

Unidad 1: La economía de las personas

IES Número 1

Curso: 2024/2025

Materia: Economía y Emprendimiento

Profesor: Carlos Gómez Barge

Índice

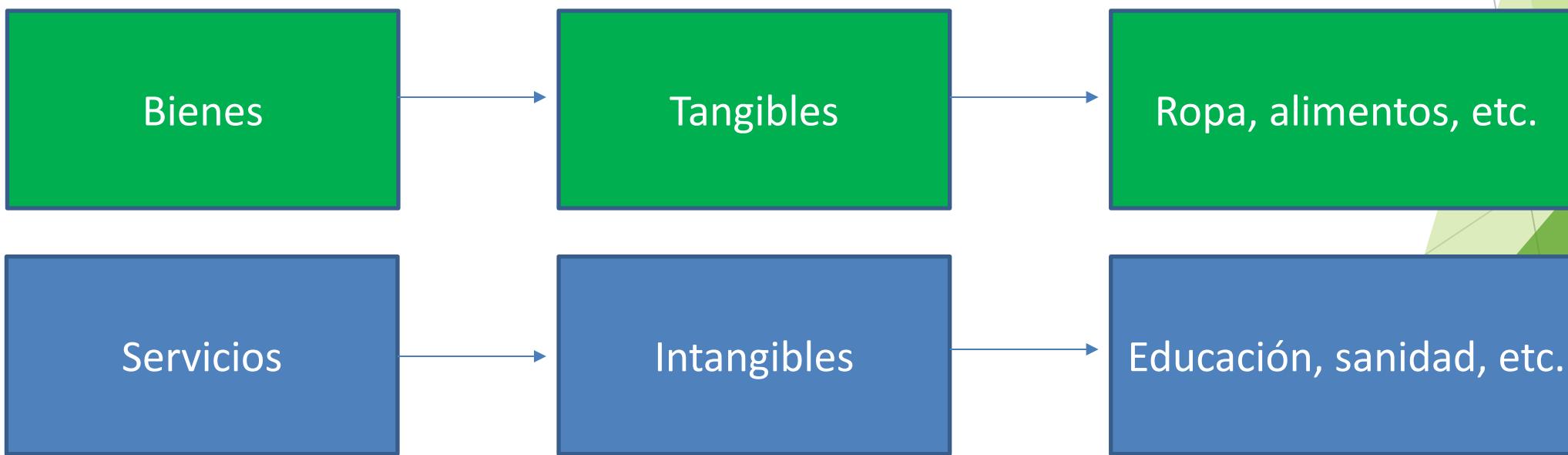
1. ¿Qué es la economía?
2. Elegir es renunciar
3. El comportamiento de las personas

1. ¿Qué es la economía?

Los seres humanos tenemos **necesidades**, que pueden ser primarias y secundarias.

- Primarias: Imprescindibles para la existencia (alimentación, vivienda...).
- Secundarias: Hacen más placentero nuestro día a día (ocio).

¿Cómo cubrimos nuestras necesidades?



1. ¿Qué es la economía?

Por lo tanto, una **necesidad** es el deseo de satisfacer algo de lo que se carece. Es decir, es el sentimiento de carencia unido al deseo de satisfacerla. Los bienes y servicios son los encargados de satisfacer las necesidades humanas.

¿Cuál es el bien por excelencia?

DINERO

¿Por qué?

Porque es un medio de pago y cobro aceptado por todos y posibilita la adquisición de los restantes bienes y servicios.

1. ¿Qué es la economía?

1.1. La gestión de los recursos escasos

¿Las necesidades humanas son escasas o limitadas?

¿Los bienes y servicios, es decir, los recursos son escasos o limitados?

A raíz de estas preguntas surge el principal problema económico, la escasez.

¿Por qué?

Porque los bienes y servicios son escasos en relación a las necesidades humanas que son ilimitadas.

Por lo tanto, la **economía** es la ciencia que se encarga de estudiar la manera de asignar unos recursos escasos entre unas necesidades ilimitadas.

1. ¿Qué es la economía?

1.1. La gestión de los recursos escasos

Se considera que la economía nació con la obra de **Adam Smith**, “La riqueza de las naciones”.



Actividad: Busca información sobre Adam Smith y elabora una pequeña redacción (20-30 líneas) sobre el padre de la economía.

1. ¿Qué es la economía?

1.1. La gestión de los recursos escasos

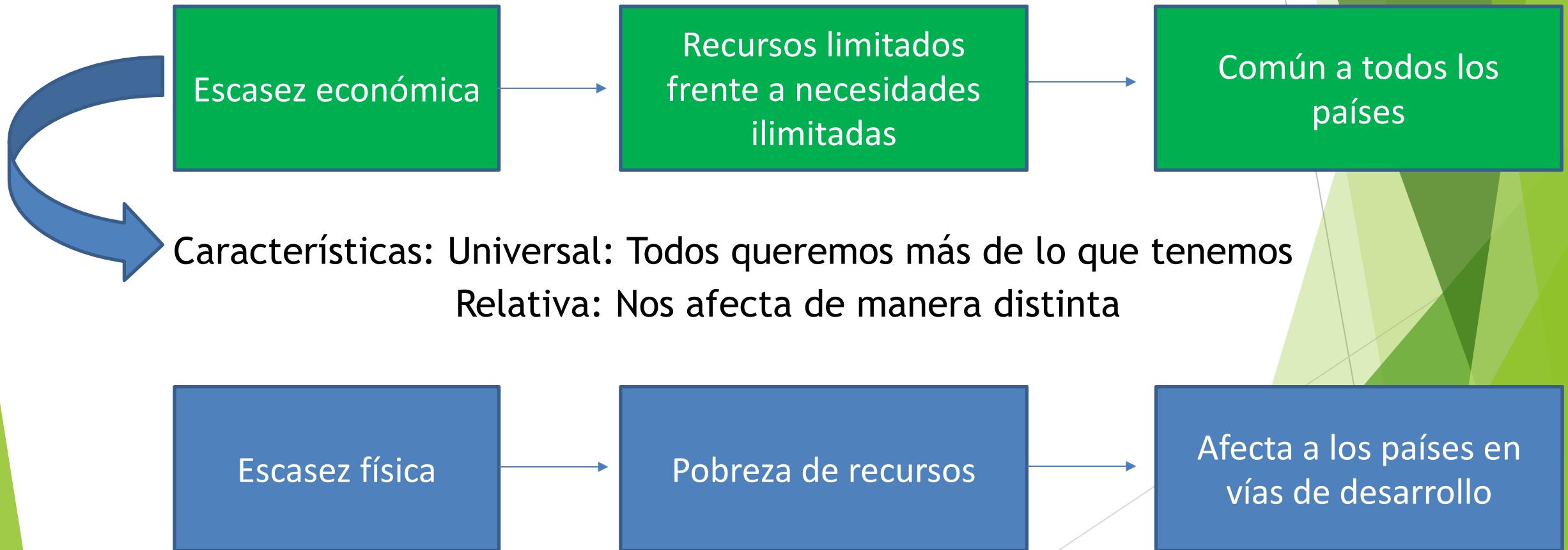
Actividades. Página 8: 1 y 2

1. ¿Por qué crees que los bienes y servicios no son gratis?
2. ¿Sería necesaria la economía si viviéramos en el jardín del Edén descrito en el libro del Génesis de la Biblia? ¿Por qué?

1. ¿Qué es la economía?

1.2. La escasez económica

Escasez: Principal problema económico.



1. ¿Qué es la economía?

1.2. La escasez económica

Actividades. Actividad resuelta 1. Página 9.

Arantxa es española, Guiomar es portuguesa y Marie es belga. Todas perciben el salario mínimo en su país. Tienen diferentes sueldos, así como diferente es el coste de los alimentos básicos en cada país, pero todas ellas se quejan de que tienen problemas para llegar a fin de mes.

1. ¿Qué es la economía?

1.2. La escasez económica

En esta tabla se presenta el coste de alimentos básicos en relación con el salario mínimo.

País	%	Riqueza media por habitante
Bélgica	11,1%	43.330 €
España	11,8%	25.500 €
Portugal	13,6%	20.850 €

De acuerdo con la tabla:

- ¿Qué quiere decir que en Bélgica el coste de los alimentos básicos es del 11,1%?
- ¿Quién tiene más razón para quejarse?
- ¿Cómo les afecta el problema de la escasez económica?
- ¿Y l de la escasez de recursos?

2. Elegir es renunciar

2.1. Los agentes económicos

El hecho de que los recursos sean escasos ante unas necesidades que son ilimitadas nos lleva a **elegir**, a **renunciar** a una cosa a cambio de otra.

Los **agentes económicos** son los encargados (entidades) de tomar las decisiones en la economía. Ellos son:

Familias o unidades domésticas

Empresas (Coren, Inditex, etc.)

Sector Público (Estado, Comunidades Autónomas, Ayuntamientos...)

2. Elegir es renunciar

2.1. Los agentes económicos

¿Quiénes son los que toman decisiones?	Deciden en relación al...	Están condicionados por...	Su objetivo es...
Familias	Consumo privado	Gustos/preferencias y el nivel de ingresos	Satisfacer el mayor número posible de necesidades
Empresas	Producción	Ingresos y costes	Maximizar beneficios
Sector Público	Consumo y producción de bienes públicos	Ideología del gobierno y presupuestos	Bienestar de la sociedad

2. Elegir es renunciar

2.1. Los agentes económicos

La toma de decisiones no solo tiene costes, sino que, además, suelen complicarse sobre la marcha y acarrean consecuencias.

¿Qué debemos considerar entonces a la hora de tomar decisiones?

Coste de oportunidad	Cada vez que elegimos, renunciamos a la alternativa descartada
Costes irrecuperables	A veces, nos dejamos influir por decisiones erróneas pasadas
Beneficios y costes adicionales	Debemos sopesar las ventajas e inconvenientes para afinar las decisiones ya tomadas
Incentivos	Solemos cambiar nuestras decisiones para recibir una recompensa o evitar un castigo

2. Elegir es renunciar

2.2. El coste de oportunidad

El **coste de oportunidad** es el valor (monetario o en otra magnitud) de aquello a lo que renunciamos cada vez que tomamos una decisión.

Ejemplo 1. Si nos tocan 50.000 € en la lotería y nos compramos un Audi. ¿Cuál sería el coste de oportunidad?

Ejemplo 2. Finalizado el bachillerato decidimos estudiar la carrera de derecho. ¿Cuál sería el coste de oportunidad?

2. Elegir es renunciar

2.3. Los costes irrecuperables

Los **costes irrecuperables** son aquellos que pertenecen al pasado y que, por tanto, no deberían influir en nuevas decisiones. Tenerlos en cuenta es un error.

Ejemplo: En un momento de impulso, tu amigo Enrique compra una bicicleta nueva que vale 500€. A la semana se arrepiente y cree que la va a usar poco, y después de una semana la pone a la venta. Como es de segunda mano, sólo le ofrecen 300€. No la vende porque dice que eso sería perder 200€. Enrique recuerda que eres bastante experto en economía y te pregunta a ti.

¿Qué le recomiendas?

2. Elegir es renunciar

2.3. Los costes irrecuperables

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

Si por el contrario piensa que la va a usar muy poco y que eso vale menos de 300€ debería venderla.

En cualquier caso, que costara 500€ es totalmente indiferente para la decisión de venderla o no. Debe comprar el uso futuro con lo que le ofrecen.

2. Elegir es renunciar

2.4. Beneficios y costes adicionales

A la hora de tomar decisiones es imprescindible considerar y analizar también los beneficios y costes adicionales de una decisión ya tomada.

Este tipo de análisis se dice que son marginales porque se producen en el margen, esto es, en los pequeños detalles.

El **análisis marginal** sopesa los costes y los beneficios adicionales de una elección ya tomada.

2. Elegir es renunciar

2.4. Beneficios y costes adicionales

Actividades. Actividad resuelta 3. Página 12.

Identifica los costes y los beneficios adicionales para las decisiones citadas en la columna de la izquierda.

DECISIÓN TOMADA	DILEMA	COSTE ADICIONAL	BENEFICIO ADICIONAL
Comprar un jersey	Pagar 20€ por un jersey igual, pero de marca reconocida.		
Ir al cine	Pagar 5€ más por un cubo de palomitas.		
Comprar un móvil	Pagar 120€ por un seguro anual de robo		

2. Elegir es renunciar

2.4. Beneficios y costes adicionales

Actividades. Actividad resuelta 3. Página 12.

DECISIÓN TOMADA	DILEMA	COSTE ADICIONAL	BENEFICIO ADICIONAL
Comprar un jersey	Pagar 20€ por un jersey igual, pero de marca reconocida.	20€	Mayor estatus
Ir al cine	Pagar 5€ más por un cubo de palomitas.	5€	Mayor disfrute
Comprar un móvil	Pagar 120€ por un seguro anual de robo	120€	Mayor seguridad

2. Elegir es renunciar

2.5. Los incentivos

Las personas toman sus decisiones comparando costes y beneficios en un determinado contexto.

Un **incentivo** es aquello que induce a las personas a actuar. Puede ser tanto una recompensa como un castigo.

¿Qué tipo de incentivos conocéis?

2. Elegir es renunciar

2.5. Los incentivos

Actividades. Página 13: 4 y 8

4. ¿Cómo es posible que en rankings de felicidad figuren países del tercer mundo por encima de los países ricos o desarrollados?

8. ¿Dirías que eres una persona que toma sus decisiones con tiempo y razonando o que actúas de forma impulsiva? Proporciona ejemplos que dejen claro ambas formas de actuar por tu parte en decisiones recientes.

3. El comportamiento de las personas

¿Es el ser humano un ente racional?

¿Todas las decisiones tomadas son en base al sentido común y a la lógica?

Según el modelo conocido como *Homo economicus*, el ser humano siempre toma decisiones racionales según la información de que dispone y, buscando maximizar su beneficio, actúa en consecuencia.

Sin embargo, la realidad demuestra constantemente que los seres humanos somos muy **imperfectos** cuando se trata de tomar decisiones lógicas y racionales.

3. El comportamiento de las personas

3.1. La economía del comportamiento

El *Homus economicus* fue la teoría predominante durante el siglo XIX y buena parte del XX, hasta que la realidad demostró la importancia de la psicología en las decisiones económicas.

¿Qué surge entonces?

La **economía del comportamiento**, esto es, el estudio de cómo los factores psicológicos, sociales o cognitivos afectan a las decisiones económicas de los individuos. Trata de estudiar y comprender cómo afectan las emociones a la toma de decisiones económicas.

3. El comportamiento de las personas

3.1. La economía del comportamiento

Actividades. Página 14: 9 y 10

9. ¿Qué limitaciones presenta la visión del ser humano concebido como *Homo economicus*?

10. ¿Qué papel juegan las presentación de un producto o su publicidad a la hora de comprar algo? Indica dos ejemplos.

3. El comportamiento de las personas

3.2. Conductas no racionales

La economía del comportamiento considera que los individuos toman sus decisiones incumpliendo el supuesto de racionalidad sobre el que se basa la teoría del *Homo economicus*.

Algunas de estas conductas no racionales son:

Ilusión de control

Marco de la situación

Avalancha de información

Cortoplacismo

Aversión al riesgo