

1.1 ¿QUÉ ES LA ECONOMÍA?

by Javier Martínez Argudo 05 septiembre

1. LA ECONOMIA COMO PARTE DE TU VIDA

Si eres el típico adolescente, te pasarás las clases pensando que la mayoría de las asignaturas te sirven de más bien poco para resolver tus problemas del día a día “*¿Esto para qué lo voy a utilizar a lo largo de mi vida?*” te preguntarás (*No te culpo, he estado ahí...*). Afortunadamente, hoy empiezas la materia de economía, desde ya tu asignatura favorita, que te servirá para revolver muchos de tus problemas de tu vida cotidiana (*¿Mola eh?...Te lo he dicho*)

1.1 ¿QUÉ ES LA ECONOMÍA?

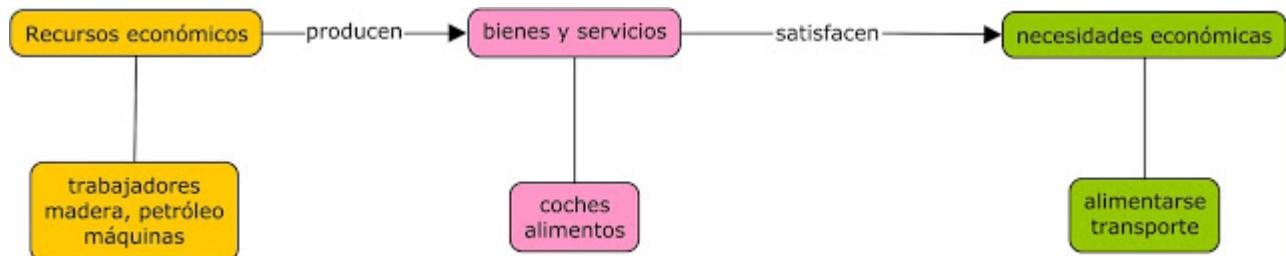
Verás, todos los **seres humanos y la sociedad en general tienen una serie de necesidades** (alimentación, vestirse, un lugar donde vivir...) y muchas de estas necesidades **se cubren con bienes económicos** (comida para alimentarnos, ropa para vestirnos y vivienda donde residir por ejemplo)



Los bienes económicos son aquellos que no se encuentran de manera libre en la naturaleza, sino que necesitan una transformación por parte del ser humano, es

decir, es necesario que utilicemos unos recursos económicos para producirlos, por lo que tienen un costo. Los bienes libres sin embargo se encuentran de manera abundante sin limitación y no necesitan ningún tipo de proceso de producción para satisfacer una necesidad, por lo que no tienen ningún costo. Por ejemplo, el agua de un manantial será un bien libre que nos puede satisfacer nuestra sed en un momento dado, pero el agua depurada que nos llega a casa es un bien económico, ya que para poder ser consumida necesita un proceso de producción que requiere de trabajadores, máquinas y recursos naturales (*en el tema 2 veremos que estos son los 3 principales recursos*)

La idea queda clara ¿No? **Necesitamos una serie de recursos** (trabajadores, máquinas y recursos naturales) **para producir bienes económicos** (comida o un coche) **para así satisfacer una necesidad económica** (alimentarnos o transportarnos). Parece fácil, entonces ¿Dónde está el problema?



El problema, *mis amigos*, es que **los recursos de cualquier sociedad son escasos** y por tanto **los bienes económicos** que podemos producir a partir de ellos **también lo son**. Los trabajadores que tenemos son escasos (no son infinitos), como también lo son los minerales, la madera o el petróleo.

Además, el tiempo también es un recurso escaso: El día sólo tiene 24 horas, lo que hace imposible que en muchas ocasiones podamos satisfacer 2 necesidades a la vez.

DEFINICIÓN: La economía es la ciencia que estudia el mejor modo de administrar unos recursos que son escasos para satisfacer la mayor cantidad posible de las necesidades ilimitadas de la sociedad. Por tanto debe quedar claro que el objetivo de la economía es satisfacer necesidades.

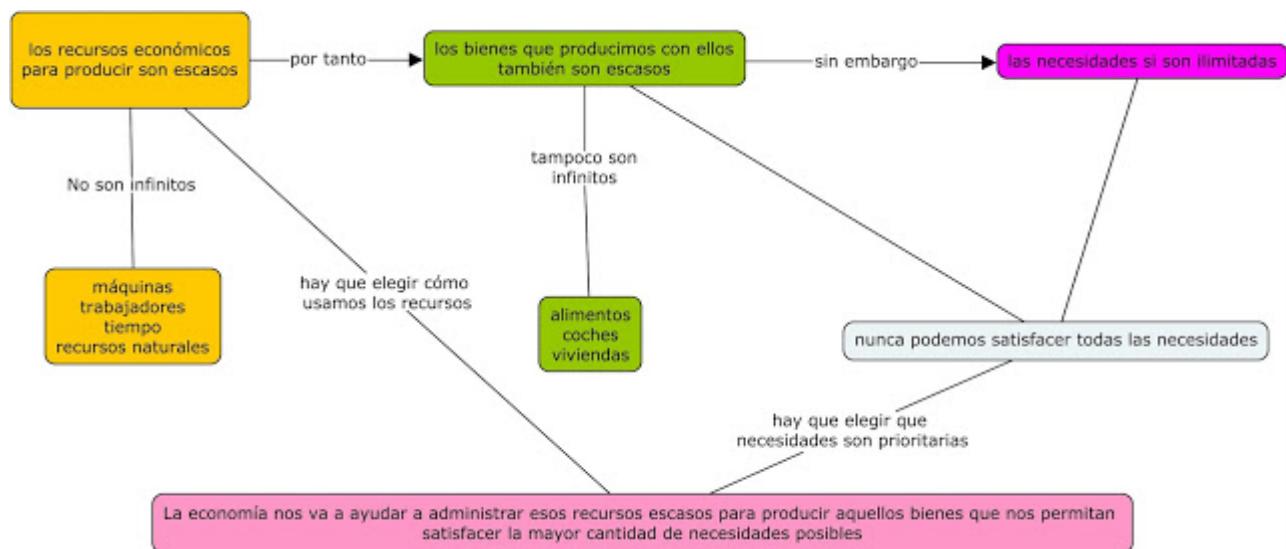
Es decir, es imposible satisfacer todas las necesidades de la sociedad debido a la escasez de recursos, y es ahí donde aparece la economía.

De esta definición de economía podemos sacar 2 ideas clave: La escasez económica y la necesidad de elegir.

1. La escasez económica. Los recursos con los que contamos son escasos y las necesidades de los seres humanos son ilimitadas (ya hablaremos de por qué son ilimitadas). Esta escasez la sentimos de manera tanto individual como ser humano como colectiva como sociedad.

De manera individual (o familia) piensa por ejemplo el dinero que tiene tu familia y la cantidad de cosas que les gustaría comprar pero no pueden. A mí personalmente me gustaría comprarme una casa (que dice mi madre que ya va siendo hora) un coche mejor (que el que tengo da pena verlo), viajar a muchos países y quedarme en buenos hoteles, peeeeeeeero va a ser que no me llega con mis recursos (mi dinero y mi tiempo) De manera colectiva tenemos el mismo problema, seguro que nos gustaría que hubiera una mejor sanidad, más investigación para curar enfermedades, mejor educación con mejores instalaciones y recursos, trabajos bien pagados para todos y muuuuucho más.

2. La necesidad de elegir. Hay posibilidad de usar los recursos de varias maneras diferentes y satisfacer distintas necesidades (por ejemplo podemos usar la madera para hacer fuego, muebles o papel entre otros muchos usos), y los individuos los administran para obtener el máximo provecho posible.



De esta manera, puedes ver que como estudiante de bachillerato, estás tomando decisiones económicas todo el tiempo, porque tienes que elegir siempre como administrar tus dos principales recursos: **EL DINERO** (poco) y **el TIEMPO** ¿me gasto mi paga en comprar ropa o en salir con los amigos? ¿Estudio bachillerato o busco trabajo? ¿Voy a una fiesta o estudio el examen de mañana? De la misma manera tu familia tiene que decidir: ¿Renovamos la cocina o nos vamos de vacaciones? ¿Compramos un coche nuevo o pagamos los estudios en el extranjero de nuestro hijo?

En realidad **si no hubiera escasez ni necesidad de elegir la economía no existiría, ya que no habría recursos que administrar**. Como puedes imaginar, siempre que tenemos 2 o más alternativas estamos tomando una decisión económica.

La economía nos va a ayudar elegir la mejor manera de repartir nuestros recursos escasos para poder satisfacer nuestras necesidades. (*¿es ya tu asignatura favorita?...¿aún no?. Dale tiempo*)

Para acabar, tú que eres muy listo, te habrás ya dado cuenta de que **las decisiones económicas son tan antiguas como el hombre**, ya que continuamente tenemos que tomar decisiones entre 2 o más alternativas. **Sin embargo, la Economía como ciencia es relativamente joven.** Se considera que nació con la obra del economista escocés Adam Smith (1723-1790), *La riqueza de las naciones*, publicada por primera vez en 1776, donde integró el conjunto de conocimientos económicos que existían hasta entonces y desarrolló una gran cantidad de teorías económicas para explicar el funcionamiento de la economía. **Alrededor de estas 2 ideas clave (la escasez de recursos y la necesidad de elegir como usarlos) gira toda la economía, pero antes de explicarlo con gran detalle en el punto 2 quizás te surja una duda. ¿Es cierto que las necesidades son ilimitadas?**

2. LAS NECESIDADES ECONÓMICAS

by Javier Martínez Argudo 05 septiembre

En el año 2000 acabó mi último año de instituto y nadie, absolutamente nadie de mi clase, poseía un teléfono móvil. Pero a partir de ese año, todo el mundo empezó comprarse uno ¿por qué? ¿Es que de repente era necesario? En realidad “tener móvil” no es una necesidad en sí misma. En ese momento el móvil (que es un bien) podía cubrir mucho mejor una necesidad clave en el ser humano. La comunicación.

Y es que hace 20 años, cada vez que querías comunicarte con un amigo, tenías que llamar al teléfono fijo de sus padres y muchas veces pasar por la incómoda pregunta de ¿quién es ese o esa? Además tus amigos no siempre estaban en casa y en ese caso, la comunicación era imposible. A veces quedabas con un amigo en algún sitio y no aparecía. No saber qué pasaba te obligaba a largas esperas. A veces tu amigo estaba castigado, otras veces no le había dado tiempo a hacer los deberes y otras veces simplemente llegaba tarde. No te imaginas las discusiones que ha provocado la falta de poder comunicarse. El móvil era, claramente, un bien que permitía satisfacer una necesidad insatisfecha: La comunicación.



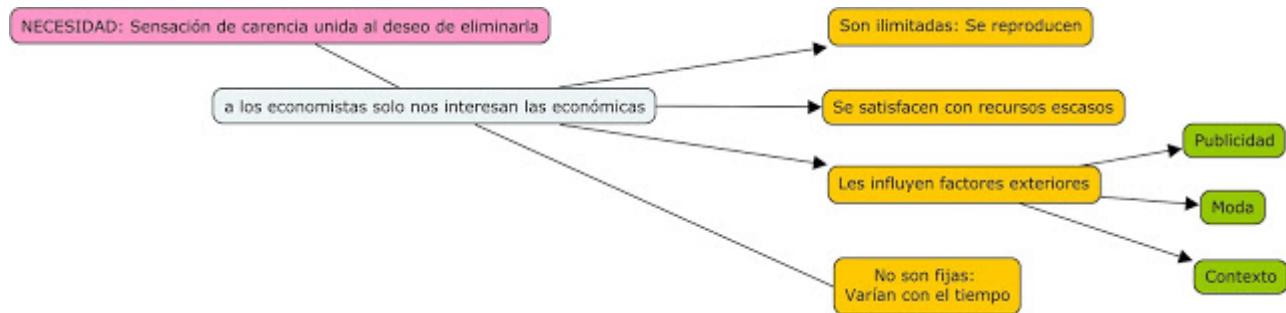
Acabamos de explicar que las sociedades utilizan una serie de recursos escasos para producir unos bienes económicos y satisfacer unas necesidades. ¿Y qué es exactamente una necesidad?

DEFINICIÓN. Una necesidad es la sensación de carencia de algo 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. *Por ejemplo en Estados Unidos mucha gente se siente insegura y tiene una pistola en casa. En España casi nadie siente esa necesidad (lo que nos faltaba). Por tanto, vemos que el concepto necesidad va a depender de cada persona.* **LA NECESIDAD ES UN CONCEPTO RELATIVO**, no todos tenemos las mismas.

LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS NECESIDADES

Anteriormente hemos dicho que **la economía se encarga de ayudar a tomar decisiones que permitan satisfacer un mayor número de necesidades**. Si las necesidades pudieran satisfacerse completamente (pudiéramos tener todo lo que quisiéramos) entonces no habría que tomar decisiones y no existiría la economía. Vamos a explicar por qué.



Podemos destacar 4 características claves de las necesidades económicas:

1. LAS NECESIDADES SON ILIMITADAS

El dicho “si más tienes más deseas” parece reflejar fielmente la actitud de los individuos respecto a los bienes materiales. **El hombre una vez que satisface sus necesidades básicas siempre quiere aumentar su bienestar.**

Siempre queremos un coche mejor, una casa más grande, más cantidad de ropa etc. Puedes pensar erróneamente que los millonarios pueden satisfacer todas sus necesidades sin problemas, al fin y al cabo, les sobra el dinero. Pero hay dos cosas que estás olvidando:

- **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 (es posible que te compres varios). En ese momento te surgirá la necesidad de proteger

estos bienes tan caros. Necesitarás un garaje grande y necesitarás una buena seguridad para tu hogar. Además si estás ganando mucho dinero necesitarás alguien que te asesore donde invertir y es posible que un abogado y otro tipo de servicios que ahora mismo no necesitas. Como ves, a medida que satisfaces unas necesidades te surgen otras nuevas.

- **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 quieras, te faltaría tiempo para poder disfrutar todo eso que has comprado. El tiempo es otro recurso escaso.

Por tanto, recuerda: A medida que satisfaces una necesidad, te surge otra nueva. Por tanto, todos tenemos necesidades que queremos cubrir, pero lógicamente están van a ser diferentes en cada persona.

Esto explica por qué mientras muchos niños pobres están preocupados por poder comer todos los días, otros con esta necesidad resuelta se preocupan de poder comprar el último modelo de móvil que salga al mercado. O por ejemplo que jugadores de fútbol que ganan muchos millones haya momentos que sienten tristes, como Cristiano Ronaldo, que este verano se sentía “tristiano” (¡qué chispa!).

2. LAS NECESIDADES ECONÓMICAS SE SATISFACEN CON MEDIOS ESCASOS.

Muchas necesidades pueden ser cubiertas sin el uso de recursos escasos, como es el caso de la necesidad de respirar. Esas necesidades no nos interesan a los economistas.

Otras de estas necesidades se satisfacen sin embargo a través de bienes y servicios escasos (comida, ropa, coches, ordenadores, que no son infinitos en el mundo) **A los economistas solo les interesan las necesidades económicas, es decir aquellas satisfechas a través de medios escasos.**

3. LAS NECESIDADES SON INFLUIDAS POR FACTORES EXTERNOS:

En el año 2011 llegó la fiebre del Smartphone y el whatsapp a España. No eras “cool” si no tenías un Smartphone y escribías textos a tus amigos a todas horas. Aquí un servidor, se resistía a comprárselo intentando no dejarse llevar por la fiebre del momento. Pero empezó a suceder un fenómeno extraño, mis amigos quedaban y yo no me enteraba.

- *Oye Chemiki, habéis quedado tres veces y no me he enterado.*
- *¿Qué dices? Si he avisado a todo el mundo por el móvil.*
- *Pues a mí no me ha llegado ningún mensaje.*
- *¿Mensaje? Hace meses que nadie manda mensajes. Todo el mundo usa el whatsapp, ¿es que no tienes un Smartphone? Si no lo tienes no te vas a enterar de nada, hablamos todo por el grupo.*

Y es que en muchas ocasiones, **es la sociedad quien crea las necesidades.** Debe quedar claro que las necesidades no han sido siempre las mismas ni pueden ser satisfechas de la misma manera. **Las modas, la publicidad o el contexto** en el que vivimos determinan las necesidades que tenemos.

- **Publicidad.** Son necesidades que tenemos influidos por la publicidad (como por ejemplo comprar ciertas marcas o productos). *En mi caso creo la cantidad de ropa Nike que tengo hace que deba admitir que soy culpable de este pecado*
- **Contexto.** Son necesidades que surgen por vivir en la sociedad (barrio, ciudad o país) en concreto donde vivimos.
- **Moda.** Son necesidades provocadas por una moda pasajera. En unos meses o años esa necesidad desaparece.

*Por ejemplo hace muchos años estaba de **moda** que los hombres llevaran sombrero, esa necesidad ha ido desapareciendo sin embargo con los años. Por no hablar de la lata que diste el año pasado con el spinner y que en pocos meses ni tocarás. El **contexto** también juega un papel muy importante, por ejemplo en Ámsterdam hay un gran desarrollo de la cultura de ir en bicicleta a todos lados, mientras que otras ciudades como Lisboa con calzadas llenas de piedras y grandes cuestas hace casi imposible la circulación de estas. Mientras que la bici es una necesidad en la primera no lo es tanto en la segunda. Y no me negarás que la **publicidad no** te ha influido para que te compres esos tenis tan guays que llevas.*

Estos factores externos sin duda que hacen que las necesidades sean diferentes en cada persona y en cada sociedad.

4. LAS NECESIDADES NO SON FIJAS.

Además las necesidades **no son es algo fijo sino que van variando** con el paso del tiempo. *Por ejemplo, internet ha pasado de ser un bien de lujo hace 20 años (solo unos pocos lo tenían) a ser un bien prácticamente de primera necesidad en cada casa.*

Una vez explicadas las características, vamos a pasar a la [**clasificación de las necesidades.**](#)

CLASIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES

by Javier Martínez Argudo 05 septiembre

Hay muchas clasificaciones de necesidades, y algunos libros están plagadas de ellas. Nosotros nos vamos a centrar en la diferencia entre primarias y secundarias. También hablaremos de la clasificación de Maslow.

1. NECESIDADES BÁSICAS O PRIMARIAS. Son aquellas que es necesario satisfacer para poder sobrevivir: la alimentación, el vestido y la vivienda.

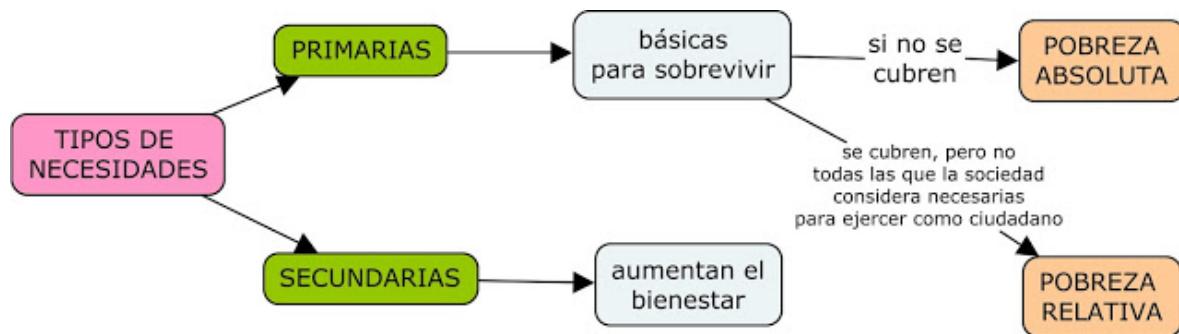
En una sociedad desarrollada están prácticamente cubiertas para la mayoría de la población (aunque con la crisis el número de personas sin poder satisfacerlas está aumentando). Sin embargo, **la evolución de nuestra sociedad hace que se haya ampliado el concepto de necesidades primarias**, por ejemplo, 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. Por lo tanto, 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, el uso de internet en casa es cada vez más necesario (tú mismo lo usas para esta clase de economía) de manera que no acceder a ello puede provocar cierta exclusión. Igualmente, tener un refrigerador o un teléfono no es básico para la supervivencia (y hace 50 años muchas personas no lo tenían), pero cuando la sociedad evoluciona y la inmensa mayoría de los ciudadanos consideran cómo básica una necesidad, aquellos que no la cubran están en riesgo de exclusión social. Desde ese punto de vista, educación, sanidad, internet o un refrigerador 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 aún cubriendo sus necesidades básicas, los individuos dados su bajo nivel de renta o ingreso no pueden llegar a un mínimo desarrollo integral como persona y por tanto están sufriendo una cierta exclusión social. Si una persona tiene menos del 60% de los ingresos de media de una sociedad, se dice que sufre pobreza relativa. *En España se estima que en 2017 el 20% de la población se encuentra en esta trágica situación*

2. NECESIDADES SECUNDARIAS. 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 nivel de satisfacción y bienestar. **Son ilimitadas y a medida que se cubren surgen otras nuevas. Además dependen del lugar o la época en que vivimos.**

Por ejemplo, actualmente muchas personas ven imprescindible tener un smartphone, necesidad que probablemente no tengan en una pequeña aldea y que tampoco existía hace unos pocos años.



LAS NECESIDADES SEGÚN ABRAHAM MASLOW

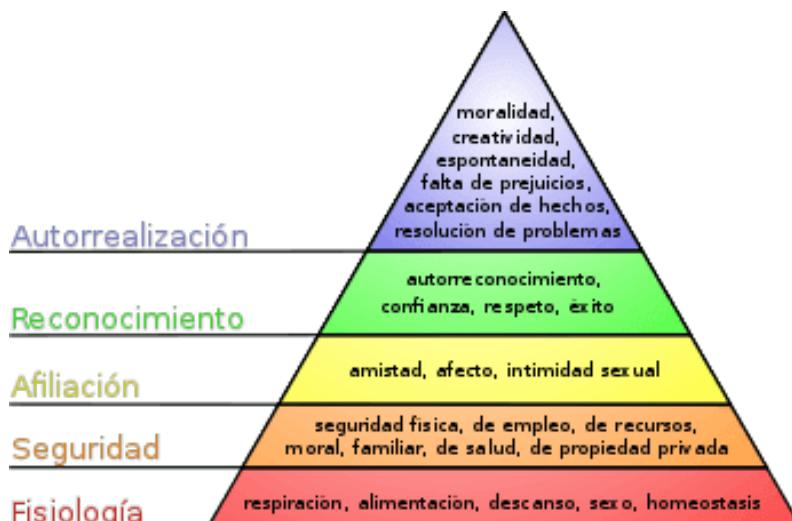
Este verano, como en el 2012, Cristiano Ronaldo mostró su tristeza ante la negativa del Real Madrid de subirle el sueldo. Ronaldo ingresó 87,5 millones euros en 2016 (el jugador que más de todo el mundo). El problema de Ronaldo es que Messi y Neymar, con su nuevo contrato del PSG, ganan más a través de sus clubes (aunque bastante menos por publicidad). ¿Necesita Ronaldo más dinero para satisfacer sus necesidades? Bueno, nadie va a decir que no quiere más dinero, porque siempre hay necesidades insatisfechas. El problema de Ronaldo no es tanto satisfacer necesidades materiales (que el dinero puede comprar), sino como satisfacer otras necesidades inmateriales de orden superior. Maslow diría que tiene insatisfechas las necesidades de escalones superiores de su pirámide.

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 sólo 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.

- **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.

- **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.

- **Necesidades sociales (de afiliación y afecto).** Una vez que el ser humano se siente seguro buscará relacionarse con los demás, ser parte de una comunidad, agruparse en familias, con amistades o en organizaciones sociales. Entre estas se encuentran: la amistad, el compañerismo, el afecto y el amor.



Fuente: Wikipedia

- **Necesidades de estima o reconocimiento.** Una vez que el individuo pertenece a un grupo querrá tener un cierto reconocimiento dentro del mismo. Maslow describió dos tipos de necesidades de estima, una alta y otra baja.

- La estima *alta* se refiere a la necesidad del respeto a uno mismo, e incluye sentimientos tales como confianza, logros, independencia y libertad.
- La estima *baja* se refiere al respeto de las demás personas: la necesidad de atención, aprecio, reconocimiento, reputación, estatus, dignidad, fama, gloria, e incluso dominio.

- **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”

Son las necesidades más elevadas, se hallan en la cima de la jerarquía, y a través de su satisfacción, se encuentra un sentido a la vida. Algunos sociólogos consideran que esta necesidad nunca llega a satisfacerse.

Ahora sí, ha llegado el momento de ver las ideas clave de la economía. [La escasez](#) y la [necesidad de elegir](#).

2.1 ¿QUÉ ES LA ESCASEZ?

by Javier Martínez Argudo 11 septiembre

2. EL PROBLEMA ECONÓMICO: LA ESCASEZ Y LA NECESIDAD DE ELEGIR

En el [prime punto del tema](#) vimos que los recursos que tenemos para producir bienes eran escasos, mientras que las necesidades que nos permiten satisfacer esos bienes eran ilimitadas. Como puedes imaginar, ahí nos aparece un problema económico.

El problema económico básico consiste en que los seres humanos tenemos una serie de necesidades, que son ilimitadas, y disponemos de unos recursos escasos para satisfacerlas.

Es decir la Economía estudia la forma en que se administran estos recursos escasos para lograr el mayor bienestar de la sociedad.

Si recuerdas dijimos que en esta definición de la Economía hay dos ideas clave: La escasez económica y la necesidad de elegir. Vamos a detenernos un poco más en cada uno de ellos.

2.1 ¿QUÉ ES LA ESCASEZ?

Según el *Proyecto Hombre de las Naciones Unidas*, alrededor de 24.000 personas mueren cada día por culpa del hambre o por causas relacionadas con el hambre (eso son casi 9 millones al año). De ellos, el escalofriante 75% son niños menores de 5 meses. La mayoría de estas muertes es por lo que se llama *desnutrición crónica*, las familias simplemente no pueden conseguir comida de manera regular. Además, en todo el planeta hay 800 millones de personas que no consumen suficientes alimentos.



Debe quedar claro, **que la escasez en Economía no es la falta absoluta de un bien** sino que no es posible conseguir todos los bienes que deseamos con los recursos que tenemos.

Por tanto no debemos confundir pobreza y escasez, aunque guarden relación. Diferenciamos escasez física y económica.

• **Escasez física.** Podríamos decir que 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. Podríamos equivaler el término a **pobreza absoluta**.

• **Escasez económica.** Como las necesidades son ilimitadas y los recursos que tenemos no lo son, el ser humano siempre tendrá que elegir lo que más se ajuste a sus necesidades en función del presupuesto del que disponga. En los países desarrollados los gustos y preferencias varían con los años y se prefieren bienes distintos o de mayor calidad, pero las necesidades nunca se pueden satisfacer totalmente dado la escasez de recursos.

➤ 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 como conseguir comer todos los días, o la de muchos españoles poder llegar a final de mes, muchos ricos como Di Caprio 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 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 por ejemplo en 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. De la misma manera, tú puedes sentir las necesidades de manera diferente a tus amigos. Ellos pueden dar prioridad a factores como la estima o la fama y eso les lleva a comprar más ropa de marca y tú puedes que no sientas tan fuerte esa necesidad y si otras. Por ese motivo 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.

Pasemos ahora a la [necesidad de elegir](#).

2.2 ¿CÓMO TOMAN DECISIONES LOS INDIVIDUOS?

by Javier Martínez Argudo 11 septiembre

ELEGIR ES RENUNCIAR

Este curso me tenía que cambiar de departamento y por supuesto tenía unos recursos limitados (mi dinero) para elegir. Por una parte podría elegir un departamento cerca del centro. Ese departamento, como la mayoría del centro, sería más viejo, más caro y más pequeño, pero obviamente me permitía ir al instituto andando en pocos minutos y salir por el centro sin necesidad de coger ningún transporte olvidándome así de coche, autobús y metro. Por otra parte, podía escoger un departamento en una urbanización en las afueras. Ese departamento sería más grande, más barato e incluso con piscina. Eso sí, me obligaba a una larga caminata para ir al instituto y coger algún tipo transporte cada vez que quisiera ir al centro. Fuese cual fuese mi decisión, estaba renunciando a algo.



Puesto que los recursos son escasos y las necesidades ilimitadas, hay posibilidad de elección (es decir, podemos utilizar esos recursos para producir o consumir diferentes bienes y servicios). Los individuos los administran para obtener el máximo provecho posible, es decir, **eligen la alternativa que más se ajusta a sus preferencias y a su nivel de ingresos**.

Recuerda que al principio del tema planteábamos una serie de decisiones que requerían tomar una elección. ¿Me gasto mi paga en comprar ropa o salir con los amigos? ¿Estudio bachillerato o busco trabajo? ¿Voy a una fiesta o estudio el examen de mañana?

Pero, ¿en qué me baso para tomar una decisión u otra?

Ahí es donde entra la economía. Vamos a ver 4 principios económicos que nos pueden ayudar a tomar las decisiones.

PRIMER PRINCIPIO: EL COSTO DE OPORTUNIDAD

SEGUNDO PRINCIPIO: LOS COSTOS IRRECUPERABLES

TERCER PRINCIPIO: EL ANÁLISIS MARGINAL

CUARTO PRINCIPIO: LAS PERSONAS RESPONDEN A INCENTIVOS

PRIMER PRINCIPIO. EL COSTO DE OPORTUNIDAD DE NUESTRAS DECISIONES: El que algo quiere, algo le cuesta.

by Javier Martínez Argudo 11 septiembre

En el año 2000 acabé mis estudios de bachillerato y me encontraba ante dos opciones. Seguir estudiando en la universidad o empezar a trabajar. Mi elección estaba clara, estudiar Administración y Dirección de Empresas. Pero muchos de mis compañeros decidieron abandonar los estudios (algunos sin bachillerato acabado) y empezaron a trabajar de albañil. Si le preguntas a tus padres te dirán que esos años fueron una locura de construcción de vivienda en España, lo que hizo que se necesitarán miles y miles de albañiles a los que se les llegaba a pagar más de 2000 euros al mes.

Estos compañeros solían venir con sus cochazos BMW y Mercedes (con solo 18 o 19 años) a “presumir” delante de nosotros, pobres universitarios, que nos reuníamos por las noches a tomar las tristes coca-colas que nuestro pobre presupuesto nos permitía. Acabamos de tomar una decisión, y recuerda: ELEGIR ES RENUNCIAR.

Una decisión consiste en elegir una entre varias alternativas posibles, rechazando el resto. El problema en economía es que si elegimos satisfacer unas necesidades tenemos que renunciar a satisfacer otras (están son ilimitadas mientras que nuestros recursos escasos). Surge entonces el concepto de costo de oportunidad.

DEFINICIÓN: El costo 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 a favor de otra.

COSTO DE OPORTUNIDAD DE UN BIEN = LOS OTROS BIENES A LOS QUE RENUNCIO PARA CONSEGUIRLO

Por ejemplo, si tu paga semanal es de 20 € y quieres ir a un concierto y comprarte una camiseta y ambos valen 20€, tendrás que elegir entre una cosa y otra. Si ambos bienes valen lo mismo, el costo de oportunidad será sólo el bien al que renunciamos. Si finalmente te decides por ir al concierto, el costo de oportunidad de tu decisión será la camiseta que no te has podido comprar. Si te compras la camiseta, el costo de oportunidad de esta decisión será no ir al concierto.

¿Y si no valen lo mismo? Si la camiseta vale 15€ y elegimos ir al concierto que vale 20€, la cosa cambia:

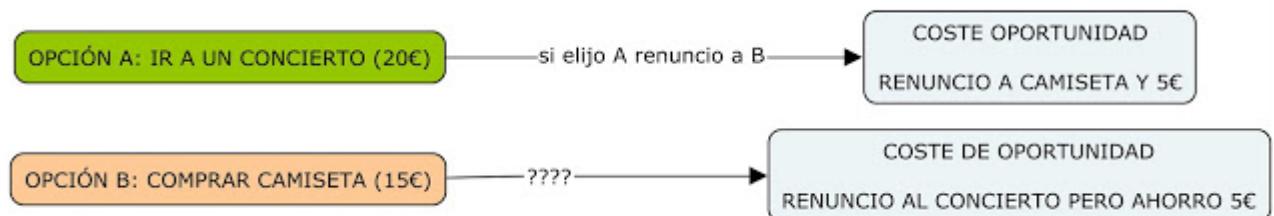
Si elegimos ir al concierto, que es más caro, no sólo estamos renunciando a la camiseta que no compramos sino que ADEMÁS renunciamos a otros 5€ extra que podríamos usar para comprarnos otra cosa.

Costo oportunidad concierto= Camiseta + 5€

- Si elegimos la camiseta, que es más barata, estamos renunciando al concierto MENOS 5€ que nos ahorraremos.

Costo oportunidad camiseta: Concierto -5€

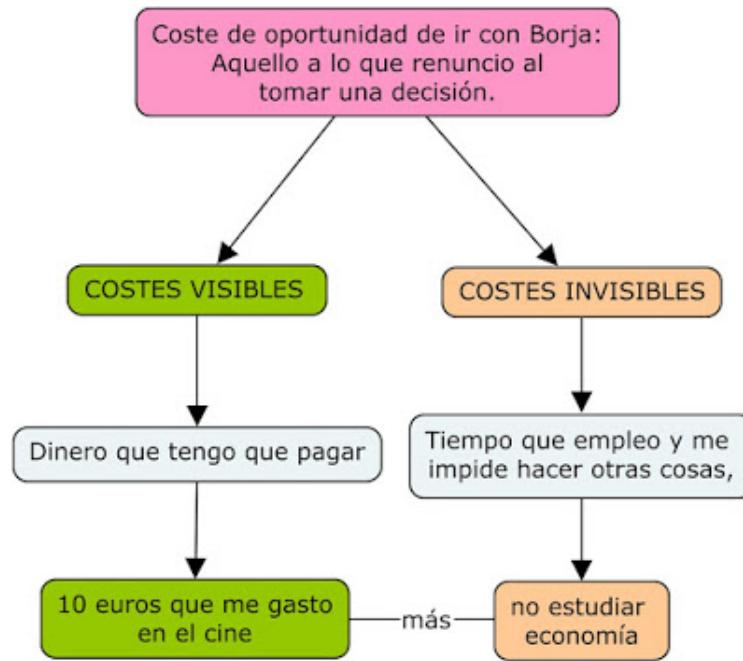
Coste de oportunidad: Aquello a lo que renuncio al tomar una decisión.



COSTO DE OPORTUNIDAD = COSTOS VISIBLES MÁS COSTOS INVISIBLES

Cuando hablamos de costo de oportunidad tenemos que tener en cuenta no solo el dinero (costo visible) sino todo lo que podría hacer en el tiempo empleado (costo invisible). En general los costos visibles son los que nos suponen desembolsos de dinero, mientras que los costos invisibles serían todo lo que dejamos de hacer o el dinero que dejamos de ganar al tomar una decisión.

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 costo de oportunidad de cada decisión?



Si decides ir con Borja Mari no solo te gastarás 10€ (costo visible) sino que estás renunciando a hacer el trabajo de economía. De manera que el costo de oportunidad de ir con él, son los 10€ que te vas a gastar y ADEMÁS que vas a tener un 0 y te voy a fichar.

Si decides quedarte haciendo el trabajo renuncias a divertirte con tu amigo ese día, que además se va a enfadar contigo. Tu costo de oportunidad sería perder la diversión y aguantar el enfado (costos invisibles), pero no tendrás ningún costo en forma de dinero (visible).

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 costo de oportunidad porque al elegir una opción a favor de otra están dejando pasar una oportunidad.

En mi caso, cuando decidí estudiar en la Universidad tuve que pagar unos 1000 euros de matrícula al año (costo visible) y ADEMÁS renuncié a empezar ganando dinero en ese mismo momento unos 1000 euros al mes (costo invisible, ya que en realidad ese dinero no me lo estaba gastando, lo estaba dejando de ganar). Por tanto mi costo de oportunidad era de 1000 euros de matrícula más el sueldo al que renunciaba. Los que abandonaron los estudios renunciaron a adquirir mayores conocimientos y una titulación que probablemente les permitiría acceder a mejores trabajos y ganar más dinero en el futuro (costo invisible). Ese era por tanto su costo de oportunidad. Lo que es la vida, unos años después la construcción se iba a pique, los que abandonaron los estudios perdieron sus trabajos y sus cochazos por no poder pagarlos y tenían que volver al instituto para acabar el bachillerato, ya que nadie les contrataba sin titulación. Allí estaría yo como profesor para enseñarles el costo de oportunidad de sus decisiones.

SEGUNDO PRINCIPIO: LOS COSTOS IRRECUPERABLES: A lo hecho, pecho.

by Javier Martínez Argudo 11 septiembre

Mi amigo “El Glori” y yo nos disponíamos a ir a un concierto en una calurosa noche de verano. No estábamos especialmente ilusionados, el calor era horrible (no vayas a Albacete en agosto), pero Glori tenía ya su entrada comprada por 15 euros y a mí me habían regalado una.

En el último momento, recibimos una llamada de nuestro amigo “Coyote” que nos invita a su casa a las afueras de la ciudad con piscina y barbacoa a la celebración de una fiesta de cumpleaños de las que se recordarían durante décadas (¿has estado en San Juan por la noche en las noche de las hogueras? Pues no se parece en nada, mucho mejor que eso).



La conversación entre Glori y yo fue más o menos la siguiente.

Yo: - 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.

Yo: - 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 quieras, yo me voy al concierto.

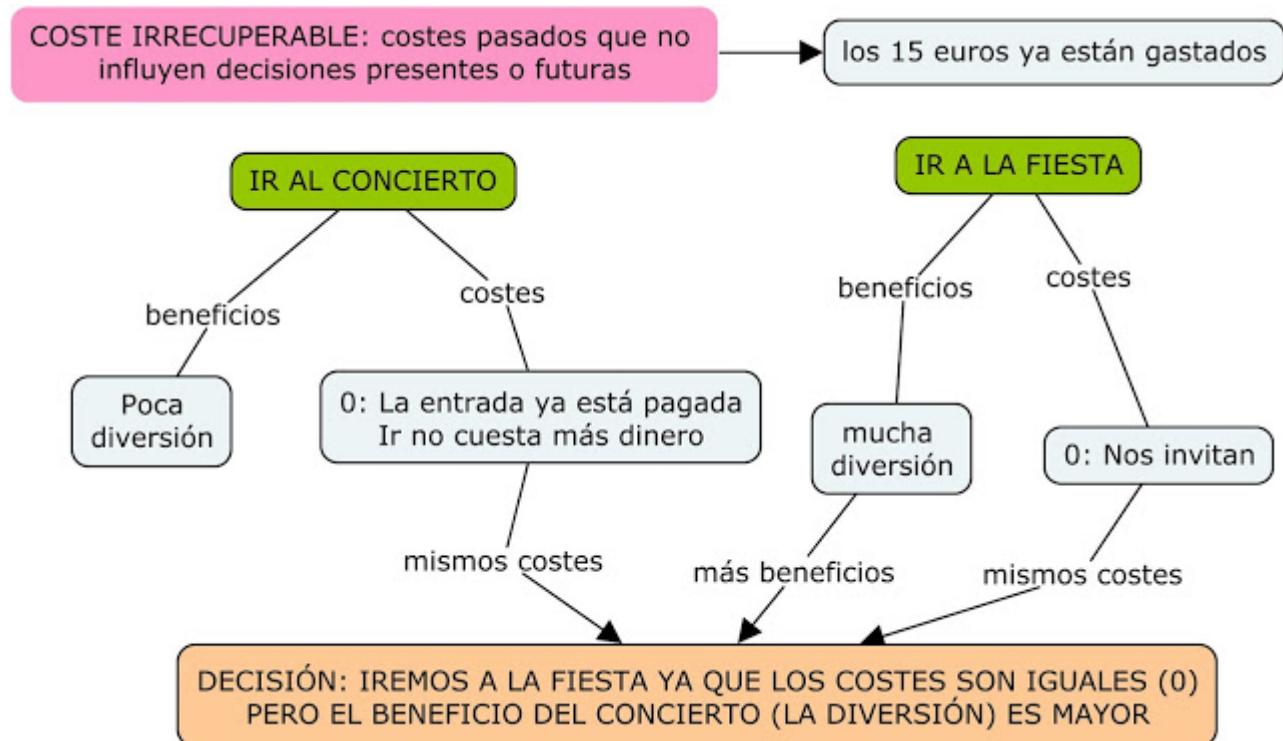
Lamentablemente no pude convencer al Glori de venir al cumpleaños. Glori analizó el principio del costo de oportunidad y pensó que prefería 15 euros antes que ir a la fiesta.

Si hubiera tenido más conocimientos económicos probablemente se hubiera dado cuenta de su error. El problema del Glori es que su análisis es incorrecto. Ir a la fiesta no supone perder 15 euros.

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

Estos costos ya se han producido (la entrada de 15 euros ya está comprada) y por tanto, tenerlos en cuenta es erróneo porque **en la decisión sólo se deben considerar los costos y beneficios presentes y futuros, nunca los pasados, que son irrecuperables**.

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



Costos

Ir al concierto: No hay costos extra porque la entrada ya está comprada (suponiendo que allí no haya ningún gasto más). Por eso el costo de ir al concierto es 0 tanto para mi amigo el Glori como para mí. Da igual que a él le costará 15 euros y a mí cero. El costo presente y futuro de decidir ir al concierto es 0 para los dos, ya que al ir no vamos a gastar más dinero.

Ir a la fiesta: Ninguno, ya que me invitan a todo.

Beneficios:

Los beneficios aquí son subjetivos (no lo podemos medir con número), pero hemos dejado claro que la fiesta era mejor que el concierto.

RESULTADO:

Es obvio: Los costos 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 irrecuperable). Lo que si se perdió fue un cumpleaños antológico, pero esa... es otra historia.

Otro ejemplo: Supongamos que vamos al cine pagando 8 € por la entrada (hay que ver cómo está el precio del cine). Pero la película es un auténtico “churro”, más aburrida que escuchar una partida de ajedrez por la radio. ¿Debemos salir del cine?

Para tomar esta decisión tenemos que pensar en los costos y beneficios de quedarnos en el cine y de abandonarlo. Nuevamente, el costo de la entrada de 8 euros es irrecuperable, ya he pagado y nadie me va a devolver el dinero, por tanto, no debemos tenerlo en cuenta

Costos: Ninguno. Tanto si veo la película entera como si me marcho del cine, no voy a tener ningún costo (no me supone tener que pagar más).

Beneficios: Es obvio que quedarse viendo la película es sumamente aburrido y la pregunta sería ¿Tengo algo mejor que hacer? Si tú eres como yo (y como la mayoría de las personas) y valoras mucho tu tiempo, seguro que se te ocurren millones de cosas que puedes hacer en 2 horas.

La decisión correcta sería salir del cine y hacer otra cosa que te diera más satisfacción que aburrirte soberanamente viendo la película. El argumento que en ningún caso es válido es decir “me quedo en el cine porque he pagado 8 euros”. Esos 8 euros son un costo del pasado y al quedarte en el cine estás incurriendo en otro costo: El tiempo perdido para poder hacer cualquier otra cosa. Si te quedas en el cine es porque prefieres estar aburrido en el cine antes que hacer otra cosa (si esté es tu caso necesitas urgentemente buscarte un hobby... en serio)

TERCER PRINCIPIO: EL ANÁLISIS MARGINAL. La clave es cuánto.

by Javier Martínez Argudo 11 septiembre

Hasta ahora nos hemos centrado en **decisiones con 2 opciones diferenciadas**. ¿Estudio el examen o me voy con mi amigo? ¿Me compro una camiseta o un pantalón? ¿Estudio una carrera o trabajo? Pero 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 costo de repetir la acción. Esto es lo que llamamos el análisis marginal.

DEFINICIÓN: el **beneficio marginal** es el **beneficio obtenido por haber repetido la acción una vez más**. El **costo marginal** es el **costo de haber repetido la acción**.

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 costo de repetir la acción una vez más.

Borja Mari te juró por Snoopy que te retiraría la palabra si no ibas al cine y después a cenar y a tomar un helado McChurry con él. Tú sin embargo tienes un importante trabajo que realizar sobre los 4 principios económicos. La duda de qué hacer te corroea por dentro.



Afortunadamente has aprendido que el análisis marginal te permite saber cuántas horas necesitas estudiar. Por tanto, no está todo perdido, tal vez puedas hacer las dos cosas. Lo que vamos a hacer es estudiar el beneficio y el coste de estudiar una hora más.

HORAS DE ESTUDIO	BENEFICIO=NOTA	BENEFICIO MARGINAL	COSTO	COSTO 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 A TOMAR McCHURRY	PIERDO McCHURRY
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

¿Estudio la primera hora?

La primera decisión es si estudio (hago el trabajo) 1 hora o ninguna. Para ello debo comparar el beneficio de la acción y el costo. También llamado beneficio y costo marginal.

Beneficio Marginal (1 hora más). Paso de tener un 0 a un 5 (gano 5 puntos y apruebo)
Costo marginal (1 hora más). No puedo tomar el McChurry con Borja Mari

RESULTADO: Debo decidir que prefiero, aprobar o tomarme un helado con mi amigo. Si prefiero aprobar (el beneficio marginal es para mí mayor que el costo) estudiaré esa hora. Si prefiero el helado antes que aprobar (el costo marginal es para mí mayor que el beneficio) no estudiaré nada (y quedaré completamente retratado)

¿Estudio la segunda hora?

Ya llevo una hora estudiando (tengo el 5 en el bote) y me daría tiempo a ir al cine y a cenar. ¿Estudio una hora más?

Beneficio marginal (estudiar la segunda hora). Me permite ganar otros 3 puntos más (paso del 5 al 8). Fíjate que el beneficio marginal no son 8 puntos, son sólo 3. Los primeros 5 los gané con la primera hora, por tanto el beneficio de esta segunda hora son 3 puntos extra.

Costo Marginal. Ya solo puedo ir al cine, me pierdo por tanto la cena también. De la misma manera el costo marginal (de la segunda hora) no es la cena y el helado. El helado ya lo perdí cuando decidí estudiar la primera hora. Al estudiar la segunda, mi costo extra (marginal) es la cena a la que antes podría ir pero ya no.

RESULTADO:

Debo decidir que prefiero. Si prefiero tener 3 puntos más (beneficio marginal) antes que ir a cenar (costos marginales) entonces estudiaré la segunda hora porque el beneficio marginal de esa segunda es para mí mayor que el costo. Si por el contrario prefiero cenar con mi amigo y me conformo con un 5, es porque creo que esa cena (costo marginal) vale más que el beneficio de 3 puntos. Como el costo de estudiar es para mí mayor que el beneficio, decido no estudiar.

¿Estudio la tercera hora?

Vale, llevas haciendo tu trabajo dos horas y te está quedando bastante sublime. Sabes que este trabajo es digno de un 8 y aunque ya no puedes ir a cenar ni a tomarte un McChurry, aún podrías ir al cine. ¿Le dedico una tercera hora?

Beneficio marginal (estudiar la tercera hora). Me daría 2 puntos y llegar así al 10 (llevándome toda la gloria y admiración de propios y extraños).

Costo marginal. No puedo ir al cine. De nuevo, el costo de esta tercera hora es sólo el cine. La cena y el helado McChurry ya no lo podías hacer al llevar 2 horas estudiando.

RESULTADO:

Si prefiero el 10 antes que ir al cine (el beneficio marginal es para mí superior al costo marginal) entonces estudiaré la tercera hora. Por el contrario, si para mí el 8 es suficiente, y prefiero ir al cine antes que conseguir esos 2 puntos más que me den el diez redondo (el costo de ir al cine es mayor que el beneficio de 2 puntos), entonces no estudiaré esa tercera hora.

Siempre que el beneficio marginal sea mayor que el costo marginal repetiré la decisión una vez más. Cuando el costo marginal sea mayor que el beneficio marginal dejaré de repetir la decisión.

¿Y tú qué harías?

CUARTO PRINCIPIO: LAS PERSONAS RESPONDEN A INCENTIVOS

by Javier Martínez Argudo 11 septiembre

Mi amigo Carlos estaba tardando una eternidad en acabar la carrera de administración y dirección de empresas. Iba por su 8º año y el suyo no era un problema de aptitud. Carlos simplemente adoraba su vida como estudiante y no tenía ninguna gana de empezar a trabajar. Teniendo en cuenta que todos los gastos de la universidad se los pagaba su padre su análisis era el siguiente:

Si sigo estudiando mi costo de oportunidad (a lo que renuncio) es no trabajar y por tanto pierdo el salario con el que empezaría. El salario que perdería en esos momentos serían unos 800 euros que empezaría cobrando.

Si por el contrario empiezo a trabajar mi costo de oportunidad es que ya no podré seguir con mi vida de ocio y tranquilidad que me estoy pegando. El análisis de Carlos era bien sencillo. Prefería su vida de ocio antes que 800 euros.

El padre de Carlos que era dueño de una empresa sabía que esta era una pésima decisión. Carlos no estaba teniendo en cuenta que cuanto más tardara en empezar a trabajar, más difícil sería encontrar un buen trabajo y poder alcanzar un salario digno. Dicho de otra manera, Carlos no tenía en cuenta que el verdadero costo de oportunidad son todos los costos presentes (los 800 euros que pierde al no trabajar) y futuros (más salario en el futuro)

Ante esta situación, el padre de Carlos le propuso lo siguiente: Hacerle Director de la empresa empezando con un sueldo de 3000 euros al mes el día después de acabar la carrera.

DEFINICIÓN: Un incentivo es todo aquello que modifique los beneficios o los costos de una decisión, por lo que puede modificar la decisión tomada.

Como las personas toman sus decisiones comparando beneficios y costos, su conducta puede cambiar si se modifican o bien los costos o bien los beneficios. **Es decir, las personas responden a incentivos.**

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 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 si no sacas un 10, es bastante probable que también te esfuerces más. En este caso el incentivo sería negativo.

Los incentivos son muy importantes en economía. Por ejemplo, cuando hace mucho calor las terrazas de los bares se llenan y todas las mesas 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 que dentro, 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 costos de fumar hay menos gente que lo hace. El Estado "castiga" la decisión de fumar aumentando sus costos. Este es uno de los motivos por los que mucha gente cambia su decisión de "fumar" a "dejar de fumar".

Si te preguntas que hizo mi amigo Carlos, decirte que terminó la carrera en 6 meses y empezó como director de la empresa de su padre el 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.

3.1 EL MÉTODO CIENTÍFICO EN ECONOMÍA.

by Javier Martínez Argudo 11 septiembre

3. PIENSA COMO UN ECONOMISTA

Uno de mis objetivos de este año como profesor es que empieces a pensar como un economista (*uff justo cuando empezaba a pensar que la economía jorobaba*). No te preocupes tenemos un año entero de entrenamiento. No es para tanto.

Te cuento. Para aprender a analizar frases en lengua (lo que luego te ayudará a escribir mejor) necesitas aprender que es el sujeto, el predicado o el complemento directo. En matemáticas necesitas aprender las tablas de multiplicar para luego entender leyes como que “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 que nos rodea.

Todo esto está muy bien teacher, ¿pero qué es pensar como un economista?

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

3.1 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 sólo a las manzanas sino a todos los objetos del mundo mundial.

OBSERVACIÓN-TEORÍA-MÁS OBSERVACIÓN.

La economía intenta hacer algo parecido a lo que hizo Newton. Un economista puede darse cuenta que cuando baja el precio del cine (como la fiesta del cine del pasado mes de Mayo) la gente va mucho más a ver películas. En este caso el economista puede desarrollar una hipótesis de que cuando los precios bajan las personas demandan más productos. Para comprobar su hipótesis, puede estudiar si ocurre lo mismo con otros productos como la ropa, los coches o los ordenadores. Si al bajar los precios de estos productos la gente no compra más, entonces el economista tendrá que seguir observando porque es posible que su hipótesis sea errónea. Sin embargo, si el economista comprueba que en la mayoría de casos, al bajar el precio de un producto las personas compran más (como así ocurre), la hipótesis podría confirmarse e incluso convertirse en una teoría o ley (la ley de la demanda).

El problema al que se enfrentan los economistas, sin embargo, es que no puedes realizar ensayos en tubos como los haría 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. Por ejemplo, a lo largo de la historia, siempre que un gobierno ha impreso mucho dinero los precios han aumentado mucho. Eso nos permite establecer una relación entre cantidad de dinero y aumento de precios. Un economista, en base a esta observación, puede predecir que si el Estado imprimiera mucho dinero ahora los precios subirían mucho (lo que llamamos inflación).

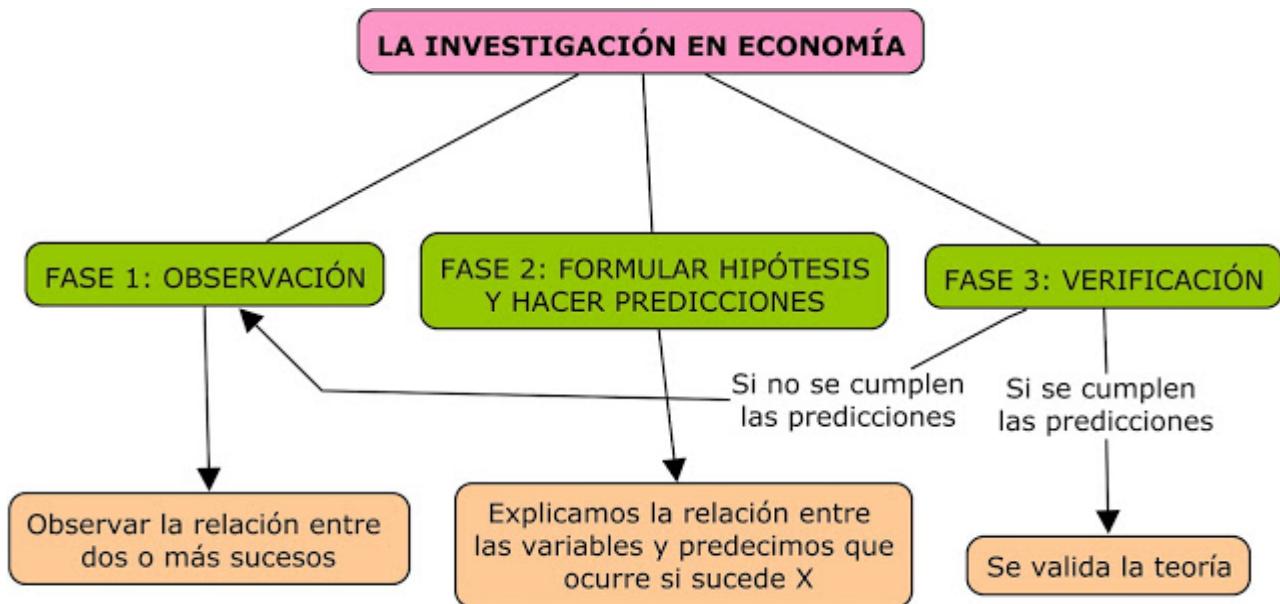
LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA.

La investigación en economía por tanto tiene 3 fases.

FASE 1. OBSERVACIÓN. Nos preguntamos la razón por la que puede existir una determinada relación entre dos variables, por ejemplo entre el precio de un bien y la cantidad demandada.

FASE 2. SE FORMULAN HIPÓTESIS Y HACEN PREDICCIONES. Se intenta explicar el fenómeno observado y se hacen predicciones, como puede ser que cuando se reduce el precio de un bien aumenta la cantidad demandada (hipótesis). Y por tanto podríamos predecir que si baja el precio de las tablets, se comprarán más.

FASE 3. VERIFICACIÓN. Las predicciones se confrontan con los datos, esto es, se verifica si efectivamente se cumple la hipótesis, es decir que a disminuciones en el precio le siguen aumentos en la cantidad demandada. Si lo comprobado es de gran magnitud para la sociedad, la hipótesis verificada se convertirá en una teoría.



Una vez que hemos visto como los economistas recogen datos y elaboran hipótesis, predicciones y teorías, necesitamos entender 2 conceptos clave para entender como estudiamos los problemas económicos: [Los supuestos y los modelos económicos](#)

3.2. LOS SUPUESTOS Y LOS MODELOS ECONÓMICOS

by Javier Martínez Argudo 11 septiembre

EL PODER DE LOS SUPUESTOS

Siempre hago un examen diferente para cada curso al que le doy clase. Lo normal es que salga un examen más fácil que otros (aunque ustedes siempre dicen que el más fácil es el de la otra clase). Si siguiera el método científico y quisiera ver la relación entre facilidad del examen y nota, observaría y compararía los diversos exámenes y las notas que han sacado los alumnos. Eso me permitiría establecer la siguiente hipótesis “cuanto más fácil es un examen, mejor nota sacan los alumnos” y podría predecir que si les pongo un examen más fácil que a sus compañeros sacarán mejor nota.

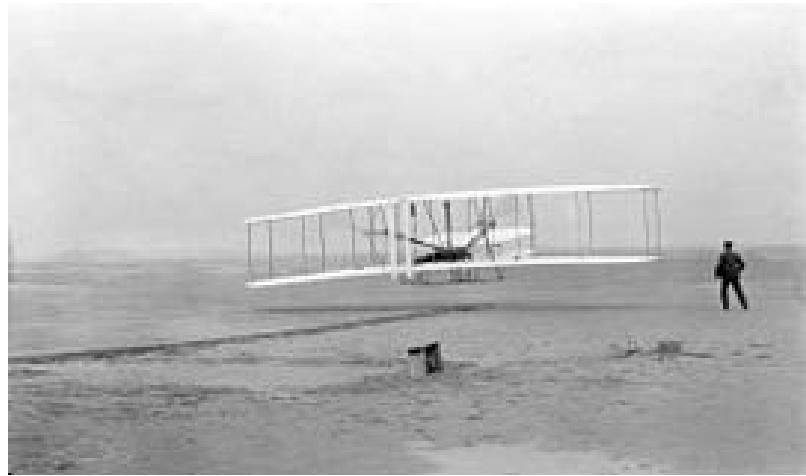
Pensarás que no he descubierto nada nuevo, pero alguno de ustedes puede rebatir esta hipótesis. ¿Qué pasa si el día del examen tenemos un examen final importantísimo de historia? ¿Qué pasa si en el otro curso están los alumnos más inteligentes del instituto? ¿Y si el examen es al día siguiente de volver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

Lo mismo va a ocurrir en la ciencia de la economía. Imagina que baja el precio de los coches. En ese momento podríamos predecir que la gente comprará más. Pero, ¿y si baja también el precio de las motos? ¿o 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 el supuesto de que “no cambia nada más que el precio”, lo cual nos permite predecir que si baja el precio, la gente comprará más coches.

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 consiguieron. Está claro que hacer construir este mini-avión 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.



DEFINICIÓN: Un modelo económico es por tanto una representación simplificada de la realidad que a través de supuestos nos va a permitir entender cómo funciona la economía y así realizar predicciones.

Por eso si queremos entender por qué 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, si que nos va a permitir entenderla mucha mejor.

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

No, precisamente como hay que simplificar el modelo, tenemos que decidir que 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 reside saber elegir que tengo en cuenta porque es imprescindible y que dejo fuera para que el análisis sea más sencillo.

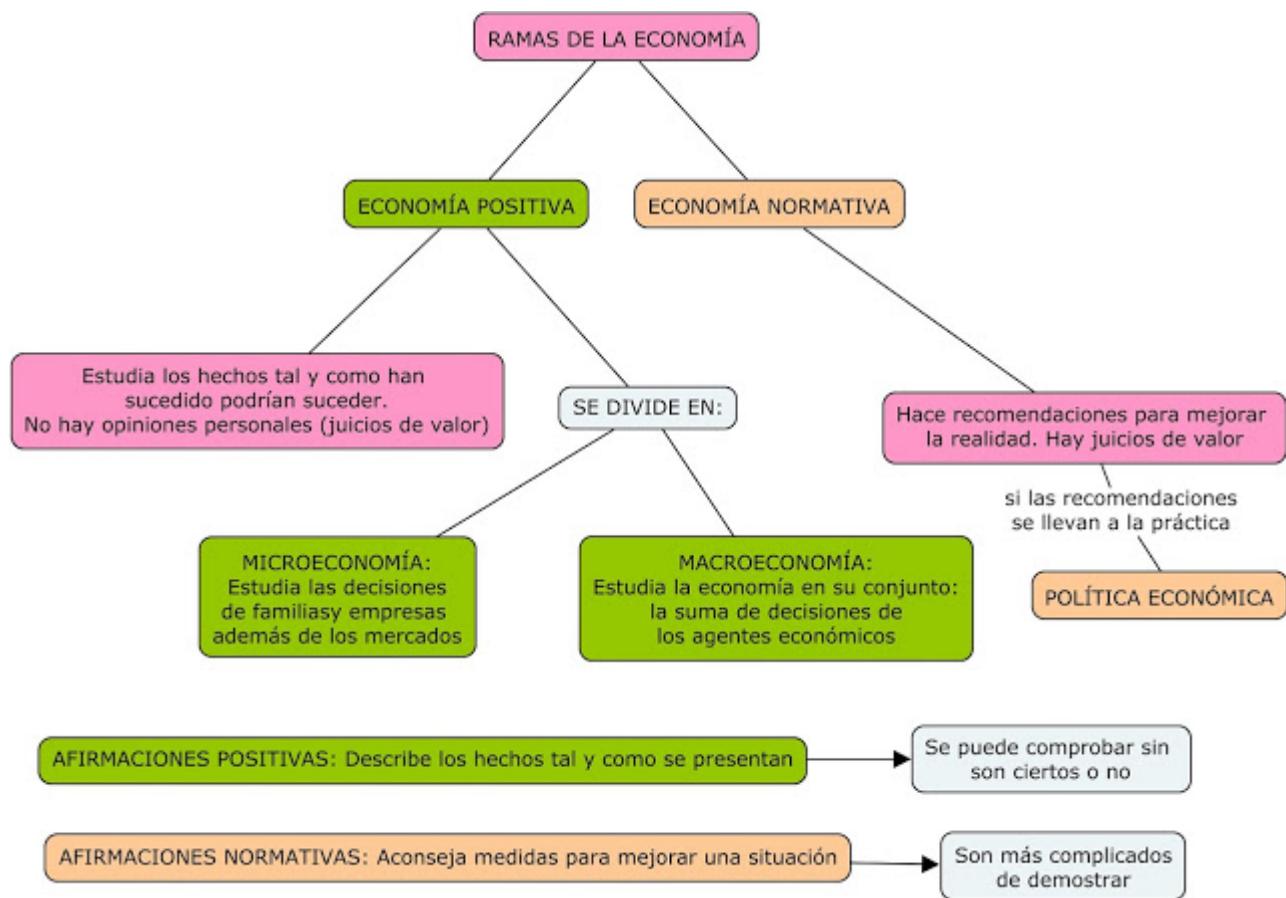
Una vez entendido este concepto podemos ver las [ramas de la economía](#).

3.3 LAS RAMAS DE LA ECONOMÍA

by Javier Martínez Argudo 11 septiembre

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

La ciencia económica puede dividirse en dos grandes ramas para su estudio: la Economía positiva y la Economía normativa. A partir de ahí veremos cómo surgirán otras divisiones.



No hay año que pase sin que un alumno diga que la economía positiva estudia las partes buenas de la economía y la normativa las malas (que no, coño, que no).

La 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**

La economía normativa. Estudia lo que debería ser, es decir, 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**

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.

AFIRMACIONES POSITIVAS Y NORMATIVAS

En mi primer día en Huelva como profesor me levanté con una peste de esas de las que tumbaría hasta a un caballo. Al principio pensé que eran las tuberías del edificio al que me acaba de mudar, pero cuando salí rumbo al instituto el olor se hacía cada vez más insopportable.

(Aparentemente, las fábricas sueltan muchos humos nocivos ciertos días del año, lo que provoca no solo mal olor, sino que al respirarlos los onubenses se han convertido en una de las provincias que más cáncer de pulmón ha desarrollado.)

Allí dos compañeros estaban discutiendo:

- Jesús: *Vaya un olor insopportable que hay hoy, no entiendo porque no cierran las fábricas.*
- Pilar: *Es cierto que el olor es realmente 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.*

Algunos de ustedes no estarán de acuerdo con estas afirmaciones. Pero, independientemente de que estemos de acuerdo con Pilar o Jesús, debemos entender que ambos se diferencian en algo muy importante: **Pilar ve el mundo como un científico. Jesús hace política económica.**

Pilar, al igual que un científico, está intentando explicar el mundo, está realizando **una afirmación positiva la cual 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 sí 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.

Una diferencia entre las afirmaciones positivas y normativas es la manera en la que las podemos confirmar. En principio, **podemos confirmar las afirmaciones positivas a través de datos.** Podríamos comprobar el índice de enfermedades de pulmón de Huelva y compararlos con otras ciudades para ver si las fábricas son tan malas para la salud. También podríamos buscar otras ciudades y 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 sino lo hubiéramos hecho. Cómo 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, nuestros juicios de valor. **Si estas medidas normativas se llevan a cabo, entramos dentro del campo de la política económica, que por tanto saldrá de la economía normativa.**

DEFINICIÓN: La política económica son aquellas 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

MICROECONOMÍA Y MACROECONOMÍA

Esta pregunta si que me la sé: Micro estudia lo pequeño y macro lo grande... Sigues siendo un bobo, pero ahora no vas tan alejado.

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 principal división de la economía positiva es por tanto la microeconomía y la macroeconomía.

Microeconomía. Estudia las decisiones individuales de las familias y las empresas, y la manera 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, el de coches o el de la fruta.

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

Macroeconomía. Estudia el funcionamiento de la economía en todo su 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 bienes y servicios de todas las empresas de un país (el Producto Interior Bruto (PIB)). 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.

Es decir si hablamos de empresas o familias individualmente estamos dentro del campo de la microeconomía. Cuando nos referimos a la acción *agregada* de todos ellos, hablamos de macroeconomía

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?

AUTORÍA: Javier Martínez Argudo

FUENTE: <http://www.econosublime.com/p/libro-gratuito-1-bachillerato-economia.html>