



UNIDAD 1:

LA ECONOMÍA DE LAS PERSONAS

ÍNDICE

1. ¿Qué es la economía?
2. Elegir es renunciar
3. El comportamiento de las personas

CRITERIOS

6.1. Desarrollar una idea o solución emprendedora a partir de los conocimientos, destrezas y actitudes adquiridos desde el ámbito de la economía y las finanzas, viendo la relación entre estos y los recursos necesarios y disponibles que permiten su desarrollo.

6.4. Valorar críticamente el problema económico de la escasez de recursos y la necesidad de elegir, así como los principios de interacción social desde el punto de vista económico, aprovechando este conocimiento en el afrontamiento eficaz de retos.

1. ¿QUÉ ES LA ECONOMÍA?

LOS BIENES Y SERVICIOS

satisfacen necesidades.

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

1.1 LA GESTIÓN DE LOS RECURSOS ESCASOS

Como los bienes y servicios son escasos en relación con los deseos de las personas, es necesario administrarlos.

La **ECONOMÍA** es la ciencia que se ocupa de la forma en que las personas administramos recursos escasos para satisfacer nuestras necesidades.

1. LOS RECURSOS SON ESCASOS.

- Dinero limitado.



- Tiempo limitado.



2. NECESIDADES ILIMITADAS.

-Las necesidades se reproducen.

-El tiempo siempre es escaso.

3. HAY NECESIDAD DE ELEGIR.

-Como los recursos son escasos...

-... y las necesidades ilimitadas



Hay que
elegir



1.2 LA ESCASEZ ECONÓMICA

La ESCASEZ ECONÓMICA es la carencia de recursos en relación con las necesidades de las personas.

Como mis
recursos son
escasos...

... y mis
necesidades
ilimitadas...

... tengo
ESCASEZ
ECONÓMICA

LA ESCASEZ ECONÓMICA TIENE 2 CARACTERÍSTICAS

Es **universal** (todos queremos más de lo que tenemos).

Es **relativa** (nos afecta de forma distinta).



2. ELEGIR ES RENUNCIAR

2.1 LOS AGENTES ECONÓMICOS

LOS AGENTES ECONÓMICOS son las entidades que toman las decisiones en la economía.

Los tres agentes económicos son:

1. FAMILIAS



2. EMPRESAS



3. SECTOR PÚBLICO



2.1 LOS AGENTES ECONÓMICOS

Deciden con
relación al....

Están condicionados
por...

Su objetivo
es.....

FAMILIAS

Consumo privado

Preferencias y
nivel de ingresos

Satisfacción de
necesidades

EMPRESAS

Producción privada

Costes e ingresos

Maximización de
beneficios

**SECTOR
PÚBLICO**

Consumo y
producción
públicos

Ideología del
gobierno y
presupuesto

Bienestar de la
sociedad

3. ¿DE QUÉ DEPENDEN NUESTRAS DECISIONES?

3.1 PRIMER PRINCIPIO: COSTE DE OPORTUNIDAD

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

COSTE DE OPORTUNIDAD:
- No puedo estudiar Derecho

B: Elijo 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.

3.1 PRIMER PRINCIPIO: COSTE DE OPORTUNIDAD

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

3.1 PRIMER PRINCIPIO: COSTE DE OPORTUNIDAD

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

COSTE DE OPORTUNIDAD:

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

B: Elijo Derecho

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.*

3.1 PRIMER PRINCIPIO: COSTE DE OPORTUNIDAD

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.

A: Elijo Economía

COSTE DE OPORTUNIDAD:

- Me gasto 30.000 euros
(monetario)
- No tengo ingresos durante 4 años
(invisible)

B: Elijo trabajar

COSTE DE OPORTUNIDAD

- No puedo estudiar Economía, tendré en el futuro un trabajo peor y ganaré menos dinero
(invisible)

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)

3.2 SEGUNDO PRINCIPIO: COSTES IRRECUPERABLES

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

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

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?



3.2 SEGUNDO PRINCIPIO: COSTES IRRECUPERABLES



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.



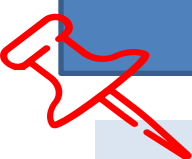
OPCIÓN B: IR A LA FIESTA

- **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.*

3.3. TERCER PRINCIPIO: ANÁLISIS MARGINAL



El **BENEFICIO MARGINAL** me indica el beneficio que he obtenido por repetir la acción una vez más.

El **COSTE MARGINAL** es el coste de repetir la acción una vez más.

A Alberto se le ha roto el móvil y tiene que comprarse uno nuevo. Maneja dos opciones:

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

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?

3.3 TERCER PRINCIPIO: ANÁLISIS MARGINAL

Solución

Alberto debe analizar el beneficio marginal 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 en lugar del BQ)

Beneficio Marginal comprarse Samsung

- Disfrutar de una cámara y sistema operativo mejor

Coste marginal comprarse Samsung

- 250 euros y quedarse sin ahorros

3.4 CUARTO PRINCIPIO: INCENTIVOS

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 (recompensa) o
negativos (castigo)



4. PIENSA COMO UN ECONOMISTA

4.1 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.

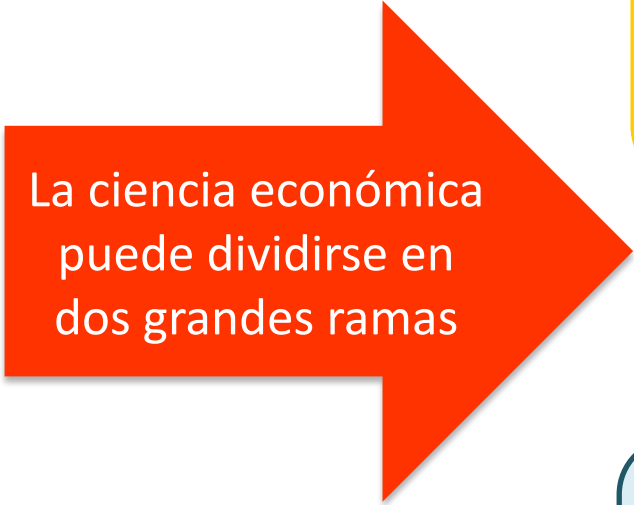


Un **MODELO ECONÓMICO** es una representación simplificada de la realidad que a través de supuestos va a permitir entender cómo funciona la economía y hacer predicciones.

4.2 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. Estudia lo que es, ha sido o podría ser. La dividimos en **microeconomía** y **macroeconomía**



La ciencia económica
puede dividirse en
dos grandes ramas

ECONOMÍA NORMATIVA

Estudia lo que debería ser, valora las situaciones y recomienda actuaciones para intentar mejorar la realidad. Se basa en opiniones personales de lo que es mejor o peor, es decir, en juicios de valor. Su principal exponente es la **política económica**.

4.2 LAS RAMAS DE LA ECONOMÍA

ECONOMÍA POSITIVA

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

La **política económica** es el conjunto de medidas que toma el sector público para intentar mejorar la realidad de un país.

4.2 LAS RAMAS DE LA ECONOMÍA

Indica si las siguientes afirmaciones son positivas o normativas.

- a) En verano los precios de los hoteles aumentan.
- b) Se deberían subir los impuestos y con el dinero invertir más en investigación.
- c) Si una empresa vende a menor precio que sus costes tendrá pérdidas
- d) Hay que subir las ayudas del paro a 3 años
- e) Si la producción del país sube mucho, el desempleo bajará.

La afirmación a y c son de la economía positiva ya que se pueden comprobar en la realidad que eso ocurre. Además, son microeconómicas, ya que se está estudiando un mercado en particular (los langostinos) o lo que le ocurre a una empresa.

La afirmación e también es positiva ya que se puede comprobar, y además es macroeconómica, ya que nos habla de la economía en su conjunto “la producción del país” “el desempleo (de todo el país)”

La afirmación b y d son de la economía normativa, ya que no se puede demostrar que eso sea lo mejor. Además, suponen una opinión “se debería” “hay que...”

5. LA REPRESENTACIÓN DE LA ECONOMÍA

5.1 LOS FACTORES PRODUCTIVOS

LOS FACTORES PRODUCTIVOS (o de producción) son los recursos escasos que nos permiten producir bienes y servicios.

1. RECURSOS NATURALES.

LOS RECURSOS NATURALES son todos los recursos que salen de la naturaleza. No han sido producidos por el ser humano. A la retribución por aportar estos recursos se le denomina **alquiler**.



RENOVABLES

Se pueden utilizar de manera reiterada



NO RENOVABLES

Se agotan con su uso (petróleo, carbón)



2. EL TRABAJO.

EL TRABAJO es el tiempo que el ser humano emplea para producir bienes y servicios. Su retribución es el **Salario**.



MANO DE OBRA

Personas dedicadas a producir en un país



CAPITAL HUMANO

Experiencia y formación de los trabajadores

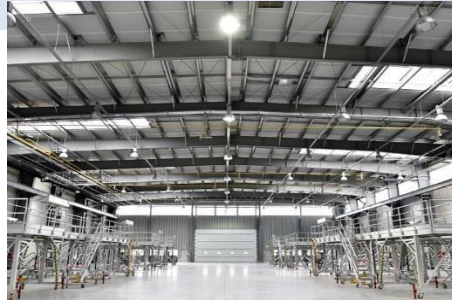


5.1 LOS FACTORES PRODUCTIVOS

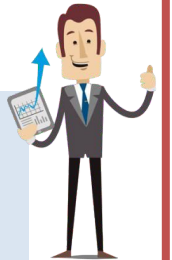
3. EL CAPITAL.



EL CAPITAL son aquellos bienes que sirven para producir otros bienes. Su retribución es el **interés**.



4. EL EMPRESARIO.



EL EMPRESARIO es el encargado de organizar, dirigir y controlar el resto de factores productivos. Su retribución es el **beneficio**.

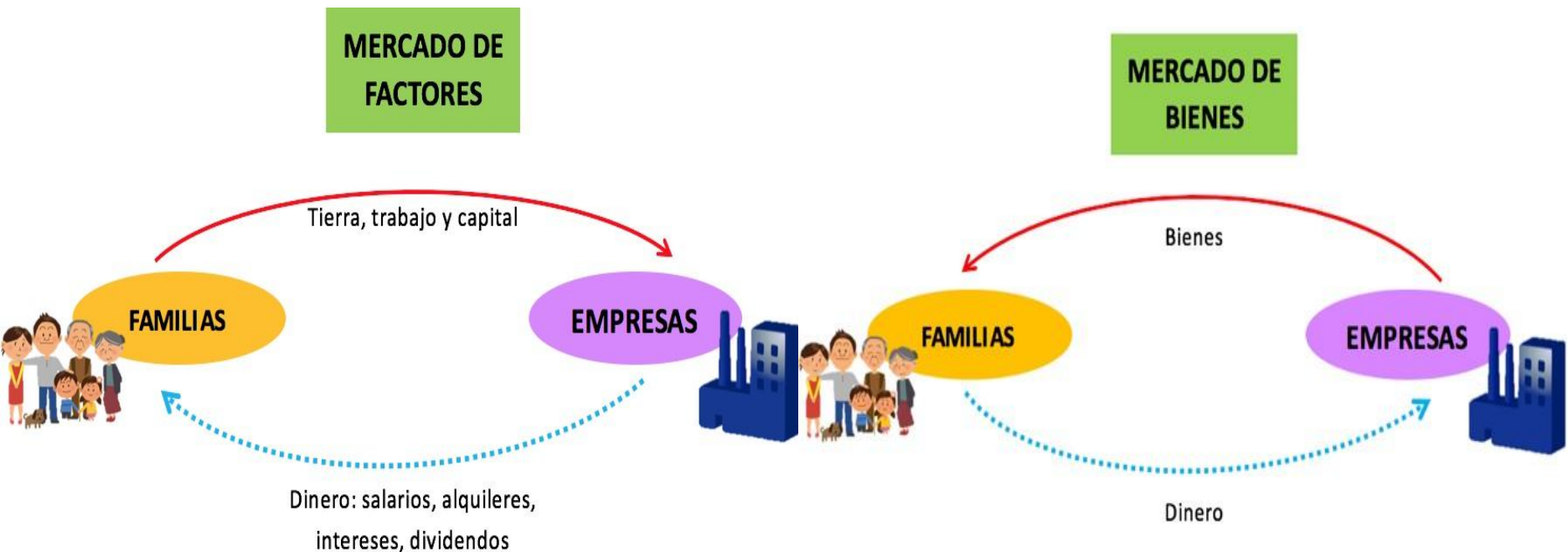


5.3 EL FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA

EL FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA es un modelo en que se muestran las relaciones entre los diferentes agentes económicos: Familias, empresas y Sector público.

La relación entre familias y empresas.

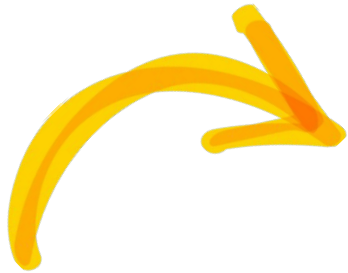
Las familias ofrecen sus factores productivos a las empresas en el **mercado de factores** a cambio de una renta. Con esos factores las empresas producen bienes y servicios que ofrecen a las familias en el **mercado de bienes**.



5.3 EL FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA

En cada operación entre familias y empresas se produce un flujo real y otro monetario.

2 tipos de flujo:

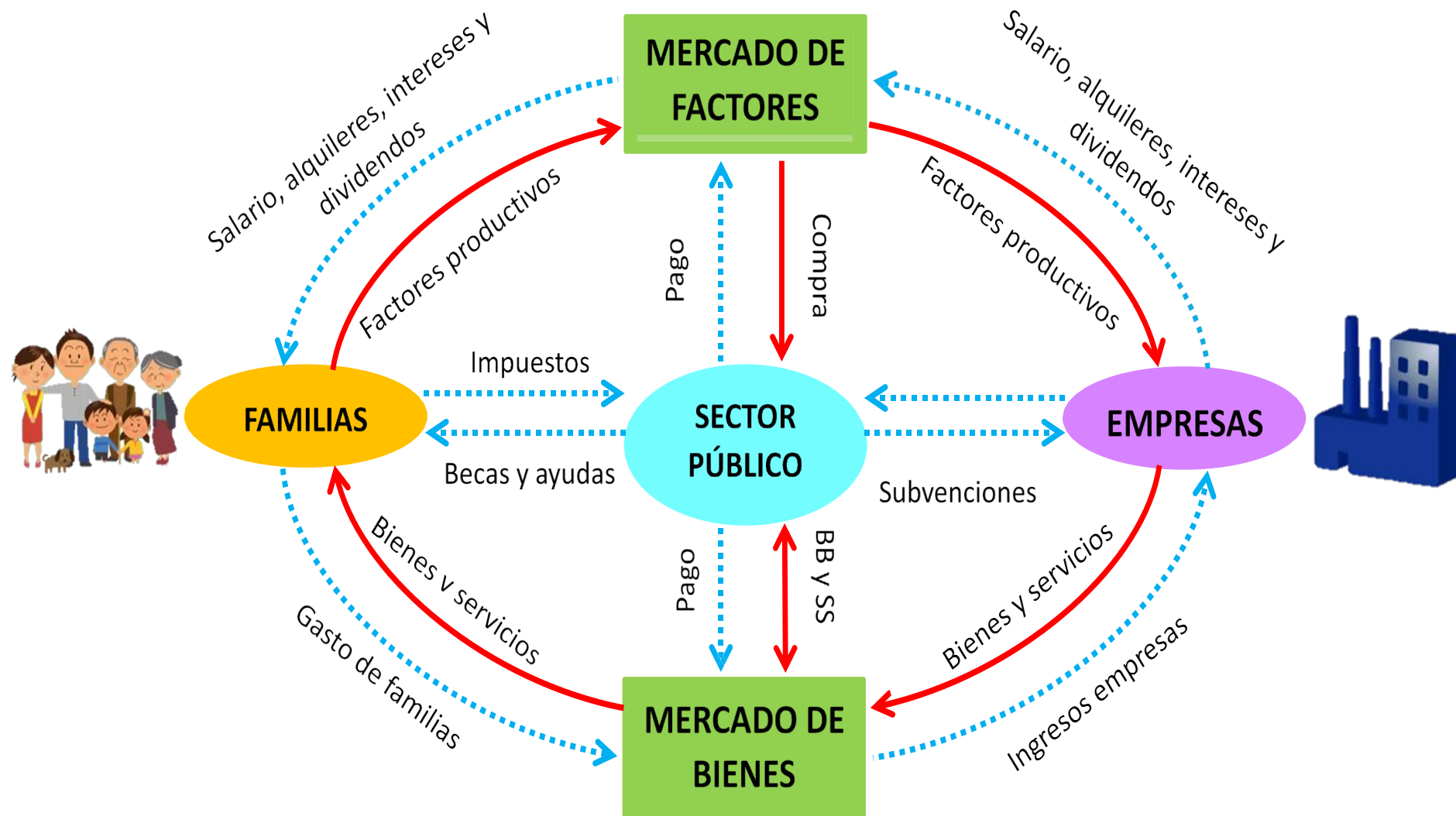


— **El flujo real** es la compra de bienes y servicios y la de factores productivos.



— **El flujo monetario** es el pago de dinero por la compra de bienes o factores productivos.

5.3 EL FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA

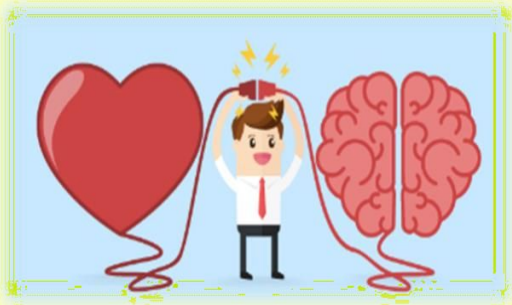


6. LA ECONOMÍA CONDUCTUAL O DEL COMPORTAMIENTO

6.1 ¿QUÉ ES 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

Las personas no siempre son racionales



Las personas se preocupan por la justicia.



Las personas son inconsistentes en el tiempo.

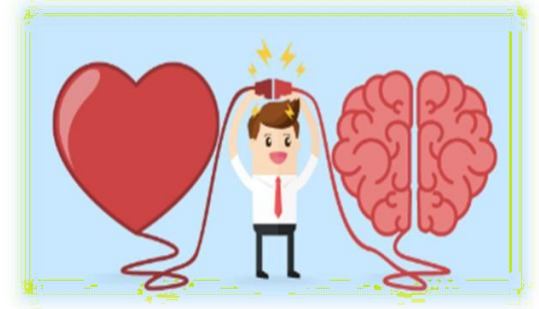


6.1 ¿QUÉ ES LA ECONOMÍA CONDUCTUAL O DEL COMPORTAMIENTO?

Las personas no siempre son racionales

Pueden ser impulsivas o emocionales en sus compras.

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



Las personas son demasiado confiadas.



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



Las personas son reacias a cambiar su manera de pensar.



6.1 ¿QUÉ ES LA ECONOMÍA CONDUCTUAL O DEL COMPORTAMIENTO?

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.



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.

6.2 SESGOS COGNITIVOS Y TOMAS 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 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.



6.2 SESGOS COGNITIVOS Y TOMAS DE DECISIONES

Clasifica las siguientes afirmaciones en función a los sesgos estudiados:

- a) Alicia lee que su candidato favorito lo está petando con un 45% de aprobación. María escucha que «decepciona al país» con un 45% de aprobación. Misma estadística con distintas percepciones.
- b) Si me ofrecen un menú grande en McDonald's a 4'99, uno mediano a 4'5 y uno pequeño a 4, parece que la opción grande es la mejor.
- c) Los 100 euros que te dan tus padres son menos valiosos que los que ganas haciendo de canguro.
- d) ¿Tiene un 50% de descuento? Debe ser una buena oferta.
- e) Probablemente deberías comprar la garantía.
- f) María cree que los spinners ayudan a sus hijos. Francis también lo cree.
- g) Aunque los términos de servicio de una app suban de precio, prefieres no cambiar a otra.

6.2 SESGOS COGNITIVOS Y TOMAS DE DECISIONES

Clasifica las siguientes afirmaciones en función a los sesgos estudiados:

EFFECTO MARCO

a) Alicia lee que su candidato favorito lo está petando con un 45% de aprobación. María escucha que «decepciona al país» con un 45% de aprobación. Misma estadística con distintas percepciones.

EFFECTO SEÑUELO

b) Si me ofrecen un menú grande en McDonald's a 4'99, uno mediano a 4'5 y uno pequeño a 4, parece que la opción grande es la mejor.

CONTABILIDAD MENTAL

c) Los 100 euros que te dan tus padres son menos valiosos que los que ganas haciendo de canguro.

EFFECTO ANCLA

d) ¿Tiene un 50% de descuento? Debe ser una buena oferta.

AVERSIÓN A LAS PÉRDIDAS

e) Probablemente deberías comprar la garantía.

EFFECTO MANADA

f) María cree que los spinners ayudan a sus hijos. Francis también lo cree.

EFFECTO DOTACIÓN

g) Aunque los términos de servicio de una app suban de precio, prefieres no cambiar a otra.

6.2 SESGOS COGNITIVOS Y TOMAS DE DECISIONES

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

EFEECTO ANCLA

EFEECTO MANADA

EFEECTO MARCO

EFEECTO DOTACIÓN

AVERSIÓN A LAS PÉRDIDAS

EFEECTO SEÑUELO

6.2 SESGOS COGNITIVOS Y TOMAS DE DECISIONES

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

7. LOS SISTEMAS ECONÓMICOS

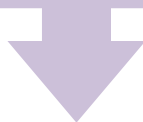
El problema económico básico consiste en decidir cómo satisfacer las **necesidades ilimitadas** por medio de unos **recursos que son escasos**.



Este problema se subdivide en otros tres más concretos: ¿qué bienes producir?, ¿cómo los vamos producir? y ¿para quién los vamos producir?



Es decir, cada sociedad organiza su economía de la manera que considere oportuna para enfrentarse a este problema económico.

A red pushpin icon is pinned to the left side of the final text block.

EL SISTEMA ECONÓMICO de una sociedad es el conjunto de principios y normas con los que se organizan una sociedad y trata de resolver los 3 problemas económicos básicos.

7. LOS SISTEMAS ECONÓMICOS

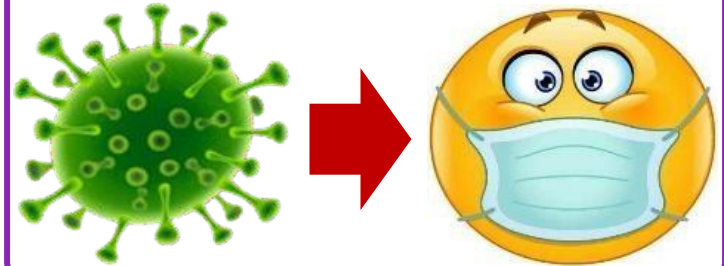
¿Qué producir?

Depende de:

1. Los recursos con los que cuenta la sociedad.

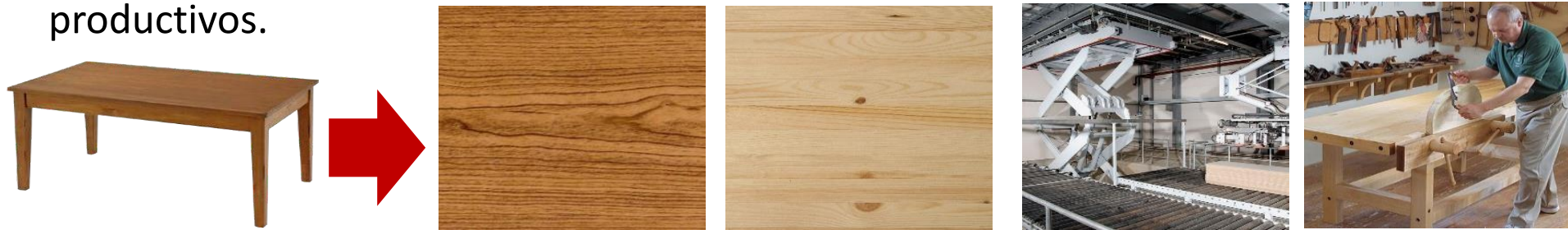


2. Las necesidades de los ciudadanos.



¿Cómo producir?

Elegir quién se va a encargar de llevar a cabo la actividad productiva, qué métodos de producción se van a utilizar y cómo van a combinarse los factores productivos.



¿Para quién?

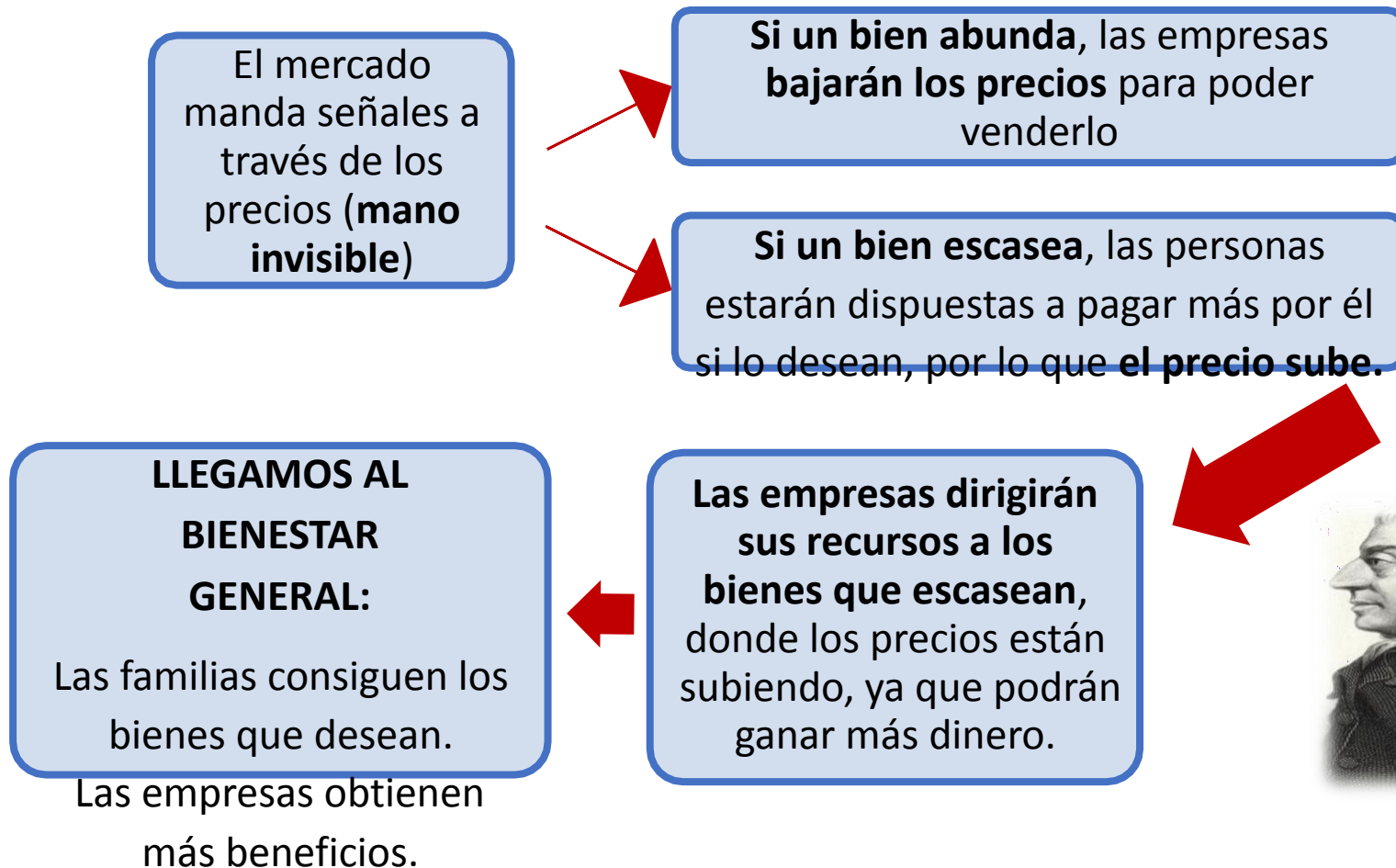
¿Se reparten los bienes de manera igualitaria entre todos los ciudadanos? ¿En función de sus necesidades? ¿O solo para quién pueda pagarlos?

7.1 LA ECONOMÍA DE MERCADO

El origen de la economía de mercado. La mano invisible de Adam Smith.

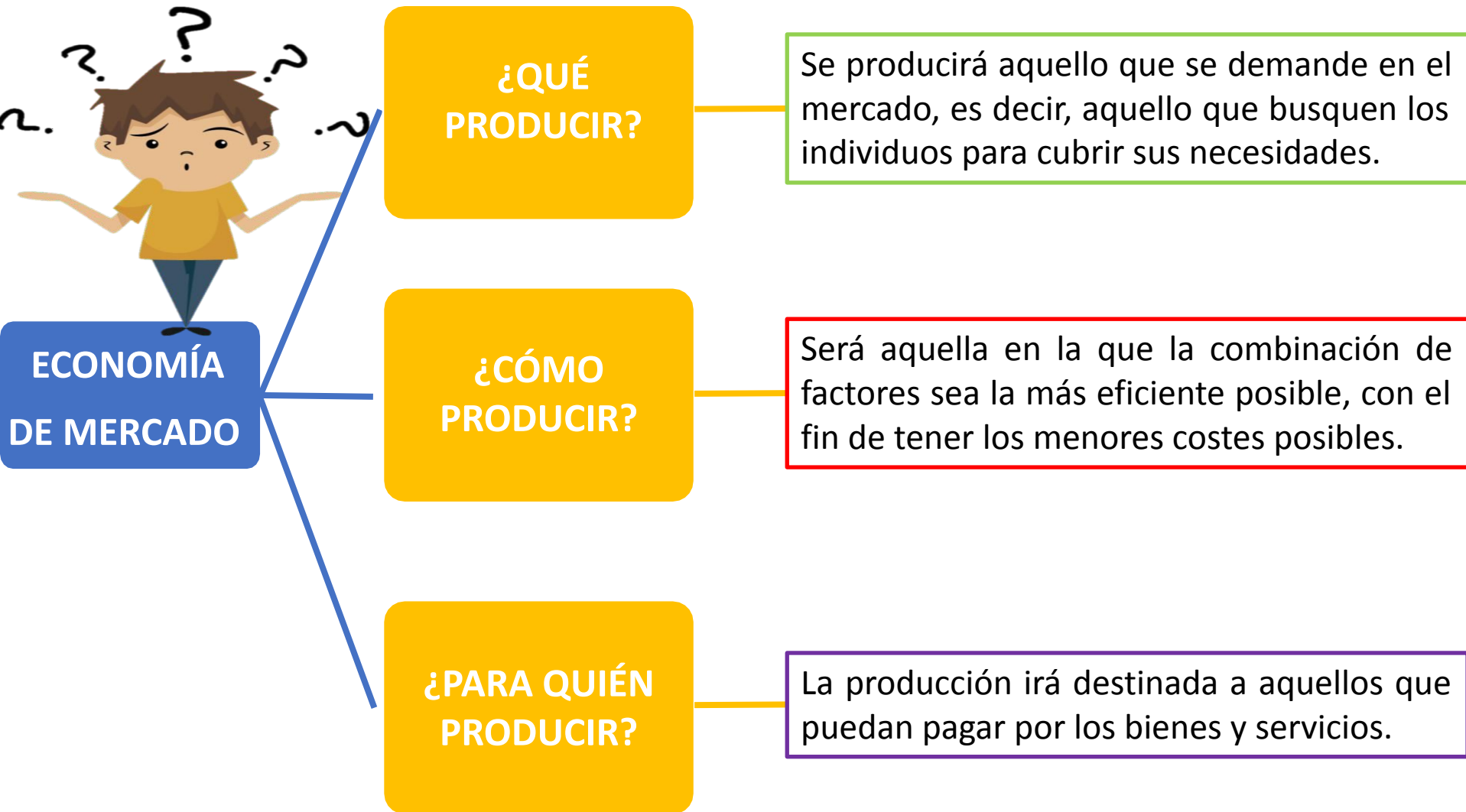
Data de 1776 con la obra de Adam Smith “la riqueza de las naciones”.

LA MANO INVISIBLE son las señales del mercado, que guía las decisiones de las empresas indicando hacia donde deben dirigir sus recursos.



7.1 LA ECONOMÍA DE MERCADO

¿Cómo afronta la economía de mercado los problemas básicos?



7.1 LA ECONOMÍA DE MERCADO



VENTAJAS

Eficiencia en el funcionamiento.

Los mercados fomentan la competencia

Existen incentivos.

Empresas y consumidores tienen recompensas por hacer las cosas mejor

Hay libertad económica. Empresas y familias pueden elegir según sus preferencias e ingresos.



INCONVENIENTES



La distribución de la renta no es equitativa.

No todo el mundo tiene las mismas oportunidades

La economía tiende a ser más inestable y hay crisis periódicas.

Escasez de bienes no rentables.

Las empresas no producen bienes que no den beneficios (carreteras, parques)

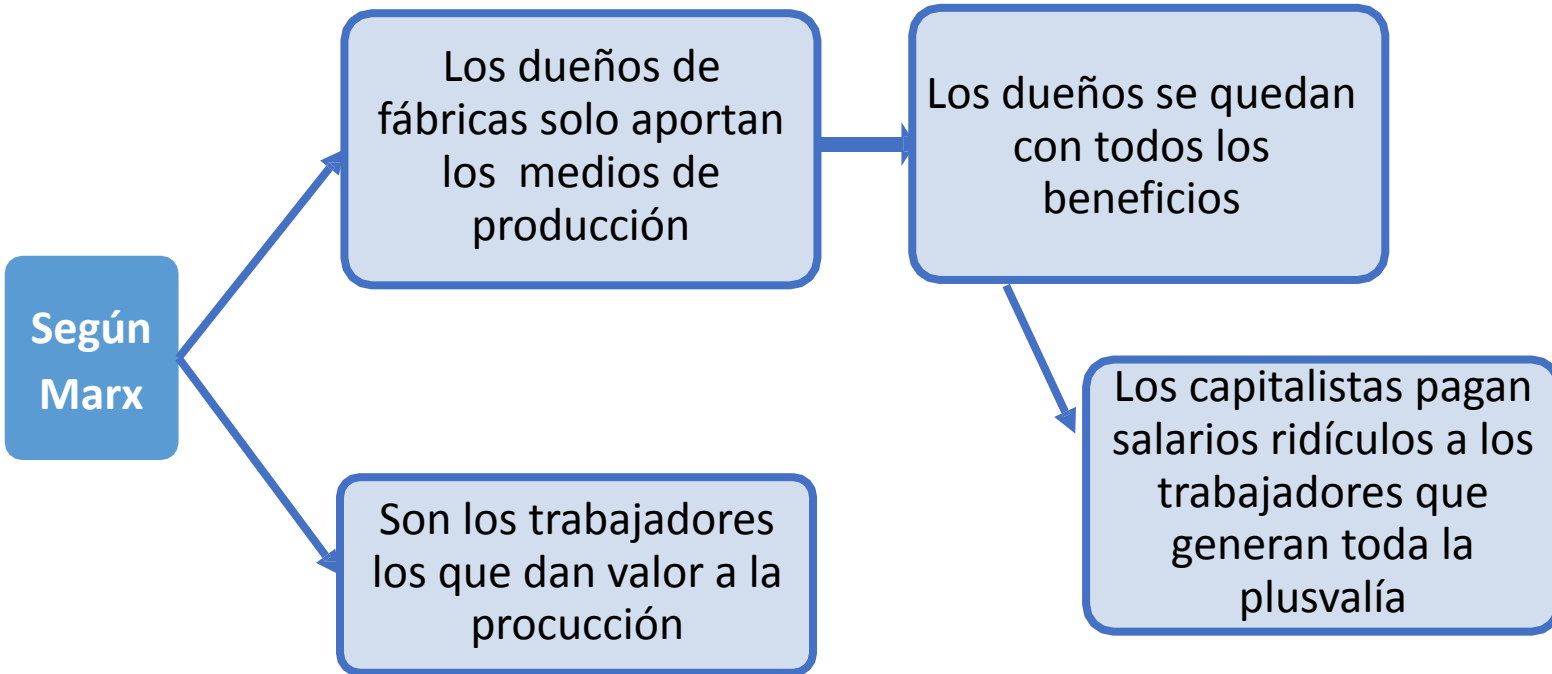
Abusos de ciertas empresas.

Algunas aprovechan su posición y abusan de consumidores y trabajadores

Deterioro del medioambiente.

7.2 LA ECONOMÍA PLANIFICADA

El origen de la economía planificada. Karl Marx

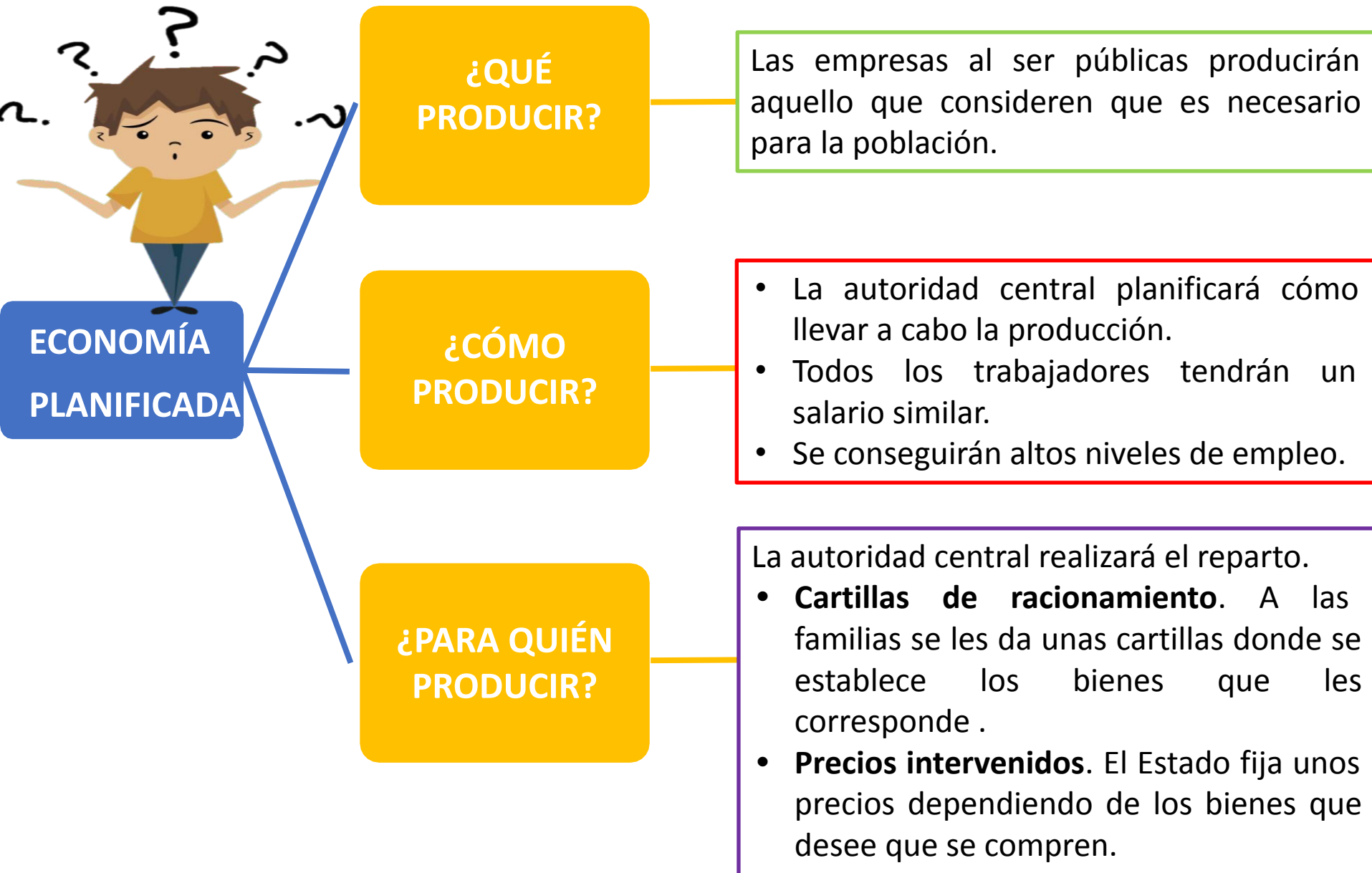


Los trabajadores deben empezar una revolución. Para Marx los medios de producción deberían ser públicos, es decir, de todos los ciudadanos.



7.2 LA ECONOMÍA PLANIFICADA

¿Cómo afronta la economía de mercado los problemas básicos?



7.2 LA ECONOMÍA PLANIFICADA



VENTAJAS

Igualdad en la distribución de la renta.

Altos niveles de empleo.

Necesidades básicas de la población cubiertas



INCONVENIENTES



Errores de precisión. Escasez de algunos bienes y abundancia de otros

Excesiva burocracia
El proceso para tomar decisiones es muy lento

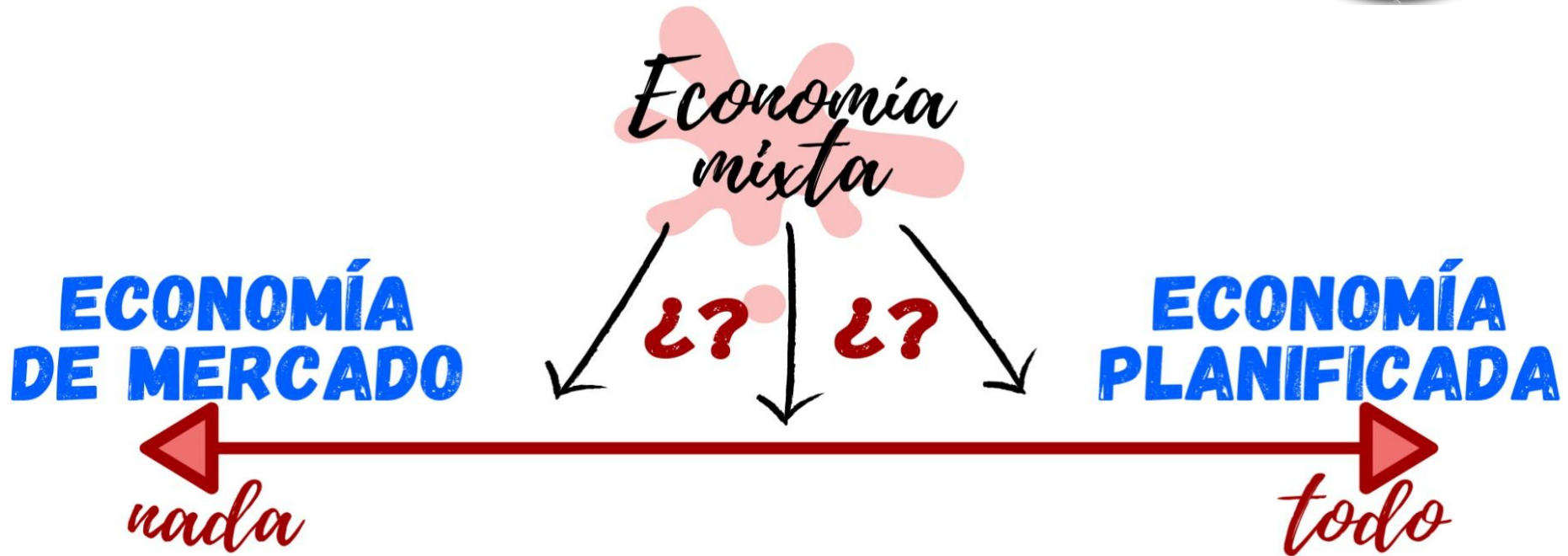
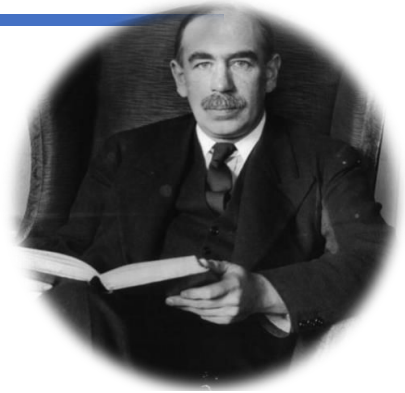
Falta de incentivos

Falta de libertad individual
No se tienen en cuenta los gustos de los consumidores a la hora de producir.

7.3 LA ECONOMÍA MIXTA

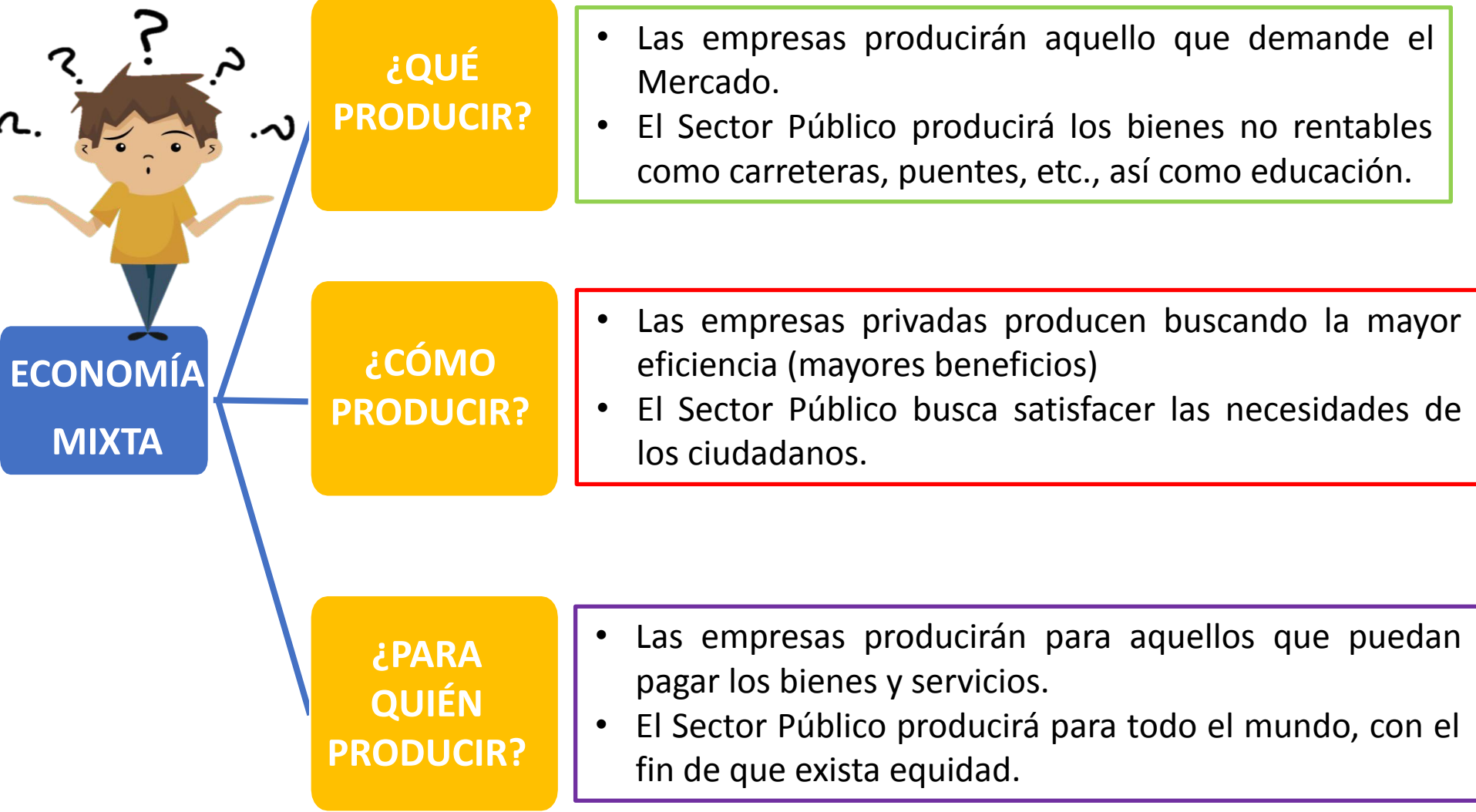
El origen de la economía mixta. Keynes

Después del crack del 29 las economías de mercado no parecían poder salir de la crisis. En 1936 Keynes explicaba como la intervención selectiva del Estado podría solucionar el problema.



En la economía mixta algunas decisiones se toman en los mercados y otras las toma el Estado.

7.3 LA ECONOMÍA MIXTA



7.3 LA ECONOMÍA MIXTA

Ventajas e inconvenientes de la economía mixta

Dependerá del grado de intervención:



Cuando el Estado interviene poco, las ventajas y los inconvenientes se asemejan a los de la economía de mercado.

POCA INTERVENCIÓN

- Los países buscan una mayor eficiencia en el mercado, pero pueden surgir otros problemas como desigualdades.

MUCHA INTERVENCIÓN

- Los países buscan reducir desigualdades y otros efectos del mercado, pero pueden surgir problemas de incentivos.

Cuando el Estado interviene mucho, las ventajas y los inconvenientes se asemejan a los de la economía planificada.