

UNIDAD 1. LA SUBLIMACIÓN DE LA ECONOMÍA.

Material elaborado por:



 @Econosublime



Material editado por:



 @Economarina



 @Economyriam

Vídeos explicativos de cada clase en www.youtube.com/c/econosublime

Todas las actividades en www.econosublime.com

 YouTube

Contenido

1. ¿Qué es la economía?.....	3
2. Recursos, bienes y necesidades.....	5
3. Los tipos de bienes y servicios.....	9
4. Las características de las necesidades	12
5. Clasificación de las necesidades	13
6. La escasez económica	19
7. ¿cómo toman decisiones los individuos?.....	22
8. Piensa como un economista.....	40
9. La economía conductual o del comportamiento.....	42
10. Las ramas de la economía.....	48

ACTIVIDADES

TESTS UNIDAD 1. La sublimación de la
Economía.

Blooket



1. ¿QUÉ ES LA ECONOMÍA?

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 de la sociedad.

Aspectos clave de la economía:

1

LOS RECURSOS SON ESCASOS.

- Dinero limitado.



- Tiempo limitado.



Como nuestro dinero y tiempo es limitado, no podemos satisfacer todas las necesidades que tenemos.

2

NECESIDADES ILIMITADAS.

- Las necesidades se reproducen.
- El tiempo siempre es escaso.

Nunca podremos satisfacer todas las necesidades.



3

HAY NECESIDAD DE ELEGIR.

- Como los recursos son escasos...
- ... y las necesidades ilimitadas



Hay que elegir



... y estos 3 aspectos clave hacen que aparezca la economía



Por ello a la economía se le llama la ciencia de la ESCASEZ Y LA ELECCIÓN. Si no hubiera escasez de recursos ni necesidad de elegir la economía no existiría, ya que no habría nada que administrar.

4

2. RECURSOS, BIENES Y NECESIDADES

No debemos confundir los recursos de una persona (dinero y tiempo) con los recursos de toda una sociedad.

LOS RECURSOS son aquellos que permiten producir bienes y servicios. Son los recursos naturales, trabajadores y capital físico (máquinas y herramientas).



LOS BIENES Y SERVICIOS son todo lo aquello que satisface una necesidad.

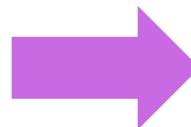
BIENES

→ Satisfacen necesidades a través de productos: ropa, móvil, comida...

SERVICIOS

→ Satisfacen necesidades a través de personas: una charla de economía, un partido de fútbol

LA NECESIDAD es la sensación de carencia unida al deseo de eliminarla.



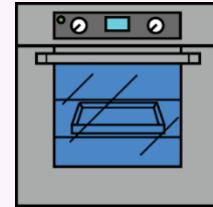
Recursos



Recursos naturales



Trabajadores



Capital físico

PRODUCEN

Bienes

Alimentos



Vehículos



Ropa



Reparaciones



Charla de Economía



SATISFACEN

Necesidades

Alimentarse



Transporte



Vestirse



Arreglar objetos



Educación



Ejercicio de clase 1.

La pesquisa de la necesidad.

Indica si en los siguientes casos hacemos referencia a bienes o a servicios, y señala qué necesidad satisfacen.



Una clase sublime de Economía



Una Coca-Cola



Unas zapatillas de deporte



Un partido de fútbol



Instagram



Una mascarilla

Ejercicio de clase 1.

La pesquisa de la necesidad. **SOLUCIÓN.**

Indica si en los siguientes casos hacemos referencia a bienes o a servicios, y señala qué necesidad satisfacen.

Una clase sublime de Economía



Servicio
Educación

Una Coca - Cola



Bien
Alimentación

Unas zapatillas de deporte



Bien
Vestimenta, ocio

Un partido de fútbol



Servicio
Entretenimiento, ocio

Instagram



Servicio
Entretenimiento, relaciones sociales

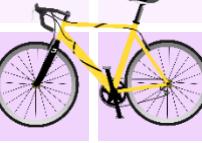
Una mascarilla



Bien
Seguridad, salud

3. LOS TIPOS DE BIENES Y SERVICIOS

Los **BIENES Y SERVICIOS** son todo aquello que nos satisface una necesidad. Los bienes las satisfacen a través de productos, y los servicios a través de personas.

CRITERIO DE CLASIFICACIÓN	TIPOS DE BIENES Y SERVICIOS				
Según su disponibilidad	BIENES LIBRES Abundantes y gratuitos. 	BIENES ECONÓMICOS Escasos y de pago. 			
Según su tangibilidad	BIENES MATERIALES Se pueden tocar. 	BIENES INMATERIALES No se pueden tocar. 			
Según su uso	BIENES DE CONSUMO Satisfacen directamente una necesidad. Pueden ser o no duraderos.	BIENES DE CAPITAL Sirven para producir otros bienes, sin satisfacer una necesidad inmediata.			
Según su grado de elaboración	BIENES FINALES Listos para consumirse. 	BIENES INTERMEDIOS Serán transformados. 			
Según su propiedad	BIENES PÚBLICOS No son propiedad de una persona o empresa.	BIENES PRIVADOS Son propiedad de una persona o empresa. 			
Según su relación	BIENES SUSTITUTIVOS Cubren una misma necesidad. 	BIENES COMPLEMENTARIOS Deben utilizarse conjuntamente. 	BIENES INDEPENDIENTES No guardan relación.		

Ejercicio de clase 2.

Clasificación de bienes y servicios.

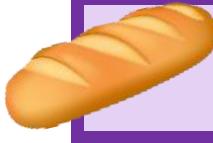
Clasifica a los siguientes tipos de bienes y servicios según los distintos criterios de estudiados:

	Según su disponibilidad	Según su tangibilidad	Según su uso	Según su grado de elaboración	Según su propiedad	Según su relación
Pan 						
Camisa 						
Tornillos 						
Software						
Faro						
Ordenador/teclado 						

Ejercicio de clase 2.

Clasificación de bienes y servicios. **SOLUCIÓN**

Clasifica a los siguientes tipos de bienes y servicios según los distintos criterios de estudiados:

	Según su disponibilidad	Según su tangibilidad	Según su uso	Según su grado de elaboración	Según su propiedad	Según su relación
 Pan	Económico	Material	Consumo	Final	Privado	-
 Camisa	Económico	Material	Consumo	Final	Privado	-
 Tornillos	Económico	Material	Capital	Intermedio	Privado	-
 software	Económico	Inmaterial	Consumo	Final	Privado	-
 Faro	Económico	Material	Capital	Final	Público	-
 Ordenador/teclado	Económicos	Materiales	Consumo	Finales	Privados	Complementarios

4. LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS NECESIDADES

1

SON ILIMITADAS.

Nunca podremos satisfacer todas...

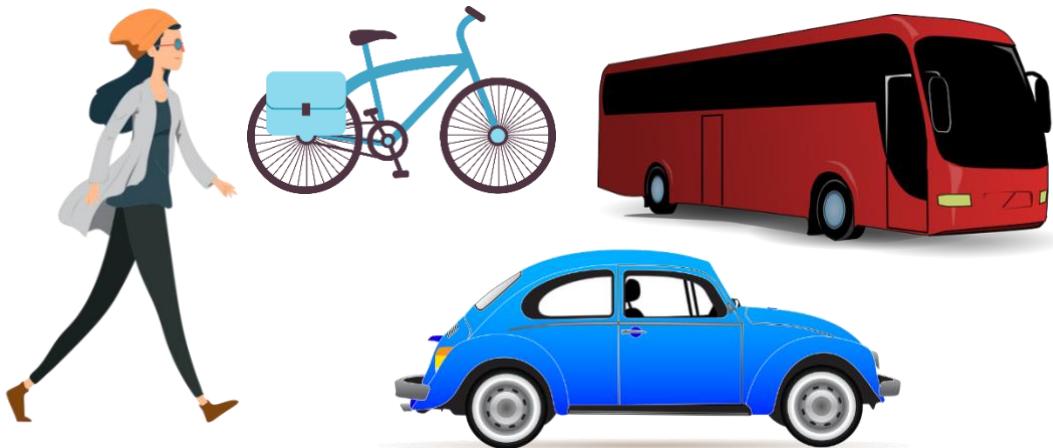
- ... porque se reproducen
- ... y porque el tiempo siempre es escaso.



2

SE SATISFACEN DE MANERAS DIFERENTES

La misma necesidad puede ser satisfecha con diferentes bienes



3

SE SIENTEN DE MANERA DIFERENTE

Algunas necesidades se sienten más fuerte por:

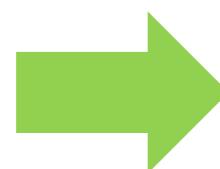
- El lugar donde vivimos
- Nuestro entorno
- La publicidad
- La edad



4

NO SON FIJAS

Evolucionan con la sociedad



5. CLASIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES

Necesidades primarias y secundarias

LAS NECESIDADES PRIMARIAS son aquellas que son necesarias satisfacer para poder sobrevivir: alimentación, vestido y vivienda. También podemos añadir aquellas imprescindibles para vivir en la sociedad actual (tener un frigorífico).



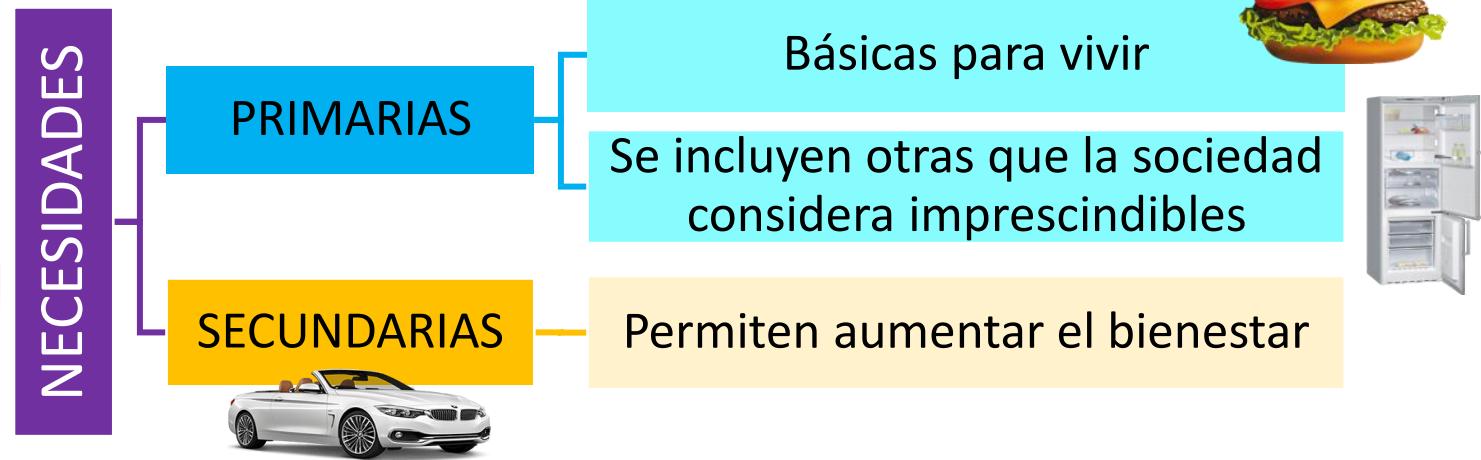
LAS NECESIDADES SECUNDARIAS son aquellas que permiten aumentar el bienestar al cubrirlas.



Ejercicio de clase 3. La envergadura de la necesidad.

Indica si los siguientes bienes permiten satisfacer necesidades primarias o secundarias:

RECORDATORIO:



Iphone



Alimentos



Viaje al Caribe



Instagram



Internet



Ropa de marca

Ejercicio de clase 3.

La envergadura de la necesidad. **SOLUCIÓN.**



Iphone

SECUNDARIAS



Alimentos

PRIMARIAS



Viaje al Caribe

SECUNDARIAS



Instagram

SECUNDARIAS



Internet

PRIMARIAS

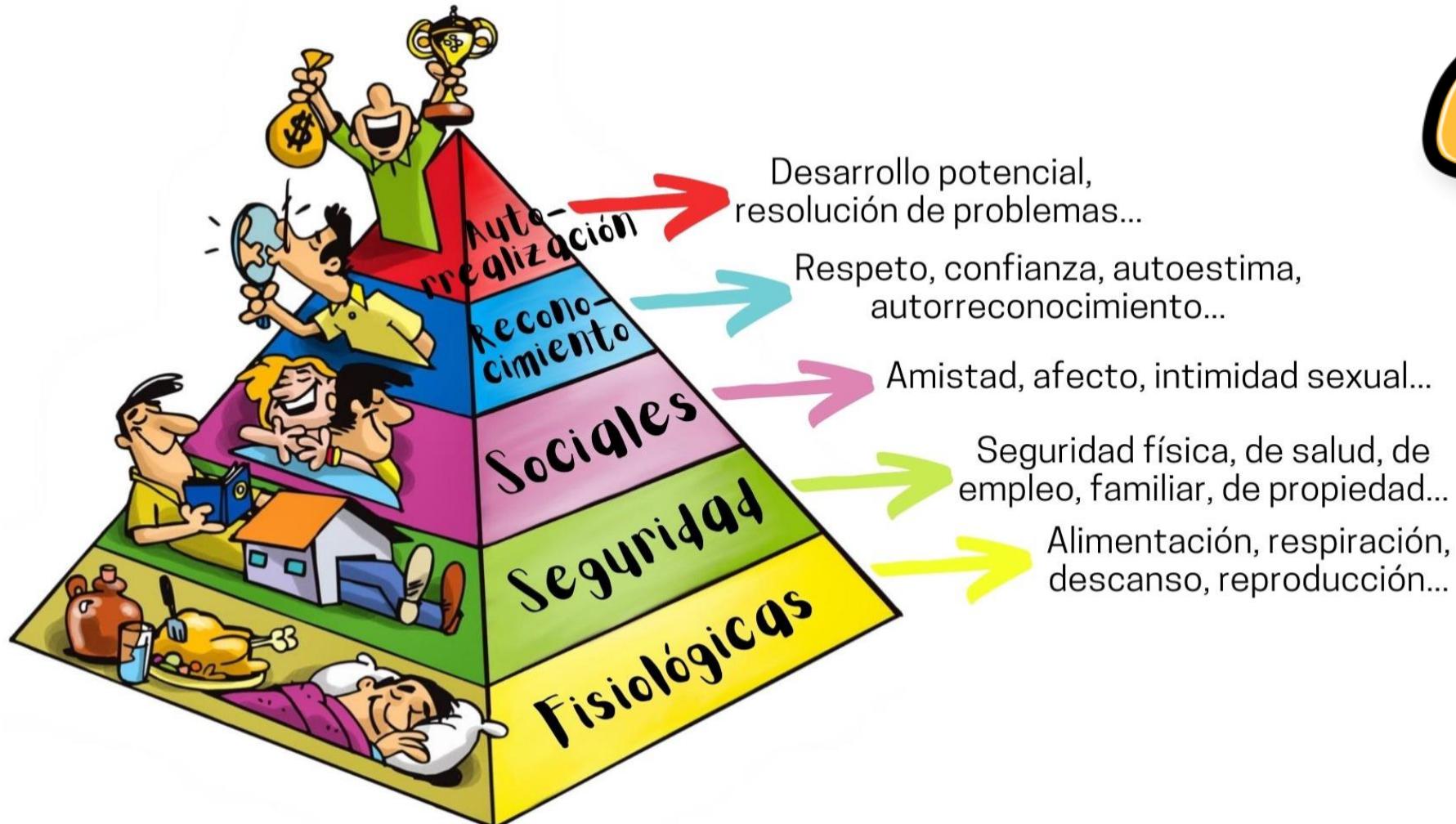


Ropa de marca

SECUNDARIAS

Las necesidades según Maslow

Para Maslow hay 5 niveles de necesidades. Según él, hasta que no cubrimos una necesidad de un nivel inferior, no sentiré las necesidades del siguiente nivel.



Ejercicio de clase 4.

Pirámide de Maslow.

Indica en qué nivel de la pirámide de Maslow están las siguientes necesidades de Pocholo:

- Cada vez que Pocholo saca buenas notas, va corriendo a contárselo a sus padres.



- Pocholo dice que necesita comer 5 veces al día porque dice que siempre tiene hambre.



- Pocholo necesita sacar notas muy altas porque su sueño es ser médico.



- Para Pocholo es muy importante quedar con sus amigos todos los fines de semana



- Pocholo está muy preocupado con el COVID-19 y siente que necesita lavarse las manos al menos 8 veces al día.

Ejercicio de clase 4.

Pirámide de Maslow. **SOLUCIÓN.**

Indica en qué nivel de la pirámide de Maslow están las siguientes necesidades de Pocholo

- Cada vez que Pocholo saca buenas notas, va corriendo a contárselo a sus padres.

RECONOCIMIENTO

- Pocholo dice que necesita comer 5 veces al día porque dice que siempre tiene hambre.

FISIOLÓGICAS

Pocholo necesita sacar notas muy altas porque su sueño es ser médico.

AUTORREALIZACIÓN

- Para Pocholo es muy importante quedar con sus amigos todos los fines de semana.

SOCIALES

- Pocholo está muy preocupado con el COVID-19 y siente que necesita lavarse las manos al menos 8 veces al día.

SEGURIDAD

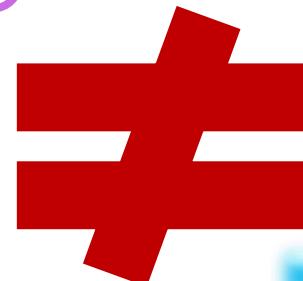
6. LA ESCASEZ ECONÓMICA

LA ESCASEZ ECONÓMICA no es la falta absoluta de un bien, sino que no es posible conseguir todos los bienes que deseamos con los recursos que tenemos, y, por tanto, no podremos satisfacer todas las necesidades.

Como mis recursos son escasos...

... y mis necesidades ilimitadas...

... tengo
ESCASEZ ECONÓMICA



ESCASEZ FÍSICA

No se debe confundir con escasez económica. La **escasez física** es la falta de bienes para satisfacer las **necesidades primarias**.

LA ESCASEZ ECONÓMICA TIENE 2 CARACTERÍSTICAS

1. Es universal (todos la tenemos).
2. Es relativa (se siente de manera diferente).



Ejercicio de clase 5.

La relatividad de la satisfacción.

Aparece un genio de la lámpara y te concede un deseo con el que puedes pedir cualquier cosa.



Después de mucho pensar decides que para qué pedir una sola cosa cuando puedes tener todo. Te diriges al genio y le pides tú deseo.

“Genio, deseo 1.000 millones de euros”

¿Seguirías teniendo escasez económica?

Ejercicio de clase 5.

La relatividad de la satisfacción. **SOLUCIÓN.**

La escasez económica es un fenómeno universal, y por lo tanto, todas las personas lo sufren. Por ejemplo, todos tenemos la necesidad de transporte cuando vamos a recorrer largas distancias. Sin embargo, no todos sentimos esa necesidad de la misma manera. A algunos les vale con una bicicleta, otros prefieren un coche básico, pero otros sienten la necesidad de gastar mucho dinero en coches caros, bien porque les gustan o bien para presumir. Por eso la escasez es un concepto relativo.



Aunque fuéramos completamente ricos, tendríamos un tiempo limitado. No podemos estar en dos lugares al mismo tiempo ni satisfacer a la vez todas las necesidades que queríamos. Por tanto, seguiremos teniendo un recurso escaso (el tiempo) y la necesidad de elegir.

7. ¿CÓMO TOMAN DECISIONES LOS INDIVIDUOS?

El coste de oportunidad: el que algo quiere algo le cuesta.

EL COSTE DE OPORTUNIDAD es aquello a lo que se renuncia al tomar una decisión.

CASO 1 (A)

Me dan una beca y tengo que elegir entre estudiar Economía o Derecho.

CASO 1 (A): Decisión con coste de tiempo, pero no de dinero.
Elegir mi carrera cuando tengo una beca.

A: Elijo Economía

B: Elijo Derecho

COSTE DE OPORTUNIDAD:

- No puedo estudiar Derecho

COSTE DE OPORTUNIDAD

- No puedo estudiar Economía



En ocasiones tengo que tomar una decisión que no tiene coste de dinero, pero sí de tiempo. En esos casos, elegir una decisión supone renunciar a la otra.

El coste de oportunidad: el que algo quiere algo le cuesta.

CASO 1 (B)

Me dan un cheque de 20 € de El Corte Inglés y tengo que elegir entre comprarme una camiseta o un pantalón.

CASO 1 (B): Decisión con el mismo coste de dinero.
Elegir qué comprar con un cheque.



A: Elijo pantalón

B: Elijo camiseta

COSTE DE OPORTUNIDAD:

- No puedo comprarme la camiseta

COSTE DE OPORTUNIDAD:

- No puedo comprarme el pantalón

En ocasiones tengo dinero para comprar un producto y tengo dos opciones que valen el mismo dinero. Seguimos aplicando el caso 1: elegir un producto supone renunciar al otro



El coste de oportunidad: el que algo quiere algo le cuesta.

CASO 2

Me dan una beca para estudiar derecho. Estudiar Economía cuesta 30.000 euros.

CASO 2: Decisión con coste de dinero y tiempo.

Elegir mi carrera cuando tengo una beca solo para una carrera.

A: Elijo Economía

B: Elijo Derecho

COSTE DE OPORTUNIDAD:

- No puedo estudiar Derecho **(tiempo)**
- Me gasto 30.000 euros **(dinero)**



COSTE DE OPORTUNIDAD

- No puedo estudiar Economía



En ocasiones, tengo que elegir una decisión que tiene coste de dinero y de tiempo.

En esos casos mi coste de oportunidad supone renunciar a todo lo que me podía comprar con ese dinero y también a todo lo que podría hacer en ese tiempo.

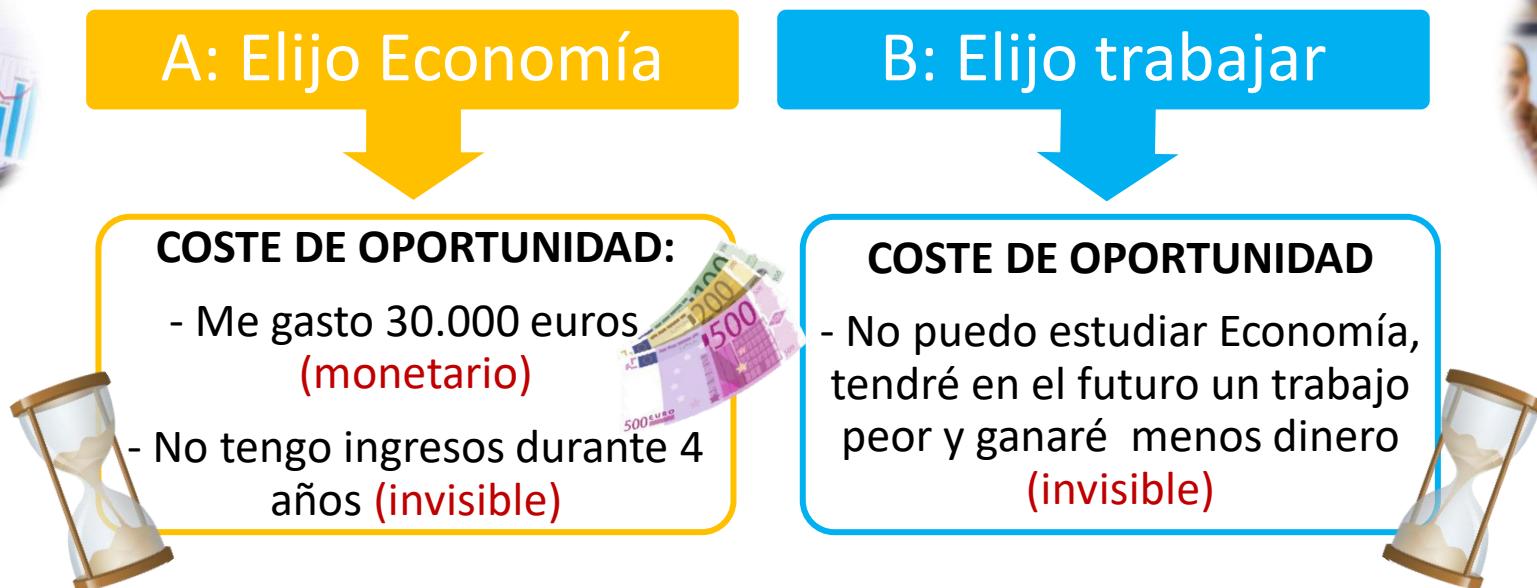


El coste de oportunidad: el que algo quiere algo le cuesta.

CASO 3

Tengo que elegir entre estudiar economía (cuesta 30.000 euros) o empezar a trabajar.

CASO 3: Decisión con coste de dejar de ganar dinero.
Elegir entre estudiar una carrera o trabajar.



En ocasiones, tengo que elegir una decisión que tiene coste de dinero y de tiempo, y ese tiempo me supone dejar de ganar dinero. En esos casos, mi coste de oportunidad supone renunciar a todo lo que me podía comprar con ese dinero (coste monetario) y también a todo lo que podría ganar en ese tiempo (coste invisible)

Actividad resuelta 1. El paradigma del McChurry.

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 coste de oportunidad de irte con Borja Mari?



COSTE DE OPORTUNIDAD

Aquello a lo que renuncio al tomar una decisión

COSTES MONETARIOS

Dinero gastado al tomar una decisión que me impide comprar otras cosas



COSTES INVISIBLES

Actividades que dejo de hacer o dinero que dejo de ganar en ese tiempo



Actividad resuelta 1.

El paradigma del McChurry. **SOLUCIÓN.**



COSTE DE OPORTUNIDAD

Aquello a lo que renuncio al tomar una decisión

COSTES MONETARIOS

Dinero gastado al tomar una decisión que me impide comprar otras cosas



10 euros: no me podré comprar otras cosas

COSTES INVISIBLES

Actividades que dejo de hacer o dinero que dejo de ganar en ese tiempo



No puedo hacer el trabajo: me suspenden

Los costes irrecuperables. A lo hecho pecho.

LOS COSTES IRRECUPERABLES son costes del pasado que no influyen en la decisión futura. Tenerlos en cuenta son un error.



En una decisión sólo se deben considerar los costes y beneficios presentes y futuros, nunca los pasados, que son irrecuperables.

Ejemplo. Dos amigos “El Glori” y “el Flaco” se disponen a ir a un concierto en una calurosa noche de verano. No están especialmente ilusionados, pero Glori tiene ya su entrada comprada por 15 euros y al Flaco le han regalado una.

En el último momento, reciben una llamada de su amigo “Coyote” que le invita a su casa con piscina y barbacoa a la celebración de una fiesta de cumpleaños de las que se recordarían durante décadas.

Ambos tienen claro que la fiesta va a ser más divertida que el concierto. El Flaco, como le han regalado la entrada, decide ir a la fiesta. El Glori, como ha pagado por ella, dice que no quiere perder 15 euros ¿Han hecho bien?



Los costes irrecuperables. A lo hecho pecho.

Para los dos la respuesta es la misma. Vamos a centrarnos en el caso del Glori, que puede que te plantee más dudas.



OPCIÓN A: IR AL CONCIERTO

- **BENEFICIO:** diversión, aunque poca.
- **COSTE:** el coste de ir al concierto para el Glori es cero, ya que la entrada no la tiene que comprar ahora, sino que la compró en el pasado. Tanto si va al concierto como si no va, sus 15 euros no volverán.



OPCIÓN B: IR A LA FIESTA

- **BENEFICIO:** mucha diversión, más que en el concierto.
- **COSTE:** cero, nos invitan.

¿QUÉ DEBIÓ HACER GLORI?

Los costes 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.

Actividad resuelta 2. La indeterminación de Carlos.

En un momento de impulso tu amigo Carlos compra una bicicleta nueva que vale 500 €. A la semana se arrepiente y cree que la va a usar poco, y después de una semana la pone a la venta. Cómo es de segunda mano sólo le ofrecen 300 euros. No la vende porque dice que eso sería perder 200 euros. Entonces recuerda que eres bastante sublime en economía y te pregunta a ti.

¿Qué le recomiendas?

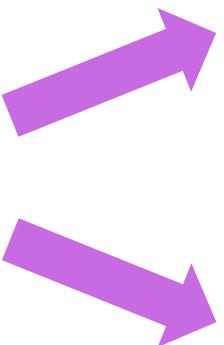


Actividad resuelta 2.

La indeterminación de Carlos. **SOLUCIÓN.**

El coste de 500 euros es irrecuperable. Lo que debe pensar Carlos es si prefiere 300 euros o tener esa bicicleta y usarla poco. Si Carlos considera que el uso que le va a dar vale más de 300 euros debería quedársela.

Si por el contrario piensa que la va a usar muy poco y que eso vale menos de 300 euros debería venderla. En cualquier caso, que costara 500 euros es totalmente indiferente para la decisión de venderla o no. Debe comparar el uso futuro con lo que le ofrecen.



El análisis marginal.

ADICIONAL = MARGINAL

El análisis marginal estudia los beneficios y los costes adicionales de repetir una acción. Si los beneficios adicionales son superiores a los costes adicionales, entonces merece la pena repetir la decisión.

BENEFICIO MARGINAL
(última decisión)

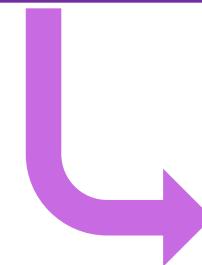
COSTE MARGINAL
(última decisión)

REPETIR LA ACCIÓN

BENEFICIO MARGINAL
(última decisión)

COSTE MARGINAL
(última decisión)

NO REPETIR LA ACCIÓN



Si el beneficio de repetir una acción una vez más es superior al coste de hacerlo, llevaré a cabo esa repetición (estudiar una hora más, comprarme una camiseta más...). Por el contrario, si el beneficio de repetir dicha acción es menor al coste, no llevaré a cabo dicha repetición.

El análisis marginal

Ejemplo. María tiene que estudiar esta tarde el examen de Economía de mañana y duda cuántas horas estudiar. Cuando lleva 3 horas considera que con lo que sabe puede sacar un 8. Si estudia una hora más, considera que su nota pasará a 8,5. Sin embargo, duda dedicar esa hora a Matemáticas o Lengua con lo que podría subir la nota en otra asignatura. Hay que analizar el beneficio y coste de estudiar una hora más de Economía.

BENEFICIO MARGINAL
(estudiar 1h más economía)



0,5 más en
Economía

COSTE MARGINAL
(estudiar 1h más economía)



No dedicar una
hora a otras
asignaturas



Si María considera que el 0,5 más de nota vale más que lo puede mejorar al dedicarle una hora a otras asignaturas, debería estudiar Economía. Si considera que ese 0,5 de Economía vale menos, no debería dedicarle esa hora y, por tanto, se pondrá a estudiar Matemáticas o Lengua.

Actividad resuelta 3.

El dilema del dispositivo móvil.

A Alberto se le ha roto el móvil y tiene que comprarse uno nuevo.

Maneja dos opciones:



A

Móvil BQ Aquarius: cuesta 150 euros y Alberto cree que tiene todo lo básico para su día a día

B

Móvil Samsung: cuesta 400 euros. La cámara es mejor y también el sistema operativo.



Alberto tiene ahorrados los 400 euros, le apetece comprarse el Samsung, pero no quiere quedarse sin ahorros. ¿Qué debe hacer?

Actividad resuelta 3.

El dilema del dispositivo móvil. **SOLUCIÓN.**

Alberto debe analizar el beneficio y coste marginal. Es decir, el coste de repetir la acción una vez más. En este caso repetir la acción no es comprarse 2 móviles, sino que es comprarse un móvil más caro (el Samsung el lugar del BQ)

Beneficio marginal de comprarse el Samsung

- Disfrutar de una cámara y sistema operativo mejor.

Coste marginal de comprarse el Samsung

- 250 euros y quedarse sin ahorros.

Como ves el beneficio marginal es aquello que mejora el Samsung al BQ. El coste marginal del Samsung no son 400 euros (que es el coste total), será los 250 que hay de diferencia. Dicho de otra manera, pasar del BQ al Samsung tiene un coste de 250 €

Si para Alberto tener esa cámara y sistema operativo mejor vale 250 euros o más, debería comprar el Samsung. Si, por el contrario, vale menos de 250 euros, debería comprar el BQ

Los incentivos: una gota de miel caza más moscas que un barril de vinagre.

UN INCENTIVO es todo aquello que modifique los beneficios o los costes de una decisión, por lo que puede modificar la decisión tomada.

Los incentivos pueden ser:

Positivos. Recompensas por hacer algo.



- Negativos. Castigos por hacer algo

Ejemplo. Carlos, no tiene ningún problema de aptitud, simplemente adora su vida como estudiante y no tiene ganas de empezar a trabajar. Teniendo en cuenta que todos los gastos de la universidad los pagan sus padres su análisis es el siguiente:

“Si empiezo a trabajar, **mi beneficio marginal es el salario** de unos 800 euros que empezaría cobrando. Por otro lado, **mi coste marginal es que NO podré seguir con mi vida de ocio y tranquilidad** que me estoy pegando”. El análisis es bien sencillo. Carlos prefiere su vida de ocio antes que 800 euros.

Beneficio marginal de trabajar.

- 800 euros al mes

Coste marginal de trabajar.

- No poder seguir con la vida universitaria.

*Pero imagina que el padre de Carlos, le propone lo siguiente: hacerle director de su empresa con un sueldo de 3000 euros al mes el día después de acabar la carrera. El padre de Carlos acaba de aplicar un **incentivo** que modifica los beneficios de Carlos. Ahora el beneficio marginal de trabajar son 3000 euros.*

¿Qué es lo lógico que ocurra? Que Carlos se ponga las pilas y acabe la carrera. Si esto ocurre, digamos que Carlos considera que su vida de estudiante vale más de 800 euros al mes, pero no más que los 3000 euros que le ofrece su padre. El incentivo en ese caso habrá funcionado, ya que el padre de Carlos habrá modificado la decisión de su hijo.



Actividad resuelta 4.

La incentivación del progenitor.

Alberto prefería comprarse el Samsung antes que el BQ, pero el primero costaba 250 euros más. Como no quería quedarse sin ahorros, finalmente eligió el BQ.

Su padre, viendo esto, le dice que, si saca buenas notas, le dará la mitad del dinero que cuesta el móvil Samsung. ¿Cambiaría esto decisión?



Actividad resuelta 4.

La incentivación del progenitor. **SOLUCIÓN.**

El Samsung costaba 400 euros y el BQ 150. Alberto decidió que no le compensaba gastarse 250€ más en el Samsung. Sin embargo, como ahora su padre pone la mitad del Samsung, este solo le costaría 200 euros. Este incentivo cambia el coste marginal de comprar el Samsung que ahora es solo de 50 euros (coste de pasar de BQ a Samsung).

Beneficio marginal de comprarse el Samsung

- Disfrutar de una cámara y sistema operativo mejor.

Coste marginal de comprarse el Samsung

- 50 euros.

Ahora, Alberto podrá disfrutar de mejor móvil poniendo solo 50 euros más. Si considera que un mejor sistema operativo y mejor cámara vale más que esos 50 euros, acabará comprándolo.

Si Alberto decide ir finalmente a por el móvil Samsung, su padre habrá conseguido su objetivo: su incentivo habrá hecho a su hijo cambiar de decisión al bajar sus costes marginales. Ahora Alberto deberá sacar las buenas notas que su padre desea.

8. PIENSA COMO UN ECONOMISTA

El método científico en economía



FASE 1: OBSERVACIÓN

Nos preguntamos la razón por la que puede existir una determinada relación entre dos variables.

Voy al cine y veo que cuando las entradas son más baratas, va mucha más gente.



FASE 2: FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS Y PREDICIONES

Se intenta explicar el fenómeno observado y se hacen predicciones.
Si pasa X, ocurrirá Y.

Hipótesis: Hay una relación inversa entre precio y cantidad comprada por los consumidores.
Predicción: Si bajo el precio subirá la demanda.



FASE 3: VERIFICACIÓN

Las predicciones se confrontan con datos. Se verifica si efectivamente se cumple la hipótesis.

La hipótesis se cumple
La hipótesis no se cumple

TEORÍA VÁLIDA
VUELTA FASE 1

Los supuestos y los modelos económicos.

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.



UN MODELO ECONÓMICO es una representación simplificada de la realidad que a través de supuestos va a permitir entender cómo funciona la economía y hacer predicciones.

9. LA ECONOMÍA CONDUCTUAL O DEL COMPORTAMIENTO.

La **ECONOMÍA CONDUCTUAL O DEL COMPORTAMIENTO** es un área de la economía que integra los puntos de vista de la psicología

1

Las personas no siempre son racionales



2

Las personas se preocupan por la justicia.



3

Las personas son inconsistentes en el tiempo.



Las personas no siempre son racionales

La economía supone que las personas siempre son racionales.

Pero las personas reales no son “Homo Economicus”, sino Homo Sapiens. Aunque algunas pueden ser muy racionales y analíticas, las personas son mucho más complejas. Pueden ser impulsivas o emocionales en sus compras.

Algunos estudios han detectado que las personas cometan una serie de errores:

A

Las personas son demasiado confiadas.

La mayoría de las personas están muy segura de sus habilidades y conocimientos.



B

Las personas dan demasiada importancia a un número pequeño de experiencias vividas.

Y más si esas experiencias son de conocidos.



C

Las personas son reacias a cambiar su manera de pensar.

Las personas suelen mirar a los hechos de manera que confirman sus opiniones.



Las personas se preocupan por la justicia.

En ocasiones, puede que las personas tomen decisiones poco racionales porque consideran que se ha cometido una injusticia.



Las personas son impacientes a corto plazo.



La economía del comportamiento defiende que las personas somos mucho más impacientes en el corto plazo que en el largo plazo. **El deseo de tener una satisfacción inmediata lleva a romper los planes a largo plazo**, planes que las personas consideraban que eran lo mejor para ellos, pero que no cumplen a corto plazo. **Esta inconsistencia de tomar decisiones a largo plazo para luego romperlas a corto plazo es irracional y en ocasiones puede tener costes económicos.**

Sesgos cognitivos y toma de decisiones.

Un **SESGO COGNITIVO** es un efecto psicológico que provoca una alteración en la forma en la que se capta la información del exterior. Esto crea una distorsión o falta de lógica que produce que la decisión que se toma tienda al error.

Algunos de estos sesgos cognitivos son:

A

CONTABILIDAD MENTAL

Las personas solemos dividir el dinero en diferentes categorías conocidas como cuentas mentales, en función de en qué lo empleamos.

B



EFFECTO ANCLA

Las personas suelen dar demasiada importancia a la primera información que reciben, ya que se crea un ancla en su subconsciente.

C

EFFECTO MANADA

En ocasiones, las personas hacen ciertas cosas porque las demás las hacen.



D

EFFECTO MARCO

Las personas pueden estar inclinadas a tomar decisiones diferentes dependiendo de como se les presenten las opciones



E

EFFECTO DOTACIÓN

Las personas suelen dar más valor a un bien cuando ya lo tienen.



F

AVERSIÓN A LAS PÉRDIDAS

La mayoría de personas prefieren evitar pérdidas antes que obtener ganancias.

G

EFFECTO SEÑUELO

Muestra como la introducción de un tercer producto puede cambiar la elección entre los dos primeros.



Ejercicio de clase 6.

Clasifica según el sesgo cognitivo.

La DGT recuerda lo peligroso que es correr porque lo hacen los demás. Te puede costar la vida. Sé tu mismo y respeta los límites.

Tienes 2 billetes de 100 euros frente a ti. El de tu mano derecha lo has ganado construyendo un muro a pleno sol y el de la izquierda lo has ganado en la lotería. ¿Valoras igual los dos billetes?

Vas por la calle y te encuentras un billete de 5 euros, de tal forma que te pones contenta y satisfecha. Sin embargo, si pierdes ese dinero después la sensación será mayor al sentimiento positivo inicial.

CONTABILIDAD MENTAL

EFFECTO ANCLA

EFFECTO MANADA

EFFECTO MARCO

EFFECTO DOTACIÓN

AVERSIÓN A LAS PÉRDIDAS

EFFECTO SEÑUELO

Ejercicio de clase 6.

Clasifica según el sesgo cognitivo. **SOLUCIÓN**

La DGT recuerda lo peligroso que es correr porque lo hacen los demás. Te puede costar la vida. Sé tu mismo y respeta los límites.

Tienes 2 billetes de 100 euros frente a ti. El de tu mano derecha lo has ganado construyendo un muro a pleno sol y el de la izquierda lo has ganado en la lotería. ¿Valoras igual los dos billetes?

Vas por la calle y te encuentras un billete de 5 euros, de tal forma que te pones contenta y satisfecha. Sin embargo, si pierdes ese dinero después la sensación será mayor al sentimiento positivo inicial.

CONTABILIDAD MENTAL

EFFECTO ANCLA

EFFECTO MANADA

EFFECTO MARCO

EFFECTO DOTACIÓN

AVERSIÓN A LAS PÉRDIDAS

EFFECTO SEÑUELO

10. LAS RAMAS DE LA ECONOMÍA



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.



ECONOMÍA NORMATIVA

Estudia lo que debería ser, 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.

AFIRMACIONES POSITIVAS Y NORMATIVAS

Las afirmaciones **positivas** describen los hechos. Se pueden confirmar con datos, es decir, podemos ir y ver si en la realidad lo que dice es verdadero o falso.



Las afirmaciones **normativas** son una recomendación de cómo deberían ser las cosas. No pueden demostrarse con datos ya que dependen de opiniones personales.



RAMAS DE LA ECONOMÍA

ECONOMÍA POSITIVA

Describe los datos y hechos económicos tal y como son.

MICROECONOMÍA

Estudia las decisiones individuales de las familias, las empresas y el sector público y la manera que se relacionan en los mercados.



MACROECONOMÍA

Estudia el funcionamiento de la economía en conjunto. Estudia, por tanto, la suma de todas las decisiones de familias, empresas y del Sector Público.



ECONOMÍA NORMATIVA

Estudia lo que debería ser, valorando las situaciones y recomendando actuaciones para intentar mejorar la realidad.

La economía normativa incluye la **política económica**, que es el conjunto de medidas que toma el sector público para intentar mejorar la realidad de un país. Se basan en juicios de valor de cómo deberían ser las cosas.

Actividad resuelta 5. La dualidad económica.

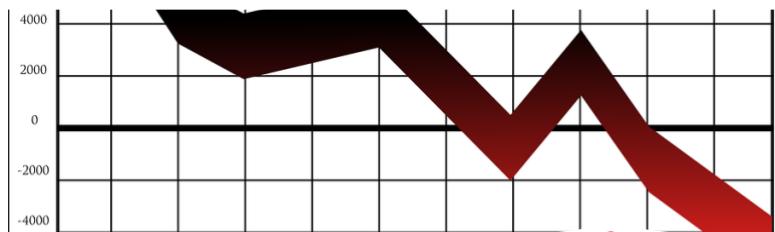
Indica si las siguientes afirmaciones son positivas (microeconómicas/macroeconómicas) o normativas.



En verano los precios de los hoteles aumentan.



Se deberían subir los impuestos y, con el dinero, invertir más en investigación.



Si una empresa vender a menor precio que sus costes, tendrá pérdidas.



Hay que subir las ayudas del paro a 3 años.



Si la producción del país sube mucho, el desempleo bajará.



Los precios han subido un 3% con respecto al año anterior.

Actividad resuelta 5.

La dualidad económica. **SOLUCIÓN.**

En verano los precios de los hoteles aumentan.



Positiva, microeconómica.

Se deberían subir los impuestos y, con el dinero, invertir más en investigación.



Normativa

Si una empresa vender a menor precio que sus costes, tendrá pérdidas.



Positiva, microeconómica.

Hay que subir las ayudas del paro a 3 años.



Normativa

Si la producción del país sube mucho, el desempleo bajará.



Positiva, macroeconómica.

Los precios han subido un 3% con respecto al año anterior.



Positiva, macroeconómica.

Actividad autoevaluación.

1. La economía es la ciencia que estudia:

- a) Cómo producir bienes y servicios.
- b) Cómo administrar los recursos escasos para satisfacer necesidades.
- c) Cómo llegar a ganar el mayor dinero posible.
- d) Todas son correctas.

2. Las necesidades económicas:

- a) Son las mismas para todos los seres humanos.
- b) Se satisfacen con recursos escasos.
- c) Puedes variar con el paso del tiempo.
- d) b y c son correctas.

3. La escasez económica:

- a) Supone no poder cumplir las necesidades básicas.
- b) La sienten todas las personas.
- c) Solo la tienen aquellas personas que no llegan a un nivel de renta determinado.
- d) b y c son correctas.

4. Un incentivo:

- a) Puede cambiar las decisiones de las personas.
- b) Es aquello que puede modificar los beneficios o costes de una decisión.
- c) Puede ser una recompensa o un castigo.
- d) Todas son correctas.

5. Si decimos “lo mejor sería bajar los impuestos a todos los españoles” hablamos de:

- a) Economía normativa.
- b) Macroeconomía.
- c) Microeconomía.
- d) Economía positiva.

6. El estudio del desempleo de un país lo hace:

- a) Economía normativa.
- b) Macroeconomía.
- c) Microeconomía.
- d) Política económica.

Actividad autoevaluación.

SOLUCIÓN.

1. La economía es la ciencia que estudia:

- a) Cómo producir bienes y servicios.
- b) Cómo administrar los recursos escasos para satisfacer necesidades.**
- c) Cómo llegar a ganar el mayor dinero posible.
- d) Todas son correctas.

2. Las necesidades económicas:

- a) Son las mismas para todos los seres humanos.
- b) Se satisfacen con recursos escasos.
- c) Puedes variar con el paso del tiempo.
- d) b y c son correctas.**

3. La escasez económica:

- a) Supone no poder cumplir las necesidades básicas.**
- b) La sienten todas las personas.**
- c) Solo la tienen aquellas personas que no llegan a un nivel de renta determinado.
- d) b y c son correctas.

4. Un incentivo:

- a) Puede cambiar las decisiones de las personas.
- b) Es aquello que puede modificar los beneficios o costes de una decisión.**
- c) Puede ser una recompensa o un castigo.
- d) Todas son correctas.**

5. Si decimos “lo mejor sería bajar los impuestos a todos los españoles” hablamos de:

- a) Economía normativa.**
- b) Macroeconomía.
- c) Microeconomía.
- d) Economía positiva.

6. El estudio del desempleo de un país lo hace:

- a) Economía normativa.**
- b) Macroeconomía.**
- c) Microeconomía.
- d) Política económica.

Actividad autoevaluación.

7. Esta noche vas a cuidar a tu primo pequeño y tu hermana te va a pagar 10 euros por hacer de canguro. En el último momento, Carlos te pide ir al concierto con él, cuya entrada te costaría 15 euros. No sabes que hacer porque tu hermana se enfadaría. ¿Cuál es el coste de oportunidad de irte con Carlos?

- a) Perder 10 euros que no me paga mi hermana y su enfado.
- b) Que mi hermana se enfade.
- c) 25 euros (15 que me gasto y 10 que no gano) más el enfado de mi hermana.
- d) Ninguno, porque me lo voy a pasar mejor con él.

8. Vas al concierto con Carlos y a los 5 minutos te das cuenta que es aburridísimo. Carlos está encantado y te dice que si quieres te vayas a cuidar a tu primo, ya que tal vez aún puedes ganar 10 euros. ¿Qué haces?

- a) Me quedo en el concierto porque me ha costado 15 euros y mi hermana sólo me da 10.
- b) Voy a cuidar a mi sobrino, aunque sea gratis, porque el dinero del concierto ya está gastado y ella así no se enfada.
- c) Voy a cuidar a mi sobrino, pero sólo si mi hermana me paga 15 euros o más.
- d) Voy a cuidar a mi sobrino, pero sólo si mi hermana me paga algo para recuperar parte del dinero del concierto.

9. En el análisis marginal:

- a) Debo comparar mis beneficios y mis costes totales.
- b) Repetiré la decisión siempre el beneficio de repetir la decisión sea mayor que el coste de hacerlo.
- c) Repetiré la decisión siempre que el beneficio marginal de la última decisión sea mayor que el anterior.
- d) Repetiré la decisión siempre que el coste marginal de la última decisión sea menor que el anterior.

Actividad autoevaluación.

SOLUCIÓN.

7. Esta noche vas a cuidar a tu primo pequeño y tu hermana te va a pagar 10 euros por hacer de canguro. En el último momento, Carlos te pide ir al concierto con él, cuya entrada te costaría 15 euros. No sabes que hacer porque tu hermana se enfadaría. ¿Cuál es el coste de oportunidad de irte con Carlos?

- a) Perder 10 euros que no me paga mi hermana y su enfado.
- b) Que mi hermana se enfade.
- c) 25 euros (15 que me gasto y 10 que no gano) más el enfado de mi hermana.
- d) Ninguno, porque me lo voy a pasar mejor con él.

8. Vas al concierto con Carlos y a los 5 minutos te das cuenta que es aburridísimo. Carlos está encantado y te dice que si quieras te vayas a cuidar a tu primo, ya que tal vez aún puedes ganar 10 euros. ¿Qué haces?

- a) Me quedo en el concierto porque me ha costado 15 euros y mi hermana solo me da 10.
- b) Voy a cuidar a mi sobrino, aunque sea gratis, porque el dinero del concierto ya está gastado y ella así no se enfada.
- c) Voy a cuidar a mi sobrino, pero solo si mi hermana me paga 15 euros o más.
- d) Voy a cuidar a mi sobrino, pero solo si mi hermana me paga algo para recuperar parte del dinero del concierto.

9. En el análisis marginal:

- a) Debo comparar mis beneficios y mis costes totales.
- b) Repetiré la decisión siempre el beneficio de repetir la decisión sea mayor que el coste de hacerlo.
- c) Repetiré la decisión siempre que el beneficio marginal de la última decisión sea mayor que el anterior.
- d) Repetiré la decisión siempre que el coste marginal de la última decisión sea menor que el anterior.

TEST UNIDAD 1. La sublimación de la Economía.

Blooket

