

Unidad 1:

La toma de decisiones económicas



ÍNDICE

1• El dilema económico

- A• Los recursos son escasos...
- B• ... y las necesidades ilimitadas
- C• Hay que elegir

2• ¿Cómo toman las decisiones los individuos?

- A• Los principios económicos
- B• La economía del comportamiento

1. EL DILEMA ECONÓMICO

Muchas veces pensamos que lo que estudiamos no nos va a servir en la vida, nos preguntamos “¿cuándo voy yo a utilizar esto?”. Eso no ocurre con Economía (dejamos por ahora la parte de emprendimiento), una materia que nos permitirá resolver muchos problemas en nuestro día a día. Pero, ¿qué es esto de la Economía? El fallecido José Luis Sampedro diría que “la Economía eres tú”. Elaboremos un poco más esta respuesta.

La **Economía** es la ciencia que estudia el mejor modo de administrar unos recursos que son escasos para satisfacer las necesidades de la sociedad de la mejor manera posible.

Con los próximos apartados vamos a intentar entender completamente su significado.

A. LOS RECURSOS SON ESCASOS...



Por desgracia, los recursos con los que cuenta cualquier **familia** para satisfacer todas sus necesidades son escasos. El **dinero** del que disponemos (nuestra renta) es limitado, por lo que tendremos que decidir qué cosas comprar. Pero también lo es el **tiempo** que tenemos para hacer cosas y muchas veces “la vida, no nos da para más”.

Las personas tenemos dinero y tiempo limitado, pero para una **sociedad**, cuando hablamos de recursos, nos referimos a todo aquello que nos permite producir bienes y servicios.

Los **factores de producción** son los recursos necesarios para producir bienes y servicios. Aunque la diversidad de recursos es muy grande, se suelen clasificar en tres grandes grupos: tierra, trabajo y capital. No obstante, cada vez son más los autores que incluyen en esta clasificación un cuarto factor, el empresario.

- **Los recursos naturales.** También conocido como el factor tierra, incluye todo lo que la naturaleza aporta al proceso productivo, es decir, la tierra que se cultiva o sobre la que construimos edificios, los minerales como el hierro y el cobre, los recursos energéticos como el petróleo que permiten desde calentar nuestros hogares hasta hacer que se muevan las máquinas y los coches. También el agua es un recurso natural, pues tanto en la agricultura como en muchas actividades industriales es un factor imprescindible. En definitiva, la característica que los define es que no han sido producidos por el ser humano.

Dentro de ellos podemos distinguir dos tipos: renovables y no renovables.

- **Renovables:** son aquellos que se pueden utilizar de manera reiterada en la producción siempre que se exploten de manera sostenible. Por ejemplo, la energía eólica, los bosques o un banco de peces.



- **No renovables:** son aquellos que se agotan al emplearlos en el proceso productivo como el carbón, el petróleo, los yacimientos minerales, etc.



- ▶ **El trabajo** se define como la actividad humana, física o intelectual, destinada a la producción de bienes o a la prestación de servicios a cambio de una remuneración. En economía, es frecuente referirse al factor trabajo como **capital humano** ya que la educación, formación profesional y la experiencia, incrementan el rendimiento en el trabajo.



- ▶ **El capital.** Son bienes que no se destinan al consumo, sino que se emplean para producir otros bienes.

Por ejemplo, para cultivar cereales necesitaremos herramientas como arados o tractores; para fabricar un coche, una nave industrial, acero, plásticos, maquinaria...; para pintar un cuadro, pinceles, pinturas, un caballete, etc.



- ▶ **El empresario.** Para que la actividad productiva se lleve a cabo no basta con disponer de materias primas, de trabajadores y de capital. Es preciso saber organizar y gestionar dichos recursos para que la producción de bienes o la prestación de servicios se realice de forma eficaz. Esta labor recae sobre la figura del empresario, que debe intentar obtener el mayor provecho posible de los recursos de que dispone.



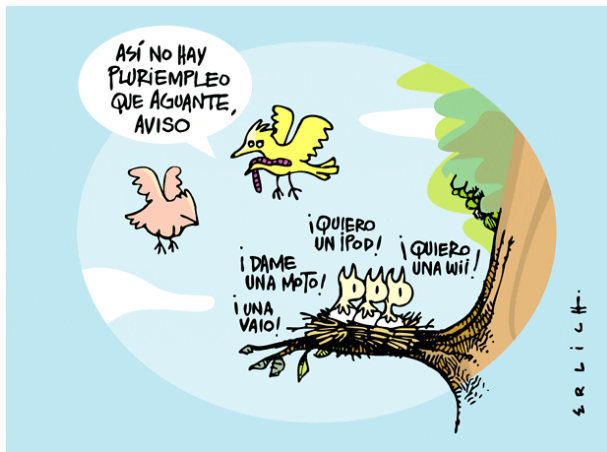
B. ... Y LAS NECESIDADES, ILIMITADAS

Siempre queremos más: una TV mejor, más ropa, unas buenas vacaciones, el último modelo de teléfono móvil, una moto, etc. Parece que las necesidades se reproducen y, una vez satisfechas, aparecen otras nuevas.

Una necesidad es la sensación de carencia de algo unido al deseo de satisfacerla. No todas las necesidades son iguales. Se pueden clasificar en¹:

- **Necesidades básicas o primarias.** Son aquellas que es necesario satisfacer para poder sobrevivir: la alimentación, el vestido y la vivienda. En una sociedad desarrollada están prácticamente cubiertas para la mayoría de la población.

Sin embargo, la evolución de nuestra sociedad hace que se haya ampliado el concepto de necesidades primarias, por ejemplo, contemplando la educación y la sanidad. Por ello, **hoy se consideran necesidades primarias todas aquellas que hay que satisfacer para poder ejercer plenamente como ciudadano.** Por lo tanto, el bienestar humano no consiste solamente en la mera supervivencia, sino en la disposición de todo aquello que permite el desarrollo integral (económico, social y cultural) de la persona.



- Aparte de las básicas, el hombre tiene otro tipo de necesidades cada vez más evolucionadas como el ocio, la comunicación, etc. Son las llamadas **necesidades secundarias** y tienden a aumentar el nivel de satisfacción y bienestar del individuo.

¿Todo el mundo tiene las mismas necesidades?

No. La evolución de las necesidades y el modo de satisfacerlas depende, entre otros factores, de la clase o grupo social al que se pertenece, el momento histórico en el que se vive, el área geográfica en la que se nace, el grado de desarrollo de un país y el modo como esté repartida la renta nacional entre sus habitantes. Por lo tanto, aunque la escasez está presente en el seno de todas las **sociedades (la escasez es universal)**, el grado con el que se manifiesta entre países y personas es sustancialmente diferente. Es decir, **la escasez es relativa**.

C. HAY QUE ELEGIR

Visto lo anterior, ya podemos determinar cuál es el **problema económico básico**. El problema económico básico es que **los recursos son escasos para satisfacer todas las necesidades que tenemos, pues son ilimitadas**. De este planteamiento subyacen dos ideas clave:

¹ Hay otra clasificación muy conocida de las necesidades, la pirámide de Maslow, pero la trabajaremos en la materia de 2º.

- ✚ **La escasez económica.** Los recursos son insuficientes para satisfacer las necesidades que se tienen de ellos.
- ✚ **La necesidad de elegir.** Ante la escasez de recursos y la posibilidad de usos alternativos, los individuos administran cuidadosamente los recursos para obtener el máximo provecho posible, es decir, eligen la alternativa que más se ajusta a sus preferencias y a su nivel de ingresos.

Por ejemplo, un estudiante tiene que decidir cómo reparte su tiempo. Puede decidir dedicarlo todo a estudiar economía para obtener una nota alta; pero puede dedicarlo todo a disfrutar de actividades de ocio, que le aportarán otros beneficios; o puede repartirlo entre las dos actividades. Por cada hora que estudie tendrá que renunciar a una hora que podría dedicar a ir al gimnasio, a ver la televisión, a echarse la siesta o a hacer algún trabajillo con el que ganar algún dinero extra para sus gastos.

Sus padres sufren la misma problemática cuando tienen que decidir cómo van a gastar la renta familiar. Pueden comprar ropa o irse de vacaciones o ahorrar una parte de esa renta para cuando se jubilen o quizás para ayudar a sus hijos a comprar una casa cuando crezcan. Cuando deciden gastar un euro más en uno de esos bienes, tienen un euro menos para gastar en algún otro.

Lo mismo les sucede a las empresas: si una empresa asigna una serie de máquinas a la producción de tornillos, esas mismas máquinas no pueden producir a la vez tuercas. E igual ocurre con el conjunto de la sociedad, por ejemplo, la disyuntiva entre el gasto en defensa y el gasto en sanidad o educación; o entre un medio ambiente limpio y un elevado nivel de vida (en términos materiales) o entre la eficiencia y la equidad,...

En definitiva, **cada vez que las familias, las empresas o los gobiernos toman una decisión están renunciando a las alternativas no elegidas.** Se dice entonces que su decisión tiene un coste de oportunidad porque al elegir una opción en detrimento de otra están dejando pasar una oportunidad.

El coste de oportunidad de una cosa es aquello a lo que renunciamos para conseguirla y puede estar expresado en tiempo o en dinero.

2. ¿CÓMO TOMAN LAS DECISIONES LOS INDIVIDUOS?

Puesto que los recursos son escasos y las necesidades ilimitadas, hay posibilidad de elección (es decir, podemos utilizar esos recursos para producir o consumir diferentes bienes y servicios). Los individuos los administran para obtener el máximo provecho posible, es decir,

eligen la alternativa que más se ajusta a sus preferencias y a su nivel de ingresos. **Así que la pregunta es, ¿en qué nos basamos para tomar una decisión u otra?**

A. LOS PRINCIPIOS ECONÓMICOS

Hay 4 principios económicos que nos pueden ayudar a tomar las decisiones:

- ☑ *Primer principio: el coste de oportunidad (“el que algo quiere algo le cuesta”)*



Este principio ya lo hemos visto; cada vez que las familias, las empresas o el sector público toman una decisión, están renunciando a las alternativas no elegidas. Se dice entonces que su decisión tiene un coste de oportunidad porque, al elegir una opción en detrimento de otra, están dejando pasar una oportunidad.

- ☑ *Segundo principio: los costes irre recuperables (“a lo hecho, pecho”)*

Otros costes presentes en las decisiones son los que pertenecen al pasado y que, por tanto, no se pueden recuperar, por lo que no deberían influir en nuevas decisiones. Se conocen como **costes irre recuperables**.

El **problema** es que a pesar de que somos conscientes de la imposibilidad de recuperar los costes del pasado, los costes irre recuperables influyen sobre las nuevas decisiones de las personas cuando la alternativa elegida ha resultado un error.

Por ejemplo, un estudiante universitario tiene que coger el tren en la estación para volver a casa por vacaciones. Está esperando que llegue el autobús urbano en la parada, pero se retrasa. ¿Qué debería hacer, seguir esperando porque ya lleva mucho rato allí y se supone que está a punto de llegar, o coger un taxi (o un Uber)? Mucha gente es incapaz de asumir el error y prefiere seguir esperando, aún a riesgo de llegar tarde a coger el tren. Es decir, por no asumir el primer error (en vísperas de puentes y vacaciones vuelven muchos estudiantes a casa con lo que es fácil que los autobuses se retrasen o vayan tan llenos de gente que ni paren), que cometen un segundo error.

- ☑ *Tercer principio: beneficios y costes adicionales (el análisis marginal)*

Hasta ahora las decisiones que hemos planteado suponían la elección de una alternativa en perjuicio de otra. Pero muchas decisiones no suponen hacer una cosa u otra sino, una vez elegida determinada opción, hacer más o menos.

En este tipo de decisiones no se trata de elegir todo o nada, sino de comparar beneficios y costes adicionales para afinar la decisión. Este tipo de análisis se llama análisis marginal porque se produce en el límite, es decir, por pequeños detalles.

El análisis marginal sopesa los costes adicionales y los beneficios adicionales de una elección ya tomada.

Ejemplo: es habitual en la compra de electrodomésticos, como puede ser una lavadora, que nos ofrezcan ampliar la garantía de 2 años que es lo obligatorio por ley, a 5 años, pagando cierta cantidad (30€ o 50 €). Tendremos que decidir si “nos compensa” pagar ese dinero a cambio de saber que cualquier problema que nos dé la lavadora (siempre que no se deba al mal uso de la misma), lo tendremos cubierto.

Una persona racional emprende una acción si y sólo si el beneficio marginal de esa acción es mayor que el coste marginal.

☑ *Cuarto principio: los individuos responden a los incentivos*

Las ventajas y los inconvenientes de las alternativas posibles pesan a la hora de tomar una decisión, pero nuestra conducta puede verse modificada por la existencia de incentivos.

Un incentivo es aquello que induce a una persona a actuar de una determinada manera. **Puede ser tanto una recompensa como un castigo.**

Ejemplo: el carné por puntos.



Un conductor novel empieza teniendo 8 puntos, sino se comete ninguna infracción durante los 3 años siguientes se le dan 2 p. más (incentivo positivo), pero si comete infracciones se le quitan puntos (incentivo negativo): 6 p. por conducir drogado, 4 p. por un adelantamiento peligroso, 2 p. por no llevar silla en el coche para niños,...

B· LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO

En los apartados anteriores hemos hablado varias veces del comportamiento racional de los individuos. Sin embargo, **los individuos no siempre tomamos decisiones racionales porque las emociones están presentes en la toma de cualquier decisión (incluidas las decisiones económicas)**. Esto nos lo explica la **economía del comportamiento o economía conductual**, una disciplina que combina la psicología, la sociología y la economía.



Richard Thaler, Premio Nobel Economía 2017

Los temas clave que estudia son los siguientes:

Incentivos y motivaciones

Tradicionalmente el dinero se ha considerado el mayor incentivo, sin embargo, hay muchos más factores que nos motivan y para entenderlo, hay que diferenciar las motivaciones extrínsecas de las motivaciones intrínsecas.

Las **motivaciones extrínsecas** incluyen las recompensas y los castigos que provienen del exterior. Acabamos de ver varios ejemplos al final de la pregunta anterior (*incentivos*). Las **motivaciones intrínsecas** proceden de nuestro interior, como el orgullo por el trabajo bien hecho, el sentido de la responsabilidad y el compromiso intelectual. A menudo, las motivaciones intrínsecas hacen que nos esforcemos más que las extrínsecas, *por ejemplo, conseguir subir de nivel en un juego de ordenador o el desafío físico que nos puede suponer competir en algún deporte.*

Relacionado con esta cuestión también son muy importantes **los criterios de justicia y equidad**, que muchas veces los anteponeamos a nuestro beneficio individual. Ejemplo: el juego del ultimátum.

Influencias sociales

Las influencias sociales que pueden afectar a nuestras decisiones pueden ser informativas o normativas.

Las **influencias informativas** tienen que ver con cómo aprendemos de los demás. En situaciones en las que no tenemos mucha información nos fijamos en lo que hacen los demás, deduciendo que deben saber mejor que nosotros cuál es la actuación más

correcta. Por ejemplo, al hacer una compra online miramos los comentarios de otros compradores sobre el producto.

Las **influencias normativas**, por su parte, tienen que ver con cómo respondemos a las presiones de los grupos que nos rodean para conseguir la aceptación de los demás y evitar ser rechazados. Pueden provocar que una persona cambie su comportamiento incluso en contra de su forma de pensar y sus valores para encajar en un grupo. Un ejemplo sería el Holocausto, en el que ciudadanos corrientes observaron y participaron en las atrocidades que se cometieron contra los judíos.

Heurística, riesgo y sesgo

La **heurística** son las reglas de toma de decisiones rápidas que usamos para simplificar nuestras elecciones diarias y que a menudo funcionan bien, pero en ocasiones crean sesgos. En otras palabras, en determinadas situaciones, la heurística **nos lleva a cometer errores sistemáticos**. Hay tres categorías de reglas:

- **De disponibilidad.** Consiste en usar información de fácil acceso, ya sean acontecimientos recientes, primeros momentos o sucesos emocionalmente vívidos o convincentes. Nuestros recuerdos de este tipo de información importante distorsionan nuestra percepción del riesgo. Por ejemplo, evitar subir en avión por haber visto un accidente grave de aviación en las noticias, aunque sea más probable sufrir un accidente de coche.
- **De representatividad:** se juzga una situación por su parecido con otras que ya conocemos. Ejemplo: pensar que los productos de calidad son caros. Otro ejemplo es cuando prejuzgamos a las personas nada más conocerlas por su sexo, raza, aspecto físico,...
- **De anclaje y ajuste:** se toma la decisión en base a un punto de referencia. Por ejemplo, las personas nos enfrentamos de manera distinta a las pérdidas que a las ganancias: nos preocupan mucho más las primeras que las segundas, y una de las consecuencias de esto es que estamos dispuestos a asumir riesgos mayores para evitar pérdidas que para obtener ganancias. Tomamos decisiones de acuerdo a nuestro punto de referencia. Y este casi siempre es el statu quo, nuestro punto de partida.

Tiempo y planificación

Explica nuestra capacidad de planificar nuestras elecciones y decisiones en el tiempo. A corto plazo actuamos de forma muy impaciente (sesgo del presente). Sin

embargo, cuando es una decisión que tendrá lugar en un largo período de tiempo, preferimos posponerla. El sesgo del presente puede explicar por qué aplazamos acciones costosas o desagradables (empezar una dieta). También explica determinados malos hábitos (como fumar) o ausencia de buenos (practicar ejercicio con regularidad).

Una característica clave del sesgo del presente es que no todos somos igual de susceptibles. Algunos tenemos más autocontrol que otros. El tesón es un rasgo de la personalidad estrechamente relacionado con el éxito en la vida, como demostró el experimento del malvavisco, que estudiaba la capacidad de niños de resistirse a la tentación cuando tenían que elegir entre comerse un malvavisco hoy o dos, mañana. Aquellos niños que mostraban mayor autocontrol a la hora de resistir la tentación también tenían más probabilidades de triunfar en la vida.



ACTIVIDADES:

1. Visualiza el video “El tiempo – Dani Rovira”.

https://www.youtube.com/watch?v=e7_fkC6Q6k

Reflexiona sobre él y responde a las siguientes cuestiones:



- a) ¿Qué cosas dice Dani Rovira que no tendrá tiempo de hacer?
- b) ¿Recuerdas alguna vez concreta en la que hayas querido hacer o ver algo que te guste y no hayas podido por falta de tiempo? ¿El qué?
- c) Indica un par de cosas que te gustaría hacer a lo largo de tu vida y que difícilmente podrías hacer por falta de tiempo.

2. Explica el significado que crees que tiene la viñeta relacionándolo con lo visto en clase.



3. Describe tres acciones normales de tu vida diaria en las que intervenga la economía de alguna manera.

4. Señala qué factores de producción serían necesarios para desarrollar las siguientes actividades empresariales:

ACTIVIDAD	RECURSOS NATURALES	CAPITAL	TRABAJO
Hotel			
Panadería			
Confección			
Invernadero			
IES			

5. ¿Qué podrías hacer para mejorar tu capital humano?

6. ¿Es el dinero un factor productivo?
7. Haz una lista con las necesidades que consideres básicas y, otra, donde figuren algunas que consideres secundarias.
8. **La influencia de la publicidad.** El 21 de julio de 2023 se estrenaba la película Barbie, que ha resultado ser todo un éxito en taquilla. Ya se habla de la buena campaña de marketing que se ha hecho para promocionar la película y todo el merchandising que ha generado a su alrededor.

Mattel anuncia una edición limitada de la "Barbie rarita"

CNN, 07/08/23

Muñeco de Ken de la Dojo Mojo Casa House se agota tras éxito de la película de Barbie

A través del sitio Mattel Creations, la compañía de juguetes puso a la venta la versión de Ken del final de la película de Barbie

Metro World News, 08/08/23

La fiebre "Barbie" aumenta un 28% la demanda de esta famosa muñeca en el mercado de segunda mano

La razón, 18/07/23



El efecto Barbie hace que Mattel pase de la depresión al boom de ventas de muñecas

Bloomberg, 07/08/23

- a) Busca por la web cómo se ha promocionado la película.
- b) ¿Qué ha pasado con las ventas de los productos relacionados con esta muñeca? ¿Puedes poner algún ejemplo?
- c) Explica este fenómeno en relación a las necesidades.
9. ¿Qué se entiende por escasez? ¿Cuáles son las dos características que la definen? ¿Todos la sufrimos de la misma manera? Ayúdate de algún ejemplo para explicarlo.
10. ¿Es lo mismo pobreza que escasez? Justifica tu respuesta.
11. ¿Sería necesaria la Economía si viviéramos en un paraíso que dispusiera de recursos y bienes ilimitados?
12. Define qué es el coste de oportunidad. Indica tres momentos en los que hayas tenido que tomar una decisión importante. ¿Cuál fue el coste de oportunidad de cada decisión?

13. Lee el siguiente titular y mini-resumen de la noticia:

Educación en la tecnología

Los jóvenes pasan 7 horas al día mirando el móvil, ¿sabemos lo que ven?

En España, 9 de cada 10 chicos y chicas de entre 15 y 29 años disponen de un smartphone. Pasan una media de siete horas diarias usándolo. No sólo en redes sociales. Plataformas audiovisuales de pago, música, videojuegos... La gestión del uso de pantallas es el primer problema para la convivencia familiar, concretamente para el 47% de las familias, según Fad Juventud.

La Sexta, 18/05/23

A continuación, responde:

- a) ¿Qué opinas acerca de los hábitos de consumo del móvil entre los jóvenes?
 - b) ¿Consideras que dedicar tanto tiempo a esta actividad supone un buen aprovechamiento del tiempo? ¿Por qué? Explícalo teniendo en cuenta el concepto de coste de oportunidad.
 - c) Los jóvenes que tienen este tipo de conducta consideran el consumo de móviles como una necesidad primaria o, como una necesidad secundaria? Justifica tu respuesta.
14. Pepa adora ir de compras. El mes pasado vio un vestido espectacular para lucir en Nochevieja. Sin dudarlo entró en la tienda y lo compró por 200 euros. No se lo probó en la tienda porque tenía pensado hacerlo en casa. El problema es que se le olvidó, y ahora, al mes, el vestido no le entra porque es 2 tallas menores a la suya. Cuando va a devolverlo a la tienda, la dependienta le dice que ha pasado demasiado tiempo y ya no lo puede devolver. Se lo ha ofrecido a todas sus amigas e incluso lo intenta vender por Internet. La mejor oferta que ha recibido es de 100 euros. Pepa se niega a venderlo porque le costó el doble y lo guarda en su armario. En realidad, no está segura si está tomando una buena decisión y acude a ti, porque sabe que estás estudiando Economía, ¿qué le recomendarías?
15. Cuando buscamos alojamiento a través de Booking vemos como la misma habitación o apartamento aparece a precios diferentes. Si leemos la oferta con detenimiento veremos que aquellas que cuestan un poco más tienen ciertas “ventajas” como la posibilidad de cancelación o el desayuno incluido. ¿Cuál sería la opción que deberíamos escoger? Explícalo en términos de beneficios y costes adicionales.
16. Busca un par de ejemplos de incentivos positivos y otro par de incentivos negativos.
17. Un “pedacito” de Historia. Lee el siguiente enlace:

<https://www.lainformacion.com/management/estrategia-ford-trabajadores-felices-subir-sueldo-reducir-horas/2872997/>

¿En qué consistía el problema de rotación de trabajadores que tenía Ford en su empresa? ¿Cómo consiguió Ford solucionarlo?

18. Explica, en base a lo visto en clase sobre economía conductual el dicho “¿Dónde va Vicente? Donde va la gente”.

19. Tras leer el art. “Los mensajes de una madre que descubre que su hija hace “bullying”:

https://verne.elpais.com/verne/2018/02/16/articulo/1518793049_673196.html

Comenta el caso que se plantea. ¿Te has visto alguna vez en una situación similar? ¿Qué pasó?

20. Hemos visto que la heurística son las reglas de toma de decisiones rápidas que usamos y que suelen inducir a cometer errores (de disponibilidad, de representatividad y de anclaje y ajuste). Piensa y escribe un ejemplo de cada una.

21. Al igual que en el ejercicio anterior, explica la viñeta con los conocimientos que recién has adquirido sobre la economía del comportamiento. Aporta algún ejemplo.

