

Nombre:

Fecha:

Apellidos:

Curso:

## Actividad 1

---

### Sobre la oportunidad y el beneficio

«Atendiendo a lo que me dices, así que le hayas hecho efectiva su paga, tu médico solo tiene derecho a la percepción de sus ruines honorarios e igualmente tu maestro; y con todo, el médico y el maestro son entre nosotros objeto de sumo aprecio y de toda consideración”. Y yo te respondo que hay cosas que valen más que el precio por el que se compran. Compras al médico una cosa inapreciable: la vida y la buena salud, y del profesor de artes liberales, las buenas letras y la cultura del alma; por tanto a uno y a otros no les pagas por lo que te dan, sino por la molestia que se toman; es por el ejercicio de su ministerio y el tiempo que hurtan a otros quehaceres, que les indemnizas, pues se llevan el salario de las horas que emplearon en él, no el del servicio que te hicieron. Otra respuesta más convincente todavía puede darse. “Determinadas cosas —dices— tienen una valía superior a su precio de venta y por tanto tú me debes por ellas un sobreprecio por más que las hubieras comprado y pagado”. Primeramente, ¿qué importancia tiene su valor, si es el que se convino entre comprador y vendedor? Además, no le compré por su valor intrínseco, sino por el que tú señalaste. “Vale más que su precio de venta” —dices— pero el caso es que no se pudo vender más caro. El precio de cada cosa depende de su oportunidad; aun cuando tú la hubieras encarecido, ese precio se fija en aquel por encima del cual no puede venderse, eso sin contar con que el buen comprador nada debe al vendedor. Además, aun cuando valieran más estas mercancías, no hay en este negocio generosidad alguna de tu parte una vez que se admite no ser su utilidad efectiva, sino el uso y el curso del mercado, los que regulan su precio justo. ¿Qué precio pones tú al marino que es capaz de prever las borrascas que van a azotar la embarcación en pleno mar y en medio de la calma ordena recoger las velas y bajar los aparejos para afrontar la embestida de la tempestad y de esta forma salvar la nave y el pasaje? Servicio tan arriesgado y tan grande se paga íntegramente con el precio del pasaje aun cuando lo que se contrata es cosa bien distinta. O, por poner algún otro ejemplo, ¿cuánto estimas que vale un albergue en el desierto, un techo mientras dura el aguacero y, en lo más recio del frío, la lumbre amiga o un baño caliente?»

Adaptado de SMITH, Adam: *La riqueza de las naciones*, 1796.

### Preguntas

1. ¿Con qué concepto económico relaciona Adam Smith lo que cobran el médico o el maestro?
2. Según Smith, ¿cuál es el precio justo de las cosas?

## Actividad 2

---

### Tribuna de economía. Lo tradicional sube... de precio

Sara Carreira. REDACCIÓN. —Según la Federación de Usuarios y Consumidores Independientes (FUCI), los precios de los juguetes tradicionales son un 5 % más caros que el año pasado. Sin embargo, lo que los padres pagan de más por una muñeca Bratz, por ejemplo, lo compensan con el precio de los juegos electrónicos, cada vez más asequibles. Efectivamente, artículos como los teléfonos móviles, los reproductores de discos compactos y los ordenadores han tenido una importante reducción de precios, que en algunos casos llega al 30 % con respecto a su precio del año pasado.

En lo que se refiere las pautas de consumo, los comerciantes han detectado un incremento en las ventas durante el mes de noviembre y de forma destacada a principios de diciembre. Pero como siempre queda alguna cosilla, es normal ver a padres, tíos o abuelos buscando a última hora algún juguete para la mágica noche de Reyes.

Según los datos disponibles por otras fuentes, como los de la Asociación Española de Fabricantes de juguetes (AEFJ), el 70 % de los juegos infantiles son adquiridos en el intervalo de tiempo comprendido entre el 1 de diciembre y el 6 de enero. En lo que se refiere al gasto, dicha asociación sitúa la media anual de gasto por niño en 155 euros, casi la mitad de lo que corresponde a un niño norteamericano y de otros países europeos por el mismo concepto. De hecho, en Europa sólo Alemania, Italia y Portugal se gastan menos dinero en los juguetes de los pequeños. Eso sí, llegada la campaña navideña los españoles no reparan en gastos y prefieren dejar sin regalos a los adultos antes que a los niños. En lo que se refiere a las elecciones de los españoles, suelen repartirse de más a menos entre las siguientes: juegos de actividades (18 % de las ventas), figuras de acción (11 %), muñecas (11 %), juegos de preescolar (10 %) y, en menor medida, vehículos, puzzles y peluches.

### La electrónica desbanca al juego tradicional

La tendencia entre los niños es clara: cada vez abandonan en edades más tempranas los juguetes clásicos. Los responsables de El Corte Inglés, por ejemplo, señalan que hace una década una niña de diez años pedía alguna muñeca pero hoy ya no lo hacen ni a los nueve, y que cada vez es más común que las niñas de ocho años soliciten juegos relacionados con la informática o la electrónica como ordenadores, telescopios o lectores portátiles de discos compactos.

También hay cambios en lo que se refiere a la categoría del regalo: los niños se han incorporado al sector de adultos en lo tocante a «sus» regalos. En este sentido son un buen ejemplo los móviles o los ordenadores.

### Móvil para el padre y cine en casa

En cuanto a los móviles, se da el caso curioso de que los padres heredan el de sus hijos, puesto que éstos van un paso por delante en las exigencias técnicas que requieren de sus terminales.

Un caso especialmente llamativo es el de las videoconsolas, sobre todo el de la Playstation 2. Este juego, pensado para gente joven, es capaz de reunir a gran parte de la familia en torno a la tele, puesto que todos juegan. En los últimos años, su bajada de precio (ha pasado de los 400 a los 200 euros en solo dos navidades) ha sido un incentivo más para comprarla. Pero, además,

los que ya la tenían han adquirido los complementos del denominado «cine en casa»: un *subbuffer* y dos o cuatro altavoces. Y es que la Playstation, además de ser una máquina de juegos, tiene un DVD incorporado que permite ver películas en este formato.

Adaptado de *La Voz de Galicia*, 05-01-2004.

## Preguntas

1. Para una familia, ¿cuál es el coste de oportunidad de adquirir los juguetes?
2. Actualmente, ¿qué cambios se apuntan en las preferencias de los niños en lo que a juguetes se refiere?
3. ¿En qué se diferencian las pautas de consumo de este año con respecto a las de años anteriores?