

5. Decisiones económicas individuales



Escasez · necesidades · elección · comportamiento

4º ESO

1 · El problema económico

Comprender por qué la escasez obliga a elegir y cómo se relacionan recursos, bienes, servicios y necesidades.

2 · Las necesidades

Reconocer sus características y clasificarlas mediante la pirámide de Maslow.

3 · Tomar decisiones

Aplicar coste de oportunidad, costes irreversibles, análisis marginal e incentivos.

4 · Economía conductual

Descubrir por qué las personas no siempre deciden de forma plenamente racional.

5 · Experimentar

Observar sesgos y decisiones mediante experimentos económicos en clase.

RECURSOS ESCASOS

Dinero y tiempo son limitados.



NECESIDADES ILIMITADAS

Las necesidades se reproducen: al satisfacer unas aparecen otras.



ELECCIÓN

Tenemos que decidir cómo usar nuestros recursos y qué necesidades cubrir.

ECONOMÍA = ciencia que estudia cómo administrar recursos escasos para satisfacer la mayor cantidad posible de necesidades.

RECURSOS

Factores productivos que permiten producir bienes y servicios: recursos naturales, trabajadores y capital físico.

BIENES

Satisfacen necesidades mediante productos: ropa, móvil, comida...

SERVICIOS

Satisfacen necesidades mediante la actividad de una persona: una clase, una reparación...

NECESIDAD

Sensación de carencia unida al deseo de satisfacerla. No es lo mismo la necesidad que el bien que la satisface.

Son ilimitadas

Se reproducen y nuestro tiempo es limitado.

Tienen varias formas

Una misma necesidad puede satisfacerse con distintos bienes o servicios.

Se sienten diferente

Influyen el lugar, el entorno, la publicidad, la moda y la edad.

No son fijas

Cambian con la sociedad, la tecnología y situaciones extraordinarias.

Idea clave

Necesidad $\neq$ producto concreto.
La economía se interesa por si la necesidad queda satisfecha.

Entretención



necesidad

Videoconsola



bien

Comunicación



necesidad

Móvil



bien

Reto: piensa en una necesidad tuya y en 4 bienes o servicios diferentes que podrían satisfacerla.



Idea central del material: las necesidades de niveles superiores ocupan nuestra atención cuando se han satisfecho las inferiores.

Persona 1	Busca reconocimiento y promoción.	Estima / reconocimiento
Persona 2	Le cuesta llegar a fin de mes y mantener a su hijo.	Básicas
Persona 3	Echa de menos relacionarse con sus compañeros.	Sociales
Persona 4	No sabe si renovarán su contrato.	Seguridad
Persona 5	Persigue su sueño de ser cantante.	Autorrealización

Análisis coste-beneficio

Una elección racional, según el enfoque del material, compara costes y beneficios. La elección más racional es aquella en la que los beneficios superan a los costes en mayor proporción.

Beneficio

Ganancia o satisfacción que ofrece una decisión; depende de las preferencias de la persona.

Coste

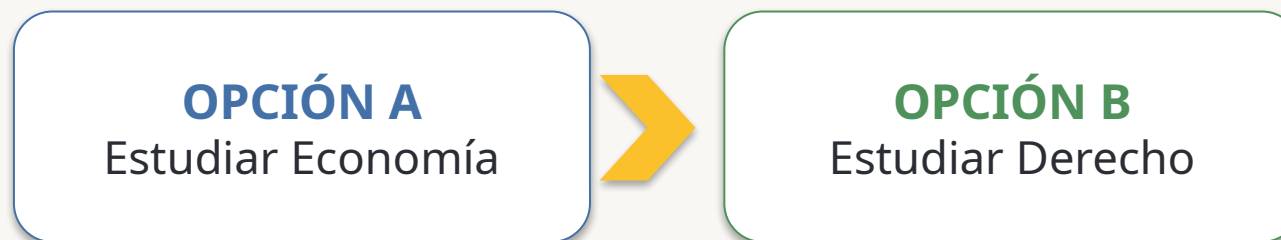
Aquello a lo que renunciamos al tomar una decisión. Puede incluir costes monetarios e invisibles.

Los 4 principios

1) coste de oportunidad · 2) costes irrecuperables · 3) análisis marginal · 4) incentivos.

DEFINICIÓN

Aquello a lo que se renuncia al tomar una decisión: la oportunidad perdida al rechazar una opción.



Si eliges Economía → renuncias a Derecho.

Si eliges Derecho → renuncias a Economía.

Al decidir cómo utilizamos dinero o tiempo, estamos renunciando a otras alternativas.

Coste monetario

Dinero que pagamos al elegir una alternativa.

Coste invisible

Tiempo que perdemos, dinero que dejamos de ganar u otros costes no monetarios.

Ejemplo del material

Ir al cine y tomar un McChurry cuesta 10 € y puede impedir entregar un trabajo de Economía.

“El que algo quiere, algo le cuesta.”

Pregunta: ¿cuál es el coste de oportunidad de estar ahora mismo en clase?

¿Qué son?

Costes del pasado que ya se han producido y que no se pueden recuperar en el momento de decidir.

Regla de decisión

No deben influir en la decisión futura. Hay que comparar costes y beneficios presentes y futuros.

Caso de Glori

Ya ha pagado 15 € por el concierto. Si aparece una fiesta mucho mejor, esos 15 € no deben hacerle elegir el concierto: el dinero ya está gastado.

Beneficio marginal

Beneficio obtenido por repetir una acción una vez más.

Coste marginal

Coste de repetir una acción una vez más.

Regla

Conviene repetir la decisión si el beneficio adicional es superior al coste adicional.

1ª hora

+5 puntos

2ª hora

+3 puntos

3ª hora

+2 puntos

Ejemplo: estudiar

- 1ª hora → aprobar
- 2ª hora → subir a 8
- 3ª hora → subir a 10

BQ Aquarius

Precio: 150 € · Prestaciones básicas para el día a día.

Samsung

Precio: 400 € · Mejor cámara y sistema operativo.

Beneficio marginal

Disfrutar de una cámara y un sistema operativo mejores.

Coste marginal

250 € adicionales: $400 \text{ €} - 150 \text{ €}$.

La decisión depende de si la mejora del Samsung vale para Alberto 250 € o más.

¿Qué es un incentivo?

Todo aquello que modifica los beneficios o los costes de una decisión y, por ello, puede modificar la decisión tomada.

Dos tipos

Positivos → recompensa.
Negativos → castigo.

Ejemplo

Una recompensa por sacar buenas notas puede aumentar el esfuerzo dedicado al trabajo.

En economía

Cambiar precios, impuestos o recompensas puede cambiar el comportamiento al modificar costes o beneficios.

Homo Economicus

La economía tradicional supone personas que comparan costes y beneficios y eligen de forma racional.

Personas reales

La economía conductual integra economía y psicología y destaca que las personas pueden ser impulsivas, emocionales o inconsistentes.

Idea central

La economía conductual estudia cómo los factores psicológicos influyen en las decisiones económicas.

Contabilidad mental

Tratamos el dinero de forma diferente según la “cuenta” mental a la que lo asignamos.

Efecto ancla

La primera información recibida puede influir demasiado en la valoración posterior.

Efecto manada

Hacemos algo porque otras personas también lo hacen.

Efecto marco

La forma de presentar una opción puede cambiar nuestra elección.

Efecto dotación

Valoramos más un bien cuando ya lo poseemos.

Aversión a las pérdidas

Las pérdidas pueden pesar más que ganancias de igual tamaño.

Efecto señuelo

Una tercera opción puede cambiar la elección entre las dos primeras.

1 · Entradas

Comparar dos situaciones: perder una entrada de 100 € o perder 100 € en efectivo.

2 · Ultimátum / dictador

Repartir 1 punto: en un caso se puede rechazar la oferta; en el otro, no.

3 · Ganancias

Elegir entre una ganancia segura y otra opción con probabilidad de ganar más.

4 · Enfermedad rara

Explorar cuánto se pagaría por eliminar un riesgo y cuánto se pediría por asumirlo.

5 · Precio del refresco

Comparar la valoración del mismo producto según el lugar de compra.

Después...

En grupos de 2-3: inventar un experimento basado en un sesgo cognitivo y predecir su resultado.

Material

Fichas de puntos + tarjetas de orden + una bolsa. 5 rondas. En cada ronda, cada alumno puede coger 0, 1, 2 o 3 fichas.

Pregunta económica

Si todos quieren puntos pero las fichas son escasas, ¿qué comportamiento aparecerá?

Qué observar

Avaricia, incertidumbre, decisiones individuales frente al resultado colectivo y reparto desigual de recursos.

Debate final

Relacionar el resultado con la escasez, el consumo de recursos y la influencia de la psicología en las decisiones.



1. ¿Qué es el coste de oportunidad?

Lo que renunciamos al elegir.

2. ¿Qué es marginal?

Comparar el beneficio y coste de repetir una acción.

3. ¿Por qué importan los sesgos?

Porque pueden alterar cómo decidimos.

- 1 Define economía en una frase.
- 2 Pon un ejemplo de necesidad y dos formas de satisfacerla.
- 3 Explica con tus palabras el coste de oportunidad.
- 4 ¿Por qué un coste irrecuperable no debe condicionar una decisión futura?
- 5 ¿Qué diferencia hay entre coste marginal y coste total?
- 6 Nombra un incentivo y un sesgo cognitivo.