

Tema 1. Los principios básicos de la economía

1. Economía y vida cotidiana

2. La escasez de recursos y la necesidad de elegir

3. Los distintos tipos de necesidades

4. Los bienes y servicios que satisfacen necesidades

5. Cómo elegir en economía (I)

5. Cómo elegir en economía (II)

6. La perspectiva social: la interacción económica

1. Economía y vida cotidiana

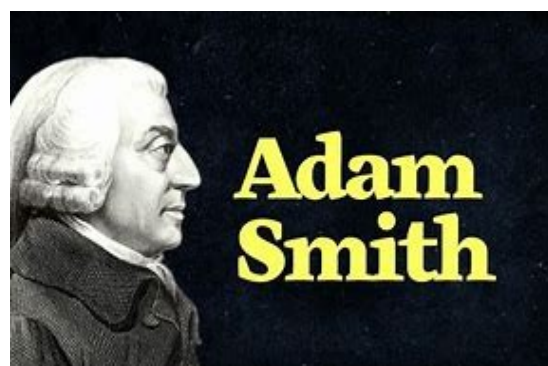
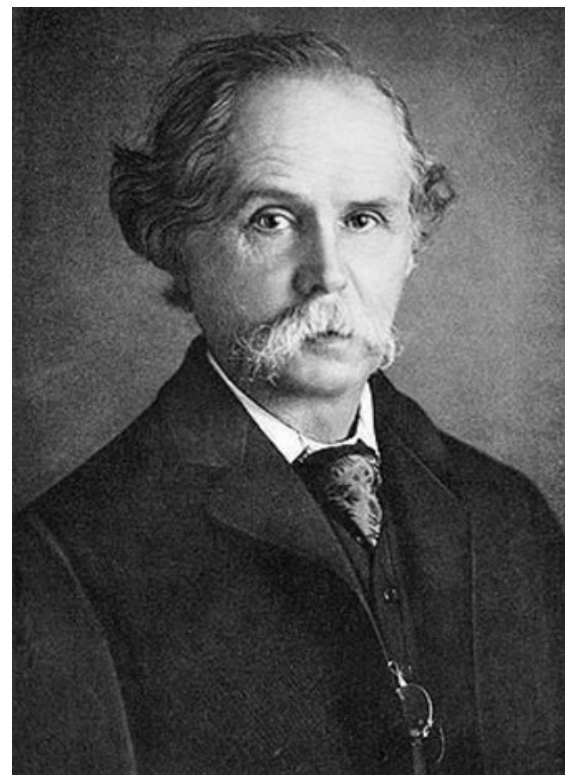
El término *economía* proviene del griego y significa 'la administración de la casa'. Aunque en principio este origen nos parezca peculiar, en realidad los hogares y las economías tienen mucho en común. En un hogar se toman decisiones sobre reparto de tareas, o sobre ingresos y gastos: a veces hay que endeudarse y en ocasiones se puede ahorrar, etc.

Pero la economía ha desbordado el ámbito del hogar y se ha transformado en algo que está continuamente presente en la vida cotidiana, aunque no siempre seamos plenamente conscientes de ello.

La mayor parte de los actos humanos tiene un componente económico: la decisión de estudiar o no una carrera universitaria, alquilar o comprar un piso, tener un hijo o no tenerlo, aceptar o no un nuevo trabajo, etc., son decisiones que tienen una implicación económica.

Por ello, la economía puede entenderse como “el estudio de la humanidad en sus quehaceres cotidianos”. Así la definió Alfred Marshall, un gran economista del siglo XIX, y a pesar de que como ciencia ha experimentado un gran desarrollo, la definición es tan cierta hoy como en 1890.

Alfred Marshall (1842-1924), economista inglés de espíritu abierto y muy preocupado por los problemas sociales, decía tener siempre a la vista una foto de las zonas industriales más desfavorecidas para no perder el sentido de la realidad. Según él, los principios económicos debían divulgarse para que cualquier ciudadano los entendiera.



Aunque nacida hace algo más de doscientos años, la economía se considera una ciencia joven. Su punto de partida se puede situar en la obra *La riqueza de las naciones*, escrita en 1776 por Adam Smith, considerado como el “padre” de la economía. Si comparamos esta fecha con las de algunos escritos o teoremas de otras disciplinas como las matemáticas o la física, que datan de varios siglos antes de Cristo, entenderemos la consideración de la economía como una ciencia joven.

La economía, una ciencia útil

La economía nos puede ayudar a **comprender el mundo en el que vivimos**. Hay muchas cuestiones que suscitan nuestra curiosidad. ¿Por qué ganan tanto las estrellas del fútbol?; ¿cómo funciona la bolsa?; ¿por qué todo el mundo acepta un papel llamado dinero?; ¿por qué en unos sitios las personas se mueren de hambre y en otros se siguen dietas de adelgazamiento?; ¿por qué 100 euros valen hoy mucho menos que hace 10 años?

Además, en la vida tendremos que afrontar situaciones en las que saber algo de economía puede ayudarnos a **tomar decisiones**. Ahora, como estudiante, ¿qué estudios me interesan: formación profesional o estudios universitarios? Más adelante, como trabajador, ¿qué será mejor, alquilar o comprar una vivienda?; ¿ahorrar o invertir?; ¿cuánto me va a costar pedir un préstamo?; ¿qué impuestos tengo que pagar y cómo puedo calcularlos?

La economía también permite entender mejor las medidas de política económica que toman los gobiernos y **tener opinión propia** sobre muchas cuestiones que nos afectan como ciudadanos: ¿cómo se distribuyen la renta y la riqueza?; ¿cómo podría mejorar el empleo?; ¿deben pagar más impuestos los que más tienen?; ¿se deben hacer más viviendas sociales?; ¿cómo proteger el medioambiente y preservarlo para las generaciones futuras?; ¿qué es el PIB?

Como vemos, los conocimientos de economía pueden aplicarse a muchas situaciones de la vida diaria. Es decir, la economía es un conocimiento práctico que nos puede ayudar a resolver problemas, a entender el mundo en el que vivimos y a participar para mejorarlo.

Para abordar este conocimiento práctico, nos apoyaremos en otras ciencias como la sociología, la historia, el derecho o la psicología, puesto que para entender los fenómenos económicos debemos tener en cuenta sus condicionamientos históricos y sociológicos, o los aspectos jurídicos y psicológicos que los rodean.

Asimismo, nos ayudaremos de otras ciencias como las matemáticas o la estadística como instrumentos imprescindibles para el análisis de la realidad económica.



En ocasiones, la actividad económica genera daños medioambientales que comprometen el futuro de nuestra sociedad. Por ello, una de las preocupaciones actuales es conseguir que el bienestar económico de hoy no impida el bienestar de las próximas generaciones.

2. La escasez de recursos y la necesidad de

La base del “**problema económico**” radica en que los seres humanos tienen una serie de necesidades y disponen de unos recursos escasos para satisfacerlas.

Los recursos son escasos

Para poder obtener los bienes y servicios que necesita una sociedad, es preciso disponer de una serie de recursos con los que producirlos. Por ejemplo, para satisfacer la necesidad de alimentarnos se requiere tierra, maquinaria y agricultores para cultivar el trigo, que a su vez se transformará en harina, y que finalmente servirá para producir la *pizza* que satisface nuestra necesidad.

El problema es que estos recursos son escasos. Un recurso es escaso cuando su cantidad disponible no es suficiente para satisfacer todas las necesidades de una sociedad. Seguramente recuerdas situaciones familiares o personales en las que el presupuesto no daba para todo. Lo que os ocurre a tu familia o a ti sucede también en el conjunto de la sociedad. La sociedad tiene necesidades colectivas como vivienda, transporte, educación, sanidad, etc., y al igual que ocurre con las personas, hay más necesidades que recursos o medios para satisfacerlas.

Hay muchos recursos escasos: el tiempo y la energía de los trabajadores, la maquinaria, los minerales, la madera o el petróleo, por ejemplo, son insuficientes para satisfacer las crecientes necesidades sociales. Y en una economía global, con una población en continuo aumento, incluso el aire puro y el agua se han convertido en recursos escasos. El tiempo también lo es: el día tiene 24 horas.

La necesidad de elegir

La **economía** estudia el modo en que la sociedad gestiona sus recursos escasos para lograr el bienestar material de sus miembros.

La actividad económica surge precisamente para superar el problema de la escasez de recursos. La imposibilidad de obtener todo lo que deseamos nos obliga a elegir qué bienes y servicios se van a producir y en qué cantidades, es decir, debemos decidir a qué necesidades vamos a dedicar nuestros recursos y cuáles vamos a dejar insatisfechas. Los responsables de elegir son los **agentes económicos**, que son los protagonistas de la economía en sus decisiones diarias:

- a. Las familias y los individuos.** Con unos ingresos limitados, tendrán que elegir, por ejemplo, entre disfrutar de más vacaciones o reformar la vivienda, entre un nuevo ordenador o una bicicleta, si dedicar más tiempo al trabajo o al ocio, etc.
- b. Las empresas.** Deciden qué producir, y cuántos trabajadores y equipos utilizar para ello, teniendo en cuenta que disponen de un capital limitado.
- c. El Estado, las comunidades autónomas y los ayuntamientos.** Con el presupuesto de que disponen, deberán decidir si lo emplean en más hospitales o más carreteras, en más becas o en una mejora en las pensiones, etc.

Tomar decisiones económicas, por tanto, es enfrentarse a disyuntivas en las que un euro más para una cosa es un euro menos para otra.



Escasez

Carácter limitado de los recursos de una sociedad.

La escasez también está presente en las sociedades ricas, como las occidentales. Nunca tenemos suficiente tiempo, dinero o energía para hacer todo lo que queremos.

3. Los distintos tipos de necesidades

Las **necesidades** se manifiestan como la sensación de carencia de algo unida al deseo de satisfacerla. La economía se interesa especialmente por aquellas necesidades cuya satisfacción requiere el empleo de recursos escasos.



Según el psicólogo humanista Abraham Maslow, las necesidades humanas están jerarquizadas y pueden representarse en forma de pirámide. Conforme se satisfacen las necesidades más básicas (parte inferior de la pirámide), los seres humanos desarrollan necesidades y deseos más elevados (parte superior de la pirámide).

Necesidades primarias y secundarias

No todas las necesidades que experimentamos tienen el mismo carácter. Por un lado, existen las que son comunes a cualquier ser humano, tales como alimentarse, vestirse y tener una vivienda. Son las llamadas **necesidades básicas o primarias**, aquellas que es imprescindible satisfacer para poder sobrevivir. En una sociedad desarrollada, estas necesidades están prácticamente cubiertas para la mayoría de la población. Sin embargo, existen muchos países en los que no están garantizadas, con lo que el problema económico se manifiesta con toda su crudeza.

La evolución y el bienestar de las sociedades desarrolladas han propiciado la ampliación del concepto de necesidades primarias. Por ejemplo, la educación o la sanidad, que actualmente nos parecen fundamentales, no fueron consideradas como tales durante muchos siglos, ya que la preocupación principal del ser humano era cubrir sus necesidades más básicas. De esta manera, hoy día se entienden como necesidades primarias todas aquellas que hay que satisfacer para poder vivir dignamente como ciudadano. Por tanto, el bienestar humano no consiste solo en la mera supervivencia, sino en el desarrollo integral (económico, social y cultural) de la persona.

Aparte de las básicas, el ser humano, como ser social, tiene otro tipo de necesidades cada vez más evolucionadas, como el ocio, la comunicación, etc. Estas **necesidades secundarias**, que surgen con la evolución y el desarrollo de la sociedad, tienden a aumentar el nivel de satisfacción y bienestar del individuo, como se aprecia en el gráfico al margen.

La escasez, un concepto relativo

La evolución de las necesidades y el modo de satisfacerlas dependen, entre otros factores, de la clase o grupo social a los que se pertenece, del momento histórico en que se vive, del área geográfica en la que se nace, del grado de desarrollo de un país y del modo como esté repartida la riqueza entre sus habitantes.

Estas circunstancias hacen que la escasez de recursos para satisfacer todo lo que necesitamos (problema básico de toda economía) no se perciba de la misma manera por las distintas personas que integran una sociedad, ni todos los países lo vivan de la misma forma. Por tanto, aunque la escasez está presente en el seno de todas las sociedades, el grado con el que se manifiesta entre países y personas es sustancialmente diferente. Es decir, **la escasez es un término relativo**.

Tipos de necesidades	Descripción	Ejemplos
Primarias o vitales	Deben satisfacerse para conservar la vida y garantizar mínimos de salubridad y dignidad	• Alimentos • Vestido • vivienda
Secundarias o suntuarias	Relativas. Más o menos importantes en función de quién las experimenta	• Disponer de un vehículo • Conexión a internet
Individuales	Experimentadas de manera individual	• Comer una manzana • Ir al cine
Colectivas	Experimentadas por un conjunto de individuos	• Sanidad pública • Fuerzas de orden público

EN LA PRÁCTICA ¿Escasez o mala gestión?

El Worldwatch Institute (organismo independiente de investigación sobre medioambiente y sostenibilidad) remarca en sus informes que, para acabar con el hambre, no basta con generar más comida, pues hoy ya se producen alimentos suficientes para toda la población del planeta. Pero solo la mitad de las cosechas mundiales va a parar al consumo humano, el resto se dedica a piensos y a agrocombustibles.

El mito de la escasez, por tanto, se cuestiona. En Europa, alrededor del 50 % de la comida se pierde: en la cosecha, en el transporte, en el mercado, en las casas, etc. Y entre un 30 y un

35 % de la pesca se descarta por no tener valor comercial. Además, en los países del Sur, entre el 25 y el 50 % de las cosechas se pierde o acaba contaminado por hongos o plagas; por eso los expertos consideran que lo importante es invertir en conservación y en mejorar la distribución.

- A partir del texto, señala las diferencias que existen entre pobreza y escasez.
- Propón medidas para reducir el hambre en el mundo (puedes consultar la dirección www.e-sm.net/sveco1bachud01_01).

www



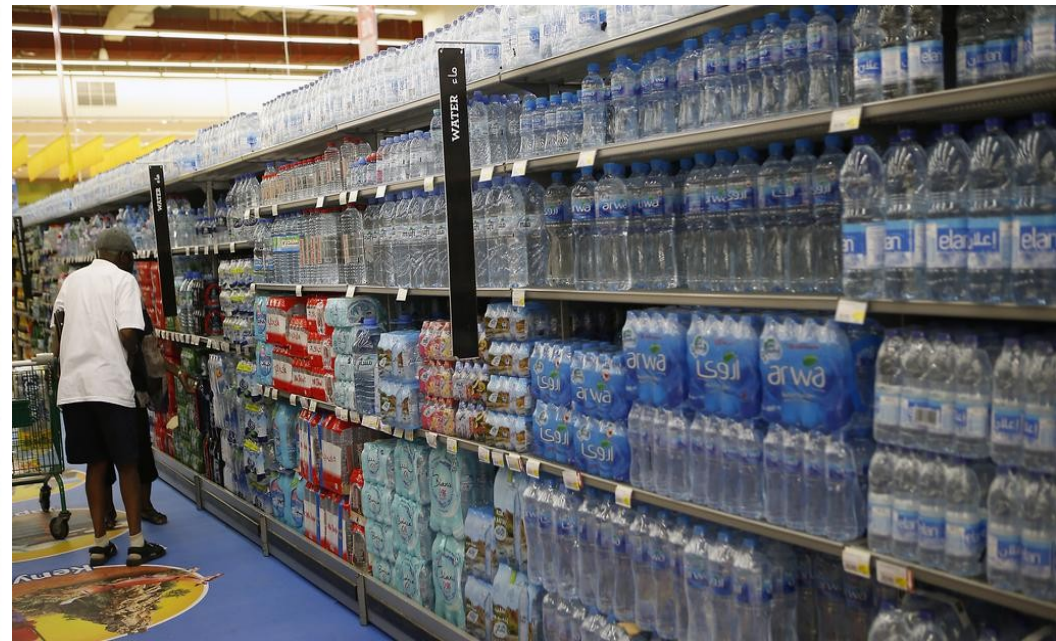
4. Los bienes y servicios que satisfacen necesidades

Podemos definir los **bienes y servicios** como todas aquellas cosas que se consideran adecuadas para satisfacer las necesidades humanas.

Junto con los bienes materiales (alimentos, ropa, etc.), hay otro tipo de bienes inmateriales (atención sanitaria, transporte, etc.) que llamamos servicios.

Clasificación de los bienes y servicios

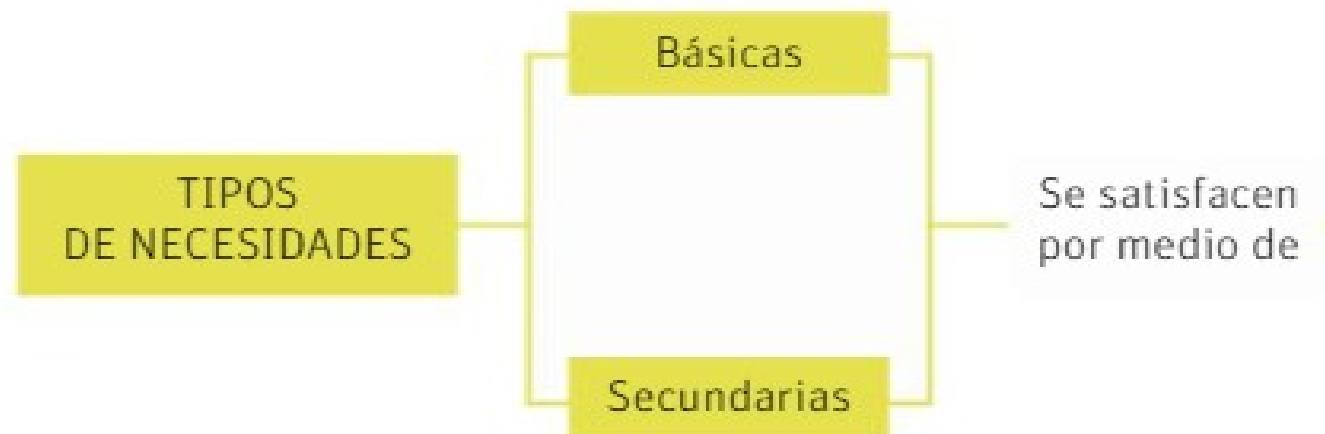
- **Según su escasez o abundancia.** Los **bienes libres o gratuitos**, también denominados **bienes no económicos**, son aquellos que están disponibles de forma libre en la naturaleza. Son abundantes y se obtienen sin esfuerzo económico (el aire, el sol, el agua del mar, etc.). Por su parte, los **bienes económicos** se caracterizan porque no se hallan disponibles en la naturaleza, es decir, hay que transformarlos para que sirvan a las necesidades humanas. Son bienes escasos cuya obtención requiere un esfuerzo. El agua que fluye de un manantial en la montaña es un bien libre; el agua depurada y canalizada hasta tu vivienda es un bien económico.



Conviene aclarar que un bien puede considerarse como libre o gratuito en algunas épocas o zonas geográficas, y puede dejar de serlo en otros tiempos o circunstancias. Por ejemplo, existen zonas en las que el agua es prácticamente un recurso gratuito, mientras que en otras es un bien escaso y costoso de obtener.

- **Según su función.** Los bienes económicos se pueden clasificar en **bienes de consumo**, que sirven para satisfacer directamente una necesidad (muebles, alimentos, juguetes) y **bienes de producción o de capital**, que no procuran una satisfacción inmediata, pero sirven para producir otros bienes (máquinas, herramientas).

- En los bienes de consumo, a su vez, podemos distinguir entre **bienes duraderos**, que nos permiten un uso prolongado en el tiempo (electrodomésticos, vivienda), y **bienes perecederos** o de consumo inmediato, que desaparecen una vez consumidos (alimentos).
- **Según su grado de elaboración.** Los **bienes intermedios** son los que requieren de una transformación para llegar a ser **bienes finales** o bienes que ya son aptos para el consumo. Un ejemplo de ellos es la madera que se transforma en papel (bien intermedio) con el que obtenemos el libro (bien final). Algunos pueden ser intermedios o finales en función del uso que les demos: la leche puede ser un bien intermedio para producir queso o un bien final cuando la bebemos.
- **Según la relación que mantienen entre sí.** Los **bienes complementarios** son aquellos que es necesario consumir conjuntamente (lavadora y detergente, coche y gasolina), mientras que los **bienes sustitutivos** son aquellos que satisfacen una misma necesidad (avión y AVE, peras y manzanas).
- **Según su carácter público o privado.** Los **bienes públicos** son aquellos que pertenecen a la sociedad y de cuyo consumo no se excluye a nadie (parques, bibliotecas, etc.), y los **bienes privados** son los que pertenecen a un individuo o familia (teléfono móvil, coche particular, etc.).



BIENES Y SERVICIOS	Según su escasez o abundancia	– Bienes económicos – Bienes libres
	Según su función	– Bienes de consumo: duraderos o perecederos – Bienes de producción
	Según su grado de elaboración	– Bienes intermedios – Bienes finales
	Según la relación que mantienen entre sí	– Bienes complementarios – Bienes sustitutivos
	Según su carácter	– Bienes privados – Bienes públicos

5. Cómo elegir en economía

Si tenemos que decidir entre ir al cine o a la bolera, valoraremos primero la satisfacción que obtendremos en uno u otro sitio, para después elegir la opción que nos aporte un mayor valor. De forma similar decidimos si tomar un zumo o un café, o si estudiamos o trabajamos. En resumen, elegir es siempre establecer un orden de prioridades entre las diversas formas de usar el dinero y el tiempo disponibles.

Muchas de las cuestiones que iremos viendo en próximas unidades tienen que ver con una serie de principios básicos referidos a cómo elegir.



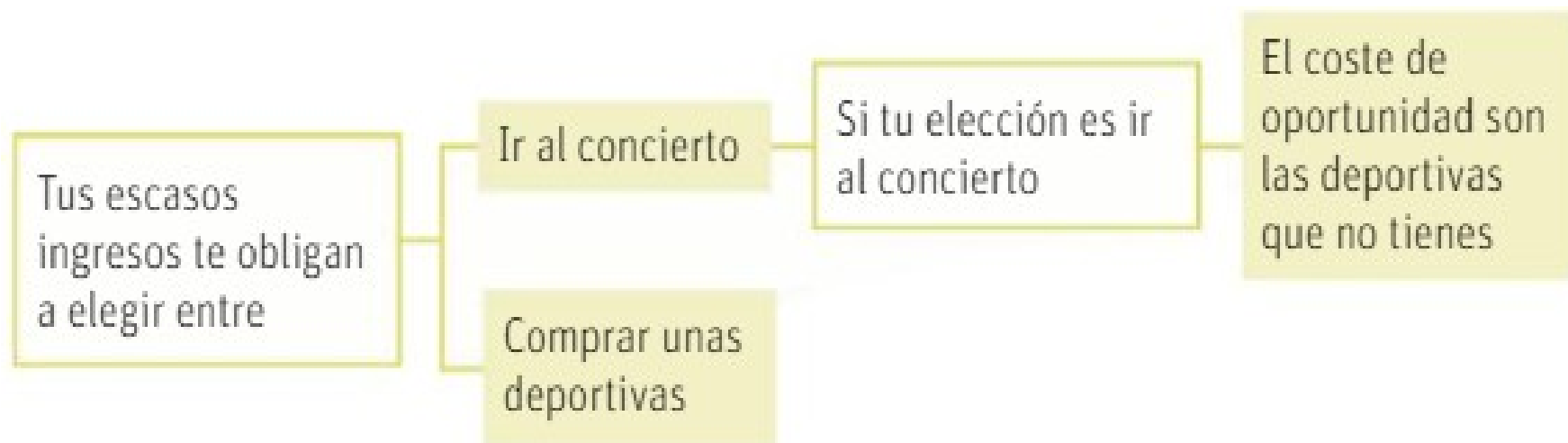
Si un gobierno debe decidir entre invertir en más seguridad o mejorar la medicina preventiva, y decide lo primero, está renunciando a que los ciudadanos tengan una mejor salud en el futuro, que es el coste de oportunidad de su decisión.

1.^{er} principio: El coste de oportunidad de nuestras decisiones

Que los recursos sean escasos significa que cuando elegimos producir un bien decidimos, al mismo tiempo, no producir otros bienes que podrían producirse con los mismos recursos. Es decir, al decantarnos por una opción, tenemos que asumir que perdemos la oportunidad de disfrutar de otras. Esto es lo que caracteriza las decisiones económicas: más de una cosa es menos de otra.

El **coste de oportunidad** de algo es aquello a lo que se debe renunciar para conseguirlo.

Aunque a veces pueda pasar inadvertido, el coste de oportunidad existe siempre que hay elección entre usos alternativos. Por ejemplo, si no dispongo de dinero para asistir a un concierto y además comprarme unas deportivas, ¿qué decisión tomo? No tener dinero para ambas cosas (escasez de recursos) te lleva a elegir y, por tanto, a renunciar a algo (coste de oportunidad).



Esto también sucede en el conjunto de la sociedad, ya que existen múltiples necesidades colectivas y las administraciones disponen de unos recursos limitados. Por ejemplo, si un ayuntamiento solo tiene presupuesto para hacer un hospital o un parque, y se opta por construir el parque, el coste de oportunidad estará en que los vecinos no dispondrán de los servicios sanitarios. El coste de oportunidad de producir cualquier bien se mide por los bienes a los que se renuncia.

EN LA PRÁCTICA

Cómo se mide el coste de oportunidad

A veces, el coste de oportunidad de una acción no es tan evidente como parece. Si te preguntaran cuánto cuesta ir al cine, probablemente responderías lo que pagaste la última vez. Es el coste visible. Pero nuestro tiempo disponible (coste no visible) también es un recurso escaso que debe figurar en el cálculo. Tanto el dinero como el tiempo representan oportunidades perdidas por haber ido al cine.

Analicemos el caso de Carlos, que va a la universidad de una ciudad distinta de la que vive su familia. En principio, sus costes son los de matrícula y alojamiento. Pero estos costes no representan la totalidad de la renuncia de Carlos. Un economista nos preguntaría: ¿qué podría ganar este estudiante si, en lugar de ir a la universidad, se pusiera a trabajar en ese año? Es

decir, ¿qué ingresos deja de recibir por estudiar? El coste de oportunidad de ir a la universidad, por tanto, es lo que paga por la matrícula y el alojamiento (es el coste visible, imaginemos que 15 000 euros), más el salario al que renuncia al no trabajar (coste no visible, supongamos que 20 000 euros).

Veamos ahora la otra cara. Si Carlos decidiera trabajar y abandonar sus estudios, su coste de oportunidad se mediría por lo que renuncia al dejar de estudiar: mejor formación y mejores expectativas de empleo y de ingresos futuros.

- Un estudiante pensaba pasar el próximo fin de semana trabajando de canguro, pero una amiga le pide que vayan al teatro. ¿Cuál es el coste de oportunidad si decide ir al teatro?



- a) Ponte en el papel del chico y analiza el caso expuesto ateniéndote a los siguientes pasos:
- ¿Cuáles son las opciones que tiene antes de tomar la decisión?
 - ¿Cuál es el coste de oportunidad de las distintas opciones?
 - ¿Qué otros motivos (incentivos) no económicos están influyendo en su decisión?
- b) Ahora ponte en el lugar de sus padres y contesta a las mismas cuestiones.
- c) Valora tú las distintas opciones y decide cuál aconsejarías como mediador en el conflicto.

2.º principio: Los costes irre recuperables

Otro principio que nos ayuda a entender las decisiones económicas es que si ya se ha realizado un gasto, debemos olvidarlo, puesto que su coste es irre recuperable.

Los **costes del pasado** son costes irre recuperables y no deben interferir en nuestras decisiones actuales.

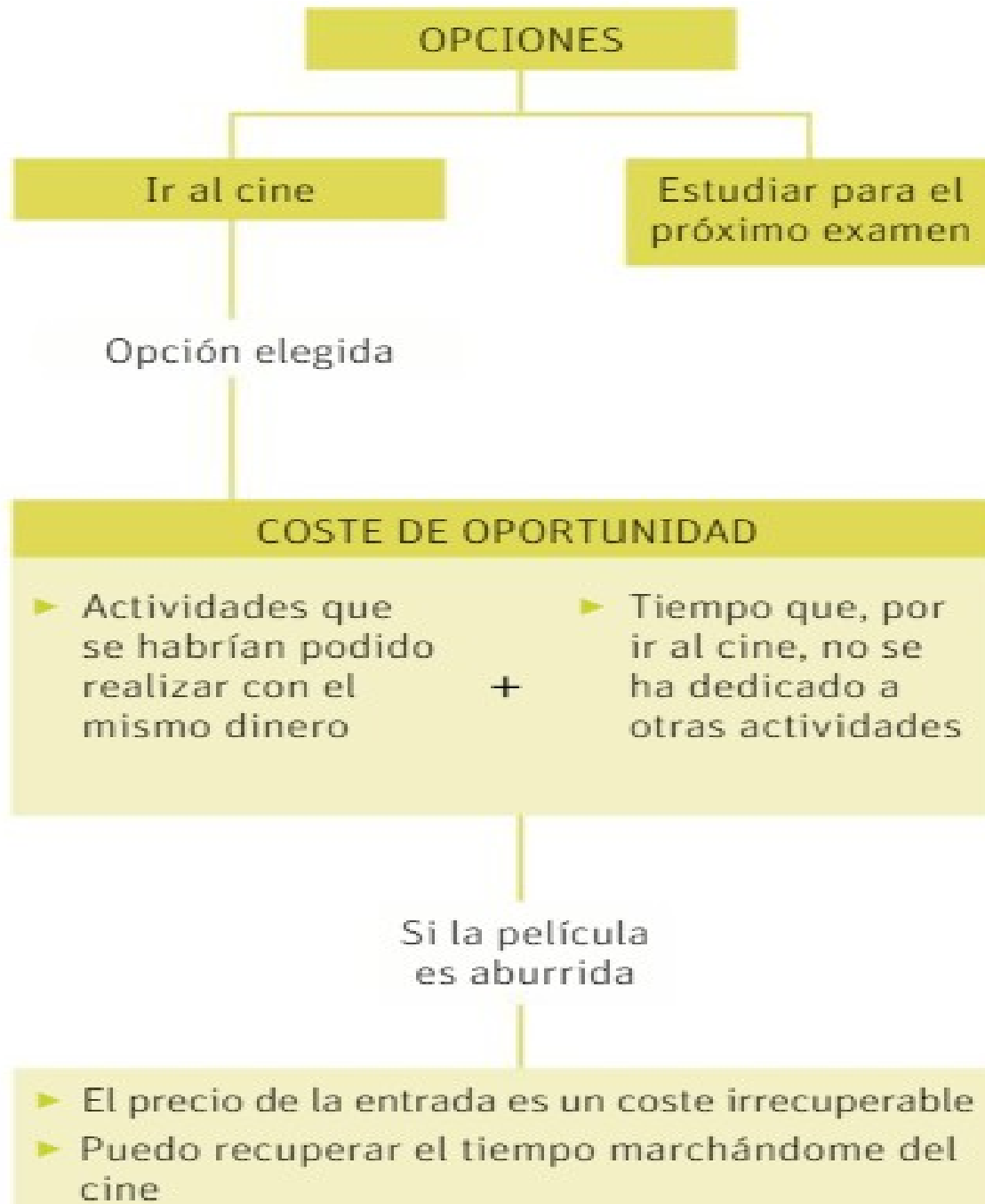
Supongamos que vamos al cine y pagamos por ver una película que no sabemos si merece la pena. Estamos en el cine, la película nos aburre y tenemos ganas de marcharnos de la sala. ¿Debemos irnos?

Para tomar esta decisión, hay que olvidarse del dinero pagado por la entrada, pues es irre recuperable y ya no vamos a poder disponer de él, independientemente de que nos vayamos o no. El economista nos preguntaría: “¿Qué harías si te regalaban una entrada para ver una película que ya sabes que no te interesa?”. Si tu respuesta es “No, gracias”, lo razonable es que te vayas del cine y dediques tu tiempo a otra cosa.

Pero muchas personas aguantan hasta el final de la película, argumentando que ya han pagado el dinero. Esta idea de aprovechar el dinero es absurda. El dinero ya se perdió al comprar la entrada. En realidad, quedándonos en el cine incurrimos en un segundo coste: el tiempo perdido en algo que no nos gusta y no optar por otra actividad. No asumir la pérdida incurrida conlleva otra nueva pérdida.

Apliquemos este principio a una situación frecuente: las compras por impulso. Imagina que Juan compra compulsivamente una nueva bicicleta y enseguida se arrepiente. ¿Qué debe hacer? Podría pensar: “Cometí un error y me agunto”. Pero también podría revenderla, por ejemplo, por la mitad de lo que costó.

Muchas personas no razonan así y tienden a retener la bicicleta, aunque no la usen. Justifican su comportamiento diciendo: “No puedo perder tanto”. Piensan que una bicicleta con telarañas en el garaje vale lo mismo que pagaron por ella. Un economista les diría que el único coste relevante es la oportunidad perdida no vendiendo. Puede ser una gran ocasión para reflexionar sobre los riesgos de la compra compulsiva, pero deberían olvidarse de lo que les costó. Ahora la decisión está en comparar si el uso que le daremos a la bicicleta vale más o menos de lo que nos ofrecen por ella. Si pienso que el uso será mínimo, merece la pena venderla. Es decir, lo que costó es irrelevante para la decisión de venderla o no.



ESTUDIO DE CASOS El peso del pasado en nuestras decisiones

Imagina que eres el responsable de una conocida multinacional que va a invertir 10 millones de euros para diseñar unas revolucionarias zapatillas de deporte "inteligentes", autorregulables en función del tipo de terreno y de las características del usuario. Cuando ya has invertido el 80 %, otra empresa, también importante, empieza a vender unas zapatillas similares, que funcionan mejor y cuestan menos.

Pregunta: ¿invertirías el 20 % restante para acabar el proyecto?

Cerca del 85 % de los sujetos que se han sometido a este experimento responde que invertiría los dos mi-



llones restantes para terminar el proyecto, aunque el producto no podrá competir con el rival y la inversión solo puede generar una mayor pérdida de dinero. Pero si se vuelve a proponer un escenario parecido, con el único cambio de que aún no se han producido costes, y se pregunta quién estaría dispuesto a invertir dos millones de euros para diseñar un producto muy inferior a uno rival, el porcentaje de aquellos que invertirían el propio dinero cae drásticamente.

Adaptado de MOTTERLINI, M.: *Economía emocional*.
Barcelona, Paidós Ibérica, 2008.

- ¿Cuál sería tu respuesta a la primera pregunta? ¿Y a la segunda?
- ¿Por qué crees que nos dejamos condicionar por los gastos pasados? ¿Qué papel crees que juega la incapacidad para asumir el fracaso?

3.º principio: El análisis marginal

Algunas decisiones implican elegir entre, por ejemplo, ir a la universidad o empezar a trabajar, comprar un nuevo ordenador o ahorrar para el próximo viaje, etc. Son decisiones alternativas (una de dos), en las que tener en cuenta el concepto de coste de oportunidad puede ayudarnos en nuestra elección.

Pero muchas de las cuestiones en economía –y, por tanto, en la vida real– no consisten en hacer o no hacer algo, sino en cuánto hacemos. Si necesitamos un coche para ir a trabajar, la decisión no está en comprar o no comprar, sino en si gastarnos más o menos. Una vez en el concesionario de automóviles, el vendedor nos muestra un modelo que nos convence, pero por 500 euros más nos ofrece otro que lleva incorporado un sistema de seguridad más fiable. ¿Merece la pena pagar algo más (coste adicional o marginal) por un modelo que tiene algo mejor (beneficio adicional o marginal)?

El economista nos aconsejaría que comparemos el coste marginal (500 euros) con el beneficio marginal que supone la mayor seguridad. Si el beneficio es superior a su coste, debemos elegir esa opción.

El **análisis marginal** supone que las personas toman sus decisiones sopesando los beneficios adicionales frente a los costes adicionales en el momento en el que se toma la decisión.

Si ya hemos elegido comprarnos unos vaqueros, lo siguiente es decidir si nos gastamos algo más por unos de la marca conocida o adquirimos otros que son más baratos pero de marca desconocida. ¿Merece la pena pagar algo más (coste marginal) por tener esa marca (beneficio marginal)? Estos y otros ejemplos ponen de relieve que en muchas de nuestras decisiones nos enfrentamos a disyuntivas en el margen (en el límite) en las que no se trata de todo o nada, sino de comparar los beneficios extras que consigo con el coste adicional de obtener esos beneficios.

Imagina que eres la chica de la viñeta. En este caso no estamos comparando el “valor de una persona” frente al “valor de la asignatura de Economía”. Antes bien, la pregunta es si dos horas adicionales de ocio son más valiosas que dos horas adicionales de estudio, justo en el momento del último repaso.

El amigo que te propone ir al cine comete un error: al plantearte la disyuntiva entre la Economía o él, piensa en términos de “todo o nada”. Pero esta no es la elección cuando te llama para salir la tarde antes del examen. De hecho, casi nunca las decisiones que tomamos se plantean así. Normalmente se trata de más o menos de esto, frente a menos o más de aquello, considerado desde la situación en que nos encontramos al decidir.

¿Cómo explicarías tu negativa a ir al cine sin ofender a tu amigo? Podrías hacerlo contando el ejemplo del agua y los diamantes: el precio (valor) del agua y los diamantes es muy distinto según el momento en que nos encontremos; en nuestra vida diaria, rodeados de grifos por todas partes, los diamantes valen muchísimo más que el agua, a pesar de que el agua es mucho más útil. Pero es su valor ahora, en el margen. Sin embargo, si nos llevan al desierto y nos dejan sin agua durante una semana, lo que pagaríamos por el agua y los diamantes cambiaría radicalmente.

- ¿Has tenido experiencias similares a la descrita? ¿Qué pasó?
- Señala otros ejemplos en los que el cambio de circunstancias hace que varíemos nuestra escala de valores.

4.º principio: Las personas se mueven por incentivos

Cuando se anuncia que al día siguiente subirá la gasolina, se forman largas colas en las gasolineras. ¿Por qué? Porque si las personas tienen la oportunidad de comprar hoy más barato que mañana, seguro que la aprovechan.

Al predecir el comportamiento económico de las personas, algo es casi seguro: que aprovecharán todas las oportunidades para mejorar su situación. Si el precio de la gasolina se mantiene elevado, aumentarán las compras de coches que gastan menos combustible. O si hoy empiezan las rebajas, habrá aglomeraciones de gente esperando que abran los grandes almacenes.

Cuando las personas cambian su comportamiento para obtener algún tipo de recompensa, se dice que responden ante **incentivos**.

Una consecuencia importante de este principio es que no debemos esperar que las personas hagan esfuerzos por cambiar la conducta si no tienen incentivos. Por ejemplo, si el gobierno pide a los empresarios reducir voluntariamente la contaminación, probablemente no conseguirá nada; pero si compensa financieramente a los que la reduzcan, tiene más probabilidad de éxito. Lo mismo se consigue con incentivos negativos, por ejemplo, imponiendo impuestos ecológicos y multas a las empresas que contaminan.

ESTUDIO DE CASOS El efecto manada

En una misma calle hay dos restaurantes italianos: Alba's y Beatrice. Ambos tienen platos muy similares y precios casi idénticos. Los dos comienzan a servir sus pastas a partir de las nueve de la noche y los dos se enfrentan a esta velada sin ninguna reserva previa en sus libros.

La crisis aprieta. Pero el capricho quiere que la primera pareja de viandantes que pasa por la puerta decida entrar en la opción A (Alba's), sin ni siquiera asomarse al segundo restaurante. Al cabo de un rato, una segunda pareja [...] pasa por la puerta del segundo, lo encuentra vacío y sigue andando. La compañía en el primero la lleva a quedarse ahí. A lo largo de la noche, otros comensales viven la misma sensación: se preguntan por qué está vacío uno de los dos locales y deciden entrar en el que tiene clientela.

Al terminar la noche, Alba's cierra una succulenta caja mientras que Beatrice tiene que cerrar sus puertas porque solo registra pérdidas. Lo que acaba de ocurrir es puramente aleatorio y nada tiene que ver con

la supuesta lógica que debiera regir una decisión económica. La casualidad ha querido que se opte por uno u otro y, tras ello, un efecto manada ha reforzado esa primera decisión. Quienes han optado por A y no por B simplemente razonan: "Si no hay nadie cenando en ese restaurante, por algo será".

RUIZ, Javier: *Psiconomía*. Madrid, Aguilar, 2009.



- ¿Crees que el caso descrito se trata de un hecho fortuito o es más habitual de lo que parece?
- ¿Has tenido experiencias similares? ¿Qué ocurrió?
- ¿Qué estrategia podría seguir el restaurante Beatrice al día siguiente?

Otras claves que intervienen en nuestras decisiones

Este modelo de persona racional, que elige teniendo en cuenta todos los principios analizados, es solo un punto de vista, o perspectiva económica. De hecho, estos principios son la base de muchas de las predicciones en economía.

Pero, a veces, nuestras decisiones obedecen a motivos muy distintos de los que se suponen en el modelo. Así, muchas de nuestras elecciones responden a impulsos emocionales o a influencias de la publicidad, más que a criterios de racionalidad.

Esta racionalidad tampoco es trasladable a situaciones en las que la pobreza no permite elegir o en las que no tenemos la información suficiente para valorar las distintas posibilidades.

Por tanto, entendamos la perspectiva económica solo como un punto de vista que nos puede ayudar a comprender algo más nuestras decisiones.

6. La perspectiva social: la interacción económica



Nuestras decisiones no son independientes de las de los demás. Cuando elegimos la camiseta del estante de la tienda, ya ha habido una elección del gerente que mandó colocarla allí y, previamente, del fabricante que decidió confeccionarla. Para fabricarla tuvo que contratar a sus proveedores de materias primas que, a su vez, coordinaron las decisiones de cientos de agricultores, transportistas y un sinnúmero de profesionales que propiciaron que el producto llegara a la tienda.

Veamos ahora cómo influyen nuestras decisiones en los demás y cómo interactuamos con ellos a partir de otros tres principios.

1. El comercio mejora nuestro bienestar

La realidad económica es un vasto sistema de millones de relaciones de intercambio (compras y ventas) diarias en cada territorio. Intercambiamos porque una de las características de nuestra sociedad es la división del trabajo y la consiguiente especialización de las personas. Hoy nadie produce todos los bienes que necesita para satisfacer sus necesidades. Nos especializamos como agricultores, médicos, etc., consiguiendo unos bienes y servicios que, mediante el intercambio, sirven para cubrir las necesidades de otros miembros de la sociedad.

Si alguien se aislara del resto, necesitaría cultivar sus alimentos, confeccionar su ropa, etc. Es evidente que le interesa especializarse en la actividad que mejor sabe hacer, y aprovechar las **ventajas del comercio** para comprar una mayor cantidad y variedad de bienes, y a un menor coste.

2. El mercado facilita el comercio

Nadie se especializaría si no estuviera seguro de poder obtener lo que necesita a cambio de lo que produce; una doctora o un maestro que no obtuviera comida suficiente a cambio de sus servicios, abandonaría su trabajo especializado y se dedicaría a cultivar lo necesario para sobrevivir. Pero ambos saben que todo lo que necesitan pueden encontrarlo en el mercado.

¿Cuál es el secreto del éxito del mercado? Podría parecer que las decisiones de millones de familias y empresas movidas por su interés personal conducirían al caos. Pero a diario, millones de decisiones independientes de compras y ventas no solo no conducen al caos, sino que facilitan nuestra vida. Salimos de casa sabiendo que encontraremos el pan tierno en la tienda, el autobús en la parada y así con todos los bienes que consumimos. Y ello ocurre sin un acuerdo previo entre quienes intercambian esos bienes: el mercado conduce a ese resultado.

Las empresas, decidiendo qué producir, y las familias, decidiendo qué comprar, interactúan en el mercado, guiados por los precios y por su interés personal. En *La riqueza de las naciones*, Adam Smith describe la clave de este misterioso funcionamiento: familias y empresas interactúan en los mercados como si fueran guiados por una “mano invisible” que los lleva a obtener el bienestar económico general.

EN LA PRÁCTICA

La mano invisible en funcionamiento

Cada mañana encontramos pan tierno en la panadería de nuestro barrio. ¿Alguna vez te has preguntado por qué ocurre esto? La fascinante respuesta a esta pregunta representa la esencia de la economía de mercado.

Aunque parezca mentira, a la panadera nadie le ha dicho qué tipo de pan ni qué cantidad debe hacer diariamente. La señora tampoco se levanta cada día de madrugada porque se siente solidaria y quiere que sus vecinos tengan pan recién salido del horno para desayunar. Es posible que sea una mujer muy solidaria, pero esa no es la razón por la que hace pan. Cuando decidió montar una panadería no lo hizo pensando en sus vecinos, sino movida por el deseo de ganarse la vida y asegurar su futuro económico.

Seguramente la historia empezó cuando la señora observó que en el barrio no había ninguna panadería y pensó que aquello podría ser un

buen negocio. Calculó cuánto le costaría alquilar el local y comprar el horno. Se informó sobre los precios de la harina, del agua, de la levadura, de la electricidad y de las demás materias primas necesarias para hacer el pan. También calculó cuánto le costaría contratar a un par de dependientas. Hizo cálculos sobre el precio al que podría vender el pan. Con toda esa información, le pareció que obtendría beneficios y decidió montar la panadería. Y así facilitó la vida de los vecinos del barrio, que han podido disfrutar de pan tierno cada mañana.

Adaptado de SALA i MARTÍN, Xavier: Economía liberal para no economistas y no liberales. Barcelona, Debolsillo, 2005.

- ¿Qué crees que ocurriría con tus necesidades si no existiera el mercado? Imagina sistemas alternativos de intercambio sin mercado y comenta sus ventajas e inconvenientes con tus compañeros.

3. Las disyuntivas entre eficiencia y equidad

Si los recursos son escasos y hay necesidades insatisfechas, es lógico que nos preocupe que los recursos se utilicen de la forma más eficiente y se obtenga de ellos el mejor provecho posible. De hecho, un valor importante de la sociedad actual es el de **eficiencia** u obtención de la máxima producción con los recursos disponibles.

Pero junto con la eficiencia, también se busca la **equidad**, que significa que los beneficios de esos recursos se están distribuyendo equitativamente entre toda la sociedad.

Como hemos visto, con la especialización y el mercado una sociedad es capaz de producir una mayor cantidad y variedad de bienes y servicios que si sus ciudadanos intentaran ser autosuficientes. En este sentido, el mercado y su mano invisible es un mecanismo eficiente para organizar la actividad económica y para conseguir el crecimiento económico.

Pero no es tan eficiente para garantizar, por ejemplo, que todo el mundo tenga alimentos suficientes, una ropa digna y una asistencia sanitaria o una educación adecuadas. Estas cuestiones son lo que los economistas llaman **fallos del mercado**.



El 1 % de la población disfruta de las mejores viviendas, la mejor educación, los mejores médicos y el mejor nivel de vida, pero hay una cosa que el dinero no puede comprar: la comprensión de que su destino está ligado a cómo vive el otro 99 %.

JOSEPH STIGLITZ,
premio nobel de Economía en 2001.

Cuando el mercado tiene fallos, el Estado interviene en la economía tomando medidas para corregirlos. Por ejemplo, las becas o el subsidio por desempleo tratan de ayudar a los miembros de la sociedad más necesitados. Otras, como el impuesto sobre la renta de las personas, piden a los que ganan más que contribuyan en mayor medida que otros a financiar el Estado. Estas y otras medidas como la sanidad o la educación públicas tratan de mejorar la equidad entre los miembros de la sociedad.

A veces, **más de una cosa es menos de otra**, y la sociedad se enfrenta a disyuntivas entre eficiencia y equidad. Los ejemplos son abundantes. Subir los impuestos de las personas que obtienen altos salarios mejora la equidad, puesto que permite financiar las ayudas sociales, pero disminuye los incentivos al trabajo y al ahorro, perjudicando la eficiencia. Construir accesos especiales a los edificios para personas discapacitadas, aunque su uso sea escaso y nos parezca poco eficiente, se trata de un bien necesario y que favorece la equidad.

Para los preocupados por la eficiencia, lo importante es que crezca “la tarta” de los bienes y servicios producidos, mientras que para los interesados en la equidad, la clave está en cómo se reparte “la tarta” entre los que han contribuido a producirla. Los primeros piensan que las reglas de mercado no deben alterarse, mientras que los segundos opinan que esas reglas hay que corregirlas para conseguir una sociedad más justa. Como vemos, cuando se toman medidas económicas, lo habitual es que surjan conflictos entre estos dos valores, y de ahí la necesidad de buscar un equilibrio entre ambos.

EN LA PRÁCTICA

Una mirada crítica a la mano invisible

Algunas teorías nos dicen que son los consumidores los que determinan qué bienes y servicios deben producirse. De ahí que se hable de “soberanía del consumidor”. Según estas teorías, se produce todo aquello que los consumidores demandan en el mercado. Las empresas toman nota de los deseos de los consumidores y lo producen para que se distribuya entre los solicitantes. Pero, en realidad, las necesidades solo se convierten en consumo, es decir, se satisfacen, cuando se tiene la capacidad adquisitiva suficiente para comprar los bienes y servicios que se necesitan.

Esta es la explicación de que, a pesar del progreso económico constante, el consumo se distribuya tan desigualmente y de que aún queden muchas necesidades humanas insatisfechas. Los ejemplos son abundantes: ofrecer alimentos suficientes, agua potable y educación básica a los más pobres del mundo costaría menos que la cantidad invertida cada año en cosméticos.

- Señala otros ejemplos que reflejen ese contraste.
- Piensa en situaciones de conflicto entre la eficiencia y la equidad, y plantea una solución de equilibrio.

Análisis audiovisual

Comprar, tirar, comprar: la historia secreta de la obsolescencia programada, de Cósima Dannoritzer (2010)

Las impresoras, las bombillas, los dispositivos electrónicos se diseñan para fallar.

