con ánimo de conseguir a cambio más dinero en el futuro. Es decir, cuando invierto renuncio a tener ese dinero en el presente con la esperanza de tener más en el futuro.

La diferencia principal con el ahorro es **que invertir me permite conseguir más dinero, pero también hay un riesgo de perder parte de lo invertido.** Con el ahorro mi dinero está seguro, pero no tengo rentabilidad. Si hay inflación, y los precios suben, mis ahorros valdrán cada vez menos. Mal negocio.



2. PRODUCTOS BANCARIOS DE AHORRO.

Si lo que quiero es tener mi dinero seguro y disponible para cualquier emergencia, una opción es dejar mi dinero en el banco. Para ello tengo tres tipos de depósitos.

1. El depósito a la vista. Es la cuenta corriente de toda la vida donde dejamos nuestro dinero. **Las ventajas** son su sencillez de contratación y que **permite tener el dinero disponible cuando lo deseemos.** Podemos también **hacer pagos a través de estas cuentas mediante tarjetas y cheques.** **El inconveniente** es que **no obtenemos nada de rentabilidad por tenerlo allí y además el banco suele cobrar una serie de comisiones.** No es interesante por tanto tener mucho dinero en estas cuentas, sólo lo necesario para imprevistos y emergencias.



2. Depósito de ahorro. Es muy parecido a una cuenta corriente, aunque puede haber alguna dificultad mayor para hacer pagos con esta cuenta. Por ejemplo, muchos bancos no permiten pagar recibos como los de agua, luz o móvil. A cambio de ello el banco nos ofrece una rentabilidad algo superior (por ejemplo, nos pueden dar un 1% de interés todos los años. De esta manera si tengo en la cuenta 5.000 euros, nos darán 50 euros de intereses todos los años. Ese 1% que ganamos es lo que llamamos rentabilidad. Como ves, tampoco es mucho, al igual que en los depósitos a la vista tampoco es interesante tener grandes cantidades. **Las ventajas** son las mismas de los depósitos a la vista, y además no suele haber comisiones. **El inconveniente** es que no se pueden usar tarjetas y la mayor dificultad para hacer los pagos con esta cuenta.



3. El depósito a plazo fijo o imposición a plazo fijo (IPF) es un contrato mediante el cual aportas una cantidad de dinero, a cambio de que el banco, en un plazo determinado, te lo devuelva junto unos intereses conocidos desde el inicio. Sin duda alguna, se trata del producto de ahorro más sencillo, seguro y conocido por la gente.



La ventaja de este producto es que me da la seguridad de que no voy a perder mi dinero y que me va a dar una rentabilidad fija que ya conozco mayores a la de los otros depósitos. **El inconveniente** es que no podemos disponer del dinero en ese tiempo. Si quiero el dinero antes de tiempo, tendré que pagar una penalización.

• • ¿Y es seguro?

Totalmente, en España tenemos 100% asegurado hasta 100.000 euros en depósitos por persona en cada banco. Es decir, no podemos perder ese dinero con este tipo de ahorro. Sin embargo, si estoy dispuesto a aceptar un poco más de riesgo y a cambio poder ganar más rentabilidad, entonces puedo invertir mi dinero. Ese es nuestro siguiente apartado.

3. ¿POR QUÉ HAY QUE INVERTIR?

El ahorro es importante para tener un fondo de emergencia que permita cubrir imprevistos. Pero una vez que llegamos a una cantidad aceptable en ese fondo, es interesante que con la cantidad restante nos planteemos invertir. Por ejemplo, si hemos ahorrado 15.000 €, podemos dejar 5.000 en el fondo de emergencia e invertir los restantes 10.000.

Algunas de las principales razones para invertir son:

1. Hacer crecer tu dinero. Cuando invierto mi dinero, a cambio puedo obtener una rentabilidad (un beneficio) con el paso del tiempo. Al acabar la inversión, podré sumar ese beneficio al dinero invertido, con lo que puedo acumular más riqueza.

Por ejemplo. Javi tiene 10.000 euros y decide invertirlo a 4 años en un producto que le ofrece el banco. En el banco le dicen que el tipo de interés que recibirá será del 3% anual y que tiene la posibilidad de reinvertir los intereses para el año siguiente o bien retirarlos.

En el caso de que los retire, sólo ganará intereses por 10.000 euros cada año, y por tanto ese 3% será un interés simple. Si decide reinvertirlos, se sumarán a los 10.000 euros y cada año ganará más, por tanto, ese 3% será un interés compuesto.

Interés simple:

La fórmula del interés simple es $\text{Capital final} = \text{Capital inicial} \times (1 + i \times n)$
Por tanto: $10.000 \times (1 + 0,03 \times 4) = 11.200 \text{ €}$ que será el dinero que nos devuelvan.
Como dejamos 10.000 euros, **1.200** serán los intereses ganados.

Interés compuesto:

La fórmula del interés compuesto es $\text{Capital final} = \text{Capital inicial} \times (1+i)^n$
Por tanto: $10.000 \times (1 + 0,03)^4 = 11.255 \text{ €}$. Ahora, los intereses obtenidos son **1.255€**

2. Aprovechar el poder del interés compuesto. Cuando invertimos durante mucho tiempo, los intereses se acumulan y podemos tener grandes ganancias.

EL INTERÉS COMPUESTO consiste en reinvertir los intereses que vas generando año tras año para que se añadan a tu inversión y así también puedan ayudar a generar aún más intereses.

Veamos un ejemplo de cómo crecería tu dinero durante un periodo de 10 años si fueras a invertir 10.000 euros cada año a un interés del 7%. Si aplicamos directamente la fórmula podríamos saber el capital final a los 10 años.

Capital final = Capital inicial $\times (1+i)^n = 10.000 \times (1 + 0,07)^{10} = 19.671,51 \text{ €}$
¿Y si son 20 años? Capital final = Capital inicial $\times (1+i)^n = 10.000 \times (1 + 0,07)^{20} = 38.696,84 \text{ €}$

Como ves, si obtenemos un 7% de rentabilidad anual y reinvertimos los intereses, nuestro dinero casi se multiplica por 2 cada 10 años (no está mal).

3. Conseguir tus objetivos financieros. Las personas podemos tener algunos objetivos como comprarnos una casa, un coche, ir de viaje, empezar nuestro negocio. Si ahorras e inviertes tu dinero podrás conseguir tus objetivos financieros mucho más rápido.

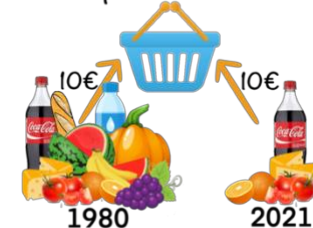
4. Tener nuevas fuentes de ingresos. Al invertir el dinero, tenemos unos ingresos extras más allá del salario de nuestro trabajo. Esto es lo que llama “poner tu dinero a trabajar”. Al invertir el dinero, e ste está trabajando por nosotros, ya que genera unas ganancias de las que luego podemos disfrutar. Así, podemos decir que, literalmente, estamos ganando dinero mientras dormimos, ya que los intereses se siguen acumulando.



5. Protegernos de los aumentos de precios (inflación).

La inflación es el aumento de precios de la mayoría de bienes con el paso del tiempo. Podemos decir que la mayoría de productos valen más hoy que hace 10 años. Por ejemplo, puede que con 100 euros pudiéramos llenar el carro de la compra hace 10 años, pero hoy, con esos mismos 100 euros el carro se queda a la mitad.

Con el mismo dinero podemos comprar menos cosas



Dicho de otra manera, los aumentos de precios (la inflación) provocan que el dinero pierda valor con el paso del tiempo. Eso quiere decir, que, si hoy tenemos 10.000 euros en el banco y los dejamos ahí sin invertir, dentro de 10 años, podremos comprar muchas menos cosas con la misma cantidad de dinero.

Al invertir, hacemos que el dinero crezca y nos protegemos de la subida de precios.

6. Tener suficiente para la jubilación. Cuando nos jubilamos nos dan una pensión, pero esta es inferior a lo que antes ganábamos trabajando. Si queremos mantener nuestro nivel de vida, debemos invertir nuestro dinero para así generar ganancias que nos permitan compensar esta disminución de ingresos.

• • ¿Cuándo empezar a invertir?

Cuanto antes, ya que el tiempo es nuestro mejor aliado. Cuanto antes empecemos a invertir más tiempo le damos al interés compuesto a hacer su trabajo y más intereses se pueden acumular. Podemos decir que el mejor día para empezar a invertir fue ayer.

La bolsa de EEUU ha dado una rentabilidad del 10% anual en los últimos 100 años. Eso quiere decir, que si tu tataratatarabuelo te hubiera decidido dejar como regalo una inversión de 10.000 euros hace 100 años, esa inversión gracias al interés compuesto sería hoy:

Capital final = Capital inicial $\times (1+i)^n = 10.000 \times (1 + 0,10)^{100} = 137.806.123 \text{ €}$

Los 10.000 € se han convertido en 137 millones de euros. Ya lo decía Albert Einstein:

“No hay fuerza más poderosa en el universo que el interés compuesto”.

ACTIVIDAD 1. La importancia de invertir.

TAREA 1. Elige que cuenta bancaria te interesa más.

El vídeo nos habla de 2 productos de ahorro. Los depósitos (a plazo fijo) y las cuentas remuneradas (depósito de ahorro).

A. Explica las ventajas e inconvenientes de cada uno.

El depósito a plazo fijo

Ventajas

Inconvenientes



Depósito de ahorro

Ventajas

Inconvenientes



TAREA 2. Elige que cuenta bancaria te interesa más.

Las siguientes 3 personas acaban de cumplir 65 años y quieren saber cuánto dinero tienen de una inversión que hicieron hace unos años, suponiendo que han ganado una rentabilidad de un 10% de interés anual.

Elena invirtió 20.000 euros cuando tenía 30 años.

Raúl invirtió 30.000 euros cuando tenía 45 años.

Noelia invirtió 40.000 euros cuando tenía 55 años.



A

¿Qué dinero tendría cada uno hoy con 65 años gracias a esa inversión?

B

¿Qué es lo que podemos aprender de este ejemplo?

TAREA 3. La prueba de la gominola.

En 1972 a un psicólogo se le ocurrió poner una gominola delante de un niño durante 20 minutos. El niño se la podía comer cuando quisiera. Sólo había un truco, si el niño esperaba los 20 minutos sin comérsela tendría otra golosina adicional. Con los años el estudio reflejó que aquellos que no se habían comido la golosina y habían esperado a la recompensa, "recibir otra gominola", de media tenían más éxito profesional que los que se habían comido la gominola.



<https://www.youtube.com/watch?v=CWpANTExksc>

Este experimento es similar al dilema consumir entre consumir hoy y ahorrar e invertir el dinero para tener más en el futuro. Los que se comen la gominola quieren consumir de inmediato y no quieren esperar, y en cuanto reciben dinero se lo gastan para tener la satisfacción inmediata. Los que esperan, ahorran el dinero, lo invierten y al cabo de un tiempo, reciben la recompensa, una cantidad de dinero mayor (otra gominola).

Sin embargo, ni tú tienes 4 años, ni la vida va de gominolas. En 2022, una película española recordaba este famoso estudio y lo llevaba más lejos. "El test" pone un dilema a los protagonistas, ¿"Qué prefieres 100.000 euros hoy, o un millón de euros dentro de 10 años"?



<https://www.youtube.com/watch?v=Xq74hi4H7Ws>

Vamos a hacer un debate con los compañeros de clase donde argumentaremos la cuál es la mejor opción según nuestra opinión. ¿100.000 euros hoy, o un millón de euros dentro de 10 años"?

Al acabar explicaremos en nuestro cuaderno la opción que elegimos y las razones que nos han llevado a ello.



4. LOS PRODUCTOS FINANCIEROS DE INVERSIÓN

Oye profe, tengo un dinerillo ahorrado y quiero invertirlo en algo. ¿Conoces algo que me dé una buena rentabilidad, que me permita recuperar el dinero cuando quiera y que tenga total seguridad de que no voy a perder nada? Esta es una clásica situación ideal que todo el mundo busca. La mayoría de clientes que van al banco preguntan esto mismo. Muchos amigos de tu profe de economía le plantean ahora la misma cuestión. Lo que están diciendo todas estas personas es que quieren invertir su dinero en **un producto o activo financiero, y que buscan liquidez, seguridad y rentabilidad**. ¿Te suena todo a chino mandarín? No worries. Después de leer este apartado, vuelve a leerlo y te habrás convertido en chino parlante. 驚人

• ¿Qué son los productos financieros de inversión?

Ya hemos dicho que ahorrar e invertir es diferente. Cuando invierto mi dinero estoy buscando una rentabilidad, pero hay un riesgo de perder dinero.

UN PRODUCTO FINANCIERO DE INVERSIÓN supone prestar dinero a una empresa o al Estado durante un tiempo determinado (plazo), para obtener una rentabilidad.

• Las características de los productos de inversión

Por supuesto que no, ya que no todo el mundo tiene las mismas necesidades. Así, los productos de inversión se diferencian por **LIQUIDEZ, RIESGO Y RENTABILIDAD**.

Liquidez

Liquidez. Es la velocidad a la que puedo vender un activo y recuperar mis ahorros. A igualdad de todo lo demás, preferimos más liquidez, recuperar el dinero cuanto antes.

Por ejemplo, las acciones suelen tener elevada liquidez, ya que en caso de urgencia es relativamente fácil venderlas en la bolsa. Una vivienda no es tan líquida, ya que lleva tiempo encontrar un comprador y preparar el papeleo para la venta

Seguridad vs riesgo.

Riesgo. Posibilidad de perder parte del dinero invertido en el activo financiero. A igualdad de todo lo demás, preferimos menos riesgo y más seguridad.

Cuando invierto hay un riesgo de conseguir menos dinero del esperado, e incluso perderlo. Por ejemplo, prestar al Estado es bastante seguro. Las acciones varían de precio todos los días, por lo tanto, hay riesgo de perder parte del dinero invertido.

 [Productos de inversión](#)

Rentabilidad.

Rentabilidad. Cantidad (medida en %) que puedo ganar con la inversión. A igualdad de riesgo y de liquidez, preferiremos mayor rentabilidad



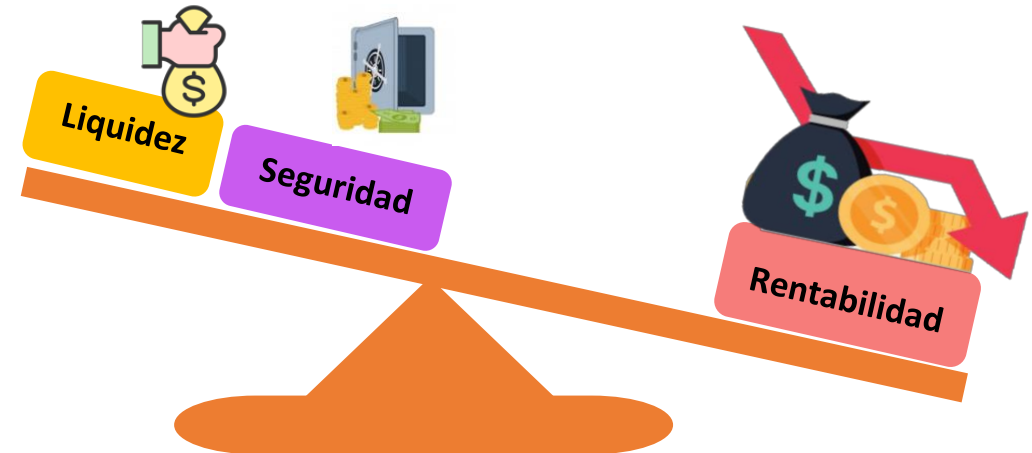
Si invertimos 200€ y nos devuelven 220 estamos obteniendo un 10% de rentabilidad (para saber la rentabilidad dividimos beneficios entre inversión y multiplicamos por 100.

$$RENTABILIDAD = \frac{BENEFICIO}{INVERSIÓN} \times 100 = \frac{20}{200} \times 100 = 10\%$$

• La relación entre liquidez, riesgo y rentabilidad



En general, cuando sube la liquidez y seguridad voy a poder conseguir menos rentabilidad. Si quieres invertir tus ahorros, pero recuperarlos rápidamente por si hay una emergencia, son preferibles la liquidez y seguridad antes que la rentabilidad. Si tienes unos ahorros que crees que no necesitarás ahora y estás dispuesto a arriesgar, puedes buscar más rentabilidad.



Perfil del inversor

Es muy importante conocer el perfil del inversor a la hora de seleccionar donde queremos invertir nuestro dinero. Hay personas que no les gusta el riesgo, y por tanto van a preferir productos seguros, aunque tengan menos rentabilidad. Otros, sin embargo, les gusta arriesgar y están dispuestos a asumir las posibles pérdidas. Son el tipo de inversor que arriesga buscando altas rentabilidades.

¿Y tú, cuál es tu perfil? ¿arriesgar buscando rentabilidad o mejor seguridad?

• ¿Qué tipos de productos financieros de inversión existen?

Vamos a destacar 4 tipos de productos financieros de inversión:

A. VALORES DE RENTA FIJA

Los productos de **renta fija** pagan una rentabilidad establecida de antemano y devuelven el dinero invertido en un plazo determinado. **Es decir, la rentabilidad que nos ofrecen por prestar nuestro dinero es fija** (un 1%, 2% o 5% por ejemplo). Por lo tanto, sabemos exactamente el dinero que vamos a ganar. **Suelen ser bastante seguros** salvo que la empresa o el Estado al que le prestamos dinero quiebre.

Por ello, cuanto mayor sea el plazo de devolución, hay un pequeño riesgo mayor. Como normal general, a más plazo de devolución, mayor es la rentabilidad que nos pagan.

Podemos invertir comprando bonos al Estado o a empresas:

1 Bonos del Estado. Se los denomina popularmente deuda pública porque le prestamos dinero al Sector Público. **La seguridad de pago suele ser alta y por ello la rentabilidad menor, aunque suele aumentar con el plazo de devolución.**

2 Bonos de empresas. Igualmente, las empresas también pueden ofrecer bonos que podemos comprar. Sin embargo, el riesgo de impago puede ser mayor. En estos casos hay que estudiar muy bien a la empresa que se le está prestando dinero.

En general, cuanto más arriesgado sea prestar a una empresa o a un Estado, mayor será la rentabilidad que me ofrecerán a cambio.



A más plazo o más riesgo...



...más rentabilidad

B. VALORES DE RENTA VARIABLE

Quando hablamos de **renta variable** nos referimos a las **acciones**. Cuando una persona compra acciones, automáticamente se convierte en propietario de la empresa, por lo que tiene derecho a información y a voto y al reparto de beneficios de la empresa.

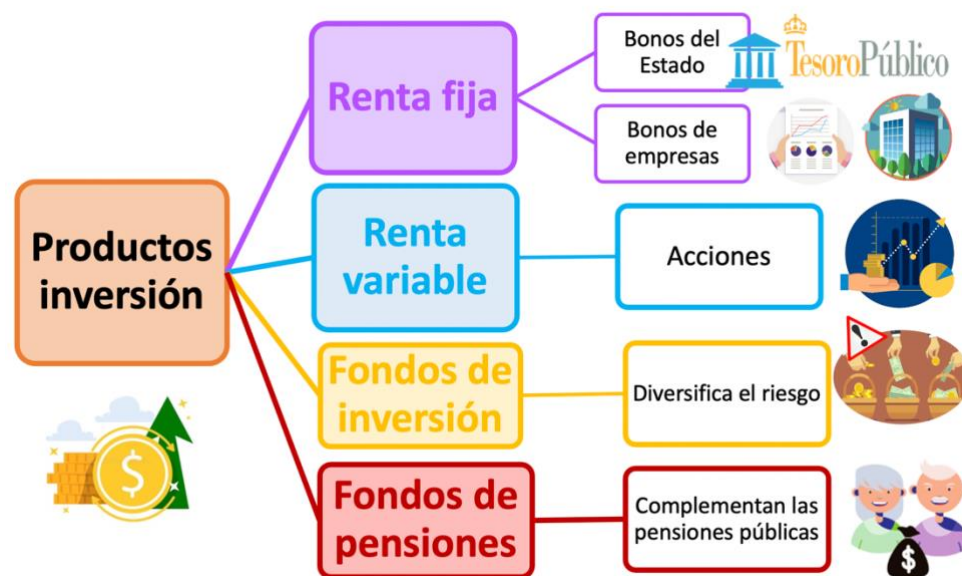
A diferencia de la renta fija, la renta variable no ofrece una rentabilidad preestablecida, y el plazo de recuperación de tus ahorros tampoco es conocido.

Un accionista tiene dos formas de obtener rentabilidad con su inversión:

a) Reparto de dividendos. Cuando la empresa decida repartir beneficios, que dependerá de la marcha de la empresa, estos irán para los accionistas.

b) Venta de las acciones. Si compro las acciones a 100 euros y las vendo a 150 obviamente estoy ganando dinero. El precio de las acciones varía en la bolsa todos los días. Si una empresa va muy bien y se espera que tenga beneficios, mucha gente querrá comprar sus acciones para recibir dividendos, y eso aumentará el precio de las acciones.

Ya que tanto la marcha de la empresa como las variaciones en Bolsa son impredecibles, se dice que **la renta variable es una inversión de riesgo**. Por supuesto, **como el RIESGO es mayor, la posibilidad de RENTABILIDAD también es mayor.**



C. FONDOS DE INVERSIÓN

Todas las inversiones tienen su riesgo. Es por ello que existe un tercer producto que trata de minimizar el riesgo repartiendo el dinero entre distintas combinaciones de valores de renta fija o renta variable: **los fondos de inversión**.

UN FONDO DE INVERSIÓN es un paquete con varios productos de inversión. Al comprar estos paquetes el riesgo es menor, ya que si un valor dentro del paquete sale mal esto puede ser compensado por los otros.

Estos paquetes pueden tener sólo activos de renta fija, sólo de renta variable, o una combinación. La elección dependerá del riesgo que quiera asumir el inversor. **Cuando un fondo de inversión tiene más renta variable el riesgo es mayor, pero también la posibilidad de rentabilidad. A la hora de elegir, es clave conocer el perfil del inversor**

	Renta fija	Renta variable	Riesgo y rentabilidad
Renta fija	100%	—	Más seguro para recuperar el dinero, pero menos posibilidad de rentabilidad
Mixta fija	Máximo 70 %	Máximo 30 %	
Mixta variable	Máximo 30 %	Máximo 70 %	
Renta variable	—	100 %	Más riesgo con posibilidades de perder pero más posibilidad de rentabilidad

Así, un ejemplo de renta fija podría ser un fondo de inversión que combinara renta fija española, francesa y alemana. Un ejemplo de renta variable podrían constituirlo un fondo de inversión que combinara acciones de La Caixa, Repsol y Movistar.

D. FONDOS DE PENSIONES

Los fondos de pensiones son un producto de inversión en los que se va aportando dinero de manera periódica. De esta manera se va acumulando un ahorro que se podrá recuperar al llegar la jubilación.

Hay dos cosas que tenemos que tener en cuenta antes de firmar un fondo de pensiones.

1. No hay liquidez. Es decir, no podemos recuperar nuestros ahorros hasta el momento de la jubilación (también se puede en caso de incapacidad laboral)

2. Hay riesgo. Cuando deposito mi dinero en el fondo pensiones, habrá alguien que se encargue de invertir esos ahorros en diferentes productos. Por este motivo, la rentabilidad obtenida no está garantizada.



[Productos de inversión.](#)

• Otros productos de inversión alternativos

Los productos de inversión más conocidos son los 4 que hemos visto anteriormente: renta variable (acciones), renta fija, fondos de inversión y planes de pensiones. Sin embargo, existen otras alternativas si queremos invertir nuestro dinero.

Algunos productos de inversión alternativos son los siguientes:

a) Bienes inmuebles (o bienes raíces). Es la compra de bienes como viviendas, locales, trasteros, garajes etc. con el objetivo de obtener una rentabilidad. Esta rentabilidad puede venir de dos fuentes:



- **El alquiler del inmueble.** Por ejemplo, al comprar una casa la podemos poner en alquiler con lo que obtenemos un ingreso todos los meses.

- **La venta de la propiedad más cara de lo que nos ha costado.** Las viviendas suelen subir de precio con los años, aunque siempre hay excepciones. Una estrategia para conseguir un beneficio más rápido es la mejora de la propiedad y la reventa de la misma,

Esta inversión se considera poco arriesgada a largo plazo y de media permite obtener una rentabilidad del 4% anual

b) Criptomonedas. Son monedas digitales que han ganado popularidad en los últimos años. La inversión en criptomonedas puede generar ganancias si estas aumentan su valor. **Sin embargo, es importante destacar que esta inversión es muy arriesgada y que permite obtener grandes rentabilidades, pero también muchas pérdidas.**



Por ejemplo, un bitcoin valía 6.800 dólares el 14 de abril de 2020. Justo un año después un bitcoin alcanzó su máximo de 64.863,10 dólares. Esto quiere decir que si hubiéramos comprado un bitcoin hubiéramos ganado casi 60.000 dólares en un año (más de 50.000 euros). Sin embargo, unos meses después el bitcoin perdía más de un 70% y bajaba hasta los 15.000 dólares. Si hubiéramos invertido comprando un bitcoin en su máximo habríamos perdido más de 40.000 euros.

c) Oro. La inversión en oro consiste en la compra de oro (lingotes, monedas, joyas etc.) con el objetivo de venderlo más caro en el futuro. El oro se considera una inversión segura y estable debido a que ha mantenido su valor a lo largo de la historia y ha sido ampliamente aceptado como una forma de intercambio y almacenamiento de valor.



d) Materias primas. Es la compra de materias primas como metales (además del oro, plata, cobre o platino) productos agrícolas (como el trigo, el maíz o la soja) y productos energéticos (como el petróleo, el gas o el carbón). Estas inversiones suelen ser rentables en épocas de inflación, ya que permitirán vender las materias primas más caras.

e) Otros. Existen otras muchas inversiones como la inversión en obras de arte, antigüedades y otros bienes coleccionables. En general, todo aquello que permita comprarlo a un precio hoy y venderlo en un futuro a un mayor precio podría ser considerado una inversión.



ACTIVIDAD RESUELTA 1. La indecisión de la inversión

Nuria invirtió hace justo 12 meses en un fondo de inversión con una serie de valores que ves a continuación.

VALORES	INVERSIÓN	INTERESES	DIVIDENDOS	VENTA
Deuda pública	2.000	30	-	1.950
Acciones Inditex	3.000	-	100	3300
Acciones Repsol	5.000	-	150	5400

Calcula el beneficio o pérdida que ha tenido Nuria en cada uno de los valores, así como su rentabilidad.

Solución.

Para saber el beneficio o pérdida de un valor tenemos que comparar el dinero invertido con el dinero obtenido con dicho valor. Es decir, lo que hemos obtenido con la venta más lo ganado con intereses (en el caso de renta fija) y dividendos (acciones).

La rentabilidad nos indica cuánto ganamos por cada 100 euros invertidos. Para ello debemos dividir el beneficio entre la inversión.

$$\text{RENTABILIDAD} = \frac{\text{BENEFICIO}}{\text{INVERSIÓN}} \times 100$$

DEUDA PÚBLICA

$$\text{BENEFICIO} = \text{intereses} + \text{venta} - \text{inversión} = 30 + 1950 - 2000 = -20 \text{ €}$$

$$\text{RENTABILIDAD} = \frac{\text{BENEFICIO}}{\text{INVERSIÓN}} \times 100 = \frac{-20}{2000} \times 100 = -1\%$$

Como vemos, hemos perdido 20 euros con la deuda pública, por lo que la rentabilidad es negativa. En concreto, de cada 100 euros invertidos, Nuria ha perdido 1 euro.

¿Cómo es esto posible? Enseguida lo explicamos.

ACCIONES INDITEX

$$\text{BENEFICIO} = \text{dividendos} + \text{venta} - \text{inversión} = 100 + 3300 - 3000 = 400 \text{ €}$$

$$\text{RENTABILIDAD} = \frac{\text{BENEFICIO}}{\text{INVERSIÓN}} \times 100 = \frac{400}{3000} \times 100 = 13,33\%$$

Ahora hemos ganado 400 euros con Inditex y, por lo tanto, la rentabilidad es positiva. De cada 100 euros invertidos, Nuria ha ganado 13,33 euros.

ACCIONES REPSOL

$$\text{BENEFICIO} = \text{dividendos} + \text{venta} - \text{inversión} = 150 + 5400 - 5000 = 550 \text{ €}$$

$$\text{RENTABILIDAD} = \frac{\text{BENEFICIO}}{\text{INVERSIÓN}} \times 100 = \frac{550}{5000} \times 100 = 11\%$$

Hemos ganado 550 euros con Repsol. De 100 € invertidos, Nuria ha ganado 11.

¿Cómo es posible que hayamos tenido menos rentabilidad con Repsol si hemos ganado más dinero? Recuerda que la rentabilidad me compara el beneficio con la inversión. Con Repsol gane más dinero (550 en lugar de 400), pero la inversión también fue muy superior (5000 en lugar de 3000).

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

LOS MISTERIOS DE LA RENTA FIJA.

Dijimos que la renta fija daba una rentabilidad fija. Entonces, ¿cómo puede alguien perder dinero con ella? Si tienes deuda pública que te da un 1,5% de interés, y los tipos de interés en el mercado empiezan a subir mucho, esa inversión no será muy interesante, ya que podrías colocar el dinero en otro sitio que te dé más rentabilidad. *Es lo que le puede pasar a Nuria, que ve como Repsol o Inditex le dan más de un 10%, mientras que la deuda pública solo le da 30 euros de intereses, puede aceptar venderla más barato y perder aquí para invertirlo en otro sitio.* Por tanto, se puede perder con la rentabilidad fija porque si decido vender la inversión puede que tenga que hacerlo más barato.



ACTIVIDAD 2. AYUDAMOS A INVERTIR.

TAREA 1. Ayuda a Soraya a invertir.

Soraya ha comenzado a trabajar. Prácticamente no tiene gastos, pues vive con sus padres, y ya tiene 10.000€ ahorrados, por lo que ha decidido invertir el 60% de sus ahorros para obtener alguna rentabilidad, pero se le plantean varias dudas, por lo que te pide ayuda.



A Primero, Soraya te pregunta por los **depósitos bancarios**. Sabiendo que su fin es obtener **rentabilidad, explícale las opciones que tiene, con sus ventajas e inconvenientes**.

B Tras tu explicación, Soraya decide que los depósitos bancarios no le interesan, por lo que se pone a valorar otras opciones. Tras su investigación, le surgen muchas dudas, por lo que te pregunta distintas casuísticas relacionadas con los productos de inversión que le han ofrecido, para que le expliques cuál le interesaría más en cada caso. Así, Soraya te cuenta lo siguiente:

1. He visto un producto de inversión que me asegura una rentabilidad de un 1% anual, y puedo venderlo cuando quiera, recuperando así mi dinero.
2. Otro de los productos de inversión que me han ofrecido me comentan que con él el año pasado se obtuvo un 6% de rentabilidad, pero que no se sabe cuánto se obtendrá este año. Eso sí, también puedo venderlo cuando quiera.
3. El último producto de inversión que me han ofrecido me aseguran que me va a dar una rentabilidad del 2,5%, pero me exigen que no utilice ese dinero durante año y medio.

Para explicarle dichos productos a Soraya, ordena en la siguiente tabla cada uno de ellos según su liquidez, seguridad y rentabilidad:

	Poca	Media	Mucha
Liquidez			
Seguridad			
Rentabilidad			

Una vez ordenados, indícale cuáles son de renta fija y cuáles de renta variable.

C Como el perfil del inversor es importante, Soraya te cuenta que ella no va a necesitar utilizar ese dinero durante, al menos, 2 años, pero que quiere algo seguro, donde no se arriesgue a perder su dinero, y que le ofrezca la máxima rentabilidad posible.

¿Cuál de los productos financieros analizados en el apartado anterior le recomendarías? ¿Por qué? ¿Cuánto ganará al año con dicha inversión?

TAREA 2. Ayuda a Adrián a invertir.

Adrián invirtió hace un año gran parte de sus ahorros en un fondo de inversión, el cual quedó repartido de la siguiente forma:

Valores	Inversión	Intereses	Dividendos	Venta	Beneficio o pérdida	Rentabilidad
Bonos del Estado	2.000€	100€				
Acciones de Repsol	5.000€		70€			
Valores de renta fija	4.000€	120€				
Acciones Inditex	3.000€			3.400€		
Acciones Telefónica	2.500€			1.100€		
TOTAL	16.500€					

A Calcula el beneficio o pérdida de cada uno de sus activos, así como su rentabilidad. Después, suma los totales.

B ¿Le ha resultado beneficios a Adrián este fondo de inversión? ¿Por qué es importante diversificar las inversiones?



5. EL RIESGO Y LA DIVERSIFICACIÓN EN LAS INVERSIONES

• El riesgo en las inversiones.

• • Invertir no es un juego

¿Qué es el riesgo? El riesgo en las inversiones se refiere a la posibilidad de perder parte o la totalidad del dinero invertido. Debe quedar claro que invertir no es un juego y que siempre que hacemos una inversión está la posibilidad de perder.



¿Cómo conocer el riesgo? Es importante que si vas a invertir te informes de los riesgos asociados con los diferentes productos de inversión. Para ello todos los productos financieros incluyen un indicador de riesgo que va del 1 (más seguro) al 7 (más arriesgado)

Es importante tener en cuenta que el riesgo y la rentabilidad están estrechamente relacionados: cuanto mayor sea el riesgo de una inversión, mayor será la posibilidad de rentabilidad. Sin embargo, esto también significa que las inversiones de mayor riesgo también tienen una mayor posibilidad de pérdidas.

¿Y podemos reducir el riesgo? Para poder reducir el riesgo en las inversiones, la mejor estrategia es la diversificación de mi cartera de inversiones. Lo explicamos.

• La diversificación de tu cartera de inversiones.

Una de las frases más populares a la hora de invertir es que no hay que meter todos los huevos en una sola cesta. Para crear una cartera de inversiones diversificada, debemos tener diferentes tipos de inversiones.



Para ello podemos seguir diferentes consejos:

1. Invertir en diferentes productos. No debemos invertir todo nuestro dinero en una sola opción. ya



que, si esta va mal, por cualquier motivo, perderemos una gran cantidad de dinero. Aquí los fondos de inversión pueden ser muy útiles ya que estos incluyen cientos o miles de productos, y si unos bajan pueden ser compensados por las subidas de otros.

2. Invertir en diferentes clases de productos. Tampoco debemos invertir todo en una sola categoría de productos, como acciones o bonos, ya que es mejor distribuirlo en diferentes clases, como renta variable, renta fija, bienes inmuebles, materias primas, etc. De esta manera, si hay situaciones en la economía que hagan caer el valor de un tipo de producto, puede ser compensado por otros.

3. Invertir en diferentes sectores de la economía. Hay sectores que suben algunos años y otros bajan. Hay muchos sectores como la tecnología, la sanidad, la banca, las energías renovables. Si la economía va mal, no van mal todos los sectores a la vez, por lo que, si

hemos invertido en varios de ellos, las pérdidas de un sector serán compensadas por los beneficios de otros.

4. Invertir en diferentes regiones geográficas. De la misma manera, en ocasiones unos países o zonas pueden ir mejor que otras. Las zonas más seguras suelen ser Estados Unidos y Europa, pero también podemos ir a otros mercados emergentes como China, India o Latinoamérica. Al invertir en varias zonas, aquellas que vayan peor serán compensadas por las que vayan mejor.



Al seguir estos consejos, se puede mantener una cartera diversificada que ayude a reducir el riesgo y aumenta las posibilidades de obtener ganancias a largo plazo.

• • ¿Cómo elegir mi cartera de inversiones?

Conviene tener en cuenta algunos factores a la hora de evaluar tu estrategia de inversión. Aunque se podrían citar más, algunos de los factores más importantes son:

- **Edad.** Normalmente cuanto más edad tengamos querremos más productos seguros (como la renta fija) y con menos edad nos podremos permitir arriesgar más (como la renta variable). No hay una regla absoluta, pero sí que puedes usar la regla del 110. **Se trata de restar tu edad a la cifra 110.** El resultado de esta operación determina el porcentaje de renta variable que debe tener tu cartera. *Si tienes 40 años, $110 - 40 = 70$. En este caso, el 70% sería la cantidad de renta variable que debe poseer nuestra cartera. El resto se complementa con Renta Fija.*

- **Capacidad de asumir riesgos.** Es importante que conozcamos nuestra capacidad para asumir riesgos. Con el tiempo, la renta variable (accione) suele crecer, pero eso no quita que pueda haber algún momento puntual que perdamos el 20 o 30% y no lo recuperemos hasta muchos meses después. Si eres una persona a la que esto le va a quitar el sueño y causarle estrés, es mejor invertir en productos más seguros como la renta fija o los bienes inmuebles.

- **Los objetivos financieros y el horizonte temporal.** Debemos tener en cuenta el objetivo por el que invertimos. Si estamos buscando comprar una casa en dos años y necesitamos dinero para una entrada, es mejor invertir nuestros ahorros en productos seguros y que podamos recuperar con facilidad cuando necesitemos dar la entrada de la casa.



- **Experiencia previa invirtiendo y conocimientos.** Si tenemos muchos conocimientos podemos elegir en productos que puedan ser más complicados de entender. Pero si apenas tenemos conocimientos, podemos invertir en fondos de inversión que sean gestionados por profesionales

Además, siempre podemos acudir a un gestor, que nos ayude con todas nuestras inversiones. Por último, en los últimos años ha aparecido el concepto de ROBO-ADVISOR, un sistema automático que, tras hacernos unas preguntas para conocer nuestro perfil inversor, **elige los mejores fondos y su distribución según nuestro horizonte temporal, edad y capacidad de asumir riesgos.**

ACTIVIDAD 3. ¿EN QUÉ INVERTIMOS?

TAREA 1. ¿En qué producto invierto?

Imagina que te dejan una herencia de 600.000 euros. Aplicando lo aprendido en este tema decides invertir tu dinero. Para ello se te presentan las siguientes opciones:



Casa de Lujo
Vale 600.000€



Piso
Vale 200.000€



Lamborghini
Vale 350.000€



Fondo de inversión MSCI
(renta variable, acciones) con las
1600 principales empresas del
mundo: tú decides qué cantidad
quieres invertir.



Bitcoin.
Vale 30.000€



Oro
Cada kilo vale 200.000€



Cuadro de arte
Cada cuadro vale 200.000€



Acción Google.
100€ cada acción.


Explica cómo repartirías el dinero justificando el motivo de dicha elección.


6. EL SISTEMA FINANCIERO.

• ¿Qué es el sistema financiero?

En algunas ocasiones, las personas ahorran un dinero para luego hacer una inversión como comprar una vivienda, un coche, pagarse unos estudios o montar un negocio. Sin embargo, en otras ocasiones, las personas no tienen dinero suficiente para realizar estas inversiones, y necesitan recurrir a pedir prestado a otras personas que tienen dinero ahorrado y por el momento no lo necesitan.

Cuando hablamos de financiación tenemos que diferenciar dos agentes:

 **Ahorradores.** Son personas que tienen más ingresos que gastos y pueden prestar estos ahorros si tienen la seguridad de que podrán recuperarlo con intereses cuando lo necesiten.

 **Deudores.** Son personas que tienen más gastos que ingresos y necesitan dinero para llevar a cabo sus actividades. Buscan a alguien que les preste el dinero en unas condiciones de plazos y garantías que puedan cumplir, sabiendo que tendrán que devolverlo con intereses en el plazo fijado.

El préstamo directo de un ahorrador a un deudor plantea dos problemas:

A Si un ahorrador se planteara prestar su dinero directamente a otra persona, le costaría bastante encontrar a alguien que le inspirara la suficiente confianza.

B Puede que una persona necesite el dinero durante 10 años y yo solo se lo quiera prestar durante 2 años. Para solucionar este problema surgió el sistema financiero.

EL SISTEMA FINANCIERO es el conjunto de intermediarios, mercados y activos financieros que llevan el ahorro de los ahorradores hasta los deudores para que estos puedan llevar a cabo sus actividades.

•• ¿Cómo el sistema financiero lleva el ahorro de ahorradores a inversores?

Para conseguir trasladar el ahorro de ahorradores a deudores, el sistema financiero satisface las necesidades de ambos a través de dos maneras:

1 DEMANDA DIRECTA. Poniendo en contacto directo a ahorradores y deudores a través de los mercados de capitales

2 CON INTERMEDIARIOS FINANCIEROS. Además de ayudar a este contacto, crean productos financieros que puedan satisfacer tanto a ahorradores como a deudores.

• ¿Qué hacen los intermediarios financieros?

LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS ponen en contacto a las personas que necesitan el dinero y a los que tienen dinero ahorrado dispuesto a prestarlo.

Es complicado que una persona encuentre a otra a la que prestar su dinero en exactamente las condiciones que quiere y que, además, confíe en dicha persona, por ese motivo se suele recurrir a estos intermediarios.

Los ahorradores llevan su dinero a los intermediarios (como un banco) y cambio los intermediarios les pagan unos intereses a los ahorradores. Los intermediarios cogen todo ese dinero y se lo prestan a los deudores, que necesitan ese dinero. A cambio del préstamo, los intermediarios les pedirán intereses a los deudores. Obviamente, los intereses a los que los intermediarios prestan el dinero a los deudores es mayor que los intereses que les dieron a los ahorradores por el mismo dinero.



Si te das cuenta es como si los intermediarios financieros (como un banco) estuvieran alquilando el dinero a los ahorradores a cambio de un interés. Luego los intermediarios cogen ese dinero para prestárselo a otros a un interés mayor. Un negocio redondo.

7. LOS SEGUROS

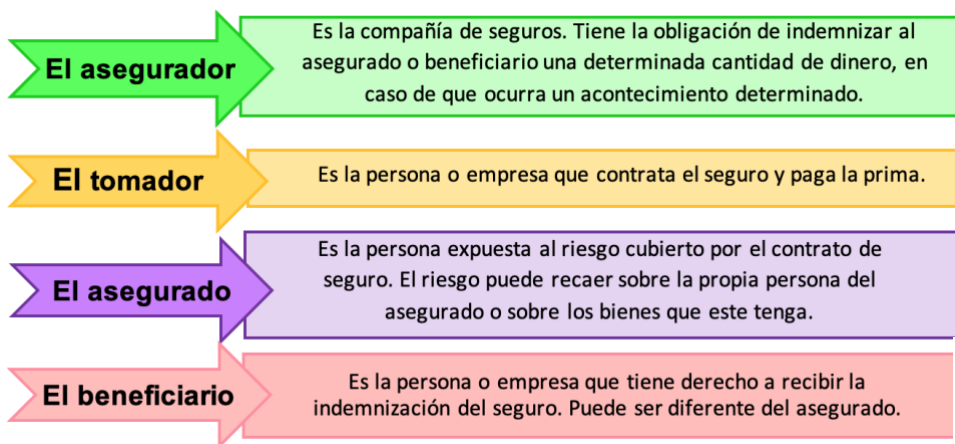
Os vais de vacaciones y la vuelta veis que os han entrado a robar (algo que lamentablemente pasa mucho). Se llevan bastantes cosas de valor y además han roto la puerta de entrada. La verdad es que la experiencia debe ser bastante mala, pero menos mal que teníais un seguro del hogar, y os cubren la mayor parte de lo que se llevaron los ladrones y el arreglo de la puerta.

• ¿Qué es un seguro?

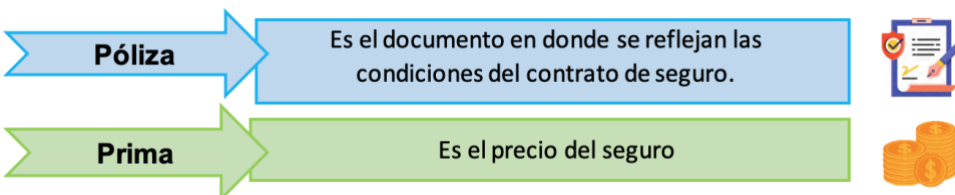
EL SEGURO es un contrato mediante el cual, a cambio de una cuota de dinero (*prima*), un asegurador se compromete, en caso de que se produzca un acontecimiento (*contingencia o siniestro*), a indemnizar el daño producido.

Es decir, vamos pagando dinero a una empresa, para que en el caso de que ocurra un determinado suceso negativo para nosotros, ésta nos pague por el daño producido.

Como ves, cuando hablamos de seguros, tenemos que usar una terminología especial.



Otros términos importantes.



• Tipos de seguros

Los seguros se clasifican en dos grandes bloques: *de personas* y *contra daños*.

A. Seguro de personas

Los más importantes son los *seguros de vida*, pero existen otros que deben conocerse.

1. Seguros de vida. Son seguros que suelen contratarse para reducir el impacto económico negativo que puede causar la muerte de una persona. Por ejemplo, un padre que contrata este seguro para que en caso de muerte sus hijos reciban un dinero.

2. Otros seguros de personas. El seguro cubre los gastos en caso de que ocurra una circunstancia determinada.

a) **Seguro de accidentes.** Al contratar este seguro, el beneficiario recibe una indemnización en caso de accidente grave que pueda provocar invalidez temporal.

b) **Seguro enfermedad o asistencia sanitaria.** A cambio del pago de una prima, el asegurador debe proporcionar asistencia médica al asegurado, así como correr con todos los gastos médicos. También se puede contratar seguros que paguen una renta mientras el asegurado esté enfermo y que corra con los gastos farmacéuticos.

c) **Seguro de decesos.** El asegurador se compromete a cambio de una prima a correr todos los gastos funerarios cuando el asegurado fallezca. Es decir, féretro, traslado, coronas, asistencia religiosa, sepultura, lápida, esquela y tramitación administrativa.



B. Seguros contra daños

Estáis en casa y sube el vecino de abajo, que se queja de que vuestro baño le está causando graves problemas de humedad. Arreglarlo cuesta bastante dinero. Menos mal que no sólo existen seguros para cubrir a las personas sino también los daños o desperfectos en los bienes. El seguro del hogar que pagabais se hizo cargo de estos daños y el vecino pudo arreglar su problema.

Los seguros contra daños son seguros sobre los bienes de las personas para cubrir determinados daños que puedan ocurrir. Vamos a destacar dos:



Seguro de hogar: Este seguro lo tienen la mayoría de las personas. Cubre los daños que puedan ocurrir en tu casa, como los desperfectos causados por el agua o un incendio. También cubre los daños o lesiones que se puedan causar a otras personas o a sus bienes desde la vivienda del asegurado, como por ejemplo la caída de objetos desde las ventanas, dejar un grifo abierto que inunde un piso inferior, etc. En ese caso, el seguro cubriría por tanto los daños ocasionados a otras personas.

Seguro obligatorio de vehículos. Es un seguro obligatorio que tenemos que tener por ley en todos los vehículos a motor. Este seguro cubre los daños causados por el conductor a otras personas con independencia de quién sea el propietario.

ACTIVIDAD 4. LOS SEGUROS.

TAREA 1. Los seguros.

1. ¿Por qué contratamos un seguro?
2. ¿Por qué las compañías quieren información de los asegurados?
3. ¿Qué seguros obligatorios hay?
4. ¿Qué diferencia hay entre seguros directos e indirectos?



TAREA 2. Rastreator.

Vamos entrar en rastreator.com, una página genial que nos permite comparar todo tipo de seguros para que elijamos el que más nos convenza.



- 1 Elige 3 categorías que te interesen e introduce unos datos (pueden ser reales de tu familia o imaginarios). Rastreator te enviará a tu email información de seguros en diferentes compañías
- 2 Anota los precios entre los seguros más caros y más baratos.
- 3 ¿Qué es lo que más te ha llamado la atención de todo el proceso de búsqueda de seguro?

TAREA 3. El mundo de los seguros.

Une con flechas:

TOMADOR

PÓLIZA

ASEGURADOR

SINIESTRO

PRIMA

BENEFICIARIO

ASEGURADO

Es el precio del seguro.

Acontecimiento que origina unos daños.

Es la compañía de seguros.

Es el contrato del seguro.

Persona que contrata el seguro y paga la prima.

Persona que en sí misma o en sus bienes está expuesta al riesgo.

Es quien recibirá la indemnización establecida en el contrato.

8. LAS TARJETAS

LAS TARJETAS son medios de pago que nos pone a disposición un banco o un comercio.

Ya que es cómodo llevarlas en la cartera, puedes pagar con ellas en la mayoría de sitios y te permite ir con más seguridad que llevar efectivo encima, las tarjetas se han convertido en una parte imprescindible de nuestras vidas. De hecho, si quieres alquilar un coche, un billete de avión o reservar un hotel, lo normal es que necesites una tarjeta.

Los principales tipos de tarjetas son:

- 1. Las tarjetas bancarias.** Las proporcionan los bancos y te permiten sacar en los más de 40.000 cajeros automáticos de España, el país que tiene más por habitante.
- 2. Tarjetas no bancarias.** Las proporcionan los comercios y sólo sirven para comprar en sus establecimientos
- 3. Tarjetas de fidelización.** No son medios de pago. Sólo sirven para acumular puntos y conseguir descuentos y regalos.

Nosotros en este apartado nos vamos a centrar en las tarjetas bancarias.

• • Las tarjetas bancarias: Tipos

Las tarjetas bancarias están asociadas a una cuenta bancaria. Pueden ser de débito, de crédito y monedero.

De débito



Están asociadas a una cuenta corriente y permiten sacar dinero de cajeros y pagar en comercios. Se paga de manera inmediata, y hay que tener fondos en la cuenta para hacer operaciones. Es decir, **al pagar con esta tarjeta, estoy pagando con el dinero de la cuenta.**

En ocasiones el banco puede permitirnos pagar sin fondos (hasta un límite), pero no es aconsejable ya que los intereses por estos números rojos son elevadísimos.



Ventajas

- Comodidad de hacer pagos y retirar dinero de cajeros.
- Seguridad de no llevar dinero encima.
- Facilidad para conseguirlas.
- Mejor control de los gastos. Si no tengo dinero no puedo gastar.



Inconvenientes

- Normalmente hay que pagar comisiones/gastos de mantenimiento.
- Posibilidad de fraude en el caso de pérdida o robo.
- Solo permite disponer del saldo de la cuenta.

De crédito



Cuando uso una tarjeta de crédito, el banco me está prestando dinero. Al pagar no sale dinero de mi cuenta corriente. Tenemos que devolver el dinero **MÁS** unos intereses.

Tenemos varias modalidades de pago:

A) Pago mensual por la totalidad

Es la más habitual. Se paga todo lo gastado con la tarjeta el primer día del mes posterior. No hay que pagar intereses.

B) Pago aplazado. Revolving

Con estas tarjetas te cobran una cuota fija al mes (que tú mismo eliges) donde se incluyen los intereses.



Ventajas

- Comodidad de hacer pagos y retirar dinero de cajeros.
- Permite comprar ahora y pagar después.
- Tener un dinero para emergencias.



Inconvenientes

- Normalmente hay que pagar comisiones/gastos de mantenimiento.
- Posibilidad de fraude en el caso de pérdida
- Si no pagamos al final de mes, nos cobran un interés muy alto.
- Perder el control del gasto.

Monedero



También llamadas de prepago, permiten realizar pagos hasta un límite que se haya ingresado en ellas..

Una tarjeta especial de este tipo es la **virtual**, creada únicamente para pagar por internet. Le cargas el saldo con el que quieres comprar y si hay un fraude ese el máximo que puedes perder.



Ventajas

- En caso de robo solo puedo perder el dinero que haya cargado en la tarjeta
- Más control del gasto



Inconvenientes

- Sin saldo no podremos hacer compras
- Hay que recargarla de manera continua

Muchos alumnos llevan una tarjeta monedero a viajes de fin de curso. Sus padres le cargan una cantidad dinero, cuando se gasta, pueden llamar a casa y le ingresan un poco más. De esta manera sus padres se aseguran que sus hijos sólo pueden pagar con la tarjeta hasta el límite que ellos quieran y los alumnos pueden viajar sin miedo a perder el efectivo y sabiendo que siempre le podrían ingresar más. Pues todos contentos.

ACTIVIDAD 5. LAS TARJETAS.

TAREA 1. ¿Quién es quién en las tarjetas?



Irene acaba de cumplir 18 años y va a empezar la carrera de medicina. Tiene unos ahorros en el banco y quiere sacar una tarjeta para poder hacer sus pagos tranquilamente. Irene viene muy apurada del banco, porque la chica que trabajaba allí le ha contado un montón de cosas que no entiende. Irene ha tenido mala suerte porque en el bachillerato de ciencias no ha podido escoger economía. Es una pena, que economía no se dé

en todos los bachilleratos, porque sabrá mucho de anatomía, pero va a gestionar malamente sus finanzas. Menos mal que tiene a ti para echarle una mano.

La chica del banco le ha dado tres opciones.



OPCIÓN A. Una tarjeta que le permite pagar al instante y que directamente le resta el dinero de la cuenta corriente.

OPCIÓN B. Otra tarjeta, con la que se aplaza el pago a los primeros días del mes siguiente.

OPCIÓN C. Una última tarjeta, con la que el plazo se aplaza y ella va tranquilamente pagando una cuota fija mes a mes.

CONTESTA LAS PREGUNTAS

- 1 ¿Qué tipo de tarjeta es cada una?
- 2 ¿Qué intereses (ningunos, bajos o altos) va a pagar con cada tarjeta?
- 3 Dada la situación de Irene, estudiante y con unos cuantos ahorros, ¿qué tarjeta le recomiendas?
- 4 ¿Qué tarjeta es más segura si te las quieres llevar a un viaje de fin de curso?



TAREA 2. Débito o crédito

- 1 ¿Cuáles con las principales ventajas de las tarjetas? ¿y sus inconvenientes?
- 2 ¿Cuál es la principal diferencia entre débito y crédito?
- 3 ¿Qué son las tarjetas monedero y las de fidelización?
- 4 ¿Qué precauciones debemos tener con las tarjetas?



De débito

Están asociadas a una cuenta corriente y permiten sacar dinero de cajeros y pagar en comercios. Se paga de manera inmediata, y hay que tener fondos en la cuenta para hacer operaciones. Es decir, al pagar con esta tarjeta, estoy pagando con el dinero de la cuenta.

En ocasiones el banco puede permitirnos pagar sin fondos (hasta un límite), pero no es aconsejable ya que los intereses por estos números rojos son elevadísimos.

De crédito

Cuando uso una tarjeta de crédito, el banco me está prestando dinero. Al pagar no sale dinero de mi cuenta corriente. Tenemos que devolver el dinero MÁS unos intereses.

Tenemos varias modalidades de pago:

A) Pago mensual por la totalidad

Es la más habitual. Se paga todo lo gastado con la tarjeta el primer día del mes posterior. No hay que pagar intereses.

B) Pago aplazado. Revolving

Con estas tarjetas te cobran una cuota fija al mes (que tú mismo eliges) donde se incluyen los intereses.

Monedero

También llamadas de prepago, permiten realizar pagos hasta un límite que se haya ingresado en ellas..

Una tarjeta especial de este tipo es la virtual, creada únicamente para pagar por internet. Le cargas el saldo con el que quieres comprar y si hay un fraude ese el máximo que puedes perder.

PRODUCTO FINAL. ¡INVERTIMOS JUNTOS!

En esta actividad nos vamos a sentar con nuestros padres y vamos a hacer un plan de inversión para una familia imaginaria.

Partimos de los siguientes supuestos:

La familia está compuesta por dos adultos de 50 y 45 años y dos menores de 16 y 13 años.

La familia tiene una hipoteca pendiente de pagar. Le quedan por pagar 10 años, de manera que la cuota a pagar durante esos 10 años será de 600 euros al mes.

La familia tiene una hipoteca pendiente de pagar. Le quedan por pagar 10 años, de manera que la cuota a pagar durante esos 10 años será de 600 euros al mes.

Los ingresos de la casa son 4.000 euros al mes. Estos provienen del salario los dos adultos. Uno es funcionario y cobra 2.200 euros al mes. El otro adulto trabaja como empleado con contrato fijo en una empresa y cobra 1.800 euros al mes.

La familia ha decidido que no quiere pagar ahora mismo toda la hipoteca con sus ahorros, ya que considera que al invertir el dinero podría obtener una rentabilidad mayor.

La familia tiene ahorrados 100.000 euros.

A) Debemos indicar qué cantidad de los 100.000 euros vamos a invertir y qué cantidad vamos a guardar como fondo de emergencia. Justifica por qué has decidido dejar esa cantidad como fondo de emergencia.

B) Con el dinero que hemos decidido invertir, debemos repartirlo entre las distintas opciones (no es necesario repartir dinero entre todas las opciones, podemos descartar algunas). Hay que decidir qué cantidad de dinero iría a cada opción de inversión y justificar la respuesta.



DOWNLOAD

Para hacer esta tarea puedes descargar la siguiente plantilla: [descargar plantilla "invertimos juntos"](#)

Las opciones de inversión son las siguientes:



Comprar Bitcoin.



Comprar Oro.



Comprar letras del tesoro a 12 meses del Estado español (renta fija muy segura)



Comprar participaciones en el fondo de inversión (MSCI) de renta variable con las principales 1600 empresas del mundo.



Abrir un plan de pensiones (50% renta variable y 50% renta fija)



Comprar acciones de alguna empresa particular o de varias empresas (habría que indicar qué acciones en concreto compraríamos)



Comprar participaciones en el fondo de inversión (SP 500) de renta variable con las principales 500 empresas de Estados Unidos.

11. La empresa y su entorno.

2023-2024 (LOMLOE)

Saberes básicos

1. La empresa y sus funciones.....	211
2. Las misión, visión y valores de la empresa.....	212
3. El entorno de la empresa.....	214
4. El análisis DAFO.....	215
5. El entorno económico: el desempleo	217
¿qué es exactamente una persona desempleada?.....	217
Los efectos del desempleo en las personas y el país	218
Los efectos del desempleo en el entorno de las empresas	218
6. Entorno económico: la inflación.....	220
¿qué es la inflación? El ladrón invisible.....	220
¿por qué es mala la inflación? Las consecuencias de la inflación.....	220
Ganadores y perdedores con la inflación.....	221
Los efectos de la inflación en el entorno de las empresas	221
Las causas de la inflación. ¿por qué se produce la inflación?.....	222
7. Entorno económico: los tipos de interés.....	225
¿qué es el tipo de interés?	225
¿quién dice cuánto es el tipo de interés?	225
Los efectos del tipo de interés en la economía.....	226
8. La responsabilidad social de la empresa	228
9. ¿Qué es el I+D+i?.....	229

ACTIVIDADES

Blooket

www.econosublime.com

Situación de Aprendizaje

- ACTIVIDAD 1. UTILIDAD Y CREACIÓN DE VALOR
- ACTIVIDAD 2. ANALIZAMOS EL ENTORNO.
- ACTIVIDAD 3. DESEMPLEO.
- ACTIVIDAD 4. LA INFLACIÓN.
- ACTIVIDAD 5. EL INTERÉS.
- ACTIVIDAD 6. LA RSC Y EL I+D+i.
- PRODUCTO FINAL. ANALIZAMOS EL ENTORNO.



Material elaborado por:



@Econosublime

Material editado por:



@Economarina



@Economyriam

YouTube

Vídeos explicativos de cada clase en
www.youtube.com/c/econosublime

1. LA EMPRESA Y SUS FUNCIONES.

Bajamos a la tienda a comprar una bolsa de patatas que podríamos comprar mucho más barata en otras tiendas. Compramos comida preelaborada, cuando los ingredientes que necesitaríamos para cocinar valen mucho menos. Compramos un refresco en la playa, cuando en el frigorífico tenemos uno que nos costó menos de la mitad. Todas estas empresas nos venden productos a un precio más alto, ¿cómo lo hacen? Porque nos dan un valor añadido. Pero no sólo eso, las empresas nos dan trabajo y nos ofrecen productos que aumentan nuestra calidad de vida. Además, coordinan toda la producción, obteniendo bienes que sería imposible que nosotros fabricáramos solos, todo ello asumiendo un riesgo. En definitiva, las empresas realizan unas funciones.

Una vez que hemos hablado de la importancia del emprendimiento ya podemos llegar a una definición más exacta de empresa.

UNA EMPRESA es la unidad económica de producción, que combina los factores productivos (tierra, capital y trabajo) para producir bienes y servicios. Todo ello es coordinado y dirigido por el empresario bajo una serie de condiciones de riesgo.

• ¿Qué funciones realizan las empresas?

Las empresas son imprescindibles en la sociedad ya que cumplen unas funciones:

1 FUNCIÓN DE CREACIÓN VALOR. Para poder producir bienes y servicios hay que transformar unas materias primas y otros factores productivos. **La empresa, al transformar los factores productivos en productos más elaborados, los hace más útiles y por tanto satisface más necesidades, por lo que está creando valor.**

Un ejemplo es la producción de pan. El primer paso es la recogida de la materia prima, en este caso el trigo. El valor del trigo es reducido, ya que permite satisfacer una necesidad de manera directa (no nos comemos el trigo). El trigo pasará a otra empresa que producirá harina. Al transformar el producto, la empresa harinera ya está añadiendo valor, es decir, creando utilidad. Por ello la harina es más cara que el trigo utilizado. Esta harina pasará a manos del panadero, que la transformará al combinarla con otras materias primas y llegará a producto final: el pan, que nos permitirá satisfacer una necesidad (alimentarnos).

Por supuesto, el pan valdrá más que la harina utilizada que a su vez valía más que el trigo. **A medida que el producto ha ido pasando fases de elaboración por las diferentes empresas, su utilidad se ha incrementado y con ello su precio.**

Como los bienes que creamos valen más que los factores productivos que hemos utilizado, decimos que la empresa crea valor. **Este valor creado (diferencia entre el valor del producto y el valor de los factores usados) es lo que se llama valor añadido.**

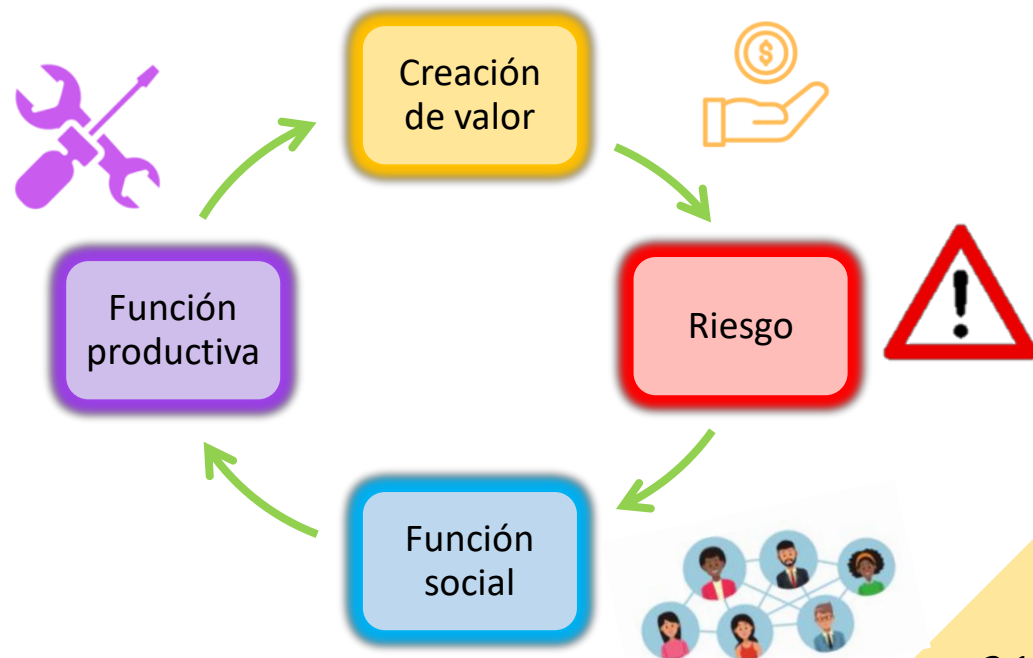
2 FUNCIÓN DE RIESGO. La empresa tiene que pagar las materias primas, máquinas y trabajadores para así poder producir los bienes y servicios. Sin embargo, mientras que este dinero se gasta de manera inmediata, los ingresos solo los recibe cuando los bienes producidos son vendidos.



La empresa asume un riesgo porque paga los factores productivos (trabajadores, materiales etc.) antes de saber si podrá vender los productos que estos producen, asumiendo por tanto un riesgo.

3 FUNCIÓN SOCIAL. Las empresas contribuyen a la sociedad de muchas maneras. Producen bienes de calidad para los individuos, generan empleo y permiten ofrecer una variedad donde los consumidores puedan elegir. Además, muchas investigan y crean nuevos productos que aumentan la calidad de vida de la sociedad y permiten el progreso. *Por ejemplo, el primer ordenador personal lanzado por IBM sin duda que ha sido clave para que hoy podamos hacer cosas que antes eran imposibles.*

4 FUNCIÓN PRODUCTIVA. Para producir un bien es necesario que realcen una serie de tareas. Una función clave de las empresas es coordinar todo el proceso de producción para que se realicen todas las tareas y se produzcan los bienes. Además, la empresa debe decidir qué materias primas adquirir, que proceso de producción utilizar o qué tecnología implementar.



2. LA MISIÓN, VISIÓN Y VALORES DE LA EMPRESA.

• La misión y la visión de la empresa

LA MISIÓN es el propósito de la empresa, es decir, explica la razón de la existencia de la misma. Responde a preguntas como ¿quiénes somos? ¿Por qué existimos?

La misión de una empresa debe ser clara, concisa y motivadora, y debe guiar todas las decisiones y acciones de la organización. Generalmente se enfoca en los siguientes aspectos:

- 1 Identidad:** la misión define quiénes somos como empresa y cómo queremos ser percibidos por nuestros clientes y la sociedad en general. Todas las decisiones las debemos tomar teniendo en cuenta cuál es nuestra misión.
- 2 Propósito:** la misión establece el objetivo principal de la empresa y la forma en la que se quiere impactar al mundo.
- 3 Valor:** la misión describe el valor que queremos crear para nuestros clientes, empleados y accionistas, y cómo planeamos hacerlo.

Ejemplos de misión de empresas:



"Organizar la información del mundo y hacerla universalmente accesible y útil".



"Llevar inspiración e innovación a cada atleta en el mundo".



"Refrescar al mundo, inspirar momentos de optimismo y felicidad, crear valor y hacer la diferencia".

LA VISIÓN es una guía general de donde la empresa desea estar en un futuro ideal. Responde a preguntas como ¿qué queremos ser?

La visión de la empresa debe ser clara, atractiva y desafiante. Debe servir para guiar y motivar a la empresa hacia el éxito y para inspirar a los empleados a trabajar juntos hacia un objetivo común.

Ejemplos de visión de empresas:



"Ser la compañía líder mundial en entretenimiento y proporcionar experiencias que inspiren, informen y entretengan a personas de todas las edades".



"Ser la empresa más centrada en el cliente del mundo, donde los clientes puedan encontrar y descubrir cualquier cosa que deseen comprar en línea".



"Crear más sonrisas con cada sorbo y bocado".

• Los valores de la empresa

LOS VALORES de una empresa son las creencias fundamentales que guían el comportamiento de la misma.

Estas creencias son utilizadas por la empresa para tomar decisiones, tanto las más importantes como las del día a día. Los valores pueden ser utilizados como una guía para el comportamiento y la toma de decisiones de los empleados, así como para la toma de decisiones estratégicas de los gerentes de la empresa.

Algunos de esos valores pueden ser: la innovación, la orientación al cliente, la calidad, la responsabilidad social etc.

Ejemplos de valores de empresas:



"Obsesión por el cliente": La empresa se centra en las necesidades del cliente y está comprometida a proporcionar soluciones que satisfagan esas necesidades.



"Innovación": La empresa fomenta la creatividad y la búsqueda constante de nuevas soluciones.



"Simplicidad": La empresa valora la simplicidad y la elegancia en el diseño y la experiencia del usuario.

ACTIVIDAD 1. UTILIDAD Y CREACIÓN DE VALOR.

TAREA 1. La creación de valor de la empresa y sus objetivos.

Hemos visto que las empresas pueden crear utilidad de forma, lugar y tiempo. Responde a las siguientes cuestiones que hacen referencia a estas utilidades:

A. Explica qué tipo de utilidad (una o varias) están creando las siguientes empresas:

- Una pizzería.
- La panadería de tu barrio.
- Mercadona.
- Una máquina expendedora.
- Amazon.
- El chino de la esquina.



Utilidad de forma

Utilidad de lugar

Utilidad de tiempo

B. Indica a qué utilidad se hace referencia en los siguientes titulares:



C. En las grandes ciudades son cada vez más frecuentes los establecimientos que permanecen abiertos durante 24 horas. ¿Qué utilidad generan a los consumidores? ¿Sus productos suelen ser más caros o más baratos que los de los establecimientos que tienen horarios convencionales? ¿A qué se debe esa diferencia de precios?

TAREA 2. Reflexión: el valor de una botella de agua.

Lee el siguiente texto:

Una botella de agua vale 0,20 céntimos en el supermercado. Si la compras en el gimnasio vale 1€, y si la pides en un bar te costará 1,50€. Es más, si la pides en un avión puede llegar a costarte hasta 4,5€ o más. Es la misma botella, con la misma agua, solo cambia su valor dependiendo del sitio en el que este. Así que la próxima vez que pienses que no vales nada, a lo mejor solo se trata de que estás en el sitio equivocado.



Atendiendo a las funciones de las empresas, ¿por qué el precio de una misma botella varía en los distintos casos planteados?

¿Qué significa la reflexión final del texto?

TAREA 3. Las funciones de Bonitos peluditos.

Pepito ha montado una pequeña peluquería canina llamada "Bonitos peluditos" en su pueblo. Sabe que mucho de sus vecinos tienen perro, sin embargo, en el pueblo no hay ninguna peluquería canina, y cada vez que sus vecinos quieren lavar y realizar tratamientos en la piel de sus perros tienen que ir hasta el pueblo de al lado, que se encuentra a 15 minutos en coche.

A Pepito le costó mucho decidir si abría la peluquería o no, pues, aunque le hacía mucha ilusión tener su propio negocio, suponía un desembolso de casi 30.000€ para empezar (teniendo en cuenta que el local en el que se encuentra es alquilado). Sin embargo, se ha lanzado a abrirla y ofrece cortes de pelo, tratamientos antipulgas, de pedicura, de hidratación, etc. De momento le va bastante bien, y como él solo no puede hacer todo el trabajo ha contratado a Jaimito, quien le ayuda por las mañanas, permitiéndole entrar a trabajar a él un poco más tarde

Identifica las distintas funciones que realiza la empresa Bonitos peluditos.



3. EL ENTORNO DE LA EMPRESA

En 2006, muchas compañías competían por fabricar el móvil más pequeño, en 2023, la mayoría de móviles vendidos tenía más de 5 pulgadas. En 2020 muchas empresas lanzaban grandes ofertas con grandes disminuciones de precios, en 2023, la mayoría aumentaban sus precios ¿Qué es lo que ha ocurrido? Pues que ha habido un cambio en el entorno, algo decisivo para las empresas.

EL ENTORNO son todos los factores que rodean a la empresa y por tanto le afectan. Estos factores pueden ser tanto beneficiosos como perjudiciales, por lo que influyen en las decisiones de las empresas y en sus beneficios. Se diferencian dos entornos: general y específico.

● 1. Entorno general.

EL ENTORNO GENERAL son factores que afectan por igual a todas las empresas de una determinada región. Para conocer estos factores recurrimos al análisis PEST (Político-legal, Económico, Sociocultural y Tecnológico).

● ● **Factores político-legales.** Las políticas económicas del gobierno y las distintas leyes que regulan la actividad económica pueden afectar a la realidad de la empresa y sus decisiones. Nos referimos a toda la legislación que debe cumplir una empresa, como normas de competencia, de publicidad, de protección de medio ambiente etc. También son claves los impuestos y seguridad social que hay que pagar. *Así, el confinamiento y la aplicación de restricciones con el COVID-19 fue muy perjudicial para los gimnasios, que perdieron muchos clientes, pero muy beneficioso para la venta de productos online para hacer ejercicio en casa (como pesas, colchonetas etc.) Así, muchos gimnasios y otras empresas decidieron crear su tienda de venta online.*



● ● **Factores económicos.** La situación general de la economía, los tipos de interés, el desempleo, el nivel de renta de los ciudadanos etc. son factores que pueden hacer que una empresa venda más o menos, o que pueda producir más o menos barato lo que influye en sus decisiones. *Durante 2022 muchas fábricas de China permanecían cerradas, lo que, unido a la guerra de Ucrania, provocó escasez de materias primas y energía. Esto llevó aumento de costes de las empresas, al ver como subía el precio de la luz, el gas, los materiales etc. Ante los mayores costes muchas empresas tuvieron que subir precios.*



● ● **Factores socioculturales.** Se refiere a factores como el nivel educativo, los estilos de vida, los hábitos de consumo, etc. Todos estos factores también influyen en las decisiones de las empresas. *Por ejemplo, en los últimos años hay cada vez una mayor sensibilidad por la alimentación y el medioambiente, lo que ha provocado un gran boom en*

el consumo de productos ecológicos y ha hecho muchas empresas cambien su estilo de producción.

● ● **Factores tecnológicos.** Los cambios tecnológicos influyen en los productos que una empresa puede fabricar. Los continuos avances hacen que los productos queden obsoletos cada vez antes y las empresas deben reaccionar para no quedar anticuadas. Además, las nuevas tecnologías también abren posibilidades a nuevas formas de consumo. *El desarrollo del smartphone y el 5G ha permitido ver contenido multimedia desde cualquier lugar, lo que ha provocado que los consumidores deseen dispositivos más grandes.*

● 2. Entorno específico.

EL ENTORNO ESPECÍFICO son los factores particulares que afectan en un conjunto de empresas que tengan unas características comunes o estén en un mismo sector.

Podemos diferenciar los siguientes factores:

● ● **Clientes.** El número de clientes y el comportamiento de los mismos supone un factor clave que afecta a las decisiones de la empresa. Las decisiones de una empresa pueden cambiar mucho según el tipo de clientes que tenga. *En el año 2014, Telepizza lanzó la "pizzalada" una ensalada que venía encima de una pizza. El fenómeno se hizo viral... hasta que la gente empezó a probarla. Este producto fue un fracaso. Hay que conocer a tus clientes.*

● ● **Proveedores.** Las acciones de los proveedores pueden ser claves para una empresa. Es importante saber el poder que tienen los proveedores para poner precios más altos o bajos y si respetan los acuerdos. *Por ejemplo, si los proveedores no traen los pedidos a tiempo, la empresa no podrá atender a sus clientes. Para evitarlo, las empresas pueden decidir hacer pedidos más grandes pero esto llevaría a necesitar un mayor almacén.*



● ● **Competidores.** Muchas veces los competidores condicionan las decisiones de una empresa. Para una empresa es clave conocer el número de competidores que tiene y la manera en la que se comportan. *Por ejemplo, cuando Burger King lanzó en 2019 una hamburguesa vegetariana "Impossible whopper", McDonald reaccionó creando la suya propia "McPlant"*



● ● **Intermediarios.** A veces, las empresas dependen de intermediarios para hacer llegar el producto a los clientes. En algunos sectores estos intermediarios tienen gran poder, lo que influye en los ingresos que obtienen las empresas.


De esta manera, vemos como el entorno general y específico puede influir mucho en la realidad de las empresas y las decisiones que estas toman, siendo necesario adaptarse a los cambios en el entorno.




4. EL ANÁLISIS DAFO


Análisis DAFO consiste en realizar un doble análisis externo e interno que nos permite conocer las **D**ebilidades, **A**menazas, **F**uerzas y **O**portunidades de la empresa.


• • **El análisis externo:** consiste en analizar todos los factores del entorno general que pueden afectar a la empresa (factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos), conocido como análisis PEST. Asimismo, debemos analizar los factores del entorno específico, que incluyen análisis de clientes, la competencia y los proveedores. Para ello podemos usar las fuerzas competitivas de Porter. Este análisis nos debe dar las oportunidades y amenazas de la empresa.

• **Las oportunidades** son factores positivos del entorno que pueden beneficiar a nuestra empresa y darles una ventaja competitiva. *Así, la prohibición de los coches diésel sería una gran oportunidad para los coches eléctricos.* 

• **Las amenazas** serán factores negativos del exterior que pueden ser poner a la empresa en desventaja competitiva. *Por ejemplo, si empresas como Amazon o Google empiezan a prestar dinero, esto sería una gran amenaza para los bancos.* 

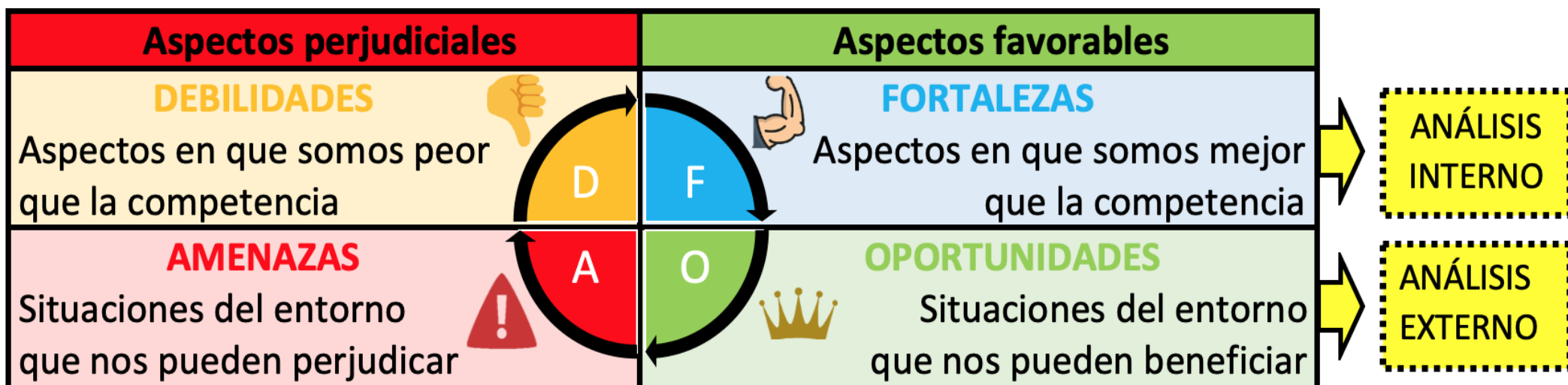
• • **El análisis interno:** consiste en analizar la propia empresa, tanto sus actividades como sus recursos clave (recursos humanos, tecnología, organización etc.) para detectar donde puedo tener ventajas con la competencia. El análisis nos debe dar las fortalezas y debilidades de la empresa (podemos usar el análisis de la cadena de valor de Porter).

• **Las fortalezas** son rasgos propios de la empresa que le hacen tener ventaja con la competencia. *Por ejemplo, las posibilidades de amplios aparcamientos puede ser una ventaja para supermercados como Carrefour.* 

• **Las debilidades** son rasgos de la empresa que le hacen tener desventaja. *La lejanía de los Carrefour puede ser una desventaja respecto a otros como Día.* 

Una vez realizado el análisis DAFO la empresa debe intentar explotar sus puntos fuertes y sus oportunidades y ocultar sus puntos débiles y sus amenazas. Para ello deberá elaborar su estrategia competitiva.

ANÁLISIS DAFO



ACTIVIDAD 2. ANALIZAMOS EL ENTORNO.

TAREA 1. Análisis PEST.

Tras el COVID-19 ha habido un gran cambio en el entorno que ha afectado a las empresas. A continuación, tienes 4 noticias que nos cuentan un poco estos cambios. Indica qué factores del análisis PEST son los que se refiere cada una de las noticias y cómo pueden afectar a las empresas españolas.

Covid 19: Casi la mitad de los españoles ha disminuido sus ingresos

Las familias: disminución de ingresos y precariedad

Empezando por el grado de afectación económica personal derivado del coronavirus. La distribución, dentro del margen de error de la encuesta, es prácticamente simétrica. **Casi la mitad de los españoles, un 47%, afirma haber disminuido sus ingresos como consecuencia del virus**, frente a un 49% que afirma que no haber sufrido merma alguna.

Así serán los consumidores después del Covid-19

Se acelerará la digitalización y la sostenibilidad perderá protagonismo

Los consumidores no volverán a ser los mismos después de la cuarentena. La evolución de las preferencias y los comportamientos del usuario estará marcada por este periodo de aislamiento en casa. "El consumo después del coronavirus volverá a estar impregnado de incertidumbre y búsqueda de seguridad, como ya ocurrió tras la crisis económica de 2008, o incluso, más", vaticinan David González Natal, socio y director sénior global de Consumer Engagement de la consultora LLYC, Guillermo Lecumberri, director de la misma área en España, y Marlene Gaspar, directora en Portugal. Los tres expertos han presentado un informe en el que tratan de prever qué impacto tendrá la crisis mundial del Covid-19 en la evolución de los consumidores y de las marcas.

Estas son las medidas y restricciones por el coronavirus en las diferentes comunidades autónomas

• Cierres de colegios, cancelación de eventos con más de 1.000 personas o partidos a puerta cerrada son algunas de las restricciones que ha anunciado esta semana el Gobierno

Cómo la tecnología definirá el mundo post Covid-19

• Las medidas de confinamiento en la lucha contra la pandemia ha servido de «acelerador» para la digitalización de muchas empresas: teletrabajo, telemedicina, robótica asistencial y comercio electrónico se extenderán aún más cuando se supere la crisis sanitaria

Uno de los pocos aspectos positivos de la pandemia del nuevo **coronavirus Covid-19** es que ha impulsado la digitalización. Aunque se hecho a marchas forzadas y tomando atajos que de otra manera no hubiera sido posible, las medidas de confinamiento y distanciamiento social **implantados como defensa contra los contagios ha revelado la importancia** de algunas tecnologías ya existentes que han cobrado aún más relevancia. El comercio electrónico, la robótica asistencial, el teletrabajo o la monitorización en tiempo real de la salud son áreas que, según los expertos, se extenderán aún más en las

TAREA 2. Análisis DAFO.

1 Realiza el análisis DAFO de la empresa de Lucía.

Lucía tiene una tienda de golosinas en una calle muy comercial donde transita mucha gente. En los últimos meses en la calle están abriendo nuevos negocios como un centro de bolas que suele celebrar cumpleaños para niños y un cine. También ha abierto una tienda que vende algunos snacks como patatas o frutos secos.



Muchos clientes acuden a la tienda porque Lucía ofrece una gran variedad de golosinas que normalmente no encuentras en otros sitios, y pueden comprar a granel eligiendo ellos mismos las golosinas. Algunas madres y padres sin embargo le dicen a Lucía que les preocupa que estas golosinas pueden no ser del todo buenas para sus hijos. Por otro lado, sus precios son algo más altos que la competencia.

2 Elige una empresa muy conocida y realiza en cuadro su análisis DAFO.

5. EL ENTORNO ECONÓMICO: EL DESEMPLEO

Quieres dedicarte a ser profesor de economía (un trabajo sublime). Durante un tiempo solo te centras en estudiar, por lo que rechazas algunos trabajos que tus amigos te ofrecen. **Como no estás buscando trabajo no eres desempleado** (ya que eres inactivo). Sin embargo, poco después decides que puedes compaginar los estudios con algún trabajo por la mañana. No es fácil, ya que no encuentras nada que se ajuste a ti, y el tiempo que estás buscando y sin encontrar eres una persona desempleada. Finalmente, encuentras trabajo, con lo que, **al tener trabajo, dejas de ser desempleado y pasas a ser ocupado**. ¿Qué lío no? Que va, presta atención y verás que fácil.

• ¿Qué es exactamente una persona desempleada?

Una **PERSONA DESEMPLEADA** es aquella que siendo mayor de 16 años está buscando trabajo, pero no lo encuentra. El total de personas desempleadas de un país es lo que llamamos **DESEMPLEO**.



Por tanto, decimos que hay desempleo cuando la cantidad de trabajadores que desean trabajar (oferta de trabajo) es superior a la que las empresas desean contratar (demanda de trabajo).

Tú que eres estudiante, los jubilados o personas que se prefieren quedar en casa para cuidar del hogar o de otros familiares no son desempleados, puesto que no están buscando empleo (son inactivos).

Como puedes ver en los gráficos, la situación empezó a empeorar desde 2007. En ese año teníamos menos de 2 millones de personas desempleadas, llegando a un mínimo de 8% de tasa de desempleo. Eso estudiamos en el primer apartado que significaba que de que cada 100 personas que deseaban trabajar, 8 no encontraban.

Pero a partir de 2008 se desataría la crisis y las empresas empezaron a despedir cada vez más. El peor punto fue entre 2012 y 2013, cuando en España tuvimos más de 6 millones de personas que deseaban trabajar pero no encontraban trabajo (escalofriante). Eso suponía el histórico dato del 27% de tasa de desempleo.

A partir de 2013 la cosa mejoró y año tras año el número de parados bajó. **En diciembre de 2019 el número de parados había bajado de 3,2 millones** (el 13,92%), pero con la crisis del COVID el desempleo volvió a aumentar hasta más de 3,5 en millones en 2021 (15,26% en julio). Ahora, de nuevo hemos vuelto a bajar hasta el 12,48% en 2022).

Vamos a ver las causas por las que una persona puede estar desempleada.



Evolución del paro en España



Encuesta de Población Activa, INE | GRÁFICO: H. de Pedro

20minutos

ACTIVIDAD RESUELTA 1. El interrogante del desempleado.

Las siguientes cuatro personas no se encuentran trabajando:

- **Ainhoa**. Acaba de cumplir 15 años y no quiere estudiar, le gustaría empezar a trabajar cuanto antes.



- **María**. Ha terminado la universidad. Nunca ha trabajado y ha empezado a buscar trabajo.



- **José Luis**. Ha tenido un accidente grave y el médico le dice que deberá estar más de un año sin trabajar.



- **Juan**. Lleva unos años como ama de casa cuidando a sus hijos. Ahora ha decidido que quiere trabajar y ha empezado a echar currículums.



¿Quiénes son desempleados y quiénes no?

Ainhoa y José Luis no son desempleados. El caso de Ainhoa es porque no llega a la edad mínima de 16 años en España. José Luis está incapacitado, su problema no es que busque trabajo y no encuentre, es que no puede hacerlo.



María y Juan si son desempleados. Suponemos que ambos tienen 16 años, y como ambos buscan trabajo, pero de momento no encuentran, cumplen todas las condiciones necesarias para ser considerados desempleados.

• Los efectos del desempleo en las personas y el país

Es posible que no te acuerdes porque eras más pequeño, pero con la crisis, y con el paro alrededor del 25%, estuvimos jodidos, muy jodidos. La situación era tan mala que parecía que este país se iba a ir a la ruina y tendríamos que recomponerlo desde las cenizas. La gente lo pasó realmente mal, millones de familias con problemas para pagar el alquiler, muchos expulsados de sus casas al no pagar. En ocasiones, la pensión de los abuelos tuvo que sostener a 3 generaciones enteras (abuelos, hijos y nietos). En medio de esta situación te puedes imaginar la depresión general de muchas personas y el ambiente general del país. Me he permitido la licencia de hablar en pasado, porque la situación es mejor, pero todavía la situación no es buena, y hay gente pasando problemas.

El desempleo tiene muchos efectos negativos sobre las personas y el país que lo sufre. Vamos a ver algunos de los efectos del desempleo.

1 Familias viviendo en situaciones precarias.

El efecto más obvio es que muchas familias se quedan en una situación de precariedad, que les impide satisfacer sus necesidades básicas. De hecho, se estima que el 25% de los españoles vive en una situación de pobreza relativa.



2 Efectos económicos.

A) Menos calidad de vida. Por un lado, el tener trabajadores desocupados supone una gran cantidad de factor trabajo que no se está utilizando y, por tanto, de **bienes que no están siendo producidos**. Como vimos en el tema 1, si producimos menos bienes, **podremos satisfacer menos necesidades**. Ese es uno de los graves efectos del desempleo, nuestra calidad de vida es mucho peor que la de hace 10 años.



B) Más gasto del estado. Por otro lado, los gobiernos de los países que sufren desempleo deben pagar un subsidio a los desempleados (el paro), lo que **aumenta el gasto del Estado, no pudiendo así destinarse este dinero a otros fines**. *El gran aumento del paro en España fue uno de los motivos que disparó el gasto público, provocando algunas medidas del Estado como el recorte del gasto en obras públicas, educación, sanidad o en investigación. Los gastos en subsidios del desempleo llegaron a alcanzar los 40.000 millones de euros en plena crisis.*



3 Efectos sociales.

A) Los periodos de desempleo desaniman a los trabajadores. Desincentivan su reciclaje profesional (que se formen para poder ser mejores trabajadores) y comportan graves problemas de estabilidad emocional (depresiones, estrés, etc.), lo que provoca que el parado esté cada vez en peores condiciones para acceder a nuevos empleos. Todo esto afecta a muchas familias y parejas. Como hemos dicho anteriormente, el ambiente general durante la crisis era bastante negativo.

B) El mercado suele discriminar a determinados grupos sociales. Los jóvenes, las mujeres y los adultos mayores de 55 años suelen verse muy perjudicados en épocas en las que el desempleo aumenta.

Así, el **desempleo juvenil es del 28,52% en 2022, y llegó a subir hasta por encima del 50%** (es decir, más de la mitad de los jóvenes menores de 25 años que buscaban trabajo, no podrían encontrarlo). Los jóvenes, sin duda, suelen ser uno de los principales grupos perjudicados en toda crisis. **Los mayores de 55 años también suelen tener problemas en momentos de crisis, aunque ahora la situación es mejor.** El caso de las mujeres es también bastante grave, pues las **mujeres sufren bastante discriminación a todos los niveles**: tienen más problemas para encontrar trabajo, cobran menos y tienen trabas para ascender. Su desempleo, 17,36%, sigue por encima del masculino.

• Los efectos del desempleo en el entorno de las empresas

Los datos de desempleo pueden tener un gran impacto en el entorno económico de las empresas, ya que reflejan la salud general de la economía. Algunas formas en la que el desempleo puede influir a las empresas son:

1 Consumo. Cuando la tasa de desempleo es alta, muchas personas tienen menos ingresos disponibles para gastar en bienes y servicios. Esto puede reducir la demanda general de los consumidores, lo que puede afectar negativamente a las empresas. Sin embargo, algunas empresas pueden ser beneficiadas si venden productos más baratos o alternativas a otros de más calidad. Por ejemplo, cuando hay más personas que no encuentran empleo, aumenta la compra de marcas blancas o las reparaciones.



2 Mayor riesgo de quiebra. Cuando la alta tasa de desempleo es alta, algunas empresas pueden tener dificultades para encontrar quiénes les presten dinero, ya que los prestamistas suelen ser más cautelosos. Esto puede hacer que las empresas tengan problemas para hacer sus pagos y el riesgo de quiebra aumenta.



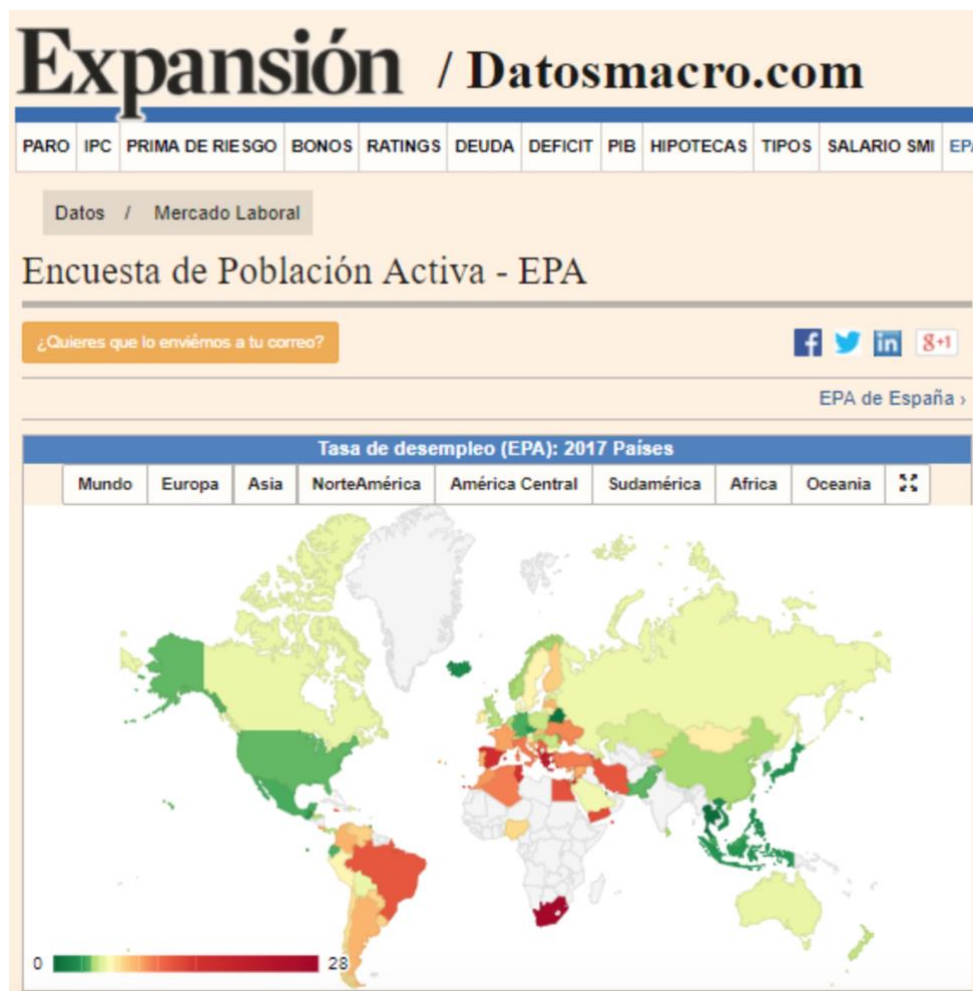
3 Competencia laboral. Si la tasa de desempleo es baja, es posible que haya una mayor competencia entre las empresas para contratar a los trabajadores. Pero si la tasa de desempleo es alta, las empresas no tendrán que competir para contratar trabajadores, con lo que podrán pagar menos salarios y tener menos costes.



ACTIVIDAD 3. DESEMPLEO.

TAREA 1. Desempleo en el mundo.

Entra en la página de [DATOS MACRO](#) y consulta los datos de paro por países.



1 ¿Cuáles son los 5 países de Europa con menos desempleo? ¿Y los 5 con más desempleo?

2 Mira la diferencia de desempleo entre hombres y mujeres en los diferentes países. ¿En qué 3 países la diferencia es más alta? ¿Por qué crees que en esos países el desempleo de las mujeres es mucho mayor que al de los hombres?

3 A continuación, se muestra una gráfica con la evolución de la tasa de desempleo en España., que en 2022 es del 12%. Realiza un comentario de la misma siguiendo los pasos:

- I. Clasificación: tema sobre el que trata el gráfico, tipo de gráfico (de barras, circular, lineal...), unidad de medida (% , miles de personas, €...).
- II. Análisis y explicación: explicación sobre los datos más relevantes del gráfico.
- III. Relación con el tema: relacionar dicho gráfico con contenido visto en la unidad.
- IV. Conclusión: resumen final, breve y conciso

TAREA 2. El desempleo y sus efectos.

Visualiza la siguiente viñeta y responde a las cuestiones planteadas:



A. ¿Por qué crees que el doctor dice que le va a recetar un puesto de trabajo? ¿Crees que dicho puesto podría solucionar los problemas de esas dos personas? ¿Por qué?

B. Cierra los ojos, e imagina que tienes 40 años, pareja y dos hijos. De repente, te despiden de tu puesto de trabajo y con el sueldo de tu pareja os cuesta mucho llegar a fin de mes. Te pasas meses buscando empleo, pero pocas empresas te conceden una entrevista y, las que te la hacen, no te contratan. ¿Cómo crees que te sentirías? ¿Crees que afectaría esta situación a tu personalidad? Redacta los efectos que crees que tendría en ti dicha situación.

C. ¿Cómo afecta a un país que muchas personas se encuentren en desempleo?

6. ENTORNO ECONÓMICO: LA INFLACIÓN

• ¿Qué es la inflación? El ladrón invisible.

Tómate un descansito y ve a hablar un rato con tus padres. Pregúntales cuánto valía hace 20 años los productos o servicios que se te ocurran. ¿Ya lo has hecho? Bien. Seguro que has flipado en colores con algunas respuestas. El fenómeno por el que los precios suben es lo que se llama inflación.

La **INFLACIÓN** es el crecimiento generalizado y sostenido (continuo) de los precios de los bienes y servicios de una economía.

Es decir, para que consideremos que hay inflación, **el aumento de precios debe ser:**

1 Generalizado. Quiere decir que no aumenta solo el precio de un bien, sino de un buen número de ellos. Por ejemplo, si se produjera un aumento solo en el precio de las hamburguesas o de la Coca-Cola, no diríamos que hay inflación. Es necesario que aumente el precio de gran cantidad de bienes y servicios.



2 Sostenido (continuo). Es necesario que el aumento de precios se mantenga en el tiempo. Si el precio de la mayoría de bienes crece, pero luego se mantienen, tampoco podemos decir que haya inflación.



En España, la mayoría de bienes aumentaron su precio desde 2000 hasta 2008 a un ritmo de 3 y 4%. Como hemos visto, varios años de aumentos continuos provoca unos precios mucho más altos. **Por lo tanto, en esa época tuvimos inflación, ya que cumple las dos características, generalizado a la mayoría de bienes y sostenido en el tiempo.** Pero a partir de 2009, con la crisis, los precios han estado muchos meses bajando (así pasó en 2009, 2014, 2015 y 2016). Desde 2021, debido a la crisis de suministros tras los confinamientos por el COVID-19 y a la guerra de Ucrania (con las subidas del petróleo y el gas, la inflación vuelve a subir hasta el 8

Inflación media	Inflación	Inflación media	Inflación
IPC España 2022	8,48% (hasta julio)	IPC España 2012	2,44 %
IPC España 2021	3,10%	IPC España 2011	3,20 %
IPC España 2020	-0,32 %	IPC España 2010	1,80 %
IPC España 2019	0,70 %	IPC España 2009	-0,28 %
IPC España 2018	1,67 %	IPC España 2008	4,09 %
IPC España 2017	1,96 %	IPC España 2007	2,78 %
IPC España 2016	-0,20 %	IPC España 2006	3,52 %
IPC España 2015	-0,50 %	IPC España 2005	3,37 %
IPC España 2014	-0,15 %	IPC España 2004	3,04 %
IPC España 2013	1,42 %	IPC España 2003	3,04 %

• ¿Por qué es mala la inflación? Las consecuencias de la inflación.

En épocas de inflación hemos visto que los precios aumentan mucho. Vamos a ver las consecuencias y los costes de esta situación.

1 Hay pérdida de poder adquisitivo. Cuando los precios suben mucho, como en los primeros años del 2000, los trabajadores piden que les aumenten el sueldo. En principio, si los precios suben al doble y nuestro sueldo también, podremos comprar las mismas cosas. **El problema es que los salarios nunca suben tanto como los precios.** De hecho, los sueldos en España aumentaron muy muy por debajo de lo que lo hicieron los precios.



Obviamente si los precios son muchos más altos y nuestro salario sube solo un poco, podemos comprar muchas menos cosas. De hecho, se estima que antes del año 2000 necesitábamos 5 años enteros de nuestro salario completo para poder comprar una casa. Ahora, sin embargo, son necesarios 8 años para poder comprarla.



Si podemos comprar menos cosas con nuestro salario, perdemos poder adquisitivo. Aunque nadie nos quite dinero de los bolsillos, en realidad, estamos perdiendo dinero. **Por eso la inflación es el ladrón invisible.**

2 Hay incertidumbre. El problema del aumento de los precios es que **no se sabe exactamente cuándo y cuánto van a aumentar los precios de los productos.** Imagina que vas a comprar una casa y que no tienes claro cuánto valdrá el mes que viene o dentro de un año. Tampoco sabes cuál será tu salario, porque en épocas de inflación este sube, pero no sabes cuánto. De la misma manera la comida no sabes si será más cara, o la ropa, la luz, o el agua. Si no tienes claros tus gastos del futuro, es complicado que hagas un gasto muy grande como una casa, porque no sabes ni cuánto vas a ganar ni cuáles serán tus gastos.

Lo mismo les pasa a las empresas. Imagina que tienes una empresa que vende armarios. Tienes que hacer una inversión muy grande, pero no sabes a cuánto podrás vender en el futuro, cuánto les pagarás a tus trabajadores, o cuánto costará la madera o el alquiler de tu local. En definitiva, **es muy difícil que sepas si tu empresa ganará o perderá dinero, por lo que lo normal es que no hagas la inversión.**



Cuando los precios suben de manera imprevisible, se genera incertidumbre, lo que hace que familias y empresas no se atrevan a invertir porque no saben si esas inversiones serán rentables. Todo esto puede llevar al cierre de empresas.

• Ganadores y perdedores con la inflación.

Hemos visto que la inflación es muy mala para la economía, pero ¿es mala para todo el mundo? La respuesta es no, y es que, habitualmente, cuando alguien pierde casi siempre hay alguien que gana. Y sí, casi siempre pierden los mismos.

• Los perdedores de la inflación.

Los principales perjudicados de la inflación son:

• **Ahorradores.** ¿Recuerdas que dijimos que, si los precios eran el doble y el salario también, en principio no pasaba nada? Bueno, en principio si gano 2.000 euros al mes y quiero comprar un coche que vale 20.000 necesito 10 meses de salario. Si todo se dobla y paso a ganar 4.000 euros al mes y el coche vale 40.000 (todo el doble) sigo necesitando 10 meses de salario. Mi poder adquisitivo en ese caso sigue intacto.

¿Pero qué pasa con mis ahorros? Imagina que tengo 40.000 euros en el banco ahorrados. Antes, cuando el precio del coche era de 20.000 me podía comprar 2 coches. Ahora si todo se dobla, el coche pasa a valer 40.000, ¿se doblan mis ahorros también? Me temo que no amigo mío, seguiré teniendo 40.000 euros en el banco y solo me podré comprar un coche a ese precio.

La inflación perjudica a las personas que tienen ahorros. Por ello, en grandes épocas de inflación, la gente no quiere tener dinero ahorrado y se apresura en invertir y comprar viviendas, tierras, o acciones de empresas. La razón es clara: antes podía comprar dos coches, ahora uno, si los precios siguen subiendo, pronto no podré comprar ninguno. **En épocas de inflación, ahorrar no es interesante y la gente compra bienes en cuanto les llega el dinero, porque si esperan, no podrán.**

• **Prestamistas.** Imagina que tu hermano te pide 20.000 euros para comprarse un coche y te dice que te los devolverá en 2 años. Con una inflación como la del ejemplo anterior, el coche pasará a valer 40.000 euros, y los productos se doblarán. En esos dos años tu hermano te devuelve los 20.000 euros, pero como todos los precios son el doble ahora tú puedes comprar muchas menos cosas. De hecho, con ese dinero no te podrías comprar el coche que sí se compró tu hermano, ya que ahora vale el doble.

Aquellos que prestan dinero, salen perjudicados, ya que cuando les devuelvan el dinero podrán comprar mucho menos.

• **Pensionistas y trabajadores.** En general, los salarios y pensiones suelen subir mucho más lento que los precios. Por tanto, si los precios son el doble, los salarios o las pensiones no van a aumentar el doble y, por tanto, pensionistas y trabajadores perderán poder adquisitivo (con su salario pueden comprar menos). **Esta ley siempre se cumple: en épocas de inflación, los más pobres siempre son los más perjudicados, ya que sus salarios serán siempre los que menos suban.**



• Los ganadores de la inflación.

Como hemos dicho, también hay gente beneficiada por la inflación.



• **El Estado.** El gran beneficiado por la inflación. El motivo es que el Estado tiene muchos pagos fijos que hacer o que van a subir poco (salario de funcionarios, pensiones, o devolver deuda de años anteriores), por tanto, sus gastos van a subir muy poco. Sin embargo, los impuestos van a ser mucho mayores. Fíjate en que pagamos un 21% de IVA; si un coche vale 20.000 euros, el IVA será 4.200 €, pero si el coche por la inflación pasa a valer 40.000 euros, el IVA será 8.400. Lo mismo pasa con los impuestos de los trabajadores (IRPF y cotizaciones sociales), que al ganar más dinero tendrán que pagar más impuestos. **Por tanto, el Estado ve por arte de magia aumentada la cantidad que obtiene por los impuestos, mientras que los gastos aumentan, pero no tanto.**

• **Los que piden prestado.** ¿Recuerdas que tu hermano te pidió prestado 20.000 euros? Pues resulta que en 2 años todos los precios se han doblado. Por lo tanto, ahora esos 20.000 euros valen mucho menos (porque se pueden comprar menos cosas). Él sale beneficiado porque tú le prestaste 20.000 euros cuando con este dinero podía comprar muchas más cosas que ahora.

Además, cuando los precios suben mucho, los salarios de los trabajadores algo aumentan (no tanto, pero aumentan). Por tanto, ahora él se ve beneficiado. ¿Por qué? Muy sencillo, ahora esos 20.000 € los va a poder ganar mucho más rápido que antes. Es decir, los precios suben, los salarios suben, pero el dinero que él debe es el mismo y, por tanto, sale ganando. **Dicho de otra manera, esos 20.000 € valen mucho menos ahora, ya que como todo es más caro, se pueden comprar menos cosas.**

• Los efectos de la inflación en el entorno de las empresas

La inflación tiene grandes efectos en el entorno económico de las empresas:

- **Aumento de los costes.** La inflación aumenta los costes de producción de las empresas, ya que los precios de las materias primas, los salarios y otros factores pueden aumentar. Todo provocará que, o bien tengan menos beneficios, o bien tengan que aumentar sus precios para cubrir los mayores costes.

- **Menos demanda.** Cuando los precios aumentan, el poder adquisitivo de los consumidores disminuye. Esto puede afectar la demanda de los productos de la empresa, lo que puede llevar a una disminución en las ventas y los ingresos.

- **Incertidumbre económica.** La inflación puede generar incertidumbre en el entorno económico, lo que puede dificultar la planificación y la toma de decisiones empresariales.

- **Aumento de los tipos de interés.** Para combatir la inflación, los bancos centrales pueden aumentar los tipos de interés. Esto puede hacer que sea más difícil obtener préstamos para la empresa y que tengan que pagar más intereses por el dinero prestado.



• Las causas de la inflación. ¿Por qué se produce la inflación?

Después de la primera guerra mundial Alemania fue duramente sancionada por los países vencedores. Para poder pagar sus deudas Alemania empezó a imprimir dinero, lo que provocó una brutal inflación. Una onza de oro valía 170 marcos alemanes en enero de 1919. En enero de 1923 la misma onza valía 87.000.000.000.000. Es como si un café que hoy vale un euro, dentro de 4 años valiera 511 millones de euros.

Podemos resumir las múltiples causas en principalmente dos:

1 Inflación de demanda.

La **inflación de demanda** ocurre cuando los consumidores empiezan a demandar más bienes. Como hemos visto al estudiar el mercado, ante un exceso de demanda, los vendedores suben los precios. **Esta inflación de demanda a su vez se puede deber a dos razones. Vamos a ver estas dos razones.**

La **INFLACIÓN DE DEMANDA** ocurre cuando hay un exceso de demanda de bienes. Esto sucede a) cuando un país está usando casi todos sus factores y ya no puede crecer, y b) cuando se imprime demasiado dinero.

A) La inflación sucede cuando la economía está usando casi todos sus factores productivos (pleno empleo). Cuando en un país las cosas van muy bien, se crean muchas empresas y se contratan nuevos trabajadores. En general se desata una oleada de optimismo, ya que todo el mundo se ve con más dinero. Por ejemplo, España en 1997 salía de una situación de crisis, muchas personas volvieron a encontrar trabajo y se abrieron nuevas empresas, lo que permitió que mucha gente pudiera empezar a comprarse una vivienda, un coche, o lo que necesitara.

Pero si la demanda aumenta mucho y la oferta no puede crecer al mismo ritmo porque las empresas ya están usando todos los factores productivos, **suben los precios, porque las empresas saben que van a vender igual y así ganan más dinero.**

Como las empresas están vendiendo más caro todo (viviendas, coches, comida...) la ola de optimismo continúa, lo que hace que la demanda siga aumentando y los precios sigan aumentando. **Se dice que la economía se está recalentando.**

B) La inflación sucede cuando se imprime demasiado dinero. No es necesario que la economía vaya muy bien para que haya inflación. Si un país imprime mucho dinero, como pasó en Alemania o como pasa en Venezuela ahora, también aumentan los precios. **El motivo es que como todo el mundo tiene más dinero, la gente está dispuesta a pagar más por los mismos bienes.** En esta situación, de nuevo, las empresas suben los precios porque hay exceso de demanda.

2 Inflación de costes.

Ocurre cuando no es la demanda lo que aumenta, sino los costes de las empresas (**es lo que está ocurriendo en 2022**). Si aumenta el precio del petróleo, la luz o el gas (como ocurrió tras la guerra de Ucrania) esto provocará que aumenten los precios de las industrias (que lo necesitan para producir), de los transportes, todo tipo de plásticos y un larguísimo etcétera de productos afectados por la energía.

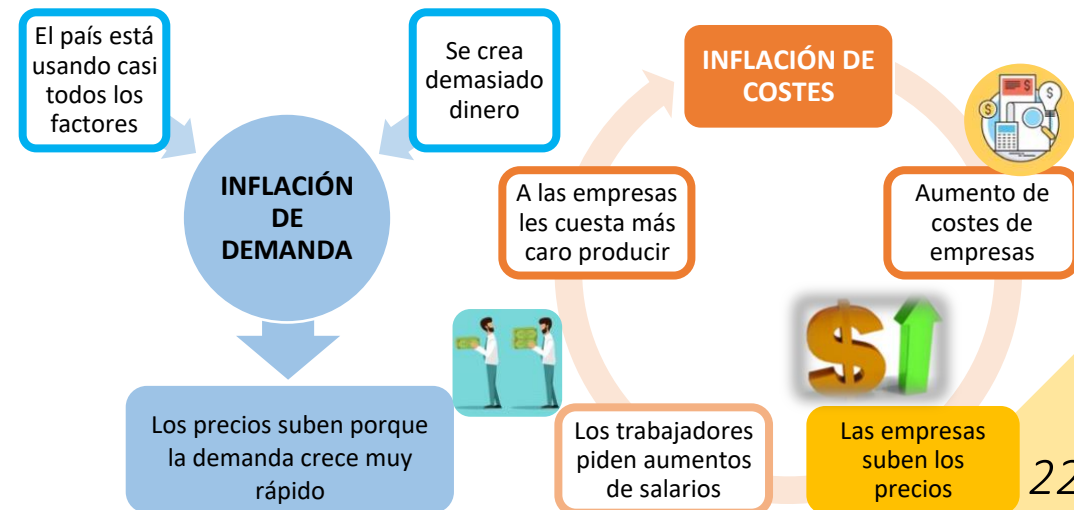
Ante esta situación, la producción de muchos bienes se hace más cara y, por tanto, las empresas, si quieren sobrevivir, tendrán que subir los precios. El problema es que una vez que los precios aumentan son muy difíciles de parar. Si tú, por ejemplo, tienes una empresa de transportes y te aumentan el precio de la gasolina, aumentarás el precio de tu servicio de transporte. Transportar la madera, el cemento, o todos los productos de alimentación será más caro, por lo que aumentará el precio de los muebles, de la vivienda o de los alimentos en general. Podría aumentar también el precio de los camiones o furgonetas que tú usas para transportar. Como todo es más caro, tu empresa tendrá que subir sus precios de nuevo y se reactiva el proceso.

En todo este proceso **los trabajadores piden aumentos de sueldo** porque ven como pierden poder adquisitivo al subir la inflación. **Esto hace que las empresas tengan más costes y nuevamente tienen que subir los precios.**



El proceso se retroalimenta una y otra vez, a medida que todo es más caro de producir, los precios suben (materias primas y máquinas incluidas), lo que provoca mayores costes para las empresas y que los precios vuelvan a subir. Este círculo vicioso puede ser muy difícil de parar.

La **INFLACIÓN DE COSTES** ocurre cuando aumentan los costes de las empresas, lo que hace que estas suban los precios.



ACTIVIDAD 4. LA INFLACIÓN.

TAREA 1. El tío Gilito y la inflación.



Responde a las siguientes preguntas:

- A. ¿Qué es la inflación?
- B. Investiga que es la reduflación
- C. ¿Qué consecuencias provoca la inflación para el Tío Gilito?
- D. Explica si las siguientes circunstancias podrían ser consideradas inflación o no.
 - a) Aumentan el precio de los cafés en todas las cafeterías del país.
 - b) La cesta de la compra sube de precio en febrero, y luego se mantiene al mismo precio.
 - c) Aumenta todos los meses el precio de la vivienda, el transporte y la comida.

TAREA 2. Twitter y la inflación.

Hace un tiempo, una usuaria de Twitter publicó un tema que seguro que te has planteado alguna vez:



Sin-tia
@CynthiaurusRex

Yo a los 6 años: y por qué no imprimen más dinero y ya?

Yo a los 23 años: y por qué no imprimen más dinero y ya?

19:33 · 18 ago. 20 · Twitter for iPhone



Explica detalladamente y con tus palabras porque su pensamiento es erróneo, haciendo referencia a los problemas que puede conllevar.

TAREA 3. Ganadores y perdedores inflación.

1

Imagina que en 2022 tu mejor amigo te presta 500 euros, y te dice que debes devolvérselo dentro de 5 años como mucho. Tú, decides esperar hasta el último momento para saldar tu deuda. En estos 5 años, el país sufre una gran inflación cada año. ¿A quién le beneficia más esta situación? ¿Y a quién le perjudica? Justifica tu respuesta.

2

Indica en los siguientes casos, quién saldría ganando y quién perdiendo con la inflación.

- a) Mario recibió 2.000 euros prestados y tiene que devolverlos en 5 años.
- b) Leo prestó 2.000 euros a Mario y se lo tienen que devolver en 5 años.
- c) Sofía está jubilada y recibe una pensión del Estado.
- d) El Estado, tiene una deuda que pagar de 5.000 millones de euros.



TAREA 4. Experimento del mercado con la inflación.

Este experimento es la continuación de los vistos en clases anteriores. Esta vez vamos a incluir la inflación para ver su repercusión en los acuerdos.

Los **objetivos** de nuestro experimento son dos:

1. Demostrar que imprimir más dinero no soluciona las crisis, sino que genera inflación de demanda.

2. Ver que un aumento de los costes de producción también genera inflación, en este caso de costes.



Para nuestro experimento económico, necesitamos los siguientes materiales, que encontrarás aquí: [descargar tarjetas de mercado con inflación de demanda](#), [descargar tarjetas de mercado con inflación de costes](#).

- **Tarjetas de Comprador:** el número que incluye refleja precio de reserva, es decir, el precio máximo que el comprador está dispuesto a gastar para adquirir el bien. Obviamente el comprador deberá comprar el bien a un precio inferior a este.



<p>Comprador 2</p> <p>Tu precio de reserva es:</p> <p style="font-size: 2em;">136€</p> <p>Debes comprar a un precio inferior a tu precio de reserva</p> <p>@pablo_economia</p>	<p>Comprador 1</p> <p>Tu precio de reserva es:</p> <p style="font-size: 2em;">144€</p> <p>Debes comprar a un precio inferior a tu precio de reserva</p> <p>@pablo_economia</p>
<p>Comprador 2</p> <p>Tu precio de reserva es:</p> <p style="font-size: 2em;">68€</p> <p>Debes comprar a un precio inferior a tu precio de reserva</p> <p>@pablo_economia</p>	<p>Comprador 2</p> <p>Tu precio de reserva es:</p> <p style="font-size: 2em;">68€</p> <p>Debes comprar a un precio inferior a tu precio de reserva</p> <p>@pablo_economia</p>

- **Tarjetas de Vendedor:** el número que incluye refleja el coste de producción para cada uno de los vendedores. Obviamente el vendedor deberá vender el bien a un precio superior a este.



<p>Vendedor 2</p> <p>Tu coste de producción es:</p> <p style="font-size: 2em;">8€</p> <p>Debes vender a un precio superior a tu coste de producción</p> <p>@pablo_economia</p>	<p>Vendedor 1</p> <p>Tu coste de producción es:</p> <p style="font-size: 2em;">6€</p> <p>Debes vender a un precio superior a tu coste de producción</p> <p>@pablo_economia</p>
<p>Vendedor 1</p> <p>Tu coste de producción es:</p> <p style="font-size: 2em;">9€</p> <p>Debes vender a un precio superior a tu coste de producción</p> <p>@pablo_economia</p>	<p>Vendedor 2</p> <p>Tu coste de producción es:</p> <p style="font-size: 2em;">12€</p> <p>Debes vender a un precio superior a tu coste de producción</p> <p>@pablo_economia</p>

MECÁNICA DEL EXPERIMENTO: Es similar a la del experimento que realizamos en la unidad 4 (de hecho, recomiendo repetirlo inicialmente exactamente igual que lo vimos en el primer caso, ya que nos permitirá ver mejor las diferencias de precios entre los acuerdos,

siendo interesante calcular el precio medio de las transacciones en este primer experimento). Dividimos a la clase en 2 grupos iguales, los alumnos del primer grupo serán compradores y los del segundo los vendedores.

Les explicamos que hemos creado un mercado, en el que el bien que se va a intercambiar es una **camiseta**, y que algunos alumnos serán compradores y otros vendedores. Posteriormente repartimos aleatoriamente las tarjetas de INFLACIÓN DE DEMANDA y les pedimos que encuentren a alguien del otro grupo (si son vendedores un comprador, y viceversa) y lleguen a un acuerdo por el precio de la camiseta. Tras esta ronda, hacemos lo mismo, pero con las tarjetas de INFLACIÓN DE COSTES.



Antes de empezar el experimento les decimos que aquel alumno que consiga una mayor diferencia entre el precio de su tarjeta y el que finalmente haya pactado tendrá puntos extra u otra recompensa (para que se lo tomen más en serio).

Tras cada uno de los cambios debemos calcular el precio medio de las transacciones y el número de intercambios realizados, para de este modo compararlo con nuestro experimento base.

¿QUÉ OCURRIRÁ? Como tanto al aumentar los costes de producción (INFLACIÓN DE COSTES) como al aumentar los precios de reserva (INFLACIÓN DE DEMANDA) una de las partes cuenta con mayores costes/dinero, el acuerdo al que lleguen tendrá un precio medio superior al acordado en la unidad 4, que recordemos que rondaría los 35€.

APRENDIZAJE PARA COMENTAR AL FINAL DEL EXPERIMENTO: Cuando se imprime más dinero en un país, pero el número de unidades producidas es el mismo, ya que la producción y los recursos no pueden aumentarse rápidamente, no se solucionan las crisis, simplemente se produce un aumento de los precios, provocando que las personas necesiten más dinero para pagar lo que antes era más barato. Algo similar ocurre cuando lo que aumentan son los costes, no pudiendo las empresas ofrecer sus productos tan baratos como antes y reflejando este aumento de costes en un aumento de precio de venta.



7. ENTORNO ECONÓMICO: LOS TIPOS DE INTERÉS

• ¿Qué es el tipo de interés?

Cuando uno pide una cantidad de dinero prestado se le indica cuánto tiempo tiene que tardar en devolverla más unos intereses en compensación por el préstamo. Normalmente para saber cuántos intereses tengo que pagar en total, nos indican que hay que pagar un porcentaje de la cantidad prestada todos los años.

El **TIPO DE INTERÉS** es el porcentaje que tiene que pagar de intereses sobre la cantidad prestada la persona que pidió el préstamo (prestatario), y que, por tanto, recibirá el que prestó el dinero (prestamista).

Imagina que pedimos prestados 10.000 euros y nos dicen que tenemos que devolverlos en 3 años pagando un 5% de tipo de interés anual. El 5% de 10.000 es 500 euros que serán los intereses que tendremos que pagar cada año. Es decir, cada año pagamos 500 euros y al final devolvemos los 10.000€. Pero, **¿y si nos dicen que el tipo de interés es mensual?** Ojo que ahora la película cambia. Tendremos que pagar un 5% al mes, es decir 500 euros todos los meses (lo cuál sería 6.000 euros al año). Como ves un interés mensual del 5% me va a hacer pagar muchísimo más dinero que un 5% al año.

• • El tipo de interés es el precio del dinero.

Resulta que comprar dinero cuesta dinero, ¿cómo? Muy fácil, cuando necesitamos un coche, un apartamento para ir de vacaciones o una bicicleta, pero solo por un tiempo determinado, entramos en una tienda y podemos pedirlos prestados (alquilarlos) pagando su precio con dinero. Pero ¿qué pasa si Ana y Juan necesitan 10.000 € durante un tiempo? Es decir, necesitan dinero que no tienen y quieren conseguirlo de alguna manera. Para ello entrarán a una tienda que alquile dinero (un banco) y se lo pedirán prestado durante un tiempo. El banco te alquilará (prestará) muy gustosamente su dinero a cambio de un tipo de interés de, por ejemplo, el 5% anual, lo cual acabamos de ver que quiere decir que cada año que tengas su dinero te va a cobrar el 5% de esa cantidad (en el caso de 10.000 € te cobrarán 500 € al año). Esos 500 euros al año es el precio de pedir 10.000 € prestados.



El tipo de interés es el precio del dinero, lo que nos va a costar que nos presten dinero o lo que recibiremos si los prestamos nosotros.

• ¿Quién dice cuánto es el tipo de interés?

En realidad, cada uno puede exigir el tipo de interés que quiera por el dinero que quiere prestar, al igual que un panadero puede poner el precio que desee al pan. Pero obviamente, de la misma manera que deseamos comprar el pan lo más barato posible, el que pide dinero prestado va a buscar el menor tipo de interés (el precio del dinero). **Es una cuestión de oferta y demanda.** Yo ofrezco mi dinero pidiendo un tipo de interés, y si nadie lo quiere prestado, tendré que pedir menos a cambio. Los bancos, por tanto, si quieren ganar clientes tendrán que ofrecer el tipo de interés más barato.

• • ¿De qué depende que los bancos pongan el tipo de interés alto o bajo?



En los países que tienen el euro como moneda, el Banco Central Europeo (BCE) toma una decisión muy importante. El BCE presta dinero a los demás bancos de la zona euro a un tipo de interés de referencia.

Cuando un banco necesita dinero se lo pide al BCE, que le cobra este el tipo de **interés de referencia** de manera que, si los bancos consiguen dinero pagando por él un 2%, cuando nos lo presten a nosotros nos cobrarán más de un 2% (para así ganar dinero). Pero ¿cuánto más? **Los bancos compiten entre sí.** Si ellos obtienen dinero pagando al BCE un 2% y nos lo quieren prestar a nosotros al 18%, es fácil que venga otro banco y nos ofrezca el 15%, y luego otro el 12%. Por eso, **el tipo de interés suele estar algo por encima del tipo de referencia, suficiente alto para ganar dinero, pero no demasiado para no perder clientes con otros bancos.**

En realidad, **un banco no funciona de manera tan diferente a otra empresa.** El banco le compra el dinero al BCE (también lo obtiene de los ahorros de familias y empresas) a un tipo de interés de referencia, y luego nos lo vende más caro a familias, empresas y Estado. Para tratar de robar clientes a otros bancos, tratarán de ofrecernos el tipo de interés más bajo siempre que sigan ganando dinero.

• • ¿Nos prestan el dinero a todo el mundo al mismo tipo de interés?

Si cualquiera de nosotros va a la panadería, la barra de pan nos cuesta lo mismo. En el banco no va a pasar lo mismo. Los bancos suben el tipo de interés de referencia que fija el BCE y cobran diferente según quién venga a pedir dinero prestado.



De manera general podemos decir que el tipo de interés irá en aumento con el riesgo y con el plazo.

1 El plazo. Cuánto más tiempo le diga yo al banco que voy a tardar en devolver el dinero, más me va a pedir a cambio. Si recuerdas dijimos que quien presta exige una compensación porque está renunciando a usar el dinero ese tiempo. **A mayor plazo de devolución, más tiempo renuncia al dinero el que presta y más intereses exige en compensación.** Por tanto, un préstamo a 10 años es lógico que tenga un tipo de interés mayor que un préstamo a 5 años.



2 El riesgo. Como hemos dicho, cuando prestamos dinero corremos el riesgo que no nos devuelvan el dinero, por eso, **a mayor riesgo de que no nos paguen, más intereses exigimos a cambio.** Si normalmente pedimos el 2%, a una persona con riesgo le pediremos más. Este aumento de los tipos de interés que pedimos cuando no nos fiamos de alguien es lo que se conoce como la **PRIMA DE RIESGO.**



[Qué es el tipo de interés.](#) [Quién fija el tipo de interés.](#)

• Los efectos del tipo de interés en la economía

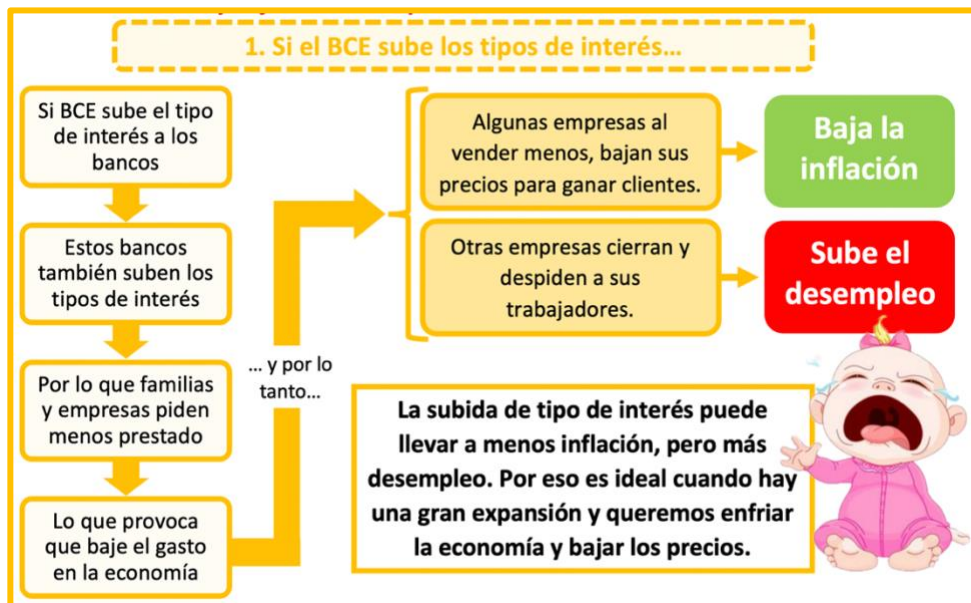
Te levantas por la mañana y tus padres tienen puesto la radio. Están comentando que el BCE ha subido los tipos de interés al 1% en 2022 y que eso afecta a una cosa que se llama euríbor. Tus padres empiezan a comentar la hipoteca. A ti todo eso te apetece un rollo y, les pides que pongan KISS FM, que, según tú, solo pone temas. Tus padres te comentan que estas noticias son muy importantes, y que puede influir en que este año os podáis ir o no de vacaciones. Tú estás flipando en colores. Tu padre es soldador y tu madre trabaja en un bar. ¿Cómo va a influir una cosa que se llama BCE en tus vacaciones? Pues siento decirte que puede influir bastante. Presta atención pequeño.

Como acabamos de ver, el BCE controla el tipo de interés. Así, este tipo de interés es una poderosa herramienta para influir en nuestros hermanos gemelos malvados: la inflación y el desempleo. Veamos la diferencia entre subirlos o bajarlos.

Si sube el tipo de interés

Cuando el BCE sube el tipo de interés de referencia, los bancos tendrán que pagar más intereses por el dinero que le piden. Así, los bancos también pedirán más intereses a familias y empresas. Pedir prestado se hace más caro, porque hay que devolver más intereses. Si la gente pide menos prestado, habrá menos consumo, lo que provocará que algunas empresas cierren y el desempleo aumente. Como las empresas están vendiendo menos los precios bajarán y nos alejaremos de la inflación.

Los tipos de interés se suelen subir en épocas donde la inflación se está haciendo un problema muy grave. Queremos así enfriar la economía. El coste es que perdemos puestos de trabajo (más desempleo)



En 2022, la inflación era cercana al 10% en España y el desempleo bajaba. Esto hizo que el BCE subiera los tipos de interés. Los bancos pedían por sus hipotecas más lo que en principio desanimaría a la gente a comprar casa (en España no nos desanimamos mucho) y los precios bajarían.

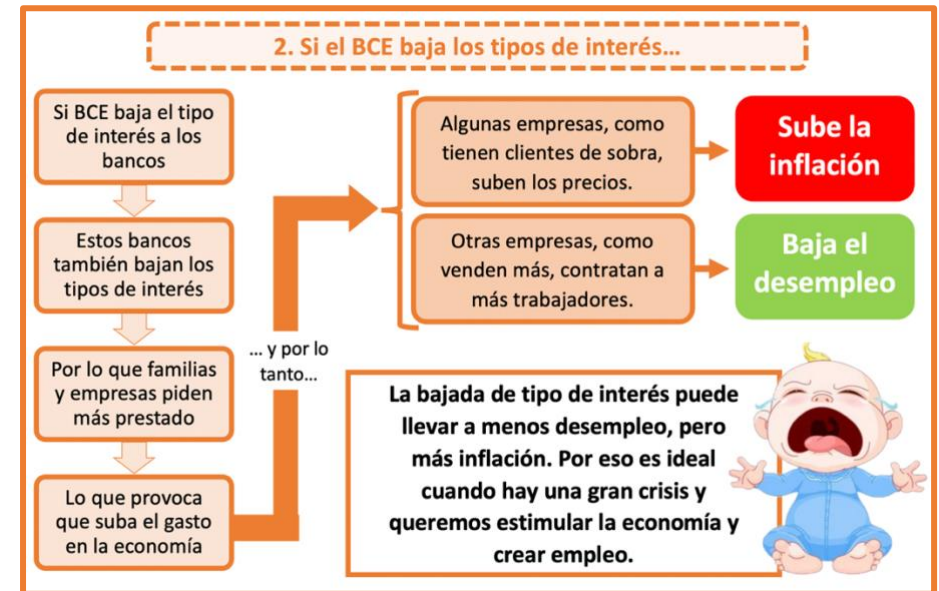
Si baja el tipo de interés

Pero si BCE baja el tipo de interés de referencia, los bancos pagarán menos intereses, y podrán también bajarlos a familias y empresas. Esto hará que mucha más gente se anime a pedir préstamos y consuma más con lo que las empresas pueden vender más. El mayor consumo hace que las empresas contraten más trabajadores, pero también provocará que los precios suban ante la mayor demanda.



Bajar los tipos de interés es una medida que suele hacerse en épocas de crisis donde hay mucho desempleo y queremos animar la economía. El coste de bajar el desempleo es una mayor inflación.

Es precisamente lo que ha hecho el BCE estos últimos años (hasta 2021). Con la crisis de 2008 el BCE bajó los tipos de interés año tras año hasta el 0%. Esto ha hecho que la gente puede pedir hipotecas pagando un tipo de interés alrededor del 2-3, con la que sale más barato pedir prestado. Esto ayuda a que se construyan más casas y por tanto haya más trabajadores y menos desempleo.



Como puedes ver, los tipos de interés pueden ser muy importantes en tu vida. Si el BCE intenta reactivar la economía, el desempleo puede bajar, y es más fácil que tus padres mantengan o encuentren un trabajo, pero los precios pueden subir. Algún día tú acabarás tus estudios y buscaras trabajo, así que un consejo, no le digas a tus padres que quiten las noticias económicas. PRESTA ATENCIÓN a ellas.

ACTIVIDAD 5. EL INTERÉS.

TAREA 1. Interés más alto.

Cuál de las siguientes personas es de suponer que tendrá que pagar un tipo de interés más alto por el dinero que pida prestado. Explica las razones:

- a) Un profesor funcionario o Eva que acaba de empezar a trabajar y gana 1000 euros al mes.
- b) Juan, que pide el préstamo a devolver a 1 año o Lucía, que lo pide a devolver a 25 años.
- c) Alba, que pide el dinero para comprar una casa o Pilar que lo pide para irse de vacaciones.
- d) Pablo, que ya tiene muchas deudas o Javi, que no tiene ninguna.
- e) Isabel que pidió un préstamo en un momento en el que el BCE tiene los tipos de referencia bajos, o Lidia que lo hace cuando el BCE pone los tipos de referencia altos.
- f) Carlos, que pide prestado cuando la inflación del país es del 6% anual, o María que pide cuando la inflación es del 1% anual.

TAREA 2. La influencia del tipo de interés.

BCE > El BCE sube los tipos de interés 0,25 puntos, hasta el 4%, y eleva sus perspectivas de inflación

La autoridad monetaria ve alejarse el alza de precios del objetivo del 2% a medio plazo por la “solidez del mercado de trabajo”



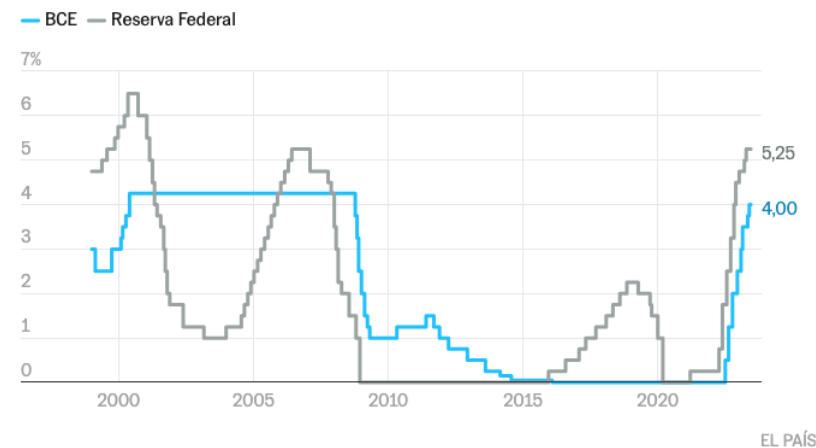
<https://elpais.com/economia/2023-06-15/el-bce-sube-los-tipos-de-interes-025-puntos-hasta-el-4-y-vuele-a-niveles-previos-a-la-crisis-de-2008.html>



Sin sorpresas. El [Banco Central Europeo \(BCE\)](#) ha decidido este jueves subir el precio del dinero un cuarto de punto, dejando los tipos de interés en el 4%. El incremento, el octavo consecutivo, busca aplacar una inflación que se resiste a volver al redil a pesar de que la zona euro ha entrado en recesión. La institución presidida por [Christine Lagarde](#) ve el alza de precios todavía descontrolada por más que los datos arrojen ya “señales incipientes de debilitamiento”. Al contrario: los economistas del Eurobanco han elevado en una décima sus previsiones de inflación, tanto a corto como a medio plazo, por la “solidez en el mercado de trabajo”, alejándose ligeramente del mandato del 2%, según ha explicado la propia Lagarde tras la reunión del Consejo de Gobierno. Por ello, la francesa ha anticipado que “probablemente” tendrá que realizar otro movimiento de 0,25 puntos en julio, lo cual llevará a los tipos de interés a su máxima cota desde el año 2000.

Tipos de interés del BCE y la Reserva Federal

En %



1. ¿Qué son los tipos de interés de referencia del BCE?
2. ¿Qué objetivo busca el BCE cuando tiene los tipos de interés en mínimos históricos?
3. ¿Qué es el Euribor? ¿por qué los tipos de referencia influyen en el Euribor?
4. ¿Crees que beneficia a España que los tipos de interés estén bajos? ¿por qué?

8. LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA

En 2015 se destapó el escándalo del fabricante alemán de automóviles, Volkswagen, que había dotado a casi 11 millones de sus coches de un sistema para engañar a las pruebas de emisión de gases contaminantes. Un estudio consideró que "las emisiones excesivas de los Volkswagen vendidos en Alemania provocarán unas 1.200 muertes prematuras en Europa, lo que corresponde a 13.000 años de vida perdidos y 1.900 millones de euros en costes". ¿Es esto responsabilidad social?



Al igual que el entorno tiene una influencia decisiva en el éxito de una empresa, no podemos olvidar que la empresa también influye en el entorno en el que habita.

Por supuesto, las empresas tienen muchos efectos positivos en la sociedad. Las empresas crean puestos de trabajo y generan riqueza. Además, muchos de los grandes avances de la humanidad han sido gracias a las empresas. Sin embargo, en ocasiones las empresas también son responsables de graves problemas sociales, como contaminación, agotamiento de los recursos naturales, abusos laborales etc.

El problema, es que cuando **la empresa provoca estos efectos negativos, está imponiendo una serie de costes sociales**. Por ejemplo, una fábrica muy contaminante produce polución en el aire, lo que no sólo puede llevar a una sensación desagradable que disminuye la calidad de vida de los ciudadanos, sino que puede llegar a desarrollar enfermedades mortales.

LOS COSTES SOCIALES son aquellos provocados por las empresas, pero soportados por toda la sociedad sin que las primeras paguen por ellos. Estos costes sociales también se llaman externalidades negativas.



En la actualidad, cada vez hay concienciación de los efectos que las acciones de la empresa pueden tener en la sociedad en general y la necesidad de que estas adopten una actitud más ética y una responsabilidad social en sus actuaciones.

A partir de aquí surgen dos conceptos importantes que es necesario destacar: la Responsabilidad Social Corporativa y la ética en los negocios.

• La Responsabilidad Social Corporativa

Por supuesto, la empresa debe cumplir todas las leyes del Estado. Antiguamente, se consideraba que esto era suficiente para tener una responsabilidad social, hoy en día, sin embargo, se considera que la RSC va mucho más allá de sólo cumplir la ley.

La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) es el comportamiento voluntario de empresas para que sus actuaciones tengan repercusiones positivas en la sociedad.

Los ámbitos de la RSC

La RSC de las empresas busca generar impactos positivos en 3 ámbitos: económico, social y medioambiental. Por tanto, dentro de la RSC diferenciamos:

• • **Responsabilidad económica.** La generación de riqueza, de puestos de trabajo, y el pago de impuestos son varias de las principales responsabilidades de la empresa con la sociedad. Las empresas responsables contribuyen al desarrollo económico de su entorno.



• • **Responsabilidad social.** La empresa debe incorporar todas las preocupaciones de la sociedad y mejorar las relaciones con los grupos implicados en su actividad: trabajadores, consumidores, proveedores o el Estado. Las empresas responsables tienen a sus trabajadores en condiciones dignas, informan a sus consumidores, respetan los acuerdos con los proveedores, las leyes del Estado etc. Además, defienden la igualdad entre hombres y mujeres y los derechos humanos.



• • **Responsabilidad medioambiental.** El deterioro del medio ambiente ha sido alarmante en los últimos 50 años. Las empresas responsables intentan reducir el impacto no contaminando, consumiendo menos energía, haciendo un tratamiento adecuado de los residuos, creando envases ecológicos etc.



La RSC como herramienta competitiva

Ante esta situación, muchas empresas se han dado cuenta de que los consumidores y la sociedad, cada vez empieza a valorar más a las empresas que tienen esta RSC. Por ello, muchas empresas empiezan a adoptarla como una herramienta que les haga mejorar su imagen y así puedan vender más. *Por ello cada vez vemos más empresas que dan publicidad a sus envases ecológicos, donaciones a la sociedad etc.*

El objetivo final es que las empresas acaben siendo responsables, no sólo para cumplir la ley, o para mejorar su imagen, sino que lo hagan porque es lo correcto. De esta manera, debemos distinguir tres niveles hacia una responsabilidad social completa.

El camino a empresas socialmente responsables



9. ¿QUÉ ES EL I+D+I?

El I+D+i (investigación, desarrollo e innovación) es el gasto que realizan muchas empresas o el Estado en investigación para adquirir conocimientos que puedan ser aplicados a mejorar productos o procesos productivos.

El gasto en I+D+i de un país **se considera clave para el progreso técnico (mejor tecnología)** y que la sociedad siga avanzando.



El término I+D+i engloba 3 actividades.

1 La investigación. Tenemos que diferenciar la básica y la aplicada.

- **La investigación básica** son los experimentos o trabajos teóricos con los que se busca aumentar el conocimiento científico, pero su fin no es llegar a una aplicación práctica concreta. *Por ejemplo, investigación de cómo bacterias y virus afectan al cuerpo humano.*
- **La investigación aplicada.** Está dirigida a conseguir una aplicación práctica de los hallazgos que hemos conseguido con la investigación aplicada. *Por ejemplo, la búsqueda de un medicamento que cure el resfriado*

2 Desarrollo. Son las actividades que tratan de aprovechar todos los conocimientos aprendidos en la investigación para desarrollar nuevos productos o procesos productivos. *Por ejemplo, el ibuprofeno.*

3 Innovación. Ocurre cuando las novedades son introducidas en el mercado. supone la creación de nuevos o mejores productos, procesos de producción o modelos de negocio que satisfacen mejor nuestras necesidades y solucionan mejor nuestros problemas. Podemos distinguir 4 tipos:

Innovación de producto. Es la introducción en el mercado de nuevos productos o mejorados a través de nuevas características, materiales, componentes o funciones. Por ejemplo, la Tablet (producto nuevo) o el ordenador táctil (nueva característica)

Innovación de proceso. Consiste en una nueva manera fabricar o distribuir los productos para aumentar su eficiencia o calidad. Por ejemplo, Amazon ha incorporado robots en su sistema de producción para mejorar la rapidez de sus envíos.

Innovación de marketing. Consiste en la aplicación de un nuevo modo de comercializar el producto. Por ejemplo, el cambio del envase o diseño del producto, una nueva forma de dar publicidad al producto etc. Un ejemplo es cuando Coca Cola vendió sus refrescos con el nombre de las personas en el envase.

Innovación de organización. Es la introducción de una nueva forma de organizar la empresa, el lugar de trabajo o la forma de trabajar. Por ejemplo, muchas empresas han implantado el teletrabajo o la jornada laboral de 4 días para aumentar la productividad de sus trabajadores.

• El papel del I+D+i en el desarrollo social y empresarial

El I+D+i es muy importante para el desarrollo social y empresarial de un país. Podemos destacar las siguientes razones:

1. Genera conocimiento. La investigación aumenta el conocimiento científico en diferentes áreas, lo que ayuda a conocer mejor el mundo y aprendamos a dominarlo, lo cual es clave para el avance de la sociedad.

2. Mejora la calidad de vida. La aplicación de los conocimientos permite desarrollar nuevos productos que den mejor solución a los problemas de las personas. Por ejemplo, medicamentos que mejoren nuestra salud, técnicas de cultivo que mejoren nuestra alimentación, generación de nuevas energías que nos ayuden a desplazarnos o a calentarnos etc.

3. Solución de problemas sociales y ambientales. Los avances científicos del I+D+i pueden dar solución a problemas que preocupan a toda la sociedad. Por ejemplo, pueden ser claves para poner soluciones a pandemias, la escasez de agua o el cambio climático.

4. Desarrollo tecnológico. El I+D+i es muy importante para el desarrollo de nuevas tecnologías, lo que contribuye a la modernización de la sociedad y la transformación del mundo en el que vivimos.

5. Mayor productividad para las empresas. La innovación y el desarrollo de nuevas tecnologías permite mejorar los procesos de producción y reducir los costes de las empresas.

6. Mayor competitividad y nuevas oportunidades de negocio. Las empresas que invierten en I+D+i pueden desarrollar nuevos productos y descubrir nuevas oportunidades de negocio, lo que les permite destacar en mercados globales.



ACTIVIDAD 6. LA RSC y el I+D+i.

TAREA 1. RSC.

HABLEMOS DE FUTURO

Responsabilidad Social Corporativa: el motor de las empresas

• Las empresas han dejado de buscar únicamente conseguir beneficios y se centran más en impactar positivamente en la sociedad, medioambiente y en el bienestar de los clientes y empleados

<https://www.lavanguardia.com/economia/20191016/471008837778/responsabilidad-social-corporativa-motor-empresas.html>

1. ¿Qué es la responsabilidad social corporativa (RSC)?
2. ¿Qué ventajas tiene la RSC?
3. ¿Por qué no todas las empresas tienen esta responsabilidad?
4. Busca en internet 5 empresas (diferentes a la noticia) que tengan RSC y explica cómo la llevan a cabo.



--	--	--	--	--

TAREA 2. Los ámbitos de la RSC.

A continuación, vamos a ver una lectura ([aquí tienes la fuente](#)) donde se nos indican 6 empresas que llevan RSC.

1. Mercadona

El proyecto de RSC de la cadena de supermercados se traduce en una política empresarial enfocada a las personas y al medio ambiente.

Así, en el primer grupo, la compañía ha puesto en marcha programas como la descarga nocturna silenciosa, para no perjudicar el descanso de los vecinos de sus tiendas, o una iniciativa de compromiso social, con donaciones periódicas a bancos de alimentos y organizaciones sin ánimo de lucro. En el plano de programas sostenibles, la compañía dirigida por Juan Roig creó la llamada 'tienda ecoeficiente', en la que se incorporan una serie de mejoras para optimizar el consumo de energía (reducción de techos, sistemas de recuperación de calor, control de luces **a través de sensores de presencia...**), o **su programa de reutilización de productos.**

2. Inditex

Una de las insignias empresariales de España en todo el mundo es uno de los máximos ejemplos de Responsabilidad Social Corporativa, con acciones como la campaña de recogida de ropa usada –sea o no de las marcas del grupo textil- para su entrega a ONGs; la donación de 320 millones de euros a la sanidad pública española para modernizar equipos oncológicos; o de cerca de 10 millones a proyectos de emergencia, desarrollo y empleo de Cáritas Médicos sin Fronteras.

Según la propia web de Inditex, la inversión de la compañía en programas sociales durante 2015 superó los 35 millones de euros, lo que supone un 36% más que el año anterior, beneficiando a más de un millón de personas de 44 países distintos, situándose en dicho ejercicio como líder del sector retail en la dimensión "filantropía y ciudadanía corporativa" del Dow Jones Sustainability Index.

3. Telefónica

En el caso de Telefónica, su hito para estar incluida dentro de los ejemplos de Responsabilidad Social Corporativa de España, es su **apuesta por ensalzar el papel de los colaboradores**, a quienes concibe como un prioritario grupo de interés, al tiempo que contribuye al desarrollo de **proyectos sociales por todo el mundo.**

Es el programa **Vacaciones Solidarias**, donde la compañía de telecomunicaciones ofrece a los colaboradores la posibilidad de destinar su tiempo de descanso a viajar a otro país y ayudar a los niños con escasos recursos. La respuesta ha sido un éxito, con cerca de 150 participantes y más de 1.300 beneficiarios en la edición 2017.

4. Agbar

El Grupo Agbar (Sociedad General de Aguas de Barcelona) desarrolla **diferentes programas de desarrollo sostenible** dentro de su plan de RSC.

Entre ellos, destaca una **iniciativa de voluntariado corporativo para el apoyo educativo de niños y jóvenes** de las zonas en las que trabaja, para concienciar a la población sobre el correcto uso del agua, o el **programa BiObserva, un proyecto de ciencia ciudadana** que implica al personal de la compañía en agentes clave del desarrollo sostenible del entorno más cercano.

5. Procter & Gamble España

La delegación española de la compañía ha recibido el reconocimiento de la Fundación Alares por sus **buenas prácticas Responsabilidad Social Corporativa en materia de conciliación familiar y laboral.**

El programa que ha hecho merecedora a la empresa del galardón permite que los empleados se beneficien de diferentes **medidas y herramientas para crear una cultura de conciliación en la organización**, al tiempo que P&G España **impulsa el talento femenino**, contando con un equipo de liderazgo que está conformado por hombres y mujeres de cada unidad de negocio, área y región especialmente enfocado en generar **ideas para construir una cultura inclusiva** dentro y fuera de la compañía.

6. Harineras Villamayor

Esta PYME española tiene el honor de haber sido de las **primeras destacadas por la Comisión Europea entre los ejemplos de Responsabilidad Social Corporativa** por sus prácticas en línea con los principios de RSC. Su **red de socios y partners, algunos con más de 30 años de relación con la empresa** dan una idea de la estabilidad y fortaleza de los vínculos que esta compañía sabe crear. Su plantilla es vivo reflejo de ello. **¿Sabías que este negocio tiene una tasa de empleo estable de casi el 100%?** Sólo un cinco por ciento lo separa de esa cifra que constituye la mejor prueba de que el objetivo de esta empresa oscense se preocupa por su entorno.

REALIZA LA SIGUIENTE ACTIVIDAD

Indica para cada uno de los casos el ámbito de la RSC (económica, social o medioambiental) en la que se centra cada empresa (para cada una puedes elegir varios ámbitos)

TAREA 3. El I+D+i, el hyperloop y el Puerto de Santa María.

A continuación, te dejo una lectura del hyperloop, donde descubrirás que desde el Puerto de Santa María, Cádiz, se están haciendo increíbles avances. Si algo aprendí de mis 3 años trabajando de profesor en Cádiz es que "Pishita, esto es un bastinazo".

¿Qué es el Hyperloop?

Se trata de un sistema de transporte que consiste en una cápsula que levita y se desplaza dentro de un tubo a 1.200 kilómetros por hora. La idea fue propuesta por Tesla y SpaceX, e incluye un diseño de tren en tubos al vacío a través de los cuales un objeto puede viajar sin resistencia al aire o a la fricción, transportando personas u objetos a alta velocidad, reduciendo considerablemente los tiempos de viajes en distancias de medio alcance.

Virgin Hyperloop es una empresa estadounidense de tecnología de transporte que trabaja para comercializar el Hyperloop y que ha completado este domingo por primera vez un trayecto con pasajeros, aunque hay más empresas que trabajan en el proyecto.

Cápsula española

Hace exactamente dos años que fue presentada la primera cápsula a nivel mundial en el Puerto de Santamaría, en Cádiz, bautizada con el nombre de Quintero One, fabricada a tamaño real por la empresa de origen gaditano Carbures. La cápsula, de 32 metros de largo y cinco toneladas de peso, tiene una capacidad de entre 30 y 40 pasajeros sentados en asientos de dos plazas.

Hyperloop estrena cápsula de pasajeros 'made in Spain'.

De Madrid a Barcelona en 30 minutos

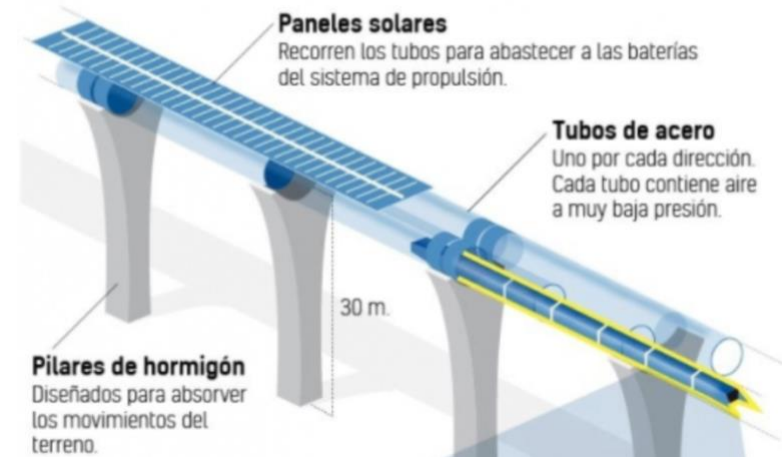
LA PRIMERA CÁPSULA SE PRESENTA EN CÁDIZ

Se trata de un tubo al vacío por el que viajan unas cápsulas propulsadas por imanes permanentes que provocan su levitación.



20 minutos

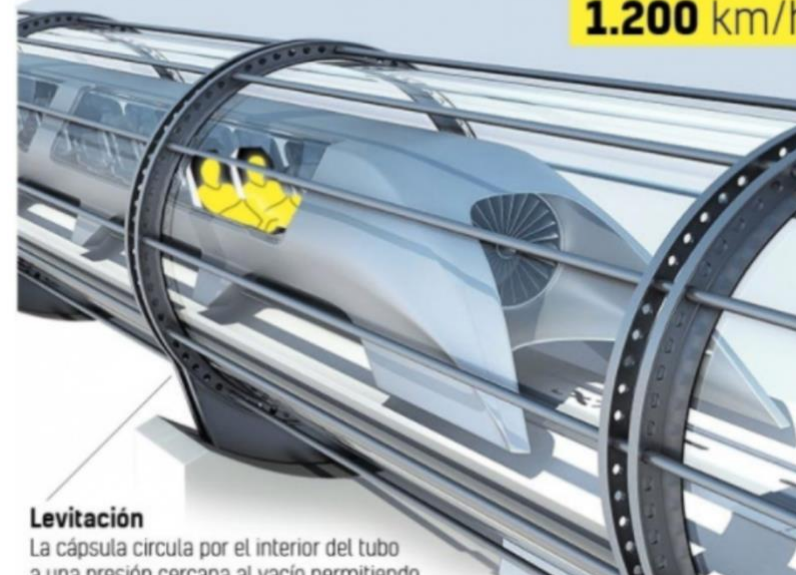
Planta 'Tecnobahía'
El Puerto de Sta. María



CÁPSULA DE PASAJEROS

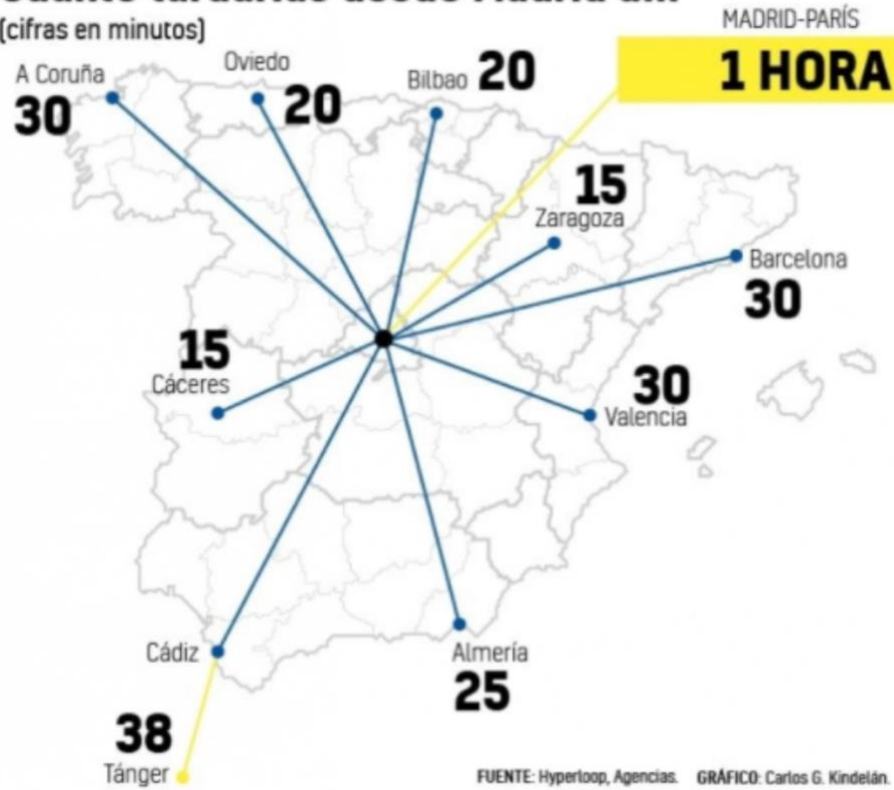
Cada cápsula puede transportar hasta 28 pasajeros sentados en asientos de dos plazas.

1.200 km/h



Cuánto tardarías desde Madrid a...

(cifras en minutos)



¿Cuándo se comercializará?

El objetivo de Virgin Hyperloop es obtener en el año 2025 certificados de seguridad de las autoridades europeas y de Estados Unidos para poder operar comercialmente a partir del 2030.

Seguridad

En cuanto a la seguridad de este sistema de transporte, el consejero delegado de la compañía, Jay Walder, ha asegurado a través de un comunicado que "con las pruebas de pasajeros hemos respondido con éxito a esta pregunta, demostrando que no sólo Virgin Hyperloop puede poner con seguridad a una persona en una cápsula en un ambiente de vacío, sino que la compañía tiene un **enfoque reflexivo de la seguridad que ha sido validado** por un tercero independiente".

[Aquí el artículo entero](#)



PREGUNTAS

¿Cómo funciona?

La idea es que por el interior de los tubos viajen esas cápsulas propulsadas por imanes permanentes, lo que provocaría su levitación. No requiere de combustibles fósiles para circular, sino que funcionan con baterías que, además, en un futuro **podrían recargarse solas gracias a un sistema de paneles solares** instalados en los tubos.

Tal y como está pensado el Hyperloop, **la única energía que utiliza es la de la aceleración primera y la de frenar**. Una vez la cápsula ha alcanzado la velocidad tras ese primer impulso, al no haber rozamiento, no hay consumo de energía, por lo que no requiere de mayor energía

¿Qué velocidad puede alcanzar?

El Hyperloop puede alcanzar más de 1.200 kilómetros por hora y hacer el recorrido Cádiz - Barcelona en apenas 1 hora -se tardan 11 horas en coche y 8 horas en tren-.

- A) Por qué crees que es importante para las empresas investigar en I+D+i
- B) ¿Crees que es importante para la sociedad inventos como este?
- C) Pueden los Estados facilitar a las empresas que se lleguen a inventos como este ¿cómo?



PRODUCTO FINAL. ANALIZAMOS EL ENTORNO.

Para esta actividad vamos escoger una empresa (la que queramos) y vamos a analizar su entorno. Vamos a necesitar trabajar con internet. Tal vez algunas cuestiones las podemos resolver desde el aula, y podemos empezar trabajando ahí para avanzar, pero un mínimo de tiempo navegando en internet será imprescindible.

El objetivo es rellenar dos fichas, una del análisis pest y otra del análisis DAFO.

INSTRUCCIONES PARA RELLENAR LAS FICHAS.

PASO 1. Análisis PEST.

Con el análisis PEST vamos a hacer un análisis del entorno general de nuestro negocio. Debemos buscar dos noticias para cada uno de los factores (políticos, económicos, socioculturales y tecnológicos).

Rellenamos la tabla donde escribimos el titular de la noticia que hemos encontrado para cada factor (podemos pegar también el enlace de la noticia si hacemos la tabla a ordenador) y justificamos si esas noticias son algo positivo (una oportunidad) o negativo (una amenaza) para nuestra idea de negocio.



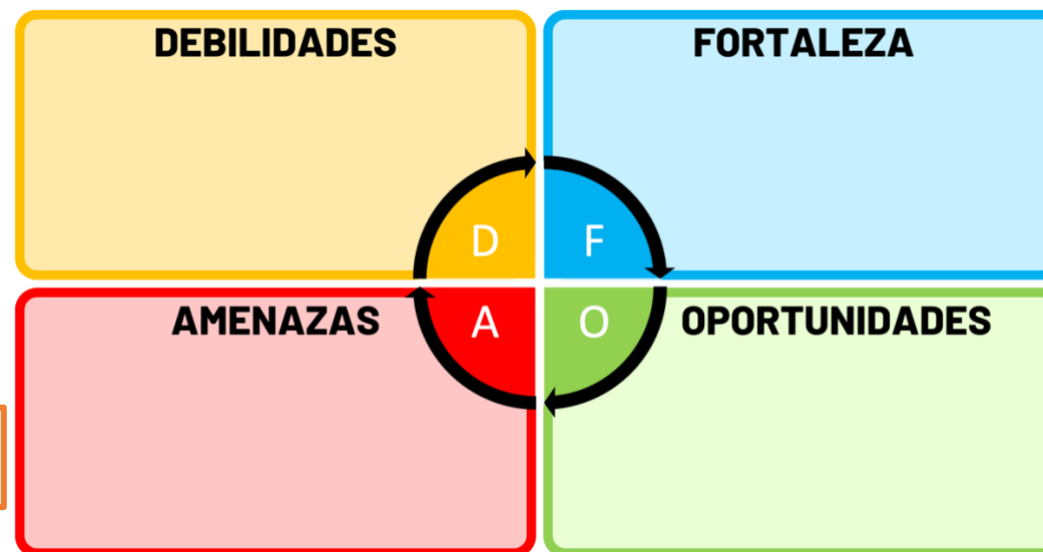
ANÁLISIS PEST				
FACTORES.	NOTICIA 1.	JUSTIFICACIÓN DE SI LA NOTICIA 1 ES NEGATIVA O POSITIVA.	NOTICIA 2.	JUSTIFICACIÓN DE SI LA NOTICIA 2 ES NEGATIVA O POSITIVA.
Político-legales. 				
Económicos. 				
Socio-culturales. 				
Tecnológicos. 				

PASO 2. Análisis DAFO.



A continuación, una vez que sabemos cómo el entorno de la empresa, realizamos el Análisis DAFO con las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de esa empresa.

ANÁLISIS DAFO



Y aquí puedes descargar esta plantilla para hacer esta tarea: [plantilla "análisis PEST y análisis DAFO"](#)

12. La idea de negocio y el proyecto emprendedor.

Saberes básicos

1. La idea de negocio.....	235
Características de la idea de negocio.....	235
Fuentes de ideas de negocio.....	235
2. La validación de la idea.....	237
¿qué es una startup?.....	237
¿qué es la metodología lean startup?.....	237
Pasos a seguir en la metodología lean start-up: el circuito crear-medir-aprender.....	238
3. El lienzo del modelo de negocios (modelo canvas).....	239
Definición y bloques del lienzo de modelo de negocios.....	239
La utilidad del modelo de lienzo de negocios.....	239
4. El prototipado.....	241
Concepto y utilidad.....	241
Posibilidades de prototipado.....	241
5. La protección de la idea y del prototipo.....	243
La protección de la propiedad intelectual.....	243
La protección de la información confidencial.....	243
6. Presentación y difusión del prototipo: el storytelling.....	244
7. La comunicación de la idea de negocio: elevator pitch.....	247
¿qué es un elevator pitch?.....	247

ACTIVIDADES

Blooket

www.econosublime.com

Situación de Aprendizaje

- ACTIVIDAD 1.** MI IDEA DE NEGOCIO
- ACTIVIDAD 2.** MI LIENZO DE NEGOCIOS
- ACTIVIDAD 3.** ELABORACIÓN DE UN PROTOTIPO
- ACTIVIDAD 4.** APLICANDO EL STORYTELLING
- PRODUCTO FINAL.** ELEVATOR PITCH.



Material elaborado por:



@Econosublime

Material editado por:



@Economarina



@Economyriam



YouTube

Vídeos explicativos de cada clase en
www.youtube.com/c/econosublime

1. LA IDEA DE NEGOCIO.

• Características de la idea de negocio.

La **IDEA DE NEGOCIO** es la descripción de una oportunidad de mercado para ofrecer un producto o servicio que permita satisfacer una necesidad o aportar una solución a un problema.

Para que una idea de negocio pueda tener éxito debe cumplir las siguientes características:

- **Debe satisfacer una necesidad o resolver un problema.** Muchas ideas de negocio fracasan porque lo que ofrecen no es algo que necesiten los clientes. Por ejemplo, el coche individual o las Google glass no triunfaron porque los clientes no le vieron utilidad.
- **Debe ser viable.** La idea debe ser posible de llevar a cabo. Es decir, el producto debe ser posible de fabricar, o el servicio posible de prestar.
- **Debe ser rentable.** La idea debe tener potencial para poder generar ingresos.
- **Debe ser innovadora.** Debe tener algún aspecto que le diferencie de los competidores. No es necesario que sea algo disruptivo (completamente novedoso), sino que basta con aportar una solución original para que sea atractiva para los consumidores.



• Fuentes de ideas de negocio. ¿De dónde obtener ideas de negocio?

La idea de negocio puede surgir de diversas formas. A continuación, explicamos algunas de las principales fuentes de idea de negocio.

1 Identificar necesidades no satisfechas o problemas no resueltos.

Al observar a nuestro alrededor podemos encontrar necesidades o problemas que puedan ser resueltos a través de un producto o servicio. Una vez identificado el problema o las necesidades, podemos pensar en una solución creativa que pueda ser rentable.

Por ejemplo, la idea de Airbnb surgió porque su creador daba conferencias y los asistentes se desplazaban desde otras ciudades y necesitaban reservar hotel. Ante la escasez de habitaciones, se le ocurrió la idea de crear una plataforma donde las personas pudieran alquilar sus casas o algunas de sus habitaciones.



2 Mejorar un producto o servicio.

La oportunidad puede aparecer si vemos que hay un producto que puede ser mejorado o que un servicio está mal prestado.

Por ejemplo, aunque ya se podían mandar mensajes de texto antes de 2009, cada mensaje tenía un coste de dinero y un máximo que podías escribir (140 caracteres). WhatsApp se dio cuenta que podía lanzar una app en la que con conexión a internet se podían mandar mensajes de manera gratuita. WhatsApp fue vendida Facebook en 2014 por 20.000 millones de dólares.



3 Observar una oportunidad de mercado poco bastecido.

En otras ocasiones, la idea puede surgir simplemente de comprobar que hay un mercado concreto en el que hay pocos vendedores de un producto o servicio.

4 Aprovechar nuestras habilidades, experiencia o conocimientos.

Otra opción es utiliza tus habilidades, experiencia y conocimientos para crear un negocio (si eres buen cocinero, puedes montar un restaurante).

Por ejemplo, Coco Chanel aprovechó sus conocimientos como diseñadora para observar como la moda era demasiado tradicional y comenzó un negocio basado en "ropa informal de lujo" que revolucionó el mundo de la moda.



5 Observar tendencias.

En el entorno vemos cambios sociales, demográfico, culturales, etc. que van creando nuevas necesidades en la sociedad. *Por ejemplo, al trabajar los dos miembros de la pareja hay menos tiempo para cocinar, lo que ha impulsado negocios de comida envasada o comida para llevar.*

6 El estudio de otros mercados.

Podemos observar algún negocio que haya sido exitoso en otros países o ciudades y decidir implantarlo en la nuestra. *Por ejemplo, "Cereal Killer" era una tienda que se dedicaba a vender únicamente cereales con leche. Tras ser un éxito en Londres, muchas otras personas decidieron imitarlo en otros países.*



7 Partir de interés personales o hobbies.

Podemos pensar en aquello que nos apasiona y montar un negocio a partir de ello. Por ejemplo, si me apasiona la preparación física, pueda crear un negocio que de consejos de preparación, que ofrezca productos y accesorios deportivos o que planifique entrenamientos personales. Esto nos permitirá disfrutar de nuestro trabajo y al mismo tiempo ganar dinero.

ACTIVIDAD 1. MI IDEA DE NEGOCIO.

En esta primera actividad vamos a pensar en una idea de negocio que pudiera ser viable, rentable e innovadora.

PASO 1. Nos colocamos en los grupos que ya tenemos diseñados de clases anteriores. Cada grupo realiza un brainstorming, donde indica diferentes ideas innovadoras. Recordamos las reglas que debe seguir esta técnica que hemos visto en el curso, donde el objetivo es conseguir el mayor número de ideas posible (si tienes dudas mira el tema 4, donde vimos las diferentes fuentes de donde sacar ideas).



PASO 2. Utilizamos la técnica PNI para elegir las 3 mejores ideas. Debemos indicar los aspectos positivos y los negativos de cada idea. Cada aspecto positivo que tenga la idea sumará un punto, cada aspecto negativo resta un punto. Elegiremos las 3 ideas que tengan una mayor puntuación con la que estaremos eligiendo el producto que queremos desarrollar.



PASO 3. Cada grupo presenta en voz alta las 3 ideas a todos los compañeros de la clase. El resto de compañeros vota a mano alzada sí la idea le parece rentable y viable (voto a favor) o si no se lo parece (voto en contra). Las ideas que reciban más votos en contra que a favor serán eliminadas.



PASO 4. Cada grupo debe elegir la mejor de sus ideas que no haya sido eliminada.



PASO 5. Rellenaremos los apartados de la ficha sobre la idea elegida:

a) **Idea de negocio.** Hacemos una breve descripción sobre en qué consiste la idea de negocio y el producto.



b) **Propuesta de valor.** Explicamos las necesidades que satisface el producto y/o los problemas que resuelve.



c) **Clientes potenciales.** Indicamos las características principales que creemos que tendrán los clientes que nos comprarán (género, ocupación, ingresos, edad, intereses, etc.).



d) **Competencia y elementos diferenciadores.** Indicamos quiénes serán nuestros principales competidores y qué tiene de diferente nuestro modelo de negocio para que nos prefieran comprar a nosotros.



La idea de negocio y el producto.

1



La propuesta de valor.

2



Clientes potenciales.

3



Competencia y elementos diferenciadores.

4



DOWNLOAD

Para hacer esta tarea puedes descargar la siguiente plantilla: [descargar plantilla "idea de negocio"](#)

2. LA VALIDACIÓN DE LA IDEA.

• ¿Qué es una startup?

Ya tenemos una idea de negocio maravillosa y con ella no solo cambiar el mundo, sino que nos vamos a forrar. ¿Ahora que hacemos? ¿Creamos la empresa?



Una vez que tenemos una idea, el siguiente paso sería validar dicha idea de negocio, es decir, asegurarnos de que nuestro modelo de negocio tendrá clientes y es rentable. Para ello, podemos iniciar con una startup.

Una **STARTUP** es una organización temporal que se caracteriza por estar en una fase inicial de desarrollo en busca de un modelo de negocio rentable.

Entonces, ¿cómo iniciamos una startup? Veamos cómo funcionaba la metodología tradicional y cómo funciona la nueva metodología Lean Startup.

• • Metodología tradicional anterior a Lean Startup.



Con la metodología tradicional, una vez que un emprendedor tenía una idea de negocio, hacía una pequeña investigación de mercado y entonces redactaba un plan de negocio para convencer a personas para que invirtieran en el negocio. Una vez que se tenía el dinero llegaba el momento de ejecutar ese plan de negocio, se montaba la empresa, se

contrataban a personas para desarrollar el producto y para promocionarlo para que así los clientes lo compraran.

La metodología tradicional se basaba en la ejecución de un plan de negocio donde se necesitaba una importante inversión de dinero para ponerlo en marcha ¿Cuándo sabíamos si nuestra era válida? Solo después de que toda la empresa estuviera montada y se hubiera hecho toda la inversión y empezado a vender, el emprendedor podía comprobar si la idea era un éxito y los clientes se lanzaban a comprar el producto.

Sin embargo, muy a menudo se descubría en ese momento que el producto no se ajustaba a lo que de verdad los clientes querían, lo que suponía la pérdida de una gran cantidad de dinero y tiempo invertido que no podría recuperarse.

• ¿Qué es la metodología Lean Startup?

La **METODOLOGÍA LEAN STARTUP** es un nuevo enfoque para desarrollar startups que busca validar la idea de negocio adaptando el producto a lo que los clientes demandan antes de desarrollar el producto y lanzarlo al mercado.

El objetivo es partir de las necesidades de los clientes contando con su opinión, para ir haciendo poco a poco ajustes al producto hasta poder llegar a la versión final.

Al contar continuamente con la opinión de los consumidores y hacer ajustes en el producto podemos validar la idea de negocio y saber que tendrá éxito, ya que se ajustará a lo que los clientes quieren y a lo que estarán dispuestos a pagar. **La metodología Lean Startup se basa en la búsqueda del modelo de negocio y no en la ejecución.**

• • Herramientas utilizadas por la metodología Lean Start-up.

La metodología Lean Startup se basa en las siguientes 3 herramientas principalmente:

1) El lienzo de modelo de negocios. Lo primero es organizar nuestra idea de negocio. Para ello usamos la herramienta del lienzo de modelo de negocio con los 9 bloques que necesitamos conocer para crear una empresa. Aquí indicamos a qué clientes nos vamos a dirigir, cuál es la propuesta de valor que les haremos, cómo nos relacionamos con ellos etc.



Sin embargo, en este punto todo son hipótesis, es decir suposiciones de cómo será nuestro modelo de negocio. Luego es bastante probable que estemos equivocados en estas suposiciones y el mundo real no sea como pensamos. Aun así, el lienzo nos sirve para hacer una primera organización de la idea de negocio.

2) Desarrollo de clientes. Una vez que tenemos desarrollada la idea de negocio en el lienzo, llega el momento de validar dicha idea. La herramienta de desarrollo de clientes consiste en salir a la calle y preguntar a los posibles clientes. Ahí descubriremos qué estamos equivocado en muchas de las hipótesis y que tal vez los clientes quieran otras cosas y tenemos que hacer una serie de cambios en nuestro lienzo de modelo de negocio.



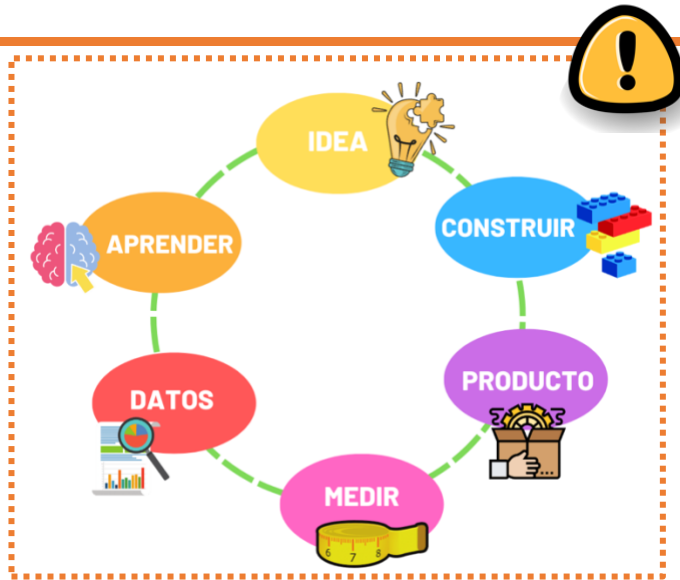
3) Desarrollo de producto ágil. No podemos conocer todas las funciones que el consumidor quiere antes de hablar con él. No tiene sentido que creemos el producto final y entonces salgamos a preguntar. El desarrollo de producto ágil consiste en empezar creando un producto mínimo viable (un producto con unas características mínimas), y a medida que obtenemos feedback de los clientes lo podemos ir incrementando y añadiéndole las funcionalidades que estos desean.



Las **HERRAMIENTAS DE DESARROLLO DE CLIENTES Y DE PRODUCTO ÁGIL** se realizan de manera conjunta. Salimos a la calle a hablar con los clientes para que prueben el producto mínimo viable y nos digan su opinión. Con este feedback, añadimos nuevas funciones al producto y volvemos a salir a la calle y volvemos a preguntar, para así añadir nuevas funciones hasta podemos llegar a la versión final.

● Pasos a seguir en la metodología Lean Start-up: el circuito crear-medir-aprender.

La metodología Lean Start-up parte del paso previo de que el emprendedor tiene una idea de negocio basada en una serie de hipótesis o suposiciones de cómo este funcionará. A partir de ahí, la metodología se centra en un circuito de 3 pasos: se comienza por crear un producto mínimo viable, se mide si el producto encaja con lo que quiere el cliente y se aprende. Este proceso se repite de manera continua.



PASO PREVIO: ESTABLECER HIPÓTESIS.

El primer paso se encuentra en organizar la idea inicial a través de técnicas como la del modelo de negocio. Debes establecer qué necesidad cubrirá nuestro negocio y crear una propuesta de valor que la resuelva. En este paso previo ya podemos salir a la calle para empezar con la técnica de desarrollo de clientes y entrevistar a unos cuantos clientes potenciales para saber si la solución les encaja o si hay que modificarlo.

PASO 1. CREAR.

Cuanto antes hay que desarrollar un prototipo de la idea de negocio. Será el llamado **Producto Mínimo Viable**, una versión que incluye las características básicas del producto, con el mínimo esfuerzo e inversión posible, para presentarlo a tus clientes potenciales, y obtener con él la mayor información posible.

No hay manera exacta de crear el producto mínimo viable, pero este debe permitir saber al emprendedor si el producto puede tener éxito. **Ni siquiera es necesario que sea una versión básica del producto final. Un producto mínimo viable podría ser una explicación del producto a través de un vídeo, un dibujo, una versión creada con cartón o con una impresora 3D, una historia del producto etc.**

PASO 2. MEDIR.

El siguiente paso es realizar algún tipo de medición que nos permita conocer si el producto se ajusta a lo que los clientes desean. Esta fase se puede hacer a través de entrevistas, pruebas A/B, experimentos etc.

PASO 3. APRENDER.

Una vez que hemos analizado todos los datos de las entrevistas y experimentos podemos aprender si el producto se ajusta a lo que los clientes de verdad quieren o si tenemos que hacer algún ajuste importante. Una vez que acabamos este paso 3 "APRENDER", el circuito crear-medir-aprender se repite de nuevo ya sea a través de una iteración o de un pivote.

- **Iteración.** Se produce en caso de que el producto mínimo viable se ajuste en gran medida a lo que los clientes quieren. La iteración consiste en añadir pequeños cambios para incrementar las funcionalidades del producto con la opinión de los clientes y repetir el circuito creando una nueva versión más avanzada que volveremos a presentar a los clientes.
- **Pivote.** Se producen el caso de que el producto no se ajuste a los clientes. Un pivote es algún cambio importante en uno o más bloques del modelo de negocio, ya sea en el propio producto o en otros aspectos. *Por ejemplo, puede que el producto sí sea bueno pero que el segmento de clientes que estaría interesado es diferente al que teníamos pensado.*

En conclusión, lo que propone la metodología Lean Startup es utilizar este circuito ágil donde el emprendedor, una vez establecidas sus hipótesis y suposiciones, las va validando con un producto mínimo viable. Este permite saber con muy poca inversión si la idea que se está desarrollando tiene aceptación por los clientes. Si se demuestra que responde al deseo del cliente, se irán incrementando sus funcionalidades (iteración) y, por el contrario, si no encaja en el mercado, se deberá darle un nuevo enfoque al negocio (pivotar).

El circuito se repite una y otra vez durante toda la vida de la startup. Cuanto más vueltas demos al circuito más sabremos qué es lo que quieren los clientes.

VENTAJAS

Aprendizaje validado. La metodología Lean Startup permite conocer qué es lo que desean los consumidores, y por tanto, qué puede hacer que el modelo de negocio sea rentable. Esto disminuye los riesgos de fracaso de la empresa.	Aprendizaje continuo. La metodología Lean Startup se basa en un feedback continuo de los clientes, lo que permite mejorar el modelo de negocio.	Minimiza recursos. Permite ahorrar tiempo y dinero en una idea para que luego no funcione. Tiempo, ya que ayuda a identificar desde muy pronto si los clientes querrán comprar el producto. Y dinero, ya que al crear solo un producto mínimo viable y salir a preguntar se ahorra hacer grandes inversiones.
---	---	---

En definitiva, la clave de esta metodología es aprender en poco tiempo, invirtiendo los mínimos recursos.

3. EL LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIOS (MODELO CANVAS).

Una vez que tenemos nuestra idea de negocio llega el momento de desarrollar el modelo de negocio. Para ello podemos usar el lienzo de modelo de negocio o Modelo Canvas.

• Definición y bloques del lienzo de modelo de negocios.

El **LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO (Modelo Canvas)** es una herramienta que nos permite visualizar de manera gráfica todos los aspectos claves a tener en cuenta antes de poner en marcha un negocio.

El lienzo está formado por 9 bloques relacionados entre sí, de manera que la información de un bloque complementa a los demás. Esto quiere decir que los bloques no son independientes y una modificación en uno de ellos suele provocar cambios en el resto de bloques.

Los 9 bloques son los siguientes:

1 Segmento de clientes. Hace referencia a los diferentes grupos de clientes a los que nos vamos a dirigir. Se trata de establecer cuáles son las características concretas que tienen cada uno de esos grupos diferentes de clientes (gustos, nivel de renta, edad etc.). Hay que tener en cuenta que, a cada grupo, en función de sus características, se le hará una diferente propuesta de valor.



2 Propuesta de valor. Son todos los productos o servicios que la empresa ofrece a sus clientes y todos aquellos elementos diferenciadores que harán que nos prefieran sobre la competencia. Es decir, la razón por la que el cliente va a decidir comprar nuestro producto o servicio. Debemos ajustar la propuesta de valor a cada grupo de clientes.



Como vemos, segmento de clientes y propuesta de valor están íntimamente relacionados.

3 Canal de distribución. Hace referencia a la manera en la que le voy a entregar el producto o servicio al cliente (la entrega de la propuesta de valor a cada segmento de clientes). Este canal puede ser físico (por ejemplo, una tienda) o digital (por ejemplo, a través de una página web).



4 Relación con clientes. Es la manera en la que nos vamos a relacionar con nuestros clientes, es decir, cómo hacer que se interesen por el producto para que deseen comprarlo y cómo vamos a mantener esa relación.

5 Fuentes de ingresos. Es la manera en la que obtenemos dinero con nuestra propuesta de valor. Dicho de otra manera, la forma en la que capturamos valor. Algunas de estas formas pueden ser: venta de producto o servicio, suscripción, alquiler, publicidad, intermediación, etc.



6 Recursos clave. Son todos los recursos que la empresa necesita para poder llevar a cabo sus actividades clave para poder crear, entregar y capturar el valor. Pueden ser recursos económicos (dinero), recursos físicos (una máquina), recursos humanos (un trabajador) o recursos intangibles (una patente).

7 Actividades clave. Son todas las acciones que debe llevar una empresa para poder llevar a cabo su modelo de negocio. Por ejemplo, si tenemos un restaurante que entrega pizzas a domicilio, las actividades serían: el almacenamiento de las materias primas, la elaboración de la misma, el servicio de entrega, etc.

8 Socios clave. Son todas las personas o empresas que nos pueden ayudar, ya que no siempre podremos tener todos los recursos clave o llevar a cabo todas las actividades clave por nosotros mismos. Algunos de estos socios clave son los proveedores que nos venden las materias primas y otros materiales, alianzas con otras empresas para hacer negocios o la contratación de actividades subcontratadas (como gestión, limpieza etc.).



9 Estructura de costes. Es lo que le cuesta llevar a cabo las diferentes actividades clave. Distingamos entre costes fijos y costes variables.

• La utilidad del modelo de lienzo de negocios.

El lienzo de modelo de negocio es una herramienta muy útil para emprendedores y nuevas empresas ya que permite describir de manera clara el modelo de negocio de la empresa.

1. Visualización clara y concisa: el lienzo de modelo de negocio ofrece una representación visual clara y concisa del modelo de negocio de una empresa. Esto permite a los empresarios tener una idea rápida de cómo funciona la empresa y cómo se relacionan los diferentes componentes del modelo de negocio.

2. Enfoque en el cliente: el lienzo de modelo de negocio se centra en el cliente y en cómo la empresa puede satisfacer sus necesidades. Esto ayuda a las empresas a centrarse en ofrecer una propuesta de valor clara y diferenciada para atraer y retener a sus clientes.

3. Flexibilidad y adaptabilidad: permite a los empresarios cambiar su modelo de negocio a medida que cambian las condiciones del mercado o se hacen nuevos descubrimientos.

ACTIVIDAD 2. Mi lienzo de negocios.

Una vez que tenemos la idea de negocio seleccionada vamos a rellenar el lienzo de modelo de negocios.

Necesitamos tener el lienzo de manera física (en papel o cartulina) para poder trabajar con él. Si queremos hacerlo muy grande, podemos coger una cartulina y dibujar directamente los 9 bloques.

Otra opción, es que directamente podemos descargar el modelo de lienzo de negocio e imprimirlo (en este caso aconsejo el tamaño A3 para que sea más grande).



DOWNLOAD

[Descargar "plantilla lienzo de modelo negocio"](#)



INSTRUCCIONES PARA ELABORAR EL LIENZO.

PASO 1. Imprimimos el lienzo de modelo de negocio o lo dibujamos en papel o cartulina.

PASO 2. A través de post-it iremos pegando las principales características de nuestro modelo de negocio en cada uno de los bloques de negocio. Indicamos nuestros segmentos de clientes (si tenemos varios, pondremos varios post-it, a poder ser de colores diferentes) nuestra propuesta de valor para cada segmento, nuestros canales etc.

La idea de ponerlos en post-it, es que no queremos mancharlo, ya que seguro que lo iremos modificando a lo largo del curso, a medida que vayamos aprendiendo más.

PASO 3. Ponemos el lienzo de modelo de negocio con nuestros nombres en una pared de la clase.

4. EL PROTOTIPADO.

Con una comprensión clara de las necesidades y deseos de los clientes potenciales, se puede explicar cómo crear prototipos rápidos y económicos para probar y validar las ideas de negocio antes de invertir grandes cantidades de dinero en el desarrollo de un producto o servicio.

• Concepto y utilidad.

El **PROTOTIPADO** es el proceso de crear una versión inicial de un producto con una mínima inversión de tiempo y dinero, con el objetivo de probar y validar su funcionalidad y diseño antes de la producción final.

El prototipado tiene gran utilidad ya que nos ayuda a **validar si nuestra idea tiene sentido**, y saber si el producto será demandado por los clientes. Al crear un prototipo, se puede identificar y corregir problemas de diseño o funciones antes de que el producto sea lanzado al mercado y así ajustarlo a las necesidades de los clientes.



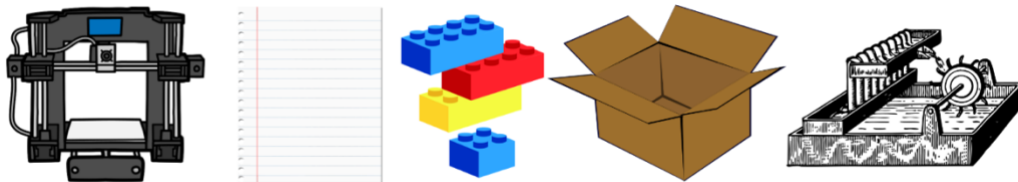
Todo esto lleva a la reducción de riesgos y costes asociados al desarrollo de un producto. Y es que lanzar un producto final es una tarea complicada, que lleva tiempo y sobre todo dinero. Una vez el producto ya está en el mercado es difícil rectificar sin gastarse mucho dinero. Por eso es más interesante crear antes un prototipo.

• Posibilidades de prototipado.

Las posibilidades de prototipado son diversas y pueden aplicarse a una amplia variedad de bienes, servicios y aplicaciones.

BIENES

En la fabricación de productos físicos, se pueden utilizar prototipos para probar los materiales, el diseño y la funcionalidad de los productos antes de su producción final. Aquí puede ser muy útil la impresión en 3D, la creación de una maqueta o los prototipos de papel o cartón.



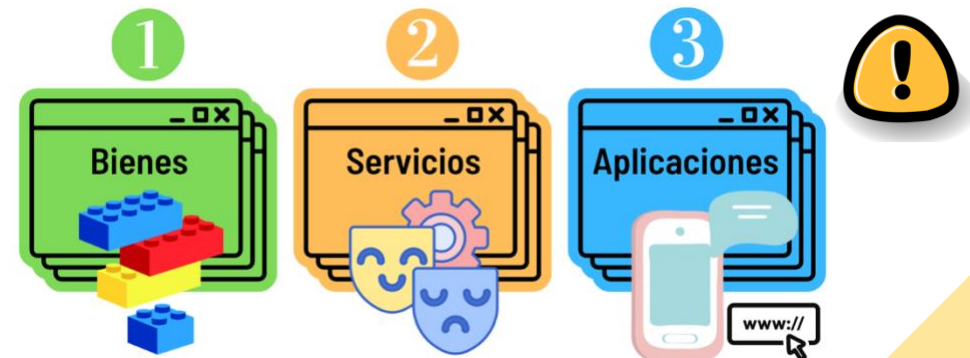
SERVICIOS

En la creación de servicios, los prototipos pueden ayudar a los diseñadores y desarrolladores a entender cómo se comportará el servicio en el mundo real. Esto puede ser particularmente útil en la creación de servicios basados en tecnología, donde los usuarios pueden interactuar con un prototipo para evaluar su utilidad y eficacia. Algunos ejemplos de prototipos pueden ser: una historia, un vídeo, una representación teatral (role-playing), un presentación en power point etc.



APLICACIONES

En el desarrollo de aplicaciones de software, los prototipos pueden ayudar a entender cómo los usuarios interactuarán con la aplicación. Los prototipos también pueden ser útiles para identificar problemas de uso y mejorar la experiencia del usuario antes del lanzamiento final de la aplicación. Estos prototipos pueden ser con dibujos de cómo se ve una app, o dibujos de los diferentes niveles si hablamos de un juego.



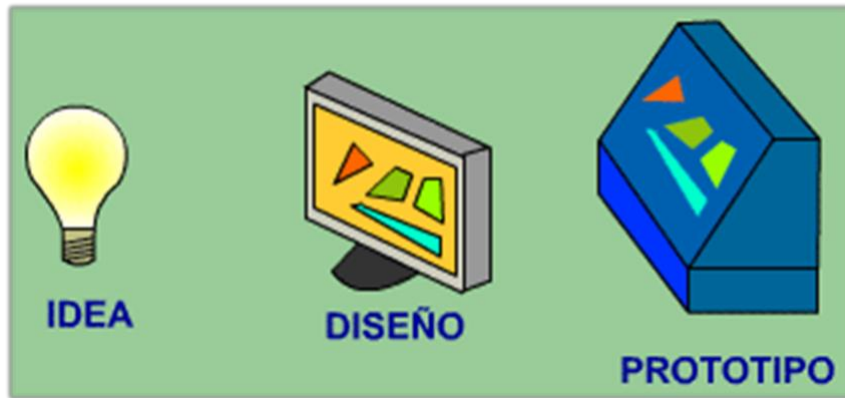
ACTIVIDAD 3. ELABORACIÓN DE UN PROTOTIPO.

Una vez que tenemos nuestro lienzo de negocio, ¡es hora de prototipar!

TAREA 1. Creando nuestro prototipo.

Teniendo en cuenta nuestra idea de negocio y la información de nuestro lienzo de negocio, cada grupo tendremos que crear un prototipo de nuestro producto o servicio. Este prototipo puede ser tan simple como un dibujo en papel, pero también podemos tratar de replicar el producto de manera “física”, de forma que lo podemos construir con papel, con cartulina, con legos o incluso con arcilla (ya sea a tamaño real o reducido). En general, podemos usar todos los materiales que creamos necesario.

Lo importante es que el prototipo refleje la idea de negocio.



TAREA 2. ¡Presentamos nuestro prototipo!

Haremos una pequeña presentación del prototipo. Nuestros compañeros nos darán feedback, comentando los aspectos que, al resto de la clase, explicando las características del mismo, podrían ser mejorados dentro de nuestra idea de negocio.



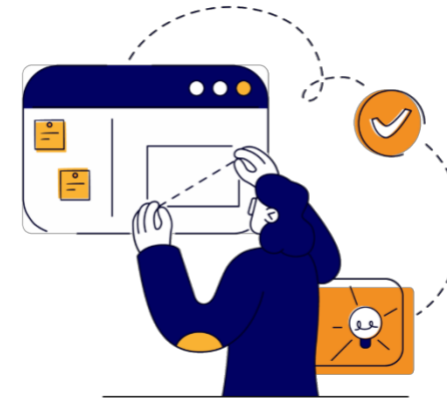
TAREA 3. Mejoramos.



Las aportaciones de nuestros compañeros nos han abierto los ojos, y nos hemos dado cuenta de que hay aspectos que pueden ser mejorados. Ahora, iremos al lienzo de modelo de negocio que tenemos con post-it y cambiaremos aquellos aspectos que creamos que deben ser mejorados.

TAREA 4. Remodelamos.

Volveremos a elaborar el prototipo con las mejoras aplicadas.



TAREA 5. Reflexión.

Es el momento de reflexionar sobre el proceso de creación de su prototipo.

- ¿Qué ha sido lo más difícil?
- ¿Qué os ha resultado más fácil?
- ¿Cómo mejorarías vuestra idea de negocio si tuvieran más tiempo?
- ¿Qué habéis aprendido sobre el proceso de creación de una empresa?



5. LA PROTECCIÓN DE LA IDEA Y DEL PROTOTIPO.

Has tenido una idea genial y has salido a la calle a preguntar a tus posibles clientes. Después de varios meses de trabajo ya tienes todo listo para crear tu empresa con esa idea que revolucionará el mercado. Pero ahora se plantea una duda ¿qué pasa si alguien te copia la idea y se aprovecha de todo el trabajo que has hecho durante meses?

Una vez que hemos encontrado nuestro modelo de negocio es imprescindible que protejamos no solo nuestra idea, sino también nuestra marca, nuestro producto y otro tipo de información

Así, para proteger nuestro modelo de negocio, tenemos que diferenciar entre la protección de la propiedad intelectual y la protección de la información confidencial.

• La protección de la propiedad intelectual.

La **PROPIEDAD INTELECTUAL** son los derechos que tiene una persona o empresa sobre sus creaciones intelectuales, como invenciones, obras literarias o artísticas, diseños y marcas comerciales.

La propiedad intelectual es importante porque permite que las personas o empresas tengan el derecho exclusivo de utilizar y beneficiarse de sus creaciones, y evita que otras personas las utilicen sin su autorización.

La propiedad intelectual se divide 3 categorías principales:

- 1 Protección de la idea:** se refiere a la protección legal de las invenciones o ideas que una persona o empresa puede tener. La principal herramienta para proteger la idea es una patente que es un derecho exclusivo que se le concede al inventor por un período de tiempo determinado (generalmente 20 años) para evitar que otros utilicen, fabriquen o vendan su invención sin su autorización.
- 2 Protección de la marca:** una marca son los signos distintivos que identifican a una empresa o producto en el mercado. La herramienta principal de protección es el registro de marca que es un proceso legal que permite a una empresa registrar su marca comercial y otorga el derecho exclusivo de uso de la marca. De esta manera, se evita que otros utilicen una marca similar o idéntica que pueda causar confusión entre los consumidores.
- 3 Protección del producto:** se refiere a la protección legal de las creaciones intelectuales que no son necesariamente invenciones, como por ejemplo obras literarias, artísticas o software. Una herramienta muy utilizada son los derechos de autor.



• La protección de la información confidencial.

Además, también es importante hablar de la protección de la información confidencial.

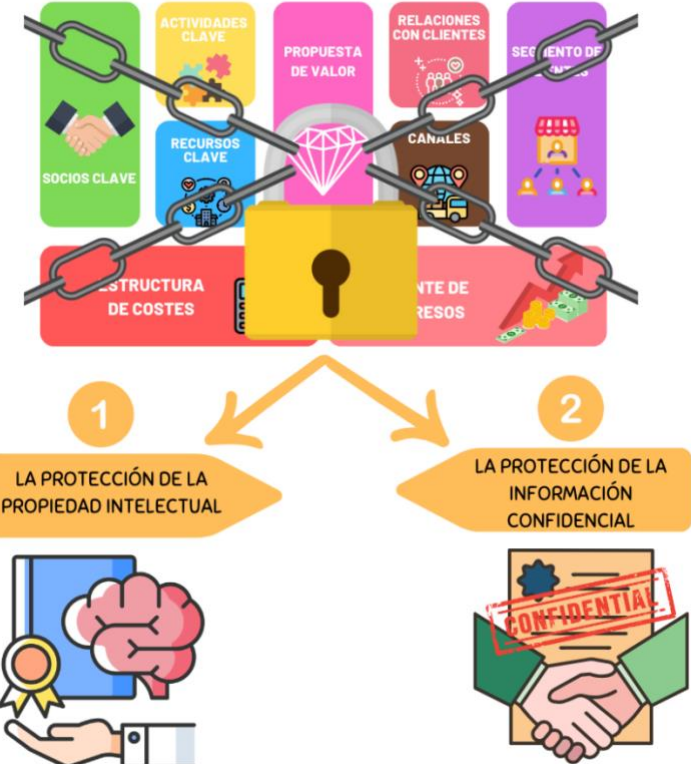
La **PROTECCIÓN DE LA INFORMACIÓN CONFIDENCIAL** se refiere a la protección de la información que una empresa considera valiosa y se quiere mantener en secreto para mantener una ventaja competitiva. Estos secretos pueden incluir fórmulas, procesos, estrategias de negocio, información de clientes etc.

Algunas empresas pueden preferir no hacer registros de patentes, ya que esos registros son públicos, y al pasar 20 años se acabaría la protección y cualquiera podría copiar la idea.

Una herramienta muy usada para proteger esta información son los **acuerdos de confidencialidad** que son un acuerdo legal por el que las personas que conocen esos secretos se comprometen a no divulgarlos en unas condiciones y/o tiempos determinados.



Una de las informaciones confidenciales más famosas de la historia es la fórmula de la Coca-Cola, la cual nunca se patentó para que nadie la conociera. Han pasado más de 100 años y esta fórmula es todavía desconocida.



6. PRESENTACIÓN Y DIFUSIÓN DEL PROTOTIPO: EL STORYTELLING.

Una vez que tenemos nuestra idea de negocio, una manera de comunicarla a nuestros posibles clientes o inversores es a través de una historia. Para ello podemos usar la técnica del storytelling.



El **STORYTELLING** es una técnica narrativa que consiste en contar una historia para comunicar un mensaje o una idea de una manera atractiva. Aplicado al modelo de negocio, consiste en contar una historia relacionada con el producto para provocar una conexión emocional con el público.

Como hemos visto, esta historia pueda ser utilizada como prototipo del producto, de manera que podemos contarla a los clientes para que estos nos den su opinión sobre si el producto estaría resolviendo su problema o satisfaciendo su necesidad. Con el feedback de los clientes, podemos saber si vamos por buen camino o si debemos hacer ajustes en nuestro modelo de negocio.

Algunos consejos de cómo utilizar el storytelling para transmitir nuestra idea de negocio son:

1. Identificar el mensaje clave. Antes de narrar la historia debemos tener claro cuál es el problema que resuelve nuestro producto y cómo lo hace.



2. Crear uno o varios personajes interesantes. Debemos crear personajes con los que los clientes puedan identificarse. Para ello es importante que nos basemos en el arquetipo del cliente.



3. Desarrollar la trama de manera atractiva. La trama es importante para captar la atención, para ello es interesante plantear el problema que tienen los personajes y luego cómo lo resolvieron con nuestro producto. La trama debe tener una introducción (presentamos el problema), un desarrollo (se explica cómo se resuelve) y un final (se muestra qué ocurre después).

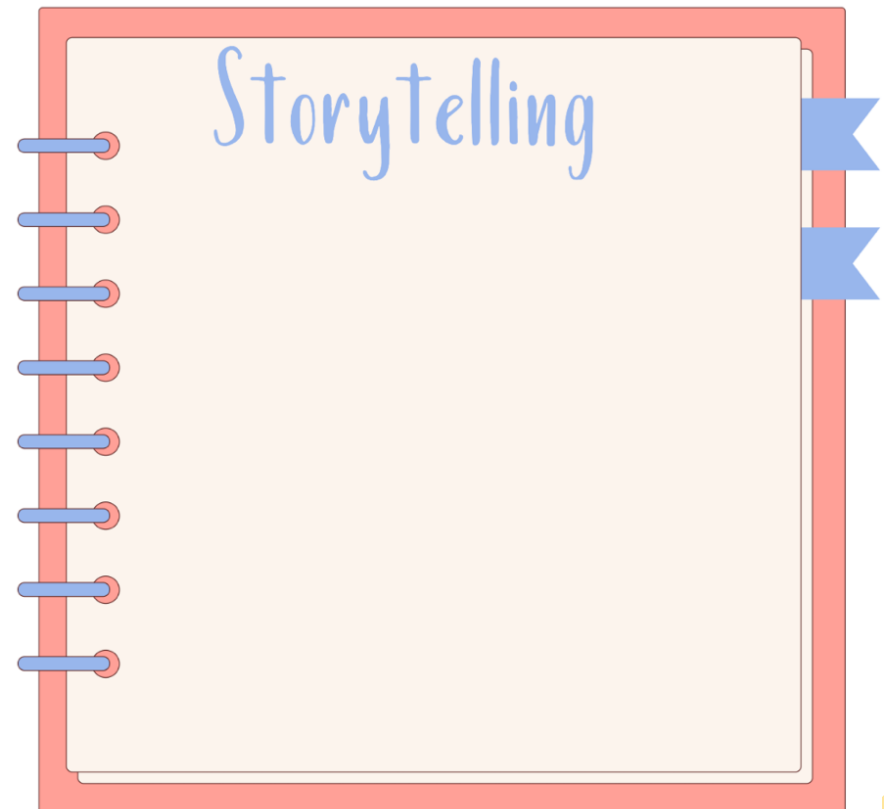


4. Utilizar elementos emocionales. Conectar con las emociones de los clientes es una de las claves del storytelling. Para ello es muy interesante apoyarse en el mapa de empatía del cliente.

5. Adaptar la historia al público. Hay que adaptar la historia a las personas que estamos contando, ajustándola a su nivel de conocimientos.



6. Ser conciso. Es importante que la historia no sea demasiado larga para no aburrir al público.



La empresa Academia Sublime da clases de repaso para alumnos de ESO y de bachillerato. Al salir a la calle a preguntar se da cuenta que hay muchos alumnos con dificultades para aprobar y que tienen unas características parecidas. Todos estos alumnos podrían estar interesados en acudir a clases semanales para que les ayuden a resolver dudas y a que les planifiquen el estudio. **Sabiendo que pueden resolver sus problemas, la academia sublime construye la siguiente historia.**

Storytelling

María se encontraba ante un grave problema. Sabía que necesitaba mejorar sus notas si quería aprobar el curso, pero no sabía cómo hacerlo. Había intentado estudiar más horas y hacer más ejercicios, pero nada parecía funcionar. Sentía que estaba perdida y que no iba a ser capaz de conseguir sus metas y que sus padres se decepcionarían.

Fue entonces cuando, un día, su amiga Mireya le explicó que había una academia que ofrecía clases de repaso semanales para alumnas como ella. Al principio, María no lo tuvo claro. Había probado muchas cosas antes y ninguna había funcionado. Pero, después de escuchar las explicaciones de Mireya y de cómo para ella había funcionado, empezó a sentir que tal vez había encontrado una solución.

La academia le ofrecía un plan de estudio personalizado, adaptado a sus necesidades y ritmo de aprendizaje. Además, le aseguraban que contaría con el apoyo de un profesor especializado que resolvería todas sus dudas y le ayudaría a superar sus dificultades. María empezó a sentir una chispa de esperanza en su interior.

Finalmente, decidió inscribirse en las clases de repaso semanales y desde entonces, todo ha cambiado. Con la ayuda de su profesor, ha conseguido organizarse y planificar sus estudios de una manera eficiente. Ha aprendido a resolver sus dudas y a enfocarse en los temas más importantes. Y lo mejor de todo, ha conseguido aprobar sus exámenes y ha conseguido acceder a la carrera universitaria que siempre quiso.

La historia de María es una prueba de que, con la ayuda adecuada, cualquier obstáculo puede superarse. Y la Academia Sublime con clases de repaso semanales puede ser la solución que muchos estudiantes necesitan para conseguir sus metas académicas y profesionales.

ACTIVIDAD 4. Aplicando el storytelling.

En esta actividad vamos a utilizar al arte del storytelling para contar la historia de nuestro producto de una manera en la que introduzcamos personajes y utilicemos elementos pasionales.

Empezaremos analizando algunos ejemplos para que veas cómo se hace.



Nike: “yo correría hacia ti”.

En esta historia, dos enamorados que viven cada uno en una punta del país deciden encontrarse en un punto intermedio al que llegarán corriendo. El chico no consigue lo prometido ya que rápidamente empieza a ver como no tiene fuerzas. La chica, que por supuesto lleva Nike, cumple con el objetivo sin ningún problema.

Como vemos, la historia tiene introducción, su desarrollo y su desenlace. Si te das cuenta, el producto (las zapatillas) no son los protagonistas, sino que lo son los actores y las emociones que provocan en nosotros (el amor, el espíritu de superación etc.)



Storytelling ejemplo promoción producto-marca, NIKE

<https://www.youtube.com/watch?v=VYKJliffA8&t=9s>

Lotería Nacional “El mayor premio es compartirlo”.

Otra historia con la que es imposible no emocionarse es el anuncio de 2014 de la lotería Navidad. Poco hay que comentar sobre esta espectacular historia. Sencillamente, lo tiene todo.



Anuncio Lotería Navidad 2014 - (El Mayor Premio es Compartirlo)

<https://www.youtube.com/watch?v=MYbTzrellTw&t=143s>

TAREA.

Ahora es el momento de contar la historia de nuestro producto. Asegúrate de cumplir los requisitos del storytelling.

- Identifica el mensaje claro de la historia
- Crea uno o varios personajes
- desarrolla la historia con introducción, desarrollo y desenlace
- Utiliza elementos emocionales
- Sé conciso.

Para elaborar nuestra historia tenemos varias alternativas:

- Podemos escribir la historia en un folio y luego leerla a los compañeros
- Podemos hacer una representación teatral delante de nuestros compañeros
- Podemos grabar un vídeo con la historia, parecido a los vídeos de YouTube que hemos visto.




Para hacer esta tarea puedes descargar la siguiente plantilla: [descargar plantilla “storytelling”](#)

7. LA COMUNICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO: ELEVATOR PITCH.

Una vez que tenemos elaborado el plan de negocio, no es menos importante la comunicación o exposición del mismo, ya que normalmente vamos a necesitar a personas que inviertan su dinero (inversores) para poder desarrollar nuestro negocio.

La **COMUNICACIÓN O EXPOSICIÓN** del plan de negocio es muy importante ya que puede ser decisiva para conseguir inversores, financiación o clientes para la empresa. Dicho de otra manera, hay que saber vender el plan de negocio.

Algunos aspectos que debemos tener en cuenta en la comunicación o exposición del plan de negocio son los siguientes.

- 1 Claridad.** La presentación debe ser clara y breve, evitando utilizar palabras muy técnicas que puedan confundir a los oyentes.
- 2 Estructura.** Se debe seguir una estructura lógica que permita a los oyentes seguir toda la presentación sin esfuerzo; con una introducción, un desarrollo y una conclusión.
- 3 Visualización.** Si utilizamos diapositivas, se deben incluir gráficos e imágenes y otros elementos visuales que ayuden a reforzar los argumentos y hacer la presentación más atractiva. Si incluimos texto, este debe ser mínimo y con una fuente de letra tamaño 30.

- 4 Enfoque en los aspectos más relevantes.** Debemos centrarnos en los elementos más importantes del plan de negocio (la propuesta de valor, los clientes potenciales, las acciones de marketing etc.)
- 5 Preparación y ensayo.** Hablar en público puede provocar nervios, por ese motivo es importante preparar muy bien la exposición y ensayar todas las veces necesarias. No olvidemos que si alguien te va a prestar dinero no solo está comprando una idea negocio, sino también la persona que hay detrás de ella.
- 6 Pasión y confianza.** La presentación debe mostrar la pasión que se siente por el negocio y la confianza de todos los fundadores.

Para exponer el plan de negocio podemos utilizar diversas herramientas que permitan despertar el interés y cautivar a los demás. Una herramienta muy utilizada es el elevator pitch.

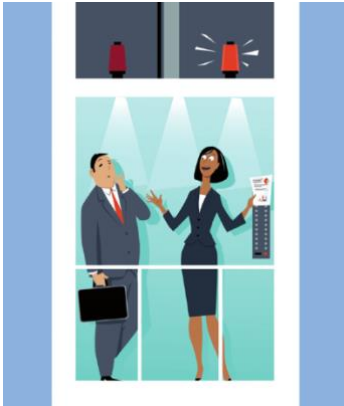
• ¿Qué es un elevator pitch?

No todo el mundo tiene tiempo de leer el plan de negocio de 25-30 páginas (a veces más), por lo que debe ser capaces de sintetizar. Una herramienta que podemos utilizar para comunicar nuestro plan de negocio es el elevator pitch.


Un **ELEVATOR PITCH** ("discurso de ascensor") es un breve discurso que se utiliza para presentar y vender una idea, producto o negocio a un posible inversor, generalmente en el tiempo que se tarda en subir en un ascensor (de ahí su nombre).

Un buen "elevator pitch" debe ser claro, conciso y memorable, y debe incluir los aspectos más importantes de la idea, producto o negocio. La idea es despertar el interés inicial y la curiosidad de la audiencia en un breve periodo de tiempo, para que decida que merece la pena dedicar más tiempo a conocer nuestra idea.

Generalmente, un "elevator pitch" debe durar entre 30 segundos y 2 minutos y debe incluir los siguientes elementos:

- 1 Introducción:** presentación de uno mismo y de la idea o producto que se está vendiendo.
 - 2 Problema:** descripción del problema o necesidad que se está tratando de resolver. Si lo hacemos presentando datos impactantes, mucho mejor.
 - 3 Solución:** presentación de la solución y su propuesta de valor (que es lo que nosotros aportamos).
 - 4 Diferenciación:** explicación de cómo la solución es diferente y mejor que las soluciones existentes en el mercado.
 - 5 Objetivos:** descripción de los objetivos del negocio, incluyendo las posibilidades de crecimiento.
 - 6 Conclusión:** cierre que destaque las grandes posibilidades del negocio y haga una llamada a la acción para que el oyente pueda seguir recibiendo información sobre nuestra idea.
- 

En general, un buen "elevator pitch" es una herramienta valiosa para presentar una idea o producto de manera clara, efectiva y memorable en un breve periodo de tiempo. Con el elevator pitch no buscamos que inviertan dinero en nuestra empresa en ese mismo momento, sino despertar el interés para que sigan conociendo nuestra idea más a fondo. Puede servir para concertar una cita con ese inversor, donde le podemos explicar la idea con más detalle, y entonces, a la vez decida invertir en nuestra empresa.



PRODUCTO FINAL. ELEVATOR PITCH.

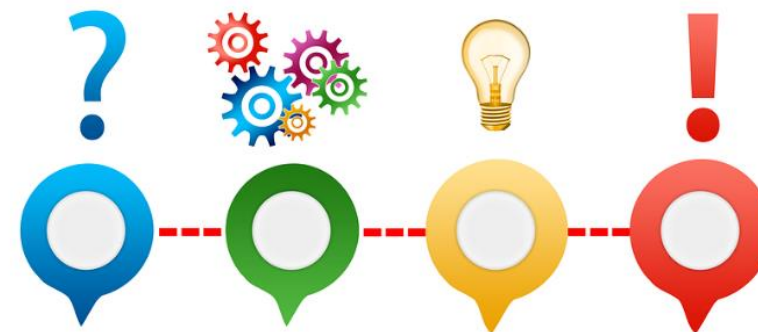
Acabaremos el curso haciendo un elevator pitch sobre nuestro producto. Para ese discurso vamos a seguir los siguientes requisitos:

- **No se utilizan diapositivas** ni ningún tipo de apoyo visual (es como si fuéramos en el ascensor hablando con nuestros inversores). Tampoco podemos llevar nada escrito en ningún papel.
- **Todos los miembros del equipo deben hablar alrededor de un minuto.** Eso quiere decir que si somos 4, el discurso duraría 4 minutos. Es algo más de lo que debe durar un elevator pitch, pero lo hacemos para que todos habléis un tiempo aceptable.



- Los cambios de un miembro del equipo al otro deben hacerse **de manera fluida**, Una acaba y a continuación el siguiente continúa sin que haya pausas incómodas.
- No es necesario que cada alumno haga su minuto completo de manera continuada. Uno podría hacer 30 segundos, luego otro 45 segundos y el primero volver y hacer otros 30 segundos que le faltan más adelante. Eso sí, al todos deben haber hablado aproximadamente un minuto.
- Debemos seguir la siguiente estructura a lo largo del discurso:

- 1 Introducción:** presentación de la idea o producto que se está vendiendo.
- 2 Problema:** descripción del problema o necesidad que se está tratando de resolver. Si lo hacemos presentando datos impactantes, mucho mejor.
- 3 Solución:** presentación de la solución y su propuesta de valor (que es los que nosotros aportamos).
- 4 Diferenciación:** explicación de cómo la solución es diferente y mejor que las soluciones existentes en el mercado.



5 Objetivos: descripción de los objetivos del negocio, incluyendo las posibilidades de crecimiento.



6 Conclusión: cierre que destaque las grandes posibilidades del negocio y haga una llamada a la acción para que el oyente pueda seguir recibiendo información sobre nuestra idea.



DOWNLOAD

Aquí te dejo esta plantilla por si quieres empezar a hacer en clase el guión del elevator pitch. [Descargar plantilla "quién elevator pitch"](#) Pero recuerda ¡hay que hacer una presentación en clase o grabar un vídeo!



Tras esto damos por finalizada la materia de Economía y emprendimiento de 4º E.S.O.

Te dejo una gran frase de Nelson Mandela para terminar:

La educación es el arma más poderosa
que puedes usar para cambiar el
MUNDO



Material elaborado por:
Javier Martínez Argudo

www.econosublime.com

Material editado por:
Marina Pérez Lloret
Myriam van der Zalm Lara