

UNIDAD 1.

Índice

1. ¿Qué es la economía?.....	5
2. Recursos, bienes y necesidades.....	6
Los recursos escasos.....	6
Los bienes y servicios.....	6
Las necesidades.....	6
3. Los tipos de bienes y servicios.....	7
4. Las características de las necesidades.....	8
5. Clasificación de las necesidades.....	8
Necesidades primarias y secundarias.....	9
Las necesidades según abraham maslow.....	10
6. La escasez económica.....	11
7. ¿Cómo toman decisiones los individuos?.....	12
Primer principio: el coste de oportunidad.....	12
Segundo principio: los costes irreversibles.....	14
Tercer principio: el análisis marginal.....	15
Cuarto principio: las personas responden a incentivos.....	17
8. Piensa como un economista.....	18
El método científico en economía.....	18
Los supuestos y los modelos económicos.....	19
9. La economía conductual o del comportamiento.....	20
Sesgos cognitivos y toma de decisiones.....	20
10. Las ramas de la economía.....	22

www.econosublime.com

2024-2025 (LOMLOE) La sublimación de la economía



Material elaborado por:

Material editado por:



@Econosublime



@Economarina



@Economyriam



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.

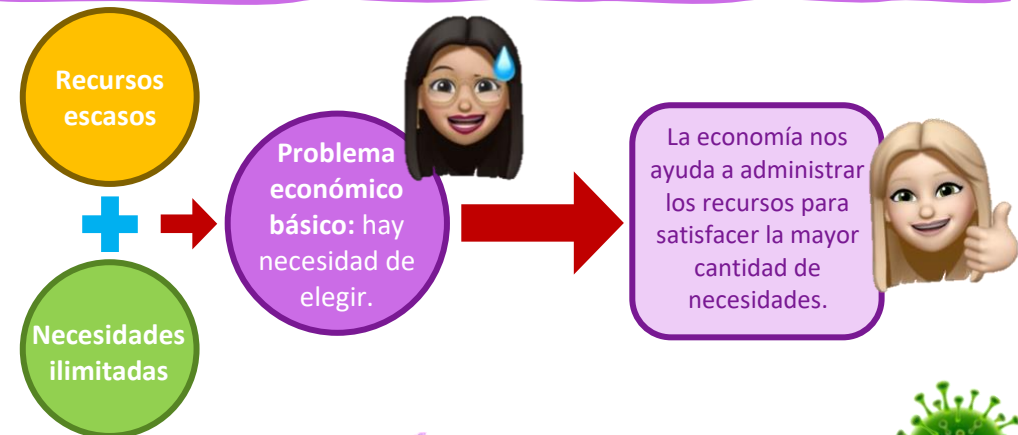
Así, por ejemplo, si solo tienes 20 euros, tendrás que elegir si quieres comprarte esa camiseta tan chula o ese pantalón que te ha gustado. También es importante no olvidar tu otro recurso escaso, el tiempo. Si mañana tienes un examen de Economía y tienes que estudiar, y tu amigo te propone irte por 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.



LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

EL TIEMPO Y EL COVID-19.

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

Tiempo para salvar la vida de millones de personas.



2. RECURSOS, BIENES Y NECESIDADES.

• Los recursos 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 de las personas** son su dinero y tiempo limitados.

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

• 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.

BIENES

Satisfacen necesidades a través de productos: ropa, móvil, comida...

SERVICIOS

Satisfacen necesidades a través de personas: una charla de economía, un partido de fútbol...

• 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 bienes que puedo usar para satisfacerla.



LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

LA LEVADURA DE PAN Y EL COVID-19.

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



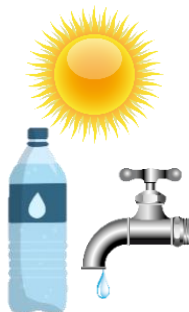
3. LOS TIPOS DE BIENES Y SERVICIOS.

Ya que los factores productivos que acabamos de estudiar nos permiten producir bienes y servicios, el siguiente paso es ver las diferentes clasificaciones que tenemos de estos. Pero antes, recordemos la definición.

Los **BIENES Y SERVICIOS** son todo aquello que nos satisface una necesidad. Lo bienes las satisfacen a través de productos, y los servicios a través de personas.

A. Según su disponibilidad:

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



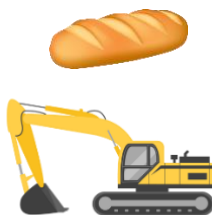
B. Según su tangibilidad:

- **Bienes materiales:** son todos aquellos de naturaleza tangible, como puede ser un ordenador.
- **Bienes inmateriales:** son de naturaleza intangible, como una aplicación informática.



C. Según su uso:

- **Bienes de consumo:** son aquellos que satisfacen directamente una necesidad. Pueden ser duraderos, si se pueden usar durante mucho tiempo (como una lavadora); o no duradero, si tiene uno o unos pocos usos (como una barra pan).
- **Bienes de capital:** sirven para producir otros bienes, como una excavadora, y por tanto, no satisfacen una necesidad de manera inmediata.



Hay que recalcar que un bien puede ser de consumo o de capital según quien lo utilice. Un ordenador usado por una empresa será un bien de capital y usado por una familia será un bien de consumo.

D. Según su grado de elaboración:

- **Bienes finales:** son aquellos que ya están listos para poder consumirse, es decir, no necesitan pasar por más fases de fabricación, como una bicicleta.
- **Bienes intermedios:** se emplean para ser transformados o incorporados a la producción de otros bienes, como el acero, que puede usarse para producir un coche.



Hay que recalcar que un bien puede ser final o intermedio en función del uso que se le dé. La leche puede ser un bien final si se vende ya directamente al consumidor, o un bien intermedio si se usa para producir queso.

E. Según su propiedad:

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



F. Según su relación:

- **Bienes sustitutivos:** son los que cubren una misma necesidad y consumir uno implica no consumir el otro (o consumir menos). Por ejemplo, gafas y lentillas.
- **Bienes complementarios:** aquellos que deben utilizarse conjuntamente para satisfacer una necesidad, como el coche y la gasolina.
- **Bienes independientes:** no tienen relación entre ellos.



CRITERIO DE CLASIFICACIÓN	TIPOS DE BIENES Y SERVICIOS		
Según su disponibilidad	BIENES LIBRES Abundantes y gratuitos.	BIENES ECONÓMICOS Escasos y de pago.	
Según su tangibilidad	BIENES MATERIALES Se pueden tocar.	BIENES INMATERIALES No se pueden tocar.	
Según su uso	BIENES DE CONSUMO Satisfacen directamente una necesidad. Pueden ser o no duraderos.	BIENES DE CAPITAL Sirven para producir otros bienes, sin satisfacer una necesidad inmediata.	
Según su grado de elaboración	BIENES FINALES Listos para consumirse.	BIENES INTERMEDIOS Serán transformados.	
Según su propiedad	BIENES PÚBLICOS No son propiedad de una persona o empresa.	BIENES PRIVADOS Son propiedad de una persona o empresa.	
Según su relación	BIENES SUSTITUTIVOS Cubren una misma necesidad.	BIENES COMPLEMENTARIOS Deben utilizarse conjuntamente.	BIENES INDEPENDIENTES No guardan relación.

4. LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS NECESIDADES.

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

1 Las necesidades son ilimitadas.

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

2 La misma necesidad puede satisfacerse de varias maneras.

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

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

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

3 Las necesidades se sienten de manera diferente.

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

Hay personas que desarrollan unas necesidades en un mayor grado que otras. Esto se debe a que las necesidades se ven influidas por muchos factores:

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

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



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

4 Las necesidades no son fijas.

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

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

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

EL ALUMNO Y LA ECONOMÍA

¿CREA LA PUBLICIDAD LAS NECESIDADES?

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

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

5. CLASIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES.

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

• Necesidades primarias y secundarias.

1. Necesidades básicas o primarias.

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



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

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

Precisamente este concepto nos permite diferenciar dos tipos de pobreza.



POBREZA ABSOLUTA

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



POBREZA RELATIVA

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

2. Necesidades secundarias.

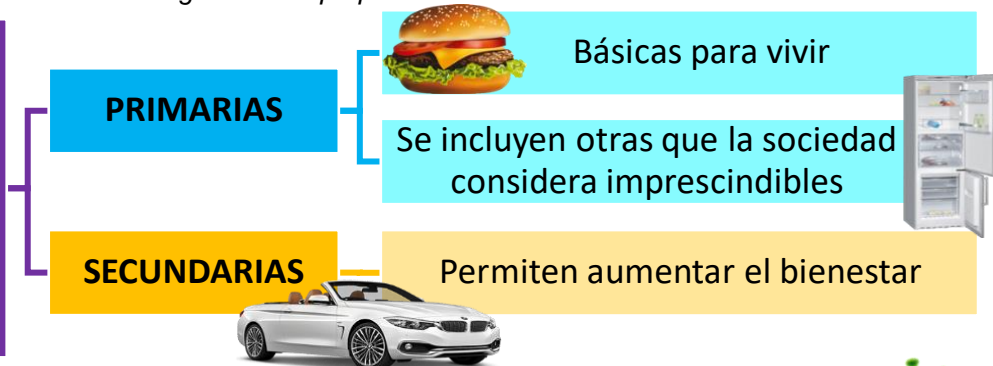
Las **NECESIDADES SECUNDARIAS** son aquellas que me permiten aumentar mi bienestar al cubrirlas.



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

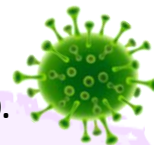
Por ejemplo, muchas personas ven imprescindible vestir marcas caras, necesidad que probablemente no tengan en una pequeña aldea.

NECESIDADES



LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

INTERNET Y EL COVID-19.



Que internet era algo necesario para nuestras vidas era algo que sabíamos desde hace tiempo. Sin embargo, con el confinamiento se volvió algo imprescindible.

Millones de personas en todo el mundo (entre ellos tus profesores) necesitaron internet en casa para poder seguir teletrabajando.

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

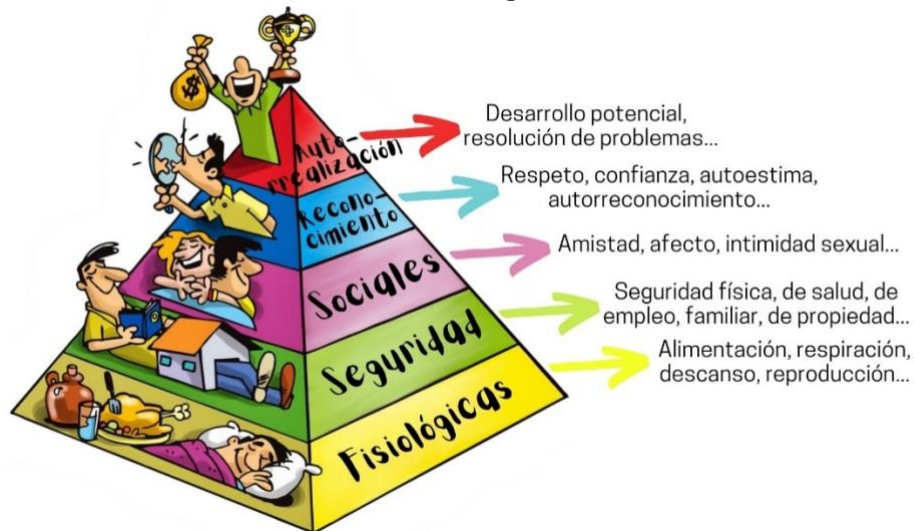
Tener un ordenador y acceso internet se ha vuelto una necesidad primaria para adultos y jóvenes, porque en su ausencia podemos sentirnos excluidos de trabajos o de poder cubrir una de las necesidades más importantes que tenemos: la educación.

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

• Las necesidades según Abraham Maslow.

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

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



Vamos a explicar estos 5 niveles.

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

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

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



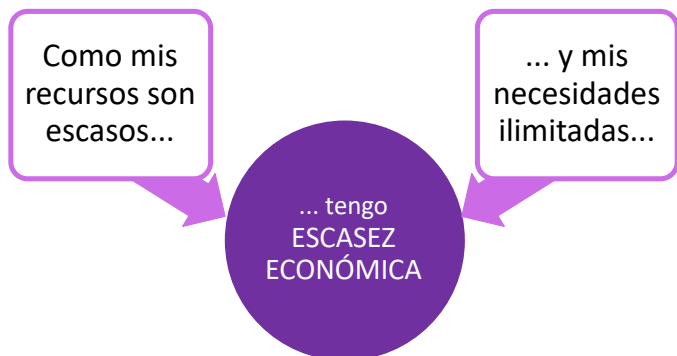
NIVEL 4: Necesidades de estima o reconocimiento. Una vez que el individuo pertenece a un grupo querrá tener un cierto reconocimiento dentro del mismo. Todos queremos sentirnos reconocidos y valorados por los demás. *En una guerra contra un virus, nuestros soldados fueron los sanitarios. A los 8 de la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

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

6. LA ESCASEZ ECONÓMICA.

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

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



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

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

ESCASEZ FÍSICA

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



ESCASEZ ECONÓMICA

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

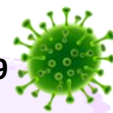


Así, la escasez económica tiene 2 características.

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

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

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



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

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

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

¿SUFREN LOS RICOS ESCASEZ ECONÓMICA?



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

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

7. ¿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.

- El 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**.

- El 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.

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.

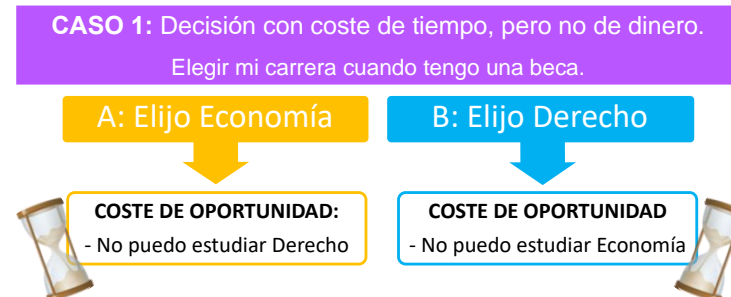
Al inicio del brote del COVID-19 muchos países se vieron ante la situación de tomar una importante decisión: confinar o no confinar a los ciudadanos. La decisión no era baladí. Si no se confinaban, el virus se seguiría expandiendo y el coste sería la muerte de muchas miles de personas. La otra opción 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.



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 costaría 30.000 euros.



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 renunciando a trabajar y por tanto estamos renunciando a todos los ingresos que obtendríamos en esos 4 años. El dinero que dejo de ganar es lo que llamamos un coste invisible o no monetario.

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



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.



CASO 3: Decisión con coste de dejar de ganar dinero.
Elegir entre estudiar una carrera o trabajar.

A: Elijo Economía

B: Elijo trabajar

COSTE DE OPORTUNIDAD:

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



COSTE DE OPORTUNIDAD

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



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

ACTIVIDAD RESUELTA 1. El paradigma del McChurry.

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



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

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

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



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

COSTE DE OPORTUNIDAD

Aquello a lo que renuncio al tomar una decisión

COSTES MONETARIOS

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



10 euros: no me podré comprar otras cosas

COSTES INVISIBLES

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



No puedo hacer el trabajo: me suspenden

• Segundo principio: los costes irre recuperables.

• • A lo hecho, pecho.

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



OPCIÓN A: IR AL CONCIERTO

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



OPCIÓN B: IR A LA FIESTA

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

¿QUÉ DEBIÓ HACER GLORI?

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

ACTIVIDAD RESUELTA 2. La indeterminación de Carlos.

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

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

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

EL ALUMNO Y LA ECONOMÍA

EL VIAJE DE ESTUDIOS Y LOS GUÍAS.

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

• Tercer principio: el análisis marginal.

• La clave es cuánto.

Hasta ahora nos hemos centrado en decisiones con 2 opciones diferenciadas: ¿estudio para el examen o me voy con mi amigo? ¿Me compro una camiseta o un pantalón? ¿Estudio una carrera o trabajo? ¿Voy con Borja Mari o estudio? Pero 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 ACCIÓN

BENEFICIO MARGINAL
(última decisión)



COSTE MARGINAL
(última decisión)

NO REPETIR LA ACCIÓN

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

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

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



A

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

B

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

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

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

Beneficio marginal de comprarse el Samsung

- Disfrutar de una cámara y sistema operativo mejor.

Coste marginal de comprarse el Samsung

- 250 euros y quedarse sin ahorros.



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



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

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

LA DESESCALADA DEL COVID-19 Y EL ANÁLISIS MARGINAL.



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

ACTIVIDAD RESUELTA 3 (b). La ampliación 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.

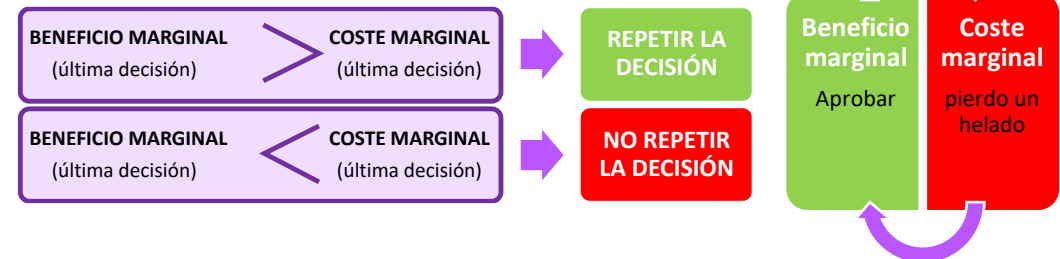
Cada alumna cuenta que cada hora extra que emplean en el trabajo su nota subirá, pero podrán hacer menos cosas con Borja. Toca hacer el análisis marginal.

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 (ganará 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.

8. PIENSA COMO UN ECONOMISTA.

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

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

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

• El método científico en economía.

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

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

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

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



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



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

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

EL MÉTODO INDUCTIVO-DEDUCTIVO.



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

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

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

• Los supuestos y los modelos económicos.

• • El poder de los supuestos.

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

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

Para poder hacer predicciones, es necesario suponer que las personas se comportan de una determinada manera. Así, la Economía tiene dos supuestos básicos sobre el comportamiento humano para poder explicar cómo las personas toman decisiones.

1 Las personas son racionales. Suponemos que las personas siempre van a buscar obtener el mayor beneficio o satisfacción posible. Son capaces de analizar perfectamente los beneficios y costes de cada decisión y actuar en consecuencia.

2 Las personas persiguen su interés particular. Suponemos que las personas buscan su propio beneficio y no el de la sociedad en general. Compran los bienes más baratos posibles para así tener más dinero disponible y satisfacer más necesidades. Igualmente, si pueden vender su coche o su casa más caros, lo harán.



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

• • Los modelos económicos.

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



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

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

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

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

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

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

¿ACIERTA SIEMPRE LA ECONOMÍA?



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

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

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

9. 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”.



10. LAS RAMAS DE LA ECONOMÍA

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

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

ECONOMÍA POSITIVA



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

ECONOMÍA NORMATIVA



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

• • Afirmaciones positivas y normativas.

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

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



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

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

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

POSITIVA



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

Jesús está realizando una afirmación normativa, la cual es prescriptiva, es decir, está realizando una recomendación de cómo deberían ser las cosas. Las afirmaciones normativas si que incluyen juicios de valor de cómo debería ser el mundo.

Para Jesús la salud es más importante, pero para otros pueden ser los miles de puestos de trabajo.



NORMATIVA

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

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

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

LA ECONOMÍA EN LA VIDA REAL

¿POR QUÉ DISCUTEN LOS ECONOMISTAS?



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

• • Microeconomía y macroeconomía.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

RAMAS DE LA ECONOMÍA

ECONOMÍA POSITIVA

Describe los datos y hechos económicos tal y como son.

ECONOMÍA NORMATIVA

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

MICROECONOMÍA

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



MACROECONOMÍA

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



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

ACTIVIDAD RESUELTA 5. La dualidad económica.

Indica si las siguientes afirmaciones son positivas o normativas:

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

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

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

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

TIPO TEST

1. La economía es la ciencia que estudia:

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

2. Las necesidades económicas:

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

3. Una persona se encuentra en pobreza relativa si:

- a. Puede satisfacer sus necesidades primarias y secundarias.
- b. Satisface las necesidades primarias, aunque su nivel de renta les puede impedir un completo desarrollo.
- c. No es capaz de cubrir sus necesidades básicas.
- d. Ninguna es correcta.

4. Según Maslow:

- a. Los seres humanos cubren primero las necesidades llamadas de nivel inferior
- b. La necesidad de autorrealización podría no llegar a cubrirse nunca.
- c. Si no se cubre un nivel inferior, no surge el nivel superior de necesidades.
- d. Todas son correctas.

5. La escasez económica:

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

6. Un incentivo:

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

7. En la investigación, en economía:

- a. Se estudia la realidad para elaborar teorías y hacer predicciones.
- b. Los economistas hacen ensayos en la realidad para ver qué ocurre.
- c. Se hace a través de modelos económicos, que representan de manera exacta la realidad.
- d. Todas son correctas.

8. En la economía positiva:

- a. Hay juicios de valor.
- b. Se explica lo que debería ser.
- c. Se describe la realidad tal y como se presenta.
- d. Se hacen recomendaciones de política económica.

9. El estudio del desempleo de un país lo hace la:

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

10. Si decimos "lo mejor sería bajar los impuestos a todos los españoles" hacemos referencia a la:

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

SOLUCIONES TIPO TEST.

ACTIVIDADES SITUACIÓN DE APRENDIZAJE 1.

DIAPPOSITIVAS 1º BACHILLERATO

UNIDAD 1. LA SUBLIMACIÓN DE LA ECONOMÍA.

Material elaborado por:



Material editado por:



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

Todas las actividades en www.econosublime.com

YouTube

Blooket

