

Unidad 3: Las decisiones en la economía

IES Número 1

Curso: 2024/2025

Materia: Economía, Emprendimiento y Actividad Empresarial

Curso: 1º Bachillerato

Profesor: Carlos Gómez Barge

Índice

1. Decisiones y racionalidad
2. La economía del comportamiento
3. Utilitarismo y felicidad
4. La economía del bienestar

1. Decisiones y racionalidad

El consumo, la producción y la distribución son actividades humanas que tienen como fin satisfacer unas necesidades ilimitadas con unos recursos escasos. Todas estas actividades son actividades económicas.

1. Decisiones y racionalidad

1.1. Las decisiones según el sistema económico

Como hemos visto, los encargados de tomar las decisiones son los agentes económicos, esto es, familias, empresas y sector público.

Dichas decisiones van a estar condicionadas por el sistema económico en el que se encuentren:

Sistema económico	Toma de decisiones	Asignación de recursos
Libre mercado	Familia y empresas	Mercado
Mixta	Familia, empresas y sector público	Mercado
Planificación centralizada	Sector público (órgano de planificación)	

1. Decisiones y racionalidad

1.2. Tipos de decisiones: consumo y producción

En la actualidad, el sistema económico mayoritario es una economía mixta. Por tanto, las decisiones que toman los diferentes agentes económicos son relativas a:

Familias

Empresas

Sector público

Deciden qué bienes y servicios consumir

Deciden sobre la producción y la distribución

Deciden sobre la producción y consumo. Además, función reguladora

Objetivo

Objetivo

Objetivo

Satisfacer el mayor número posible de necesidades

Maximizar beneficios

Maximizar el bienestar social

1. Decisiones y racionalidad

1.2. Tipos de decisiones: consumo y producción

En definitiva:

- Las familias consumen
- Las empresas producen
- El sector público consume y produce

Pero...

¿cómo elegir? ¿existe algún criterio general que rige el ánimo/comportamiento de las personas cuando toman decisiones?

1. Decisiones y racionalidad

1.3. Teoría de la elección racional

Desde que nació la economía como ciencia se entendía que las personas tenían un **comportamiento exclusivamente racional**.

En base ello, para satisfacer sus necesidades a través de unos recursos escasos, los individuos tratarían siempre de tomar la mejor decisión posible, es decir, aquella que les reporte **mayor utilidad o bienestar**.

Las personas se comportarán como *Homo economicus*, es decir, como seres racionales e interesados. Es lo que se conoce como teoría de la elección racional.

1. Decisiones y racionalidad

1.3. Teoría de la racionalidad limitada

En la práctica, tomar decisiones racionales no es tan sencillo, debido a las limitaciones de la información, a la capacidad de las personas y al tiempo disponible para tomar una decisión.

Estos fallos se conocen con el nombre de teoría de la racionalidad limitada, que afirma que las personas toman las decisiones solo de forma parcialmente racional, debido a limitaciones de información, capacidad y tiempo.

Esta teoría deja en evidencia al *Homo economicus* en la medida en que:

- Las decisiones son intuitivas, basadas en la experiencia y en criterios emocionales.
- La información es incompleta.
- Las soluciones adoptadas no son óptimas debido al escaso tiempo para tomarlas, las capacidades de las personas, etc.

2. La economía del comportamiento

Las críticas recibidas al modelo racional provocaron el desarrollo de la perspectiva psicológica dentro de la teoría económica.

	Teoría económica clásica	Economía del comportamiento
Racionalidad de las personas	Plena	Limitada
Preferencias	Estables y consistentes	Varían constantemente
Proceso de decisión	Exento de emociones o intuición	Las emociones y la intuición juegan un papel fundamental
Contexto	Las decisiones son independientes del contexto	El contexto o marco condiciona las decisiones

La **economía del comportamiento** o conductual es un campo de la economía que aplica principios psicológicos al análisis de las decisiones económicas.

2. La economía del comportamiento

2.1. Los sesgos cognitivos

El proceso cognitivo hace referencia a la manera, a la forma en la que aprendemos. Los seres humanos tenemos diferentes formas/mecanismos de aprendizaje.

Cognición explícita

Aquellas decisiones que tomamos de manera consciente. Suele conllevar un gasto importante de recursos mentales y podemos modificarlas.

Cognición implícita

Juicios o decisiones que se producen de manera subconsciente. Ello nos permite interpretar el mundo conforme a nuestros esquemas mentales, seleccionar información a la que prestar atención y ahorrar recursos cognitivos (esquemas relacionados con la memoria).

2. La economía del comportamiento

2.1. Los sesgos cognitivos

La cognición implícita resulta problemática de cara a enfrentarse a nuevos problemas porque suele ser muy inflexible.

Por ejemplo, la acción de bajar una escalera es un proceso mental que realizamos de manera inconsciente y que realizamos de manera automática. ¿Qué sucede si pensamos en cómo estamos bajando las escaleras mientras lo hacemos?

Algunos de esos procesos subconscientes nos llevan a interpretaciones erróneas y repetidas que influyen en nuestros pensamientos, juicios y decisiones. Hablamos de los **sesgos cognitivos**.

Los sesgos cognitivos son interpretaciones erróneas y sistemáticas de la información disponible que ejercen influencia en la forma de procesar los pensamientos, emitir juicios y tomar decisiones.

2. La economía del comportamiento

2.2. Tipos de sesgos

La economía del comportamiento recalca que la conducta de las personas incumple el supuesto de racionalidad a la hora de tomar decisiones de consumo. Los sesgos cognitivos más importantes son:

- Patrón ilusorio: Encontrar patrones en sucesos no relacionados.

Ejemplo: Jugador de fútbol que entra siempre al campo con el pie derecho. Si hace esto ganarán el partido.

- Arrastre: Dejarse llevar por el comportamiento del grupo.

Ejemplo: Desafíos virales en las redes sociales.

- Condicionamiento: Actuar en función de estímulos.

Ejemplo: Mala experiencia en un restaurante de cara a futuras visitas

2. La economía del comportamiento

2.2. Tipos de sesgos

- Confirmación: Favorecer la información que confirma las ideas propias.

Ejemplo: Si eres una persona de derechas y para informarte únicamente lees periódicos de esa ideología.

- Anclaje: Actuar condicionados por primeras impresiones o informaciones.

Ejemplo: Subasta de un cuadro. La primera cifra que se presente actuará como ancla, independientemente si es excesivamente alta.

- Ilusión de control: Sobreestimar la influencia propia en sucesos externos.

Ejemplo: Estás en un casino jugando a los dados. Antes de lanzar soplas sobre ellos pensando que eso influirá en el resultado.

- Punto ciego: Ignorar los prejuicios o sesgos cognitivos propios.

Ejemplo: Una persona critica a otros por ser parciales en temas políticos, pero no se da cuenta de que ella también es parcial.

2. La economía del comportamiento

2.3. La arquitectura de las decisiones

La **arquitectura de las decisiones** es una rama de la economía del comportamiento centrada en el estudio del contexto de la toma de decisiones por parte de las personas.

Ejemplo: La Consellería de Sanidade quiere aumentar la tasa de vacunación contra la gripe.

Estrategias de arquitectura de decisiones:

- Uso de carteles y folletos que presenten la información sobre la vacunación clara y atractiva.
- Se ofrecen pequeños descuentos en tiendas locales para aquellas personas que se vacunan.
- Se organizan zonas de vacunación en lugares convenientes.

2. La economía del comportamiento

2.3. La arquitectura de las decisiones. Empujón o nudge

El **empujón** o *nudge* es cualquier estrategia usada por los arquitectos de decisiones para modificar el comportamiento de las personas de manera predecible sin que exista agresividad, prohibiciones o cambios en los incentivos económicos.

No se trata de obligar a nadie a tomar una decisión, sino empujarla suavemente o “darle un codazo”.

Ejemplos de *nudges*:

- La ubicación de productos en los lineales del supermercado.
- Forma en la que se colocan los alimentos en un bufé.
- Añadir fotografías de los platos en un restaurante.
- En los supermercados, ofrecer descuentos a los clientes que traen sus propias bolsas reutilizables.

2. La economía del comportamiento

2.3. La arquitectura de las decisiones. Tipos

- Reglas por defecto: Nos acogemos con más facilidad a lo predeterminado que a aquello que es elegible.

Ejemplo: En algunos países, al solicitar el permiso de conducir las personas son registradas automáticamente como donantes de órganos.

- Uso de normas sociales: Enfatizar lo que hacen los demás suele ejercer sobre nosotros el sesgo cognitivo de arrastre (influidos por otros o por modas).

Ejemplo: En Netflix, la plataforma te muestra las películas/series más vistas.

- Hacer las cosas fáciles y convenientes: Si nos lo ponen fácil, también decidimos con mayor facilidad e, incluso, tomamos decisiones que de otra forma no hubiéramos tomado.

Ejemplo: En un restaurante, resaltar las comidas saludables en la carta.

2. La economía del comportamiento

2.3. La arquitectura de las decisiones. Tipos

- Información extra: Se nos proporciona información sobre costes económicos, ambientales o de otro tipo para ayudarnos a tomar una decisión.

Ejemplo: En campañas de vacunación, proporcionar información detallada sobre los beneficios de la misma.

- Advertencias y gráficas: Refrescarnos la memoria sobre determinadas consecuencias de nuestros actos suele tener un efecto persuasivo para que actuemos como buenos ciudadanos.

Ejemplo: En las cajas de cigarrillos, la inserción de imágenes sobre los efectos del tabaco en el cuerpo humano.

3. Utilitarismo y felicidad

¿Es lo mismo utilidad y bienestar? ¿Están relacionados? ¿Qué es algo útil?
¿Algo útil nos proporciona bienestar?

Utilidad: Propiedad de cualquier cosa de producir placer o felicidad o, por el contrario, de prevenir el dolor o la infelicidad. Por lo tanto, al maximizar la utilidad, se maximiza el bienestar.

Para algunos economistas, la felicidad propia acaba donde empieza la de los demás. Ello sugiere que el bienestar de uno está intrínsecamente relacionado al bienestar de los demás (responsabilidad colectiva hacia la felicidad de la comunidad). Importancia de la empatía, la solidaridad, altruismo... Nos encontramos ante los economistas denominados **utilitaristas**.

El enfoque individualista considera que la felicidad es un estado personal, depende de uno mismo y es medible a través del ocio y de los bienes/servicios que compra o disfruta. Este postulado es defendido por los **economistas neoclásicos** a través de la denominada **teoría de las preferencias reveladas**.

3. Utilitarismo y felicidad

3.1. Teoría de las preferencias reveladas

Durante el siglo XIX ambos postulados coexistieron, pero la batalla acabó decantándose para los neoclásicos en el siglo XX debido a:

- La creciente aplicación de las matemáticas a la economía, que acabaron por marginar todo aquello que no es medible. Por ejemplo, el consumo de un individuo sí es medible y cuantificable, no así su grado o nivel de empatía.
- El desarrollo del conductismo, una rama de la psicología que trata de explicar el comportamiento de los individuos a partir de sus acciones. No podemos saber ni medir lo que sienten las personas, pero sí, por ejemplo, analizar y medir las elecciones de los consumidores a la hora de comprar y sus restricciones presupuestarias.

3. Utilitarismo y felicidad

3.1. Teoría de las preferencias reveladas

La **teoría de las preferencias reveladas** se basa en la existencia de una serie preferencias que posee el consumidor manifestadas a través de los hábitos de compra que muestra y de las restricciones presupuestarias que presenta. Su objetivo es, en definitiva, maximizar su utilidad y bienestar.

No obstante, y como ya hemos visto, la concepción del *Homus economicus* de los neoclásicos está ampliamente superada. Son muchos los economistas que defienden la existencia de otras variables no matemáticas que condicionan el bienestar de las personas.

3. Utilitarismo y felicidad

3.2. La economía de la felicidad

La **economía de la felicidad** investiga cómo los factores económicos, sociales y psicológicos influyen en el bienestar y la satisfacción de las personas.

La **paradoja de Easterlin** es el nombre con el que se conoce la falta de relación entre la renta de las personas y la felicidad.

A través de encuestas realizadas en 19 países, descubrió que la felicidad ascendía con los ingresos, pero, una vez alcanzado el nivel de subsistencia, el grado de felicidad de los países era similar, independientemente de que existieran diferencias significativas en el PIB.

Estudios posteriores determinaron que es verdad que unos ingresos elevados no se traducen fácilmente en mayores niveles de felicidad (existencia de otros factores), pero la pérdida de los mismos sí tienen un efecto adverso sobre la felicidad.

4. La economía del bienestar

Hasta el momento hemos tratado la toma de decisiones desde el punto de vista individual, llegó el momento de hacerlo como sociedad. Ahí los gobiernos desempeñan un papel clave.

Objetivo básico de cualquier gobierno: **Maximizar el bienestar social**

El bienestar social es defendido y buscado por el sector público que tiene como objetivo garantizarle a la población (mayoría) unos niveles mínimos de bienestar (bienes y/o servicios) con el propósito de mejorar su calidad de vida.

4. La economía del bienestar

Características del bienestar:

- Para alcanzar el bienestar social, los gobiernos ponen en marcha **políticas públicas intervencionistas**.
- Es **propio y característicos de un tiempo y lugar**. El bienestar depende de la manera en que percibe cada sociedad.
- Este bienestar se consigue a través de una **equitativa redistribución de la riqueza, la igualdad de oportunidades...**

4. La economía del bienestar

4.1. Intervención pública por razones de equidad

El principio básico en el que se apoya la intervención del sector público en los países democráticos es la **equidad**.

¿Qué es la equidad? Proporcionarle/otorgarle a cada uno lo que necesita.

Distinguimos:

Equidad horizontal

Equidad vertical

4. La economía del bienestar

4.1. Intervención pública por razones de equidad

Equidad horizontal

El sector público interviene para garantizar la igualdad de acceso a bienes y servicios con independencia de la capacidad económica (sanidad, educación...).

Se entiende por capacidad económica a la capacidad que tiene una persona para generar ingresos y hacer frente a sus obligaciones fiscales.

Equidad vertical

El principio aplicable, en este caso, es de la solidaridad de los ciudadanos, esto es, quienes ganen más dinero deberán pagar más impuestos.

¿Cómo lo hace el gobierno? Alterando el reparto de renta desde los que más tienen a los que menos tienen a través de impuestos progresivos y transferencias de renta.

4. La economía del bienestar

4.1. Intervención pública por razones de equidad

Rentas Anuales	Tipo Impositivo
0 - 12.450	19%
12.451 - 20.200	24%
20.201 - 35.200	30%
35.201 - 60.000	37%
60.001 - 300.000	45%
Más de 300.000	47%

4. La economía del bienestar

4.1. Intervención pública por razones de equidad

Ejemplo: Elena tiene unas rentas anuales de 42.000 euros. Calcula lo que tendría que tributar por IRPF

4. La economía del bienestar

4.2. El conflicto entre eficiencia y equidad

La existencia de políticas redistributivas que buscan mayor igualdad de oportunidades y renta es controvertido debido a:

- Razones ideológicas: Muchos entienden que el sector público debería intervenir lo mínimo en la economía, esto es extensible a la redistribución de la renta.

- Dilema eficiencia-equidad: Políticas redistributivas destinan muchos recursos a ayudas, educación, etc., lo cual requiere mayores impuestos. Ser **eficiente** consiste en el mejor aprovechamiento de los recursos disponibles. La **equidad** es la redistribución de dichos recursos en base al principio de justicia social.

4. La economía del bienestar

4.2. El conflicto entre eficiencia y equidad

Problema: La equidad reduce los incentivos de las personas para esforzarse porque:

- Personas que ganan más reducen sus esfuerzos si consideran que pagan muchos impuestos.
- Personas que ganan menos pueden no esforzarse lo suficiente para tener acceso a ayudas que, de ganar más, no tendrían.

4. La economía del bienestar

4.3. Sistemas económicos y bienestar

La **economía mixta** es un sistema económico a medio camino entre los sistemas de economía de mercado y de planificación centralizada que trata de aprovechar las ventajas de ambos, si bien en la práctica ha sido inevitable heredar sus defectos.

Funciones del Estado en una economía mixta:

Establecer el marco jurídico-institucional

Estado establece unas reglas/normativas básicas para regular desarrollo diferentes actividades económicas

Suministrar bienes públicos

Proporciona bienes/servicios que considera que deben ser disfrutados por todos. No proporcionados sector privado.

Redistribuir la renta

Trata de corregir las diferencias socioeconómicas para lograr un mínimo nivel de bienestar para todos.

Suavizar la inestabilidad cíclica

Trata de que las transiciones entre los diferentes ciclos de la economía sean suaves.

4. La economía del bienestar

4.3. Sistemas económicos y bienestar

A lo largo del siglo XX, la intervención del Estado en la economía fue cada vez mayor. La Gran Depresión supuso el momento clave de este hecho a través de las políticas económicas Keynesianas.

Surge el **Estado de Bienestar**, un caso particular de sistema de economía mixta caracterizado por el reconocimiento de una serie de derechos básicos para toda la población.

4. La economía del bienestar

4.3. Sistemas económicos y bienestar



4. La economía del bienestar

4.3. Sistemas económicos y bienestar

En lo que se refiere al caso español, el estado del bienestar centra sus propuestas en:

Salud

Con independencia de sus ingresos, cualquier persona tiene derecho a recibir asistencia sanitaria

Educación

La educación, además de un derecho, sea obligatoria hasta los 16 años

Pensiones

Derecho fundamental para quienes han levantado y apuntalado el estado del bienestar durante su vida laboral

4. La economía del bienestar

4.3. Sistemas económicos y bienestar

Para hacer frente a determinadas situaciones de desamparo, los países adoptan medidas para proteger a sus ciudadanos.

La **Seguridad Social** es la protección que una sociedad proporciona a las personas y los hogares para asegurar el acceso a la asistencia médica y garantizar la atención, en particular, en caso de vejez, desempleo, enfermedad, invalidez, etc.

La financiación para todas estas prestaciones es **mixta**: por un lado, nace de las cotizaciones de quienes están trabajando y, por otro, de los impuestos que pagamos todos los contribuyentes.