

1.º BACH. · EEAE · UNIDAD 1

Principios de economía

Necesidades, escasez, coste de oportunidad, incentivos y las ramas de la economía

1

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a...

- Definir la economía a partir de las necesidades, los bienes y la escasez.
- Clasificar necesidades, bienes y servicios.
- Aplicar el coste de oportunidad, los costes irrecuperables y el análisis marginal a una decisión.
- Explicar qué son los incentivos y la diferencia entre eficiencia y equidad.
- Reconocer los efectos irracionales de la economía conductual.
- Distinguir microeconomía y macroeconomía, y economía positiva y normativa.

CONOCIMIENTOS PREVIOS

Para empezar

La economía no se ocupa solo del dinero: estudia cómo tomamos decisiones para emplear del mejor modo posible unos recursos escasos.

❓ ¿Qué es para ti la economía?

❓ ¿Por qué crees que la gente suele identificar economía con dinero?

❓ ¿Crees que todo el mundo tiene problemas de escasez?

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **1.1** ¿Qué es la economía?
- **1.2** Escasez y elección
- **1.3** Economía conductual
- **1.4** Economía y felicidad
- **1.5** Ramas de la economía

Los bienes se clasifican

CRITERIO	TIPOS	EJEMPLOS
Escasez	Económicos / libres	Oro, coches / aire
Función	De consumo / de capital	Clases de repaso / horno de un restaurante
Transformación	Intermedios / finales	Petróleo, acero / gasolina, bicicletas
Relación	Complementarios / sustitutivos	Café y leche / tranvía y autobús
Suministro	Públicos / privados	Sanidad pública / bicicletas

CLAVE

El problema de fondo es la **escasez**: recursos limitados, necesidades ilimitadas.

La pirámide de Maslow



Maslow ordenó las necesidades en cinco niveles: hasta que no cubrimos las de un nivel, no nos preocupamos por las del siguiente. El orden no es totalmente rígido.

CLAVE

Necesidades **primarias** (vivienda, alimentación, ropa, educación, sanidad) y **secundarias** (el resto).

El piso de Carla



Carla

Se muda para estudiar y tiene tres pisos a su alcance.

PISO	PRECIO	VALOR ASIGNADO	EXCEDENTE
A	400 €	450 €	50 €
B	350 €	425 €	75 €
C	325 €	350 €	25 €

1. Elige el piso **B**: mayor excedente.

2. Coste de oportunidad: el excedente de la segunda mejor, el **A**.

✔️ **Coste de oportunidad de elegir B: 50 €.**

Costes irrecuperables y marginales

Coste irrecuperable

- Ya se ha pagado y no se recupera
- No cuenta en la decisión
- Ejemplo: la actividad pagada por adelantado sin devolución

VS

Análisis marginal

- Se mira lo adicional
- Se actúa si beneficio marginal > coste marginal
- Ejemplo: 20 € más por 64 GB más de memoria

CLAVE

Elegir implica renunciar: valora siempre **la mejor alternativa descartada**.

Previsiblemente irracionales



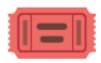
Relatividad

Elegimos comparando opciones.



Manada

Nos condiciona lo que decide la mayoría.



Dotación

Sobrevaloramos lo que ya tenemos.



Anclaje

Nos influye el primer valor que recibimos.

CLAVE

Nos duele más perder 1 € que lo que nos satisface ganarlo.

Micro y macro



Microeconomía

- Perspectiva individual
- Decisiones de personas y empresas
- Cómo se fija el precio por oferta y demanda

VS



Macroeconomía

- Perspectiva agregada
- Producción y precios de todo un país
- Cuántas personas no encuentran empleo

CLAVE

Positiva: hechos y causa-efecto. Normativa: valoraciones y recomendaciones.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Te ha tocado una entrada gratis de Clapton. Dylan toca a la vez (entrada 40 $; pagarías hasta 50 $). ¿Cuál es el coste de oportunidad de ir a Clapton?

A 0 $

B 10 $

C 40 $

D 50 $

✔️ Es el excedente del concierto descartado: 50 − 40 = 10 $.

REPASO

Ideas clave

- **Economía.** Ciencia social que estudia cómo satisfacer necesidades con recursos escasos.
- **Elegir implica renunciar.** El coste de oportunidad es la mejor alternativa descartada.
- **Costes irrecuperables.** Ya pagados: no cuentan al decidir.
- **Análisis marginal.** Actúa si el beneficio marginal supera al coste marginal.
- **Incentivos.** Estímulos que cambian conductas; si están mal diseñados, fallan.
- **Eficiencia y equidad.** Aprovechar recursos frente a repartir de forma justa.

PARA TERMINAR

Para pensar

1 Piensa en una decisión reciente: ¿cuál fue la mejor alternativa a la que renunciaste? ¿Cuánto valía para ti?

2 ¿Algún coste irrecuperable ha influido en una decisión tuya cuando no debería haberlo hecho?

3 ¿Qué efecto irracional (relatividad, manada, dotación o anclaje) reconoces más en tu forma de comprar?



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**