



## Guía de trabajo 7 EL INCENTIVO EN LA ECONOMÍA / BENEFICIO Y COSTO MARGINAL

<b>ASIGNATURA: DIFERENCIADO - ECONOMÍA Y SOCIEDAD</b>		UNIDAD 1	La economía como ciencia social.
<b>PROFESOR/A ANABELLA GARCÍA N.</b>		Fecha :	/05 /2020
ESTUDIANTE	<b>CURSO: 3° Medio</b>	TIEMPO ESTIMADO: 1h.10m	

**OBJETIVO:** *Comprenden la importancia del incentivo en las actividades humanas; sobre todo en las económicas.*

### INSTRUCCIONES.

- 1) Lea atenta y comprensivamente la Guía N°7
  - 2) Subraye las palabras que desconozca y ubique en un Diccionario su significado. (en el cuaderno)
  - 3) Responda brevemente las preguntas señaladas al término de la Guía
  - 4) La respuestas envíelas al correo: [ibsengn@yahoo.es](mailto:ibsengn@yahoo.es)
- RECORDATORIO: 1) Sigán trabajando en sus Fichajes. 2) Lema: "todo irá bien..."

### El incentivo en Economía.

Un incentivo es un mecanismo que relaciona una recompensa o castigo a un determinado desempeño o conducta.

El objetivo de establecer un incentivo es inducir un determinado comportamiento. Se supone que el sujeto al que se le aplica actuará como un agente racional evaluando los costes y beneficios.

Por tanto, el sujeto objetivo considerará óptimo desarrollar la conducta que busca el diseñador del incentivo, siempre que dicho estímulo se encuentre bien diseñado.

Así, por ejemplo, si se quiere motivar a que un trabajador se esfuerce más, se puede diseñar un incentivo que premie su mayor esfuerzo. Si se trata de un vendedor, un incentivo común es hacerlo partícipe de las mayores ventas a través de comisiones.

Tipos de incentivos. Existen cuatro tipos de incentivos; a saber:

**Incentivos monetarios o financieros:** Son los utilizados más ampliamente y seguramente uno de los más efectivos. Pueden incluir un mayor salario, pago de comisiones de ventas, premios en dinero o acciones, etc.

**Incentivos morales:** Tratan de empujar a las personas a hacer lo que se supone es correcto o bueno en una determinada sociedad. Los incentivos morales son más complejos de aplicar que los monetarios ya que los valores varían entre distintas culturas. Además, es la persona la que finalmente decide si está de acuerdo o no con una determinada convención moral.

**Incentivos naturales:** Se basan en la propia naturaleza humana. Así, por ejemplo, las personas en general son naturalmente curiosas por lo que se les puede motivar a hacer ciertas cosas con el fin de saciar estas necesidades naturales.

**Incentivos coercitivos:** Se basan en enfatizar las consecuencias negativas o castigos que tendrá no llevar a cabo una determinada conducta o comportamiento. Se trata de incentivos que se basan en lo negativo y por ende no suelen motivar internamente a los sujetos, y estos solo actúan por temor.

## **Beneficio y costo marginal**

El beneficio que surge de incrementar una actividad recibe el nombre de beneficio marginal. Por ejemplo imagine que dedica cuatro noches a la semana a estudiar y que su calificación promedio es de 7 (de una escala de 10). Como desea subir sus notas, decide estudiar una noche más por semana. Su clasificación promedio aumenta a 7.5.

El beneficio marginal de estudiar una noche adicional por semana es el aumento de 0.5 en su calificación, no el 7.5 total. Usted ya tenía 7 por estudiar cuatro noches a la semana por lo que no consideramos este beneficio como resultado de la decisión que acaba de tomar.

Al costo de un incremento en una actividad se le denomina costo marginal. Para usted, el costo marginal de incrementar su tiempo de estudio una noche por semana es el costo de la noche adicional que no pasa con sus amigos, ni viendo películas, ni chateando (en caso de que éstas sean las mejores alternativas para emplear su tiempo). Este costo no incluye el de las cuatro noches semanales que ya dedica al estudio.

Para tomar su decisión, debe comparar el beneficio marginal de una noche adicional de estudio con el costo marginal. Lo sensato es estudiar la noche adicional. Si el costo marginal supera el beneficio marginal, no hay razón para estudiar la noche adicional.

Cuando evaluamos los beneficios y costos marginales elegimos sólo aquellas acciones que ofrecen más beneficios que costos, así, estamos empleando nuestros escasos recursos de la manera más ventajosa posible.

Respuesta a los incentivos....Ahora lo unimos todo.

Nuestras elecciones responden a los incentivos. Un cambio en el costo marginal o en el beneficio marginal afecta los incentivos que se nos presentan y nos impulsa a cambiar nuestra elección.

Por ejemplo, imagine que su profesor de economía le entrega un conjunto de problemas y le dice que todos ellos estarán incluidos en su próximo examen. El beneficio marginal de estudiar esos problemas es grande, así que usted decide trabajar diligentemente en ellos. En contraste, si su profesor de matemáticas le da algunos problemas y le avisa que ninguno de ellos formara parte de su próximo examen, el beneficio marginal de estudiar esos problemas es menor, por lo que seguramente ignorará la mayoría de ellos.

La idea fundamental de la economía es que podemos predecir la manera en que cambiarán las elecciones con solo analizar los cambios en los incentivos.

Es más probable emprender cualquier actividad cuando su costo marginal disminuye o su beneficio marginal aumenta; al contrario, es más difícil que se lleve a cabo una actividad cuando su costo marginal aumenta o su beneficio marginal disminuye.

### **ACTITUD DE COMPRESIÓN.**

- 1). ¿Por qué son importantes los incentivos para los seres humanos?
- 2) ¿Por qué es importante en particular el "incentivo económico"?
- 3). Cree un ejemplo práctico sobre la entrega de incentivos (para los estudiantes) y su mejora en el rendimiento académico.