



Colegio Sol de Chile – Lo Espejo  
Departamento de Historia, Geografía y CCSS

**Profesor Felipe Delgado Y. /3to y 4to Medio 2020**

## Guía “Economía y Sociedad”

Nombre:	Curso:	Fecha:
---------	--------	--------

### Antes de comenzar...

Estimado/a estudiante, la presente guía es un documento que apunta a poder cubrir sus necesidades educativas considerando el contexto que vive nuestro país, es por este motivo que se solicita ante cualquier duda tenga la iniciativa a investigar o profundizar según las herramientas que tenga a mano, como por ejemplo, internet, libros, plataformas académicas, YouTube, etc. Agradecido de su comprensión, muchas gracias.

Objetivo: Comprender los aportes de la economía del comportamiento en el entendimiento de la toma de decisiones por parte de los distintos agentes económicos.

## Guía N° 1 “La economía del comportamiento”

**La economía del comportamiento o economía del conductual** es el estudio de cómo los factores psicológicos, sociales o cognitivos afectan las decisiones económicas de los individuos.

La economía conductual está principalmente interesada en explicar por qué los individuos muchas veces se comportan de manera distinta a la de un agente racional, alejándose de uno de los supuestos fundamentales de la economía clásica. Los modelos que se utilizan para analizar el comportamiento usualmente integran ideas de la psicología, neurociencia y microeconomía.

La economía conductual se encarga de la investigación científica en las tendencias cognitivas y emocionales humanas y sociales para una mejor comprensión de la toma de decisiones económicas. Este campo también se aplica a la forma como esas decisiones afectan a los precios de mercado, beneficios y a la asignación de recursos. Uno de los autores más reconocidos

dentro de esta corriente es el estadounidense **Richard H. Thaler** que fue premiado con el Nobel de Economía 2017, por "su contribución a la economía conductual".

La macroeconomía tradicional establece que las personas toman decisiones económicas para maximizar la utilidad, usando para ello la información disponible. Pues bien, según la teoría del comportamiento, los individuos ni tienen preferencias estándar, ni creencias estándar y sus decisiones tampoco están estandarizadas, lo que quiere decir es que no siempre van a ser las mismas, si no que dependerá de su contexto emocional, social e inmediato.

De ahí que se haya observado que las personas no siguen una pauta económica establecida, sino que muestran diferentes facetas en función de las circunstancias que les rodean. Por ello, los principios ortodoxos de la economía se han tenido que replantear, pues muchas veces la psicología es la que explica las decisiones económicas, no la racionalidad.

## Atención:

A continuación se presenta el siguiente material audiovisual para complementar los contenidos expuestos en la presente guía. A su vez, la posterior actividad será en base a la visualización y análisis de estos mismos, ponga atención y buena suerte!

**A.- VIDEO N°1:** *¿Qué es la Economía del Comportamiento?*

<https://www.youtube.com/watch?v=8YbQ0Z5F7ls>

**B.- VIDEO N°2:** *Economía conductual: ¿qué aporta la Psicología a la Economía?*

<https://www.youtube.com/watch?v=mBkl0qSlxw8>

**C.- VIDEO N°3:** *El juego del ultimátum.*

<https://www.youtube.com/watch?v=gedgBYmHCg>

# Actividad

Luego de leer y subrayar la guía y visualizar detalladamente los videos expuestos, conteste las siguientes preguntas:

1.- ¿Cuál es el principal aporte de la economía del comportamiento para el estudio de la toma de decisiones?

---

---

---

---

---

2.- ¿ Que significa, según la economía del comportamiento”, que la toma de decisiones no son estandarizadas?

---

---

---

---

---

3.- Según el “**Video N°3**: El juego del ultimátum” ¿Por qué este experimento serviría como antecedente para corroborar las teorías de la “economía del comportamiento?

---

---

---

---

---

4.- ¿Podrían estas teorías permitirnos tomar mejores decisiones en nuestra vida cotidiana? ¿Porque?

---

---

---

---

5.- Ejemplifique con 3 situaciones cotidianas donde las emociones intervengan en nuestra toma de decisiones:

Ejemplo N°1	
Ejemplo N°2	
Ejemplo N°3	