

3.º ESO · ESCR · UNIDAD 11

Consumir con cabeza

Consumo responsable, sesgos al comprar, compras por impulso, publicidad y políticas públicas

11

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a…

- Explicar por qué consumir de forma responsable no es dejar de consumir.
- Reconocer los sesgos que influyen cuando compramos.
- Calcular un descuento y compararlo con otros precios de referencia, y calcular el coste por uso de un objeto.
- Detectar una compra por impulso y aplicar la regla de las 24 horas.
- Distinguir en un anuncio la propuesta de valor del impulso inducido.
- Explicar qué políticas públicas ayudan a consumir de forma responsable.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

Una situación de partida



Es mayo en 3.º B del IES Ribera Norte. Salma y Dani preparan el capítulo «Antes de comprar» de la guía del punto de reparación. Salma pide a Dani que enseñe en qué se le va la paga. Dani saca el móvil y aparecen cuatro suscripciones que casi había olvidado. Una de ellas pasó a ser de pago, por renovación automática, al terminar la prueba gratuita. Hugo quiere saber qué es una oferta de verdad, Martina duda de una etiqueta «ecológica» e Iker pregunta quién controla lo que dicen los anuncios.

❓ **Piensa en lo último que compraste y no necesitabas. ¿Qué te empujó a comprarlo?**

❓ **Un anuncio dice «Solo hoy, quedan 3 unidades». ¿Por qué crees que lo dice?**

❓ **¿Cuánto crees que cuesta al año una suscripción de unos 5 € al mes? Haz la cuenta antes de mirar la unidad.**

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **11.1** Consumir con cabeza
- **11.2** Decidir comprando
- **11.3** Compras por impulso
- **11.4** La publicidad y sus trucos
- **11.5** Políticas públicas para consumir mejor

Consumo responsable frente a no consumir



Consumo responsable

- Decide con información qué, cuánto y cómo
- Compra lo que usa y lo cuida
- Botas de 60 € y 120 usos: 0,50 € por uso

VS



No consumir

- Dejar de comprar, aunque haga falta
- No es lo que dice la ley: «moderada y reflexiva», no «mínima»
- Reparar, prestar o comprar usado ayuda a reducir la huella

CLAVE

Consumir con cabeza es **comprar con un motivo**, no comprar lo menos posible.

El coste por uso

COMPRA	PRECIO	USOS	COSTE POR USO
Botas	60 €	120	0,50 €
Botas baratas	25 €	20	1,25 €
Chaqueta	90 €	150	0,60 €

CLAVE

Las botas de 60 € salen más baratas por uso que las de 25 €: **a veces lo barato sale caro**.

Seis trucos que reconocer



Anclaje

Fijarse en el primer número que se ve.



Escasez

Creer que algo vale más porque quedan pocas unidades.



Señuelo

Una opción que casi nadie elige para que otra parezca una ganga.



Prueba gratuita

Probar sin coste y luego cuesta dejarlo.



Descuento

Fijarse en el porcentaje y no en el precio final.



Renovación automática

Se cobra cada mes si nadie la cancela.

CLAVE

Primero ponle nombre al sesgo, después haz la cuenta y por último **espera**.

El descuento que no era



De 80 € a 50 €

Hugo mira el historial de precios: en las tres últimas semanas el precio medio fue de 52 €.

1. **Descuento anunciado.** (80 − 50) / 80 = 0,375: el 37,5 %.
2. **Otra referencia.** La media de las tres últimas semanas: 52 €.
3. **Diferencia con la media.** (52 − 50) / 52 = 0,038: el 3,8 %.
4. **El sesgo.** Los 80 € funcionan como ancla.

✔️ **Presentar 80 € como precio anterior podría incumplir la ley si no fue el menor de los 30 días previos. Conviene mirar el historial en varias tiendas.**

Cuatro suscripciones



Música, juegos, nube y vídeo

3,99 €, 4,99 €, 0,99 € y 5,99 € al mes. La paga de Dani es de 40 € al mes.

1. **Al mes.** 3,99 + 4,99 + 0,99 + 5,99 = 15,96 €.
2. **Al año.** 15,96 × 12 = 191,52 €.
3. **Parte de la paga.** 15,96 / 40 = 0,399: el 39,9 %.
4. **Si cancela el vídeo.** Libera 5,99 € al mes: 71,88 € al año.

✔️ **Casi dos de cada cinco euros de la paga van a cobros que se renuevan solos. Si se usan y se disfrutan, el gasto puede estar bien decidido.**

Valor frente a impulso



Propuesta de valor

- «Revisada en el taller, con frenos nuevos, 90 €»
- Dice qué compras y cuánto cuesta
- Lo que el producto ofrece de verdad

VS



Impulso inducido

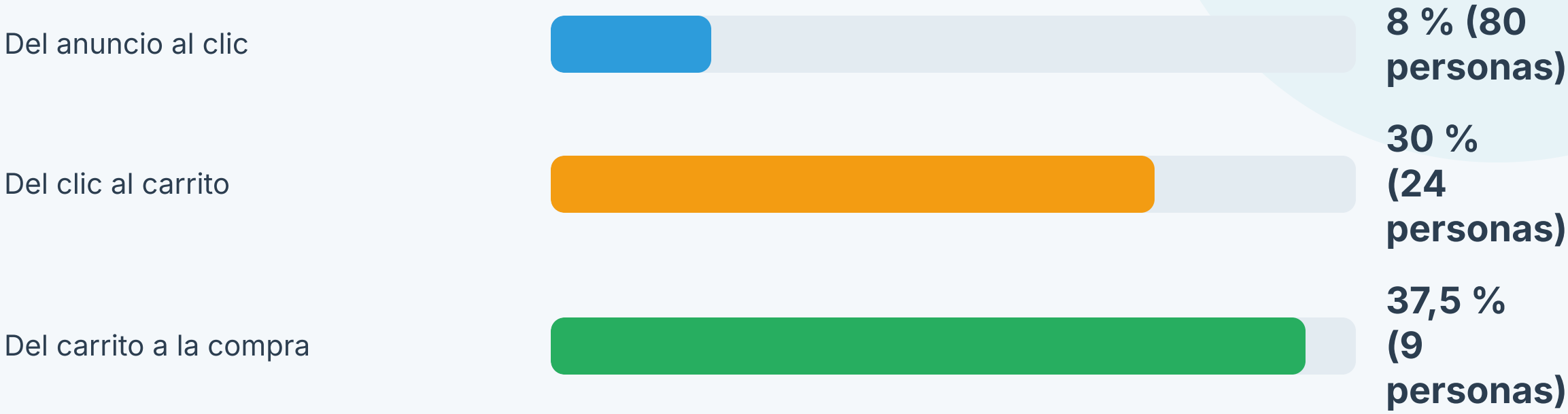
- «¡Última oportunidad!»
- No cuenta nada de la bicicleta
- Urgencia, miedo a quedarte fuera o famosos

CLAVE

Pregúntate: si quitara el cartel de prisa, ¿**seguiría queriéndolo**?

El embudo de una tienda

De 1.000 personas que ven el anuncio, porcentaje que pasa al paso siguiente.



Datos ficticios de un supuesto didáctico (consulta: 11/2026).

CLAVE

Solo compran 9 de 1.000: el **0,9 %**. Un anuncio con prisa quiere que saltes el paso de pensar.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Una tienda anuncia «de 90 € a 60 €». El precio medio de las últimas semanas fue de 63 €. ¿Qué es correcto?

A El descuento anunciado es del 33,3 % y, frente a la media, solo del 4,8 %

B El descuento es del 4,8 %

C El descuento es del 30 %

✔️ (90 − 60) / 90 = 0,333 y (63 − 60) / 63 = 0,048. Un descuento puede estar bien calculado y aun así apoyarse en un ancla.

REPASO

Ideas clave

- **Consumir con cabeza.** Consumo responsable: no es no consumir, beneficios individuales y sociales, huella y cambio climático, coste por uso.
- **Decidir comprando.** Racionalidad limitada: decidir con poco tiempo, sesgos y técnicas, comprobar ofertas y precios anteriores, anclaje, escasez y señuelo.
- **Compras por impulso.** Impulso y consumismo: comprar sin planear, regla de las 24 horas, gasto hormiga, suscripciones y renovación automática.
- **La publicidad.** Propuesta de valor: lo que ofrece de verdad, impulso inducido: la prisa que se añade, publicidad engañosa y alegaciones ecológicas, obsolescencia.
- **Políticas públicas.** Etiquetado energético europeo, campañas informativas de la comunidad, servicios municipales.

PARA TERMINAR

Para pensar

1 Dani no contesta cuando Salma le pregunta si cancela los juegos. ¿Qué criterios usarías tú, además del precio, para decidir si una suscripción merece la pena?

2 Un cartel dice «de 80 € a 50 €». ¿Qué datos pedirías para saber si el descuento es real?

3 Elige una compra reciente y aplica las cuatro preguntas: ¿la necesito?, ¿cuánto cuesta cada vez que la uso?, ¿se puede arreglar, prestar o comprar usado? y ¿qué deja detrás?



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**