

Unidad 1

La economía como ciencia de las decisiones

1. Introducción a la economía

El término **economía** procede del griego *oikos* (casa, en el sentido de patrimonio) y *nomos* (administración). Es decir, el origen de la economía radica en el estudio de la administración del patrimonio, sobre cómo tomamos decisiones para emplear los recursos de los que disponemos del mejor modo posible.

Algunas personas perciben a la economía como algo ajeno al día a día. En realidad esto no es así, ya que está presente en muchos ámbitos de nuestra vida. La economía es una ciencia **útil porque nos ayuda en nuestras decisiones más cotidianas**.

Aunque economía como actividad surge con la aparición del ser humano, hay un consenso en considerar que la economía **como ciencia formal** nace en el año **1776**, con la publicación del libro ***La Riqueza de las Naciones*** de **Adam Smith**.

Muchos autores han proporcionado una definición de economía, pero la que propuso el economista británico Lionel Robbins (1898 -1984) es de las más aceptadas en la actualidad:

La **economía** es la ciencia de la elección, que analiza cómo administrar los **recursos escasos**, que además tienen usos alternativos, para producir **bienes y servicios** y distribuirlos para su consumo entre los miembros de la **sociedad** con la finalidad de satisfacer sus **necesidades**.

1.1 ¿Qué es la economía? ¿Qué estudia?

Partiendo de la anterior definición de Robbins, podemos definir la economía como una **ciencia** que:

1. Estudia la **actividad económica** (que son las actividades de **producción, distribución y consumo** de bienes y servicios)
2. Estudia cómo resolver **el problema económico de la escasez**.
3. **Evoluciona** con la sociedad.

La economía estudia como una **sociedad organiza** de la mejor forma posible todos los recursos de los que dispone, para producir y distribuir los bienes y servicios con la finalidad de que sean consumidos. Esto es lo que se denomina **actividad económica**.

Al decir que la economía estudia la **actividad económica**, nos referimos a las actividades de **producción, distribución y consumo** de bienes y servicios con los satisfacer las necesidades humanas.

1.2 El problema económico de la escasez

También podemos explicar lo que es la economía centrándose en lo que pretende resolver: el **problema de la escasez** de recursos para la satisfacción de las necesidades humanas.

Las personas tenemos necesidades que satisfacer. Por ejemplo: el agua es un bien que calma nuestra sed, el móvil es un bien que satisface nuestra necesidad de comunicarnos, ... Las empresas producen y distribuyen los **bienes** para satisfacer esas **necesidades**. Y para obtener esos **bienes** que necesitamos, las empresas disponen de unos **recursos o medios**:

El **problema o dilema económico** consiste en que los seres humanos tenemos **necesidades ilimitadas** pero disponemos de unos **recursos limitados** para satisfacerlas.

Los recursos son escasos porque las necesidades humanas son ilimitadas (infinitas): hay más necesidades que recursos para satisfacerlas.

Además de ser escasos, los recursos tienen **usos alternativos**. Por ejemplo, la madera se puede usar para fabricar muebles, para fabricar papel, como combustible, ...

Por lo tanto, el problema que estudia la economía es el de la **escasez de recursos**, lo que nos obliga a elegir. **La economía nos ayuda a elegir**, por eso se llama la ciencia de la **escasez y ciencia de la elección**.

1.3 Pobreza y escasez

La **ESCASEZ ECONÓMICA** se refiere a que no es posible conseguir todos los bienes que deseamos con los recursos que tenemos, no podemos satisfacer todas las necesidades ya que son ilimitadas.

Lamentablemente, los recursos con los que cuenta cualquier familia, empresa o estado son escasos para satisfacer todas sus necesidades. No solo el dinero es escaso: todos los recursos lo son, incluso el tiempo.

El tiempo es un recurso escaso: Las personas damos tanto valor al tiempo que estamos dispuestas a pagar dinero por él. Si decidimos comprar una bolsa de patatas más cara en la tienda de la esquina, en lugar de ir al supermercado, es porque valoramos más el tiempo que perderíamos allí. Igualmente, muchas familias que deciden contratar a alguien para que limpie su hogar, lo hacen porque valoran más el tiempo (y esfuerzo) que supone limpiar que el dinero gastado.

La escasez económica tiene dos **características**: es **universal y relativa**

La escasez económica es universal, pues afecta a todos. Todos queremos más de lo que tenemos. Como las necesidades son ilimitadas, los recursos son escasos.

Todos, incluso los ricos “sufren” escasez económica. Podríamos pensar que los millonarios pueden satisfacer todas sus necesidades, ya que les sobra el dinero, pero olvidaríamos dos cosas:

1. Una vez satisfechas unas necesidades, surgen otras nuevas. Si empiezas a ganar más dinero querrás una casa más grande y un coche mejor. En ese momento te surgirá la necesidad de proteger estos bienes tan caros. Necesitarás un garaje grande y una buena seguridad para tu hogar. Además necesitarás alguien que te asesore para invertir, un abogado y otro tipo de servicios.
2. El tiempo (para muchos el recurso más valioso) seguirá siendo escaso. Aunque tuvieras dinero infinito para comprar todo lo que quieres, te faltaría tiempo para poder realizar todas las actividades que quisieras hacer.

Pero la escasez económica es también es relativa: no afecta a todos por igual. La escasez está presente en todos los países y personas, pero el grado con el que se manifiesta es diferente. Por ejemplo, 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 que los españoles.

No debemos confundir escasez económica con pobreza:

- La **escasez física o pobreza**: es la situación de no poder satisfacer las **necesidades mínimas** por **falta de recursos**. Es decir, sería tener dificultades para alimentarnos, vestirnos o tener una vivienda.
- La **escasez económica**: es la sensación de **carencia de recursos** en relación con las **necesidades** de las **personas**. Surge porque las necesidades son no tienen límite y no podemos satisfacerlas todas, lo que provoca que tengamos que elegir. Es decir, el ser humano siempre tendrá que elegir lo que mejor se ajuste a sus necesidades según el presupuesto del que disponga.

1.4 Concepto y tipos de necesidades humanas

Como hemos visto, la economía gira en torno a la satisfacción de las necesidades de las personas. En términos económicos, el concepto de necesidad es muy amplio. Una **necesidad** es todo aquello que se desea, fruto de la situación o sentimiento de insatisfacción o carencia.

Necesidad: sensación de carencia de algo unido al deseo de satisfacerla.

La **sensación de insatisfacción nunca nos abandona**. Por eso, **las necesidades son infinitas**. Por lo tanto, es un error simplificar el concepto de necesidad relacionándola únicamente con las necesidades materiales imprescindibles para sobrevivir.

Tiene más interés la clasificación de las necesidades que su definición. Se pueden realizar varias clasificaciones:

Básicas: son imprescindibles para vivir También se llaman primarias. Ejemplos: alimentarse, vestirse, dormir, respirar, ... Secundarias: aquellas que aumentan el bienestar del individuo y surgen con el desarrollo de la sociedad. Varían a lo largo del tiempo y de la cultura	Individuales: del individuo. Colectivas: de la sociedad (transporte, seguridad, ...)
---	--

Muchos autores de diferentes disciplinas han estudiado las necesidades desde diferentes puntos de vista.

1.5 Bienes y servicios

El concepto de bien es correlativo al de necesidad: los bienes y servicios son todo aquello que se considera adecuado para satisfacer las necesidades humanas.

La capacidad de los bienes para satisfacer necesidades se denomina UTILIDAD. Un bien o servicio es más útil en cuanto permite satisfacer mejor una necesidad.

Una necesidad puede satisfacerse de manera diferente a través de diferentes bienes y servicios. La economía no entra en si es mejor leer, hacer deporte, salir de fiesta o quedarse en casa jugando a videojuegos para satisfacer la necesidad de ocio. Lo que le interesa a la economía es saber si se satisfacen las necesidades.

Los bienes satisfacen necesidades a través de productos: ropa, móvil, comida... Mientras que los servicios satisfacen necesidades a través de personas: una charla de economía, un partido de fútbol...

Clasificaciones de bienes y servicios:

Grado de escasez	Bienes económicos son escasos Bienes libres o gratuitos son abundantes
Función	Bienes de consumo , los compran los consumidores para satisfacer sus necesidades. Pueden ser duraderos o perecederos. Bienes de producción o de capital , los compran las empresas para producir
Grado de elaboración	Bienes intermedios , se incorporarán a los finales. Bienes finales , están listos para ser consumidos.
Relación entre si	Bienes complementarios ; se consumen conjuntamente Bienes sustitutivos ; de consumo excluyente
Procedencia y acceso	Bienes privados Bienes públicos , consumo conjunto por un grupo de personas, no se excluye a nadie

2. La economía como ciencia

La economía es una ciencia, pues estudia la actividad económica según un **método científico**. Los economistas aplican este método para desarrollar teorías y leyes que expliquen la realidad o incluso que permitan hacer algunas predicciones.

Pero **no es una ciencia exacta**, ya que las acciones de los seres humanos son imposibles de calcular con exactitud.

Tampoco es una ciencia **empírica**, ya que el conocimiento procede más de observar los problemas económicos de la vida diaria de los seres humanos que de hacer experimentos.

La ciencia económica se apoya en **otras disciplinas** como la sociología, la psicología, la antropología, la ética, la filosofía, el derecho, la política, la historia, la geografía o las matemáticas; ya que para entender los fenómenos económicos debemos tener en cuenta sus condicionantes históricos y sociales o los aspectos jurídicos, sociológicos y psicológicos que los rodean. Por ejemplo, los hábitos alimenticios, religiosos, o culturales influyen de forma directa en la actividad económica.

Además, la economía es una **ciencia social**. Las **ciencias sociales** son aquellas ciencias que estudian el comportamiento de los seres humanos en la **sociedad** y sus formas de organización.

La economía es una ciencia social porque estudia la actividad económica, que es una actividad social

Los economistas tratan de abordar su disciplina con **objetividad**. ¿Cómo lo hacen?

- Aplicando unos **principios** o criterios que se utilizarán para tomar decisiones de forma científica.
- Aplicando un **método** científico.

3. La economía como ciencia: principios

¿Cómo elegir en economía? Entre los PRINCIPIOS ECONÓMICOS de la toma de decisiones, destacamos los siguientes:

3.1 Racionalidad

Vamos a suponer que los agentes económicos (personas, empresas, organizaciones, entidades...) tomamos **decisiones racionales**.

Esto no es siempre cierto. Muchas veces somos más emocionales que racionales. En todo caso, si no partiéramos de un comportamiento racional, no se podría estudiar ningún fenómeno económico.

Estudiaremos al final de este tema tipos de desviaciones a este principio de racionalidad.

3.2 Coste de oportunidad

Se llama **COSTE DE OPORTUNIDAD** a aquello a lo que hay que **renunciar** cuando se toma una **decisión**.

Todas las decisiones tienen un coste de oportunidad. Para tomar decisiones, hay que tener en cuenta tanto los costes monetarios (dinero a pagar) como los costes de oportunidad (como el tiempo que perdemos, otra cosa a la que renunciamos o dinero que se deja de ganar). Es decir, el coste de oportunidad puede, en ocasiones, medirse en valor (en unidades monetarias, como euros). Este valor puede ser asignado por el agente que toma la decisión o por el mercado. Pero no siempre se expresa en dinero.

Cuando realizamos una elección, dejamos de lado varias alternativas. El coste de oportunidad no mide el valor conjunto de todas ellas, sino el valor de la mejor alternativa, dado que no podemos escoger más de una alternativa a la vez.

3.3 La trampa de los costes irre recuperables

Los **COSTES IRRECUPERABLES** son gastos que ya se han realizado y que no pueden recuperarse. Como **costes** que no se pueden recuperar, **no deben influir en las decisiones futuras**, no debemos caer en esa trampa.

3.4 El análisis marginal

Según el **ANÁLISIS MARGINAL**, una persona racional emprende una acción sólo si el beneficio marginal (o adicional) de esa acción es mayor que el coste marginal (el coste adicional de hacer algo más, una unidad más).

En la vida muchas veces la decisión no es hacer algo o no hacerlo. **A veces la decisión es cuánto hacer.**

3.5 Incentivos y expectativas

Los **INCENTIVOS** son aquello que nos mueve a **modificar nuestro comportamiento**. Las personas decidimos por incentivos o estímulos. Los incentivos pueden ser **económicos**, **morales** o **sociales** y pueden ser positivos (**recompensa**) o negativos (**castigo**).

Los incentivos son muy importantes en economía.

Por ejemplo, cuando hace mucho calor las terrazas de los bares se llenan y las mesas de 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, para así incentivar a la gente a entrar en el bar. O, 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.

Pero no solo se trata de incentivos, también de **expectativas**. Por ejemplo, la expectativa de ascender en el trabajo incentivará a un trabajador a desempeñar mejor su trabajo.

3.6 Eficiencia y equidad

A la hora de tomar decisiones, una de las mayores disyuntivas a las que se enfrenta una sociedad es la de elegir entre eficiencia y equidad. Por desgracia, la experiencia demuestra que la equidad absoluta reduce la eficiencia.

La **eficiencia** consiste en obtener el máximo partido de los recursos disponibles. Una **economía es eficiente** cuando no es posible que alguien mejore sin que otro empeore.

La eficiencia relaciona lo que se genera (producción de distintos bienes y servicios) con los recursos (factores productivos) empleados para ello. El principal indicador empleado para medir la eficiencia es la **productividad**. Cuanto mayor es la productividad, mayor bienestar se genera.

Por lo tanto, la eficiencia y (medida con la productividad) es uno de los conceptos fundamentales en economía, ya que cuanto mejor uso se les dé a los recursos escasos, podrán satisfacerse más necesidades y de mejor modo. Es decir, la eficiencia nos conduce al fin último de la economía: el bienestar.

La **equidad** implica una distribución de los recursos **socialmente justa** por parte de la sociedad. Uno de los problemas de la equidad es precisamente definir qué considera la sociedad justo. puesto que puede ser distinto para cada persona. Una equidad absoluta implicaría un reparto totalmente igualitario.

3.7 Riesgo e incertidumbre

En muchas ocasiones las decisiones económicas se han de tomar en condiciones de riesgo o de incertidumbre.

CERTEZA: Cuando llevamos a cabo una acción se conoce perfectamente el resultado que se va a obtener.

RIESGO: Cuando llevamos a cabo una acción conocemos las opciones posibles que pueden ocurrir y su probabilidad de ocurrencia.

INCERTIDUMBRE: No se conoce la probabilidad de ocurrencia. En estos casos casi ningún beneficio resulta atractivo y las personas se inclinan por lo seguro aunque signifique tomar una pérdida: la aversión a las pérdidas es mayor que la atracción por las ganancias.

4. La economía como ciencia: metodología

Todas las ciencias emplean una metodología para explicar cómo funciona el mundo real. Vamos a analizar cuál es el método científico empleado en la economía.

El problema con el que se encuentran los economistas es que no pueden realizar ensayos en un laboratorio como los haría un físico. Un economista no puede decir “vamos a bajar todos los precios a la vez y a ver qué pasa”. En principio, la **única opción que tiene la economía es estudiar los acontecimientos ya ocurridos e investigar a partir de ellos**.

Ahora 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 se parte de **simplificaciones**, en este caso el supuesto de que “no cambia nada más que el precio”, es lo que permitirá predecir que si baja el precio, la gente comprará más coches.

Las simplificaciones nos permiten entender la realidad de una manera mucho más fácil, construyendo **modelos económicos**.

4.1 Los modelos económicos

El método que más se utiliza en economía son los **modelos económicos**.

Un MODELO ECONÓMICO es una representación simplificada de la realidad que permite entender cómo funciona un fenómeno económico y hacer predicciones.

Como el mundo real es muy complejo, se hacen **simplificaciones** para poder estudiarlo y comprenderlo.

¿Son fiables las predicciones de los modelos económicos? No. Como hay que simplificar el modelo, hay que decidir qué variables se tienen en cuenta y qué variables quedan fuera. Dos economistas pueden construir un modelo de manera diferente y llegar a conclusiones distintas.

4.2 La frontera de posibilidades de producción

Para entender mejor lo que es un modelo económico, vamos a estudiar la frontera de posibilidades de producción como ejemplo de un modelo económico sencillo.

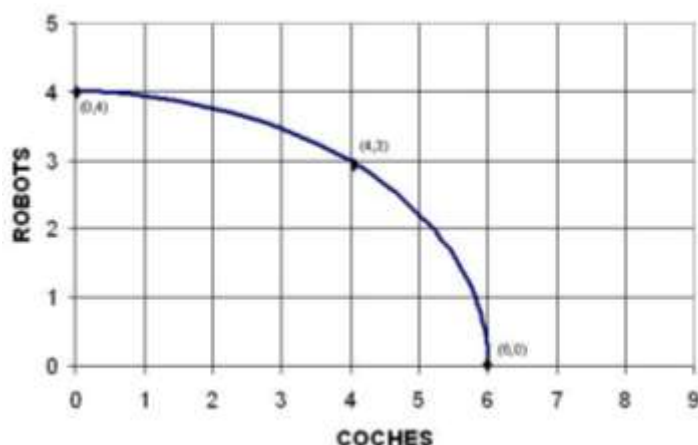
La **frontera de posibilidades de producción (FPP)** es un modelo económico que representa la **cantidad máxima** de DOS bienes y servicios que es capaz de producir una sociedad en un determinado periodo de tiempo, según los **recursos productivos** de los que disponen y unos **conocimientos tecnológicos**.

Es una gran simplificación: no hay economía tan pequeña que sólo produzca dos bienes.

La **tecnología** es el conjunto de conocimientos, técnicas y procesos utilizados para producir bienes y servicios. De la tecnología depende que recursos productivos se utilizan y la forma en que se aplican.

Una tecnología es **eficiente** cuando permite alcanzar el objetivo fijado con el menor uso posible de recursos y tiempo, lo que supone una optimización. Por ejemplo: Podemos construir un muro en 2 horas empleando 4 obreros y ninguna máquina o 2 obreros y una hormigonera. Ambas tecnologías son igual de eficientes.

Frontera de posibilidades de producción:



En este caso, si dedicamos **todos** los recursos disponibles a la producción de coches, podemos producir 6.

Si deseamos producir 3 robots, sólo se podrán producir 4 coches.

La FPP representa la cantidad máxima que es posible producir empleando **TODOS** los recursos disponibles y con **EFICIENCIA** en una economía en la que, por simplificar, hay solo dos bienes o servicios. A este nivel de producción se le llama también **producción potencial**.

Los puntos por debajo de la frontera de posibilidades de producción son ineficientes: se dejan recursos sin utilizar o se utiliza una tecnología ineficiente, pues se podría producir más. Y los puntos por encima de la curva son imposibles, inalcanzables.

Además, este modelo sirve para entender mejor los conceptos de **coste de oportunidad y la escasez de recursos**, ya que para aumentar la producción de un bien, hay que reducir la producción del otro.

Como última conclusión de este modelo económico, podemos comprender qué factores provocan **crecimiento económico**. El crecimiento económico es el incremento del valor de la producción de bienes y servicios de una sociedad en un período de tiempo determinado. Por lo tanto, hay sólo dos maneras de crecer económicamente:

- ✓ Aumentando los recursos productivos
- ✓ Mejorando la eficiencia al emplear los recursos (por ejemplo, con una mejora tecnológica). Los avances tecnológicos mejoran la eficiencia, el aprovechamiento de los recursos existentes.

5. Desviaciones de la racionalidad económica

La teoría económica clásica, dominante desde mediados del siglo XIX, se fundamenta en el supuesto de que los individuos toman decisiones informadas, objetivas y **racionales**. Esto implica asumir que siempre eligen la mejor de las opciones posibles para alcanzar sus objetivos. (**Principio de racionalidad**).

Obviar la complejidad psicológica y social del comportamiento humano les permitió a los economistas neoclásicos elaborar **modelos económicos matemáticos**.

Pero las personas no siempre somos racionales. El comportamiento humano es complejo y continúa siendo, en gran parte, un misterio. Aunque la mayoría de las personas se consideran seres racionales, **la mayor parte del tiempo no actuamos de manera lógica**.

- El **homo economicus** es un ser racional que **maximiza su satisfacción** tomando **decisiones racionales** a partir de un análisis exhaustivo de costes y beneficios. Persigue la riqueza y su propio interés.
- El **homo emotionalis** es un ser emocional, social, propenso a cometer errores y sesgos en sus decisiones. Muchas veces con **información incompleta** o, en otras ocasiones, **demasiada información**. Y como ser social, las **normas sociales, éticas o la presión de grupo** también influyen en nuestras decisiones.

Además, aunque una decisión nos parezca racional, puede no serlo, al haberse visto afectada por algún error de percepción o **sesgo cognitivo**. Los **sesgos cognitivos**, que son los que a menudo impiden que las personas tomen decisiones racionales aunque lo intenten.

Tanto la **economía del comportamiento** como la **experimental** tratan de crear modelos teóricos que expliquen mejor la realidad que los modelos clásicos. La primera lo hace introduciendo cuestiones psicológicas y la segunda, comprobando empíricamente decisiones reales en contextos económicos. Aunque ninguna explica completamente cómo tomamos las decisiones, sí aportan conocimiento sobre el proceso.

5.1 El método experimental en economía

“Los economistas [desafortunadamente]... no pueden realizar experimentos controlados como los químicos o biólogos... Como los astrónomos o los meteorólogos, generalmente deben contentarse en gran medida con observar”. (*Economía*, Samuelson y Nordhaus, 1985). Estas palabras hacen referencia a una antigua y ampliamente compartida idea de que algunas disciplinas (como la economía) no son experimentales. Entonces, la economía debía fundamentarse en las **observaciones** del mundo real **más que en experimentos de laboratorio**.

La historia indica que una ciencia se vuelve experimental cuando se desarrollan las técnicas necesarias para realizar experimentos relevantes. En los últimos años la economía como ciencia ha sufrido importantes **cambios** en su **metodología**. Estos cambios se deben a la incorporación de **experimentos** de laboratorio como una herramienta en el análisis económico empírico.

Esta **nueva metodología**, conocida como economía experimental, fue criticada en un principio por la economía ortodoxa. **Hoy, es aceptada** por la mayoría de los economistas. Los experimentos son ahora algo relativamente **habitual** (en particular en la microeconomía). De hecho, en posteriores ediciones, Nordhaus y Samuelson eliminaron la observación citada al inicio.

Pero, muchos economistas cuestionan la validez de los resultados de algunos experimentos:

- Los experimentos son, por lo general, **muy simples**.
- Además, realizar un experimento puede ser **imposible**, **muy costoso**, puede **no ser ético** o, incluso, **ilegal**.

5.2 La economía del comportamiento

La economía **estudia el comportamiento humano**, pero no es la única ciencia que lo hace. La psicología también. Aunque **psicología** y **economía** se centran en problemas diferentes, recientemente **se han unido** en lo que se conoce como la **economía conductual**, economía **del comportamiento** o **psicología económica**.

La **economía conductual** estudia cómo los factores **psicológicos y emocionales** afectan a las **decisiones económicas** de los individuos y las organizaciones.

La economía conductual tiene varios predecesores en el siglo XVIII. El propio Adam Smith en su *Teoría de los sentimientos morales* escribió sobre cómo la compasión y otras emociones sociales influyen en nuestras interacciones con los demás. Pero esta disciplina ha cobrado un mayor impulso en los últimos 20 años, reconociéndose su importancia al recibir varios psicólogos el premio Nobel de economía.

Es el caso de **Daniel Kahneman**, psicólogo de la economía del comportamiento, que contradice el supuesto de que la racionalidad prevalece en las decisiones económicas modernas. Una de las obras más conocidas de Kahneman es *Pensar rápido, pensar despacio*, en donde explica los dos sistemas que modelan cómo pensamos.

1. El sistema implícito es **rápido** automático, intuitivo e inconsciente. Usa **atajos**. Es el que abarca todas las tareas que hacemos rutinariamente y da respuestas casi instantáneas. Es lo que conocemos como la **intuición**.
2. El sistema explícito es **lento**, racional y consume muchos recursos mentales. Es el sistema que utilizamos cuando firmamos una hipoteca o compramos un coche. Es lo que conocemos como el **razonamiento**.

5.3 La teoría del empujón

El término de **teoría del empujón** (*nudge* en inglés) fue acuñado por Thaler. Se basa en la idea de que en un entorno tan complejo como el actual, es más fácil **guiar** a los consumidores **a actuar** de una forma correcta y responsable con pequeños “**empujones**”. No se trata de prohibir, es empujar a lo más fácil y lo más adecuado a largo plazo.

5.4 Sesgos cognitivos en la toma de decisiones

El ser humano no es una máquina de decisión perfectamente racional, porque nuestro cerebro toma decisiones influenciadas por sesgos cognitivos: errores debidos a emociones o situaciones vividas, que llevan a elegir de forma irracional. Ocurre en todos los ámbitos, desde qué artículo echar al carrito de la compra hasta qué producto financiero contratar o ... en las decisiones judiciales.

El **sesgo cognitivo** es “un efecto psicológico que produce una desviación en el procesamiento mental, lo que lleva a una distorsión, juicio inexacto, interpretación ilógica, o lo que se llama en términos generales irracionalidad ...”. (Wikipedia)

Actualmente se han estudiado más de 175 sesgos identificados por la psicología cognitiva. Cada sesgo cognitivo existe por una razón, principalmente para **ahorrar tiempo o energía a nuestro cerebro**.

6. Ética y economía

En los orígenes de la economía, grandes autores como Adam Smith, David Ricardo o John Stuart Mill consideraron a la economía una disciplina moral y se preocuparon por la ética de las decisiones de los agentes económicos. Sin embargo, parece que economía y ética se han distanciado con los años.

En el año 2009, en la sede de la Naciones Unidas, se aprobó un manifiesto por una ética económica global con unas líneas generales sobre lo que es justo y aceptable dentro de la práctica económica. Este manifiesto afirma que cada uno de nosotros –empresarios, inversores, acreedores, trabajadores, consumidores o miembros de grupos de interés en todos los países– compartimos una responsabilidad común y esencial, junto con nuestras instituciones políticas y organizaciones internacionales, de reconocer y aplicar esta ética económica global.

La **economía ética** se fundamenta en invertir en aquellos proyectos que sean respetuosos con el medio ambiente, la economía local y a los derechos humanos.

Amartya Sen, premio Nobel de Economía de 1998, criticó la reducción de la economía a una mera asignación eficiente de los recursos. Para Sen, además de la búsqueda del propio interés, han de tenerse en cuenta también otras cualidades como la humanidad, la justicia, la generosidad, la bondad y el espíritu público. Por lo tanto, la economía puede ser más productiva como ciencia social si tiene en cuenta las consideraciones éticas que afectan al comportamiento humano.

No se puede pedir justicia social e invertir en paraísos fiscales, no se puede proteger el medio ambiente e invertir en empresas contaminantes o expoliadoras de recursos. En definitiva, **cada agente económico debe asumir sus responsabilidades éticas**, y sus prácticas deben ser coherentes con ellas, **sin esperar a que sea el estado mediante las leyes el que solucione los problemas éticos de la economía**.

7. Las ramas de la economía

La economía suele clasificarse en:

- **Economía positiva** describe la realidad tal y **como es**. Pretende describir los fenómenos económicos actuales o pasados. Es objetiva.
- **Economía normativa** propone **como debe ser, lo que hay que hacer para modificar esa realidad**. Propone medidas (políticas económicas) para corregir problemas en la economía, busca unos criterios para guiar las decisiones económicas. Es subjetiva; se basa en los juicios de valor de quien la emite.

En principio, **podemos confirmar las afirmaciones positivas con datos**. Mientras que las **normativas** dependen de aspectos filosóficos o éticos, de nuestra opinión personal. Es la **política económica**.

Si la economía es una ciencia, ¿por qué los economistas parecen no estar de acuerdo en nada? Hay gran acuerdo en la economía positiva, pero no en la economía normativa, que depende de opiniones y creencias.

A su vez, la teoría económica que se encuadra dentro de la economía positiva, se clasifica en:

- **MICROECONOMÍA**. Estudia el comportamiento de los agentes económicos individuales. Comienza a desarrollarse con Adam Smith y, en mayor medida con Alfred Marshall ya en el siglo XIX.
- **MACROECONOMÍA**. Estudia el funcionamiento de la economía como un todo, globalmente, y se encarga de hacer un seguimiento de los llamados agregados económicos o macromagnitudes. Se considera que el padre de la macroeconomía es John Maynard Keynes, que en los años 30 del siglo XX abordó la importancia de la intervención del estado en la economía de un país.