



NOMBRE DEL DOCENTE: Juan Andrés Alzate Peláez. Correo-e: juan.andres.alzate.pelaez@gmail.com

WhatsApp: 321 787 15 17 | ÁREA: Economía GRADO: 10

NOMBRE DEL ALUMNO: _____ GRUPO: 10-_____

TALLER N.º 5 DE ECONOMÍA

Lee atentamente. Luego, responde los ejercicios que se presentan al final.

Principios básicos de economía

Una vez vista la importancia de la economía en nuestras vidas, vamos a tratar de establecer qué principios nos ayudarán en el día a día. Comenzaremos viendo algunos principios económicos relacionados con la toma de decisiones.



1. Los individuos deben elegir: coste de oportunidad

Dado que la base de la economía se encuentra en la escasez de recursos, nos vemos continuamente en la necesidad de elegir a qué destinamos nuestros recursos. Imaginemos que dispones de una hora para estudiar, debes repasar economía y lengua, ya que mañana tienes ambos exámenes. Si dedicas la hora a estudiar lengua, es tiempo que le estás quitado a economía, es decir, estudiar lengua tiene un coste: que no puedes estudiar economía en ese tiempo. Esa opción a la que renuncias se denomina *coste de oportunidad*, un concepto clave en esta asignatura.

EJEMPLO 1: Este año te planteas si quieres seguir estudiando, trabajar, ya que tienes 16 años, o quedarte en casa sin hacer nada. Además, si te decides por estudiar, dudas entre cursar una tecnología o la Universidad. Cualquiera de las decisiones tomadas tiene un coste, de tal manera que, si decides estudiar, no podrás ni quedarte en casa, ni trabajar, ni ganar un dinero. Si decides trabajar, no podrás ni quedarte en casa, ni seguir formándote. Y si, por último, decides permanecer en casa, no podrás ni seguir formándote, ni ganar dinero trabajando. En todas las opciones siempre renuncias a algo, y eso a lo que renunciamos es a lo que en economía se denomina coste de oportunidad.

EJEMPLO 2: El Estado también debe elegir a qué dedicar los recursos, y su elección le lleva a incurrir en coste de oportunidad. Así, imaginemos que el Estado dispone de 2 mil millones de pesos que puede dedicar a conceder más becas a los estudiantes universitarios o ayudas para discapacitados. Podrías pensar que si da mil millones de pesos para cada causa, entonces no hay coste de oportunidad, pero es falso. Si dedica mil millones de pesos a becas, ese dinero no lo puede dedicar a otro fin; luego esos mil millones de pesos dedicado a becas sí han tenido un coste de oportunidad.

2. Pensamos en términos marginales



Cuando los individuos tomamos decisiones rara vez lo hacemos en términos de todo o nada, solemos razonar en términos marginales.

EJEMPLO: Vamos a comprar un computador nuevo, y en el momento de estar en la tienda nos ofrecen un computador mejor con una tarjeta de resolución gráfica más potente y de más calidad por 500 mil pesos más. En ese momento no nos planteamos si compramos un computador o no, eso ya está decidido, lo que nos planteamos es si estamos dispuestos a pagar algo más (coste marginal), 500 mil pesos, por obtener algo más (beneficio marginal), una mejor tarjeta gráfica.

Del mismo modo, queremos una reforma de nuestra casa y hemos pedido una valoración de las diferentes mejoras que vamos a efectuar. El presupuesto que nos han dado es de 50 millones de pesos, pero nos sugieren que por 13 millones de pesos más podríamos tener el apartamento pintado y el suelo de parqué. De nuevo encontramos que la decisión no es si hacer o no la obra, la decisión es si nos interesa, por 13 millones de pesos más (coste marginal), tener mejor suelo y el apartamento pintado (beneficio marginal).

3. Las personas funcionan por incentivos

Las personas se sienten motivadas ante determinados estímulos o incentivos que nos animan a pensar o actuar de una forma determinada.

EJEMPLO: Un alumno puede no tener ningún interés en pasar sus tardes de vacaciones haciendo test en la escuela de conducción, y recibiendo clases teóricas acerca de cómo actuar en una glorieta o cómo cambiar un neumático. Ahora bien, el estímulo de que podrá conducir, superados los exámenes práctico y teórico, lo motivan, y se acaba apuntando a la autoescuela. En este caso, la obtención del pase de conducir es el estímulo.

En términos más económicos, si pretendemos que una empresa deje de contaminar, podemos ofrecerle estímulos positivos, es decir, subvenciones y ayudas para aquellas empresas que cuiden el medioambiente; o estímulos negativos, es decir, sanciones y multas para aquellas que contaminen por encima de los umbrales máximos establecidos.

Del mismo modo, si pretendemos favorecer la contratación de determinados colectivos, como mayores de 45 años o jóvenes sin experiencia, debemos motivar a las empresas y, en ese caso, podemos ofrecerles reducciones en las cotizaciones a la seguridad social.

EJERCICIOS

Responde las preguntas en tu cuaderno. Envía las fotos al correo o al WhatsApp del docente..

1. Seguramente tengas algún dinero ahorrado que esperas destinarlo a algún fin. Pon un ejemplo en el que muestres el coste de oportunidad de destinar tus ahorros a algo determinado.
2. ¿Qué estímulos se te ocurre que podrías ofrecerle a tu profesor para que viniera más motivado a darte clase?
3. ¿Qué podría hacer un empresario para motivar a sus trabajadores y que, así, fueran más productivos?
4. Pregunta a tus familiares la última decisión que hayan tomado y explica cuál fue el coste de oportunidad de su elección.