

UNIDAD 1: LOS PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA ECONOMÍA

1 Economía, escasez y necesidad de elegir

1.1. Economía y vida cotidiana

1 Vivimos en un mundo donde nada es gratis. ¿Crees que podría ser de otra forma? ¿Cómo?

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

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

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

1.2. La economía, una ciencia útil

Los conocimientos de economía nos pueden ayudar a:

- **Comprender el mundo en el que vivimos.** Hay muchas cuestiones económicas que suscitan nuestra curiosidad. ¿Cómo funciona la bolsa?; ¿por qué todo el mundo acepta un papel llamado dinero?; ¿por qué en unos sitios hay hambre y en otros se siguen dietas de adelgazamiento?; ¿por qué 100 euros valen hoy mucho menos que hace 10 años?; ¿qué es el PIB?
- **Tomar decisiones económicas cotidianas** a las que todos los ciudadanos debemos enfrentarnos. Ahora, como estudiante, ¿qué me conviene: formación profesional o estudios universitarios? Más adelante, cuando trabaje, ¿qué será mejor, ahorrar o invertir?; ¿cuánto me va a costar pedir un préstamo?
- **Tener opinión propia sobre muchas cuestiones económicas que nos afectan:** ¿cómo podría mejorar el empleo?; ¿deben pagar más impuestos los que más tienen?; ¿se deben hacer más viviendas sociales?; ¿cómo preservar el medioambiente para las generaciones futuras?
- **Actuar en el mundo que nos rodea para intentar mejorarlo.** La economía es conocimiento práctico que nos puede ayudar a resolver problemas, a entender nuestra realidad económica y social, y a participar para mejorarla.

1.3. La escasez de recursos

- 4 Seguro que tendrás experiencias en las que te ha faltado tiempo para hacer todo lo que querías. Cuenta alguna y explica cómo lo resolviste.

Como bien sabes, el tiempo es un recurso escaso en nuestra sociedad, ya que el día "solo" tiene 24 horas. Y otros muchos recursos también lo son, por ejemplo, la energía de los trabajadores, la maquinaria, los minerales, la madera o el petróleo.

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

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

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



En una economía global como la nuestra, incluso el aire puro y el agua se han convertido en recursos escasos.

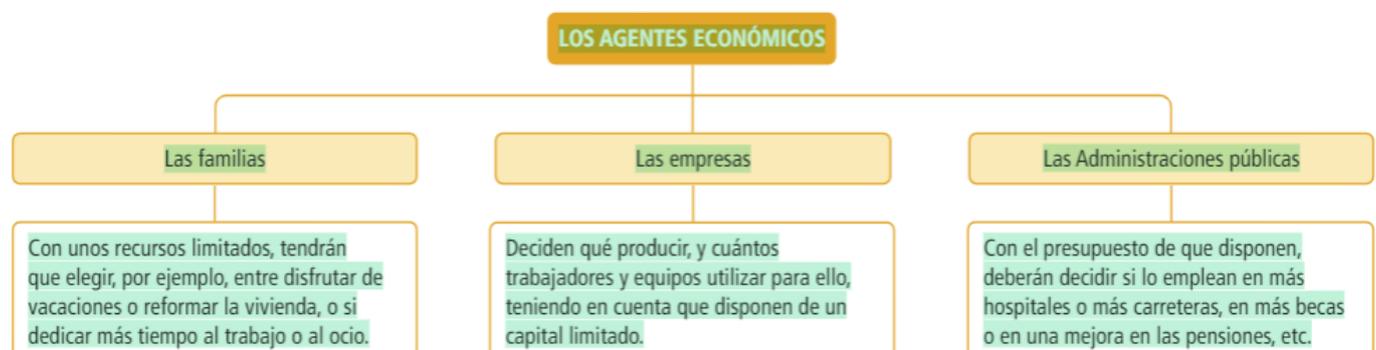
- 5 La escasez, en economía, hace referencia al carácter limitado de los recursos de una sociedad. Ilustra este concepto buscando ejemplos extraídos de noticias actuales.

1.4. ¿Por qué hay que elegir?

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

La actividad económica surge precisamente para superar el problema de la escasez de recursos. La imposibilidad de obtener todo lo que deseamos nos obliga a elegir qué bienes y servicios se van a producir y en qué cantidades, es decir, debemos decidir a qué necesidades vamos a dedicar nuestros recursos y cuáles vamos a dejar insatisfechas. Tomar decisiones económicas, por tanto, es enfrentarse a disyuntivas en las que un euro más para una cosa es un euro menos para otra.

Los responsables de elegir son los agentes económicos, que son los protagonistas de la economía en sus decisiones diarias:



2 Las necesidades y los bienes que las satisfacen

¡importante!

2.1. Los distintos tipos de necesidades

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

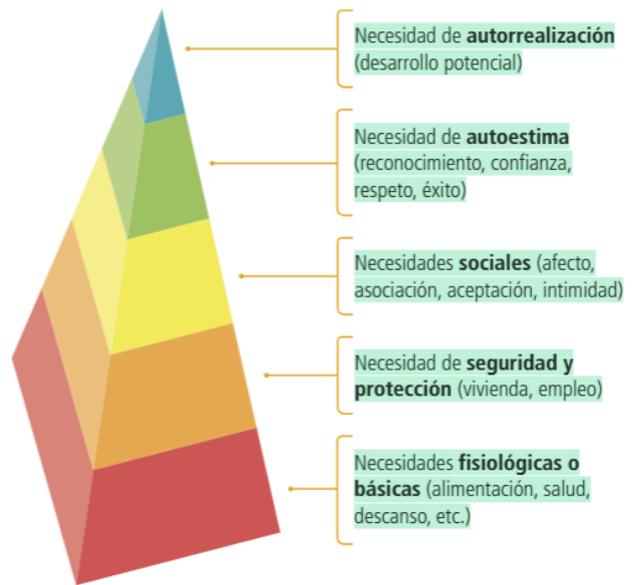
Hay necesidades comunes a cualquier ser humano (alimentarse, vestirse, tener una vivienda, etc.). Son las **necesidades básicas o primarias**, que es imprescindible satisfacer para sobrevivir. En una sociedad desarrollada, están cubiertas para la mayoría de la población, pero hay muchos países en los que no están garantizadas, con lo que el problema económico se manifiesta en toda su crudeza.

La evolución y el bienestar de las sociedades desarrolladas

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

Aparte de las básicas, como seres sociales, tenemos otras necesidades cada vez **más evolucionadas** (el ocio, la **comunicación**, etc.). Estas **necesidades secundarias**, que surgen con la evolución y el desarrollo social, tienden a aumentar el nivel de satisfacción y bienestar de la persona, como muestra la pirámide de **Maslow**, que jerarquiza las **necesidades humanas**: conforme se satisfacen las más básicas (base de la **pirámide**), desarrollamos necesidades y deseos más elevados (cúspide).

Jerarquía de las necesidades humanas, según Maslow



2.2. La escasez, un concepto relativo

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

Estas circunstancias hacen que la escasez de recursos para satisfacer todo lo que necesitamos (problema básico de toda economía) no se perciba de la misma manera por las distintas personas que integran una sociedad, ni que todos los países la vivan de la misma forma.

Por tanto, aunque la escasez está presente en el seno de todas las sociedades, el grado con el que se manifiesta entre países y personas es sustancialmente diferente. Es decir, **la escasez es un término relativo**.

2.3. Los bienes y servicios: clasificación

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

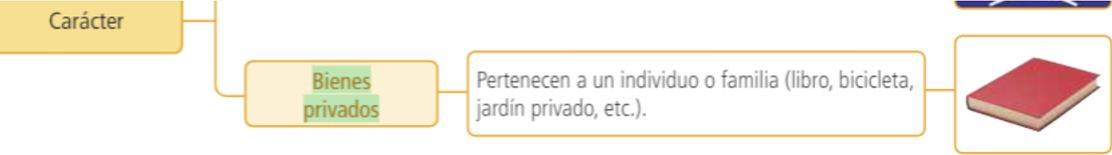
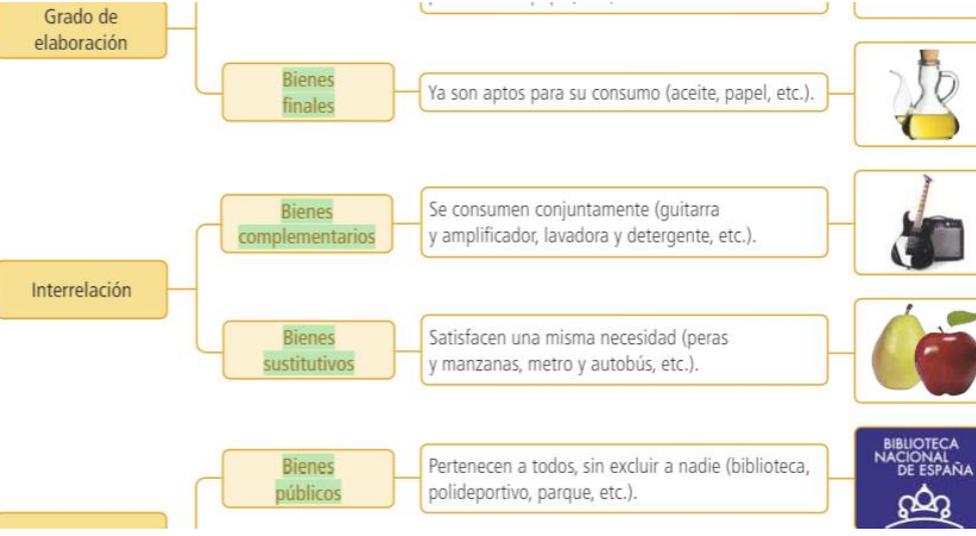
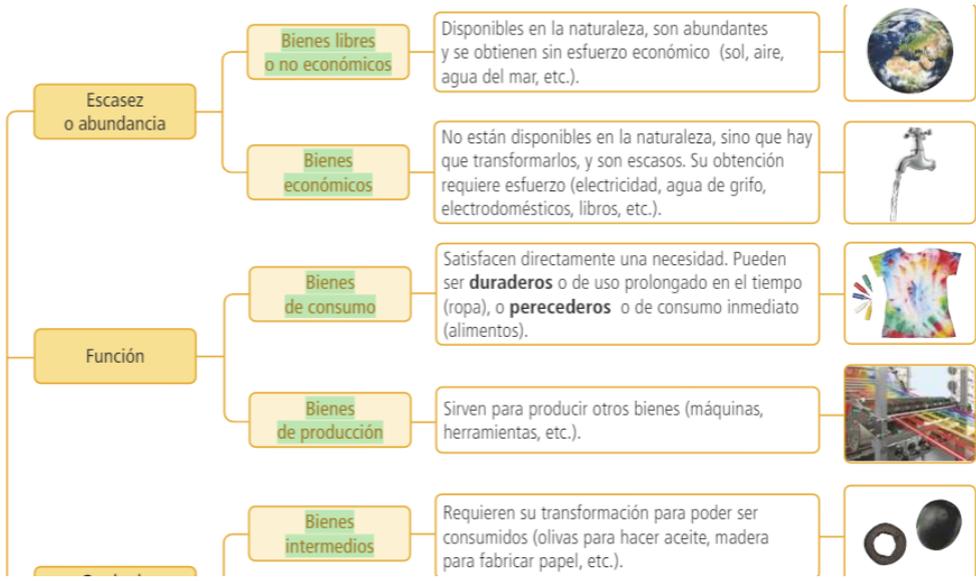
Bien es todo aquello que satisface una necesidad

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

- 3 Observa en el esquema la clasificación de bienes y servicios, y busca un ejemplo de cada tipo que consumas habitualmente y que no aparezca mencionado.

BIENES Y SERVICIOS

se clasifican según su



3 Cómo elegir en economía: coste de oportunidad y costes irre recuperables

3.1. Primer principio: el coste de oportunidad de nuestras decisiones

- 1 Si te gustan los deportes y la música, y debes elegir entre ir a un partido o a un concierto porque no tienes dinero para las dos cosas, ¿qué decidirías? Explica tu criterio de elección.

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

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

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



Esto también sucede a nivel social, ya que existen múltiples necesidades colectivas y las Administraciones disponen de unos recursos limitados. Si un Gobierno decide invertir en tren de alta velocidad, por ejemplo, está decidiendo, al mismo tiempo, no invertir en otros bienes que podrían producirse con los mismos recursos.

- 2 Si un ayuntamiento solo tiene presupuesto para hacer un hospital o un parque, y se opta por construir el parque, ¿cuál es el coste de oportunidad para los vecinos?

EN LA PRÁCTICA. ¿Cómo se mide el coste de oportunidad?



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

Analicemos el caso de María, en la viñeta. En principio, si estudia, sus costes son los de matrícula y libros. Pero ¿son estos sus costes totales? Un economista nos preguntaría: ¿qué podría ganar si, en lugar de ir a la universidad, se pusiera a trabajar en ese año? Es decir, ¿qué ingresos deja de recibir por estudiar? El coste de oportunidad de estudiar, por tanto, es lo que paga por la matrícula y libros (coste visible, imaginemos que 2.000 euros), más el salario al que renuncia al no trabajar (coste no visible, supongamos que 18.000 euros anuales).

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

- 3 Un estudiante planea trabajar de canguro este fin de semana, pero una amiga le pide que vayan al teatro. ¿Cuál es el coste de oportunidad si decide ir al teatro?

3.2. Segundo principio: Los costes irre recuperables

- 4 En alguna ocasión habrás sentido la tentación de irte del cine porque la película te aburría. ¿La viste entera o te fuiste? Explica los motivos de tu decisión.

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

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

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

EN LA PRÁCTICA. Los costes irre recuperables en la compra por impulso

Lee la viñeta. Diego se arrepiente de su compra inmediatamente, pero ¿qué debe hacer? Podría pensar: "Cometí un error y me aguantó"; pero también podría revender la bicicleta.

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

- 5 ¿Has realizado alguna vez una compra no planificada, es decir, por impulso? Comparte tu experiencia.



4.2. Cuarto principio: Las personas se mueven por incentivos

- 4 Lee el anuncio. ¿Qué crees que sucederá con las plazas limitadas?

VIAJA EN ALTA VELOCIDAD

Desde solo 10 €

Plazas limitadas

¡No te quedes sin la tuya!

Al predecir el comportamiento económico de las personas, algo es casi seguro: que aprovecharán todas las

Por ejemplo, si el gobierno pide a los empresarios reducir de forma voluntaria la contaminación, es muy probable que no consiga su objetivo; en cambio, si compensa financieramente a las empresas que la reduzcan, aumentará la probabilidad de éxito. Lo mismo ocurre con los incentivos negativos, por ejemplo, cuando las administraciones públicas imponen impuestos ecológicos y multas a las empresas que contaminan.

- 5 No todos los incentivos son monetarios. El prestigio o el reconocimiento social o la satisfacción de actuar de acuerdo con compromisos éticos o ecológicos son un importante móvil para las personas. Busca ejemplos de incentivos no monetarios.

4.3. Otras claves que intervienen en nuestras decisiones

Leer:

Este modelo de persona racional (*Homo economicus*), que elige teniendo en cuenta todos los principios analizados, es solo un punto de vista, o perspectiva económica. De he-

Al predecir el comportamiento económico de las personas, algo es casi seguro: que aprovecharán todas las oportunidades para mejorar su situación, por ejemplo, comprando los billetes hoy más baratos que mañana. Y, si el precio del tren de alta velocidad sube, aumentarán las compras de billetes de autobús. O, si hoy empiezan las rebajas, habrá aglomeraciones de gente en los grandes almacenes o se saturará internet.

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

Leer:

Una consecuencia importante de este principio es que no debemos esperar que las personas hagan esfuerzos por cambiar la conducta si no tienen incentivos para ello.

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

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

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

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

ESTUDIO DE CASOS. El efecto manada

En una misma calle hay dos restaurantes italianos: Alba's (A) y Beatrice (B). Ambos tienen platos muy similares, precios casi idénticos y se enfrentan a una nueva velada sin ninguna reserva previa. El capricho hace que los primeros clientes entren en el Alba's, sin ni siquiera asomarse al otro restaurante. Al cabo de un rato, una pareja pasa por la puerta del Beatrice, lo encuentra vacío y sigue andando. La compañía en el primero la lleva a quedarse ahí.

A lo largo de la noche, otros comensales viven la misma sensación: se preguntan por qué uno está vacío y deciden entrar en el que tiene gente. Al acabar la jornada, Alba's cierra una suculenta caja, mientras que Beatrice cierra sus puertas con pérdidas.

Lo que acaba de ocurrir nada tiene que ver con la lógica económica. La casualidad ha determinado que se opte por Alba's y, tras ello, un efecto manada ha reforzado esa primera decisión. Quienes han optado por A y no por B simplemente razonan: "Si no hay nadie cenando en Beatrice, por algo será".

Adaptado de JAVIER RUIZ: *Psiconomía*. Aguilar, Madrid, 2009.



Comentar:

5.3. La disyuntiva entre eficiencia y equidad

- 3 Las imágenes reflejan el acceso desigual a las vacunas en el mundo durante la pandemia de la covid-19. A partir de ellas, explica el significado de la cita de Stiglitz.

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

JOSEPH STIGLITZ, premio nobel de economía en 2001



Pero, junto con la eficiencia, también se busca la **equidad**, que significa que los bienes producidos se están distribuyendo equitativamente entre toda la sociedad.

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

Pero el mercado no es tan eficiente para garantizar, por ejemplo, que todo el mundo tenga alimentos suficientes, una vivienda digna y una asistencia sanitaria o una educación adecuadas. Esta falta de equidad es una de las cuestiones que los economistas llaman **fallos del mercado**.

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



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

6.2. Economía positiva y economía normativa

Las leyes y teorías elaboradas con el método científico constituyen **la economía positiva, que trata de explicar o describir el mundo económico**. Por ejemplo, si preguntáramos a los economistas cuál sería el comportamiento de los espectadores si el precio del cine bajara en un 50 %, nos explicarían cómo funciona la demanda del cine.

Pero, a menudo, se les consulta sobre qué debería hacer el Gobierno para, por ejemplo, fomentar la asistencia al cine. Este es el ámbito de **la economía normativa, que se centra en dar recetas o recomendaciones para mejorar el mundo económico, en las que, sin duda, influyen las opiniones y juicios de valor de los economistas**. Algunos opinarán que el Gobierno no debe intervenir en un sector privado como el cine, mientras que otros lo considerarán como un sector cultural que necesita subvenciones; otros entenderán que la mejor medida es eliminar la piratería, o la rebaja del IVA, etc.

Al valorar las proposiciones de los economistas, conviene distinguir cuándo están explicando cómo funciona la economía (**economía positiva**) y cuándo están opinando sobre cómo mejorar su funcionamiento (**economía normativa**). Esto nos ayudará a entender por qué discrepan tan a menudo.



2 Señala si estas afirmaciones se refieren a proposiciones positivas o normativas.

- El descenso del precio de los robots domésticos aumentará su demanda en los próximos años.
- El Estado tendría que controlar más las emisiones de CO₂ de las empresas para intentar frenar el cambio climático.
- Con un presupuesto limitado, gastar más en vivienda supone, para las economías domésticas, disponer de menos dinero para otros gastos.

6.4. Los supuestos y La modelización en economía

La realidad económica depende de la actividad de millones de personas. Sería imposible entender la economía observando al detalle lo que hacen todas ellas. Por ello, los economistas simplifican la realidad mediante supuestos. Por ejemplo, para estudiar las ventajas del comercio internacional, podemos suponer que en el mundo solo hay dos países y que cada uno solo produce dos bienes, esto es, hemos creado un modelo a partir de unos supuestos.

Naturalmente, el mundo real está formado por cientos de países que producen miles de bienes distintos. Pero, suponiendo que hay dos países y dos bienes, podemos centrarnos en las ventajas que obtienen esos países al comerciar. Una vez que comprendemos esas ventajas, estaremos en mejores condiciones para comprender el comercio internacional en el mundo real en el que vivimos.



La economía positiva se apoya en otras ciencias, ya que para entender los fenómenos económicos se deben considerar sus condicionamientos históricos, sociológicos, jurídicos y psicológicos.