Resumen de «Elegir es renunciar»

p.profedeeconomia

Todo lo necesario para contestar el cuestionario de esta situación. Cada sección lleva marcadas las preguntas que responde.

1 Necesidades y escasez

cuestionario 1 y 2

Necesidad: sensación de carencia que una persona quiere satisfacer.

Cómo son las necesidades

- **Múltiples** — las hay de muchas clases.
- **Jerarquizables** — unas se atienden antes que otras.
- **Sustituibles** — una misma necesidad se puede cubrir de maneras distintas.
- **Ilimitadas en conjunto** — cuando cubres unas, aparecen otras nuevas.

Primarias y secundarias

Las **primarias** son las que hacen falta para vivir; las **secundarias** mejoran la calidad de vida. La frontera es **cultural e histórica**: el agua corriente, la electricidad o la conexión a internet eran un lujo y hoy se dan por básicas.

La pirámide de Maslow

Autorrealización	hacer un máster porque te gusta, tocar en un grupo
Reconocimiento	ser elegido delegado, que te valoren en el trabajo
Sociales y de pertenencia	cenar con la pandilla, jugar en un equipo
Seguridad	un contrato indefinido, un seguro
Fisiológicas	comer, beber, dormir, abrigarse

Una misma compra puede cubrir niveles distintos: el nivel depende del **motivo**, no del objeto.

LA IDEA QUE SOSTIENE TODO EL TEMA

Los recursos son **limitados** y las necesidades, en conjunto, **no**. De ahí la **escasez**: no se puede tener todo a la vez y hay que **elegir**. Y elegir siempre es **renunciar** a algo.

2 Los bienes

cuestionario 3 a 5

CRITERIO	TIPO	CÓMO SE RECONOCE
Escasez	**Libres**	Hay para todos sin sacrificar nada: el aire que respiramos, la luz del sol.
	Económicos	Son escasos y conseguirlos cuesta recursos: el agua embotellada, el aire comprimido de una bombona.
Uso que se hace de ellos	**De consumo**	Satisfacen directamente una necesidad de quien los usa: el pan que te comes, tu móvil.
	De capital	Sirven para producir otros bienes o servicios: el horno del panadero, el móvil de un repartidor.
	Intermedios	Se incorporan a otro producto y se transforman: la harina del pan, la uva del vino.
Quién los consume	**Privados**	Si los consume una persona, ya no los consume otra: una silla, una consulta médica.
	Públicos	Varias personas los consumen a la vez sin excluirse: el alumbrado, la defensa, la TV en abierto.

DOS TRAMPAS

El criterio es el uso, no el objeto. El mismo móvil es un bien de consumo para ti y un bien de capital para quien reparte a domicilio. Y la misma botella de vino es consumo para una familia y un bien intermedio para el restaurante que la sirve en un menú.

Bien público ≠ bien de titularidad pública. La sanidad la paga el Estado, pero una cama de hospital la ocupa un paciente y no otro: es un bien privado de provisión pública.

3 Decidir bien

cuestionario 12 a 16 · ejercicios 17 a 19

Coste de oportunidad

Es el **valor de la mejor alternativa** a la que renuncias cuando eliges. Solo la mejor, nunca la suma de todas: si no hubieras elegido esto, habrías hecho *otra* cosa. Es un coste **invisible**, porque no aparece en ninguna factura, e incluye lo que no se paga en dinero, como el tiempo.

Beneficio contable y beneficio económico

Los **costes explícitos** son pagos (alquiler, proveedores, sueldos). Los **implícitos** son los recursos propios que podrías haber dedicado a otra cosa: el sueldo que dejas de cobrar, los intereses de tus ahorros.

`Beneficio contable` = ingresos − costes explícitos

`Beneficio económico` = ingresos − explícitos − implícitos

Un negocio puede dar dinero (contable positivo) y, aun así, no compensar (económico negativo): significa que la alternativa que has dejado valía más.

EJEMPLO RESUELTO

Abres un negocio: ingresos **60.000 €** y costes explícitos **42.000 €**. Para hacerlo dejas un trabajo de **20.000 €** al año y unos ahorros de **10.000 €** que te daban un **2 %**.

`contable = 60.000 − 42.000 =` **`18.000 €`**

`implícitos = 20.000 + 200 =` **`20.200 €`**

`económico = 18.000 − 20.200 =` **`−2.200 €`**

Ganas 18.000 €, pero te habrías quedado 2.200 € mejor sin cambiar de vida.

Coste hundido

Gasto **ya hecho e irrecuperable**, hagas lo que hagas. Como no cambia entre las alternativas, **no debe entrar en la decisión**: solo cuenta lo que viene a partir de ahora. La **falacia del coste hundido** es seguir con una mala opción porque «ya he invertido mucho».

Análisis marginal

Marginal significa **de una unidad más**. La regla: continúa mientras el **beneficio marginal sea igual o mayor que el coste marginal**, y para justo cuando la unidad siguiente ya no compensa.

Los totales engañan: una actividad puede dar beneficio en conjunto mientras las últimas unidades ya restan.

UNIDAD	BMG (€)	CMG (€)	¿CONVIENE?
1.ª	50	25	sí
2.ª	40	25	sí
3.ª	30	25	sí
4.ª	20	25	no

Se hacen **3** unidades. La cuarta aún dejaría beneficio total positivo, pero ella sola resta 5 €.

Incentivos

Aquello que hace que a alguien le compense cambiar de conducta. Pueden ser **monetarios** (una prima, una multa, un impuesto) o **no monetarios** (reconocimiento, tiempo libre), y **positivos** (premian) o **negativos** (castigan).

INCENTIVOS PERVERSOS

Efecto cobra: en Delhi se pagaba por cada cobra muerta; la gente las crió para cobrar y, cuando se retiró el premio, las soltó. Acabó habiendo más cobras que al principio. **Ley de Goodhart:** cuando una medida se convierte en objetivo, deja de ser una buena medida, porque la gente optimiza la cifra y no el problema.

El *homo economicus*

El modelo básico supone que quien decide tiene **información completa**, **capacidad de cálculo ilimitada** y **preferencias estables**. En la práctica decidimos con información incompleta, deprisa y influidos por cómo nos presentan las opciones.

4 Los factores productivos

cuestionario 6 y 7

FACTOR	QUÉ INCLUYE	RETRIBUCIÓN	EJEMPLO
Tierra	Recursos naturales: suelo, agua, minerales, energía. A menudo agotables y fijos donde están.	renta o alquiler	el terreno de una granja solar
Trabajo	El esfuerzo físico e intelectual de las personas. La formación y la experiencia son **capital humano**.	salario	las horas y el oficio de una cocinera
Capital	Bienes ya producidos que sirven para producir otros.	interés	una furgoneta, un horno, un programa
Iniciativa empresarial	Combinar los demás factores, organizar la producción y **asumir su riesgo**.	beneficio (no garantizado)	quien abre una tienda y responde si va mal

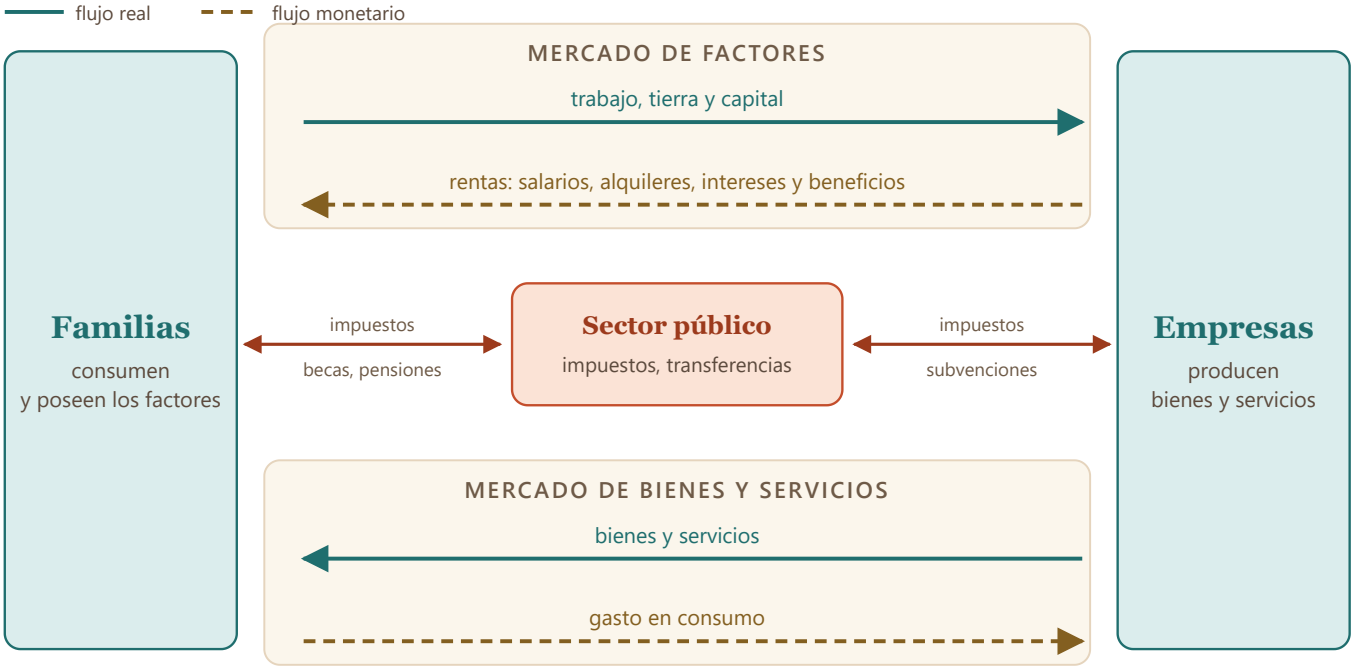
LA TRAMPA DE SIEMPRE

El dinero no es el factor capital. Los 20.000 € de un préstamo son **capital financiero**: sirven para comprar el capital, que es la máquina o la furgoneta. Y el beneficio, a diferencia del salario, es **residual**: es lo que queda después de pagar el resto de factores y puede ser negativo. Hoy se añaden la **tecnología**, el **conocimiento** y los **datos**.

5 Agentes económicos y flujo circular

cuestionario 8 y 9 · ejercicio 20

AGENTE	QUÉ HACE
Familias	Consumen bienes y servicios, ofrecen los factores productivos (trabajo, tierra, capital) y ahorran.
Empresas	Demandan factores, producen y venden bienes y servicios.
Sector público	Pone las reglas, cobra impuestos, hace transferencias (becas, pensiones), ofrece bienes públicos y produce servicios como la sanidad, la educación y la justicia.
Sector exterior	Compra nuestras exportaciones y nos vende importaciones.



Los dos flujos van siempre en sentido contrario: lo que va en una dirección se paga en la otra. Los impuestos y las transferencias **no pasan por ningún mercado**.

QUÉ HACEN LAS FAMILIAS CON LA RENTA

```
renta disponible = rentas − impuestos + transferencias
renta disponible = consumo + ahorro
```

6 Cómo habla la economía

cuestionario 10 y 11 · ejercicio 21

Positiva y normativa

Positiva: describe o explica cómo **es** la economía. Se puede contrastar con datos —y puede ser falsa: que una afirmación sea positiva no significa que sea cierta—.
Normativa: dice cómo **debería ser**. Contiene juicios de valor y no se puede comprobar con datos.

> PALABRAS QUE DELATAN UNA NORMATIVA
>
> debería · hay que · demasiado · insuficiente · justo · excesivo · mejor
>
> «La inflación es del 3 %» es positiva. «La inflación es demasiado alta» es normativa, aunque hable del mismo dato.

Micro y macro

PERSPECTIVA	QUÉ ESTUDIA
Microeconomía	Los agentes individuales y los mercados concretos: cómo se forma el precio del tomate, qué hace una empresa si contrata a un trabajador más, cómo reparte el presupuesto una familia.
Macroeconomía	La economía en conjunto, con agregados: la inflación, el paro, el PIB, el comercio exterior.

Un mismo hecho admite las dos miradas: una sequía es micro si miras el precio del aceite y macro si miras qué le hace a la inflación y al empleo.

7 Vocabulario mínimo

Escasez	No hay recursos para todo lo que se quiere a la vez, y por eso hay que elegir.
Bien económico	Es escaso: conseguirlo cuesta recursos.
Bien de capital	Sirve para producir otros bienes o servicios.
Bien público	Lo consumen varias personas a la vez sin excluirse.
Capital humano	Formación y experiencia que hacen más productivo el trabajo.
Coste de oportunidad	Valor de la mejor alternativa a la que se renuncia.
Coste implícito	Valor de los recursos propios que se dedican a una opción.
Beneficio económico	Ingresos menos los costes explícitos y los implícitos.
Coste hundido	Gasto ya hecho que no se recupera y no debe pesar en la decisión.
Beneficio marginal	Lo que aporta una unidad más.
Flujo real	Movimiento de factores, bienes y servicios entre los agentes.
Flujo monetario	Los pagos que van en sentido contrario.
Renta disponible	Lo que queda a las familias después de impuestos y transferencias.
Economía normativa	Afirmaciones sobre cómo debería ser la economía; dependen de valores.

! Los seis errores que más se repiten

- Decir que el **dinero** de un préstamo es el factor capital. Es capital financiero.
- Confundir **bien público** con bien pagado por el Estado.
- Calcular el **coste de oportunidad** sumando todas las alternativas descartadas.
- Contar los **costes hundidos** para decidir si se continúa o no.
- Decidir mirando los **totales** cuando la pregunta es si conviene una unidad más.
- Creer que una afirmación **positiva** tiene que ser cierta, o que es normativa porque no todo el mundo está de acuerdo.