Resumen · La economía de las personas

p.profedeeconomia

Para estudiar. Todo lo que entra en la prueba de la unidad 1, en dos caras. Las casillas de arriba son para marcar lo que ya sabes hacer: las que te queden vacías son tu plan de estudio.

Qué tienes que saber hacer

- ☐ Explicar el problema económico con tus palabras
- ☐ Clasificar una necesidad por los dos criterios
- ☐ Decir de qué tipo es un bien y **por qué criterio**
- ☐ Calcular el coste de oportunidad de una decisión tuya
- ☐ Distinguir qué es y qué no es coste de oportunidad
- ☐ Aplicar el análisis marginal a un caso
- ☐ Reconocer un incentivo y decir qué cambia
- ☐ Usar el vocabulario sin confundirlo

1 · El problema económico

Las **necesidades** de las personas son **ilimitadas**: cuando satisfaces una, aparecen otras nuevas. Los **recursos** para satisfacerlas son **escasos**. De esas dos cosas juntas sale todo: **hay que elegir**, y elegir siempre quiere decir renunciar a algo.

LAS NECESIDADES SE CLASIFICAN…	EN DOS TIPOS	EJEMPLO
Según su **importancia**	**Primarias** (imprescindibles para vivir) · **secundarias**	Comer · irse de viaje
Según **quién** las tiene	**Individuales** (de una persona) · **colectivas** (del grupo)	Calzarme · el alumbrado de la calle

2 · Bienes y servicios

Un **bien** es una cosa material que satisface una necesidad; un **servicio**, una actividad. El mismo objeto puede ser de dos tipos distintos: **el criterio es el uso que se hace de él**, no la cosa.

CRITERIO	TIPO	CÓMO SE DISTINGUEN
Escasez	**Libres** · **económicos**	El libre hay para todos y no tiene precio (el aire). El económico es escaso
Para qué sirven	**De consumo** · **de capital**	El de consumo satisface directamente; el de capital sirve para **producir otros** (una máquina)
En qué punto están	**Intermedios** · **finales**	El intermedio todavía se tiene que transformar (la harina de la panadería); el final ya está listo para usarse

Ojo. La harina del panadero es un bien **intermedio** y la de tu despensa, **de consumo**. Misma harina, categorías distintas: siempre tienes que decir **por qué criterio** lo clasificas.

3 · Elegir es renunciar: el coste de oportunidad

El **coste de oportunidad** es **el valor de la mejor alternativa a la que renuncias** cuando eliges. No es lo que pagas: es lo que dejas de hacer.

Las dos reglas que deciden la nota. Solo cuenta **la mejor** alternativa, nunca la suma de todas. Y cuando se trata de dos bienes, se mide **en unidades del otro bien**, nunca en euros.

El sábado puedes trabajar 5 horas (40 €), estudiar o quedarte en la cama. Si eliges estudiar, el coste de oportunidad son **los 40 €**: la alternativa que más valía. Quedarte en la cama no se suma, porque no habrías podido hacer las dos cosas a la vez.

El **análisis marginal** es decidir mirando **una unidad más**: ¿merece la pena esta hora de estudio más? ¿Merece la pena fabricar una camiseta más? Se compara lo que ganas con esa unidad y lo que te cuesta, no los totales.

4 · Cómo decidimos de verdad

La teoría supone que la gente decide con la cabeza fría. En la práctica no siempre: decidimos con prisas, con información incompleta y mirando lo que hacen los demás.

Incentivos. Aquello que hace que te compense cambiar de conducta: un descuento, una beca, una multa. No cambia lo que quieres, cambia lo que te conviene hacer.

Influencias. La publicidad, el grupo de amigos, cómo está colocado el producto en la tienda y las ganas de tenerlo ya.

Información. Decidir bien exige comparar. Si solo miras un precio y no el de al lado, no estás eligiendo: estás aceptando.

Los errores que más se repiten

1. **Sumar todas las alternativas.** El coste de oportunidad es **una**, la mejor.
2. **Decirlo en euros cuando se trata de dos bienes.** Va en unidades del otro bien.
3. **Clasificar un bien sin decir el criterio.** «Es de capital» no vale: hay que decir para qué se usa.
4. **Confundir necesidad secundaria con capricho.** Secundaria quiere decir que mejora el bienestar, no que sea absurda.

Vocabulario de la unidad

Economía — ciencia que estudia cómo se reparten unos recursos escasos entre necesidades ilimitadas.

Escasez — no hay suficiente para todo lo que se querría.

Necesidad primaria — imprescindible para vivir.

Necesidad secundaria — mejora el bienestar pero no es imprescindible.

Bien libre — hay para todos y no tiene precio.

Bien económico — es escaso y cuesta recursos conseguirlo.

Bien de consumo — satisface la necesidad directamente.

Bien de capital — sirve para producir otros bienes.

Bien intermedio — todavía se tiene que transformar.

Coste de oportunidad — valor de la mejor alternativa a la que se renuncia.

Análisis marginal — decidir comparando el beneficio y el coste de una unidad más.

Incentivo — aquello que hace que compense cambiar de conducta.

Ponte a prueba

Contéstalas sin mirar arriba. Si fallas una, vuelve al apartado.

a) ¿Por qué hay un problema económico, si cada vez producimos más cosas?

b) El agua de una fuente pública y una botella de agua del súper: ¿mismo tipo de bien?

c) ¿Una furgoneta es un bien de consumo o de capital? ¿De qué depende?

d) Compras una entrada de 20 € y ese día te invitan a una fiesta que te apetece más. ¿Cuál es el coste de oportunidad de ir al concierto?

e) Un supermercado regala el segundo producto. ¿Qué incentivo es y qué pretende cambiar?

f) Pon un ejemplo tuyo donde el análisis marginal te haga cambiar de decisión.

Soluciones. 1 porque las necesidades crecen siempre y los recursos siguen siendo escasos · **2** no: la de la fuente es libre y la del súper, económica · **3** depende del uso: de capital si se trabaja con ella, de consumo si es para ti · **4** la fiesta, que era la mejor alternativa (los 20 € ya los has pagado) · **5** un incentivo económico: que compres más cantidad de la que pensabas · **6** respuesta abierta: tiene que comparar la ganancia y el coste de**una unidad más**