

1. Información del equipo pedagógico y horarios de atención a estudiantes

Profesor magistral: José Alberto Guerra
Correo electrónico: ja.guerra@uniandes.edu.co
Horario de atención a estudiantes: L 2:00 p.m. a 3:00 p.m.
Lugar de atención a estudiantes: Zoom, hacer reserva en
<https://jaguerra.youcanbook.me/>

Asistente de docencia: Santiago Neira
Correo electrónico: s.neira10@uniandes.edu.co
Horario de atención a estudiantes: Cita previa por correo
Lugar de atención a estudiantes: <https://uniandes-edu-co.zoom.us/j/5493363657>

2. Descripción del curso

Este curso abarca el análisis económico de temas en la intersección entre Psicología y Economía. Para ello, propondremos modelos económicos en los que los tomadores de decisión tienen un “psicología más rica” que la prescrita por los modelos de los libros de texto estándar, tanto en el sentido que sus preferencias son más complejas y que sus habilidades cognitivas son limitadas. Se discutirá con los estudiantes las principales hipótesis en economía del comportamiento y evidencia empírica que podría refutarlas en favor de modelos estándar más parsimoniosos. La evidencia estará basada tanto en experimentos aleatorios de campo como de laboratorio.

3. Resultados de aprendizaje

Comprender conceptos básicos de la Economía del Comportamiento y desarrollar su aplicación en situaciones económicas diversas.

Utilizar la aproximación de Economía del Comportamiento para estudiar fenómenos sociales

Plantear un fenómeno social que quieren comprender e identificar cómo la Economía del Comportamiento le sirve para entenderlo.

4. Cronograma

Sesión	Fecha	Clase	Temas	Notas & Fechas Importantes
1	22-Jan	M	Introducción. Economía del Comportamiento I	
2	27-Jan	M	Introducción. Economía del Comportamiento II	
3	29-Jan	M	Validación Teoría del Consumidor I	Taller 1.1 Validación Teoría del Consumidor
4	3-Feb	M	Validación Teoría del Consumidor II	
5	5-Feb	M	Validación Teoría del Consumidor III	
6	10-Feb	E	Trabajo en Clase Taller 1.1 - Fenómeno Social Interés (7 estudiantes)	Calificación Aportes Solución Taller 1: 5%
7	12-Feb	M	Preferencias Sociales I	Taller 1.2 Preferencias Sociales
8	17-Feb	M	Preferencias Sociales II	
9	19-Feb	M	Preferencias Sociales III	
10	24-Feb	E	Trabajo en Clase Taller 1.2 - FSI (7 estudiantes)	Calificación Entrega Fenómenos Social Interés: 5%
11	26-Feb	A	Programación Otree I	Taller 1.3 Decisión Bajo Incertidumbre y Riesgo
12	3-Mar	M	Decisión Incertidumbre y Riesgo I	
13	5-Mar	M	Decisión Incertidumbre y Riesgo II	
14	10-Mar	E	Trabajo en Clase Taller 1.3 - FSI Conformación Grupos	Conformación Grupos (3 o 4 per) - Definición FSI: 5%
15	12-Mar	E	Examen Taller Conceptos 1	Calificación Examen 1: 20%
	17-Mar		Semana de Receso	
	19-Mar			
16	24-Mar	M	Preferencias Intertemporales I	Taller 2.1 Preferencias Intertemporales
17	26-Mar	M	Preferencias Intertemporales II	28-Mar Límite 30% Nota
18	31-Mar	E	Trabajo en Clase Taller 2.1 - Avances FSI	
19	2-Apr	A	Programación Otree II	
20	7-Apr	M	Teoría de Juegos Comportamental I	Taller 2.2 Teoría de Juegos Comportamental
21	9-Apr	M	Teoría de Juegos Comportamental II	Entrega Reporte Política sobre Fenómeno Social de Interés: 15%
	14-Apr		Semana Santa	
	16-Apr			
22	21-Apr	E	Trabajo en Clase Taller 2.2 - Avances FSI	Calificación Aportes Solución Taller 2: 5%
23	23-Apr	M	Decisiones Colectivas I o Normas Sociales I	
24	28-Apr	M	Decisiones Colectivas II o Normas Sociales II	
25	30-Apr	E	Examen Taller Conceptos 2	Calificación Examen 2: 20%
26	5-May	E	Presentaciones Fenómeno Social de Interés	Entrega y Presentaciones FSI. 3 grupos por Clase: 25%
27	7-May	E	Presentaciones Fenómeno Social de Interés	
28	12-May	E	Presentaciones Fenómeno Social de Interés	
29	14-May	E	Presentaciones Fenómeno Social de Interés	
	19-May		No hay Clases Semana 16	
	21-May		No hay Clases Semana 16	
	26-May		Semana de Finales cursos múltiples secciones	
	28-May			

5. Referencias

Textos Guías

**Dhami, Sanjit. The Foundations of Behavioral Economic Analysis. Oxford University Press, 2016.

**Lehr, Brandon. 2021. Behavioral Economics. Evidence, Theory, and Welfare. Routledge.

Cartwright, Edward. 2018. Behavioral Economics. 3rd Edition. Routledge.

**Wilkinson, Nick and Matthias Klaes. 2018. An Introduction to Behavioral Economics. 3rd Edition. Red Globe Press.

Chaudhuri, Ananish. 2021. Behavioral Economics and Experiments. Routledge.

Just, David. 2014. Introduction to Behavioral Economics: Noneconomic Factors that Shape Economic Decisions.

Wiley.

Baddeley, Michelle. 2019. Behavioral Economics and Finance. Routledge.

Angner, Erik. 2021. [A Course in Behavioral Economics](#). 3rd Edition. Palgrave Macmillan.

Drouvelis, Michalis. 2021. Social Preferences. An Introduction to Behavioral Economics and Experimental Research. Agenda Publishing Limited.

Referencias Temas Principales (*lectura mínima sugerida)

a. Introducción: Economía Experimental vs Economía del Comportamiento

- *Rabin, M. (1998). "Psychology and Economics," *Journal of Economic Literature*, **36**, 11-46.
- *DellaVigna, S. (2009). "Psychology and Economics: Evidence from the Field," *Journal of Economic Literature*, **47**, 315-372.
- Dhami, Sanjit. The Foundations of Behavioral Economic Analysis. Oxford University Press, 2016. Introduction
- Rubinstein, A (1998): *Modeling Bounded Rationality*, MIT Press Ch 1 "Bounded Rationality in Choice"
- Smith, Vernon (1976), "Experimental Economics: Induced Value Theory", *American Economic Review*, **66**, 274-279.
- *Smith, Vernon L. (1994). "Economics in the Laboratory". *Journal of Economic Perspectives*, **8**:113-131, 1994.
- *Samuelson, Larry (2005), "Economic Theory and Experimental Economics", *Journal of Economic Literature*, **43**, 65-107
- *Falk, A and J.Heckman (2009) "Lab Experiments Are a Major Source of Knowledge in the Social Sciences". *Science* 23 October 2009: Vol. 326. no. 5952, pp. 535 – 538
- Camerer, Lowenstein and Rabin (eds) (2003) Part One
- *Ashraf, N., Camerer, C. and Lowenstein, G. (2005) "Adam Smith, Behavioral Economist". *J. Econ. Persp.*
- Camerer (1999) "Behavioral economics: Reunifying psychology and economics". *Proc. Natl. Acad. Sci. USA*. Vol. 96, pp. 10575–10577, September 1999
- Mullainathan & Thaler (2005) "Behavioral Economics". *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*.
- Almlund, Mathilde, et al. Personality psychology and economics. No. w16822. National Bureau of Economic Research, 2011. Ch 1-3
- *Roth, Alvin (1995), "Introduction to Experimental Economics," in *Handbook of Experimental Economics*. John
- *Kagel and Alvin Roth, eds. Princeton University Press, 3-109.
- Gabaix, X., & Laibson, D. (2008). The seven properties of good models. The foundations of positive and normative economics: A handbook, 292-319.
- Abrams, E., Libgober, J., & List, J. A. (2020). Research registries: Facts, myths, and possible improvements (No. w27250). National Bureau of Economic Research.

b. Validación de teoría del consumidor

- Afriat, S. (1967), "The Construction of Utility Functions from Expenditure Data", *International Economic Review*, **8**: 67-77.
- *Andreoni, J., and J.H. Miller (2002), "Giving According to GARP: An Experimental Test of the Consistency of Preferences for Altruism", *Econometrica*, **70**: 737-53.
- Battalio, R. C., J.H. Kagel, R.C. Winkler, E.B. Fisher, R.L. Basmann, and L.Kranser (1973), "A Test of Consumer Demand Theory Using Observations on Individual Consumer Purchases", *Western Economic Journal*, **11**: 411-28.
- Blundell, R., M. Browning, and I. Crawford (2007), "Improving Revealed Preference Bounds on Demand Responses", *International Economic Review* **48**: 1227-44.
- Bronars, S.G. (1995), "The Power of Nonparametric Tests of Preference Maximisation", *Econometrica*, **55**: 693-98.
- *Choi, S., R. Fisman, D. Gale, and S. Kariv (2007), "Consistency and Heterogeneity of Individual Behavior under Uncertainty", *American Economic Review*, **97**: 1921-38.
- Harbaugh, W.T., K. Krause, and T.R. Berry (2001), "GARP for Kids: On the Development of Rational Choice Behavior", *American Economic Review*, **91**: 1539-45.
- Huck, S., and I. Rasul (2010), "Testing Consumer Theory: Evidence from a Natural Field Experiment", mimeo UCL.
- Samuelson, P.A. (1938), "A Note on the Pure Theory of Consumer Behavior", *Econometrica*, **5**: 61-71.
- Samuelson, P.A. (1947), *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge, Mass.: Harvard

University Press.

Sippel, R. (1997), "An Experiment on the Pure Theory of Consumer's Behaviour", *Economic Journal*, 107: 1431-44.

Varian, H.R. (1982), "The Nonparametric Approach to Demand Analysis", *Econometrica*, 50: 945-74.

*Varian, H.R. (2006), "Revealed Preference", in M. Szenberg (editor), *Samuelsonian Economics and the 21st Century*, Oxford University Press, Oxford, England.

c. Preferencias sociales

Blanco M and Guerra JA (2023) "To segregate, or to discriminate - that is the question: Experiments on identity and social preferences"

*Berg, J., Dickhaut, J. & McCabe, K. (1995), 'Trust, reciprocity, and social history', *Games and Economic Behavior* 10(1), 122–142.

*Cárdenas, J. C., Chong, A., Ñopo, H., Horowitz, A. W. & Lederman, D. (2009), 'To what extent do latin americans trust, reciprocate, and cooperate? evidence from experiments in six latin american countries [with comments]', *Economía* 9(2), 45–94.

*Charness, G., and M. Rabin (2002), "Understanding Social Preferences with Simple Tests", *Quarterly Journal of Economics*, 117: 817-69. Bolton, G. E., and A.

Ockenfels (2000), "ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition", *American Economic Review*, 90: 166-193.

Cooper, D.J., and J.H. Kagel (forthcoming), "Other-regarding preferences: A survey of experimental results", in *Handbook of Experimental Economics Vol. 2*, J. Kagel, and A. Roth (editors), Princeton: Princeton University Press.

Dufwenberg, M., and G. Kirchsteiger (2004), "A Theory of Sequential Reciprocity", *Games and Economic Behavior*, 47: 268-298.

Engelmann, D., and M. Strobel (2004), "Inequality Aversion, Efficiency, and Maximin Preferences in Simple Distribution Experiments", *American Economic Review*, 94: 857-869.

*Falk, A., Fehr, E., & Fischbacher, U. (2003). On the nature of fair behavior. *Economic inquiry*, 41(1), 20-26.

*Fehr, E., and K.M., Schmidt (1999), "A Theory of Fairness, Competition and Cooperation", *Quarterly Journal of Economics*, 114: 817-68.

*Fehr, E., and Gächter, S. (2000). Cooperation and punishment in public goods experiments. *American Economic Review*. 90(4): 980-994.

Fehr, E., and Schmidt, K. (2006) The economics of fairness, reciprocity and altruism: Experimental evidence and new theories. in Serge-Christophe Kolm and Jean Mercier Ythier (eds.) *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*, Volume 1., Elsevier.

Geanakoplos, J., D. Pearce, and E. Stacchetti (1989), "Psychological Games and Sequential Rationality", *Games and Economic Behavior*, 1: 60-79.

*Ginzburg B and Guerra JA (2023) "Guns, pets, and strikes: An experiment on identity and political action"

*Rabin, M. (1993), "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics", *American Economic Review*, 83: 1281-1302.

*Levitt, Steven and John List (2007), "What Do Laboratory Experiments Measuring Social Preferences Reveal About the Real World?" *Journal of Economic Perspectives*, 21, 153-174

Benabou, R. and J. Tirole (2003), "Incentives and Prosocial Behavior", *American Economic Review*, 96: 1652-78.

d. Teoría de la decision bajo incertidumbre y riesgo

Dhami (2016) Part 1

Starmer, C. (2000). Developments in non-expected utility theory: the hunt for a descriptive theory of choice under risk. *Journal of Economic Literature*. 38(2): 332-382.

Harrison, G., M. Lau, E. Ruström, and S. Melonie (2004), Eliciting Risk and Time Preferences Using Field Experiments: Some Methodological Issues,. in J. Carpenter, G. Harrison and J. List (eds.), Field Experiments in Economics.

*Holt, C. and S. Laury (2002), .Risk Aversion and Incentive Effects,.American Economic Review, 92(5), 1644-1655.

*Kahneman, D., and Tversky, A. (1979). "Prospect Theory" *Econometrica* Vol. 47, No. 2 (Mar., 1979),pp. 263-292

*Koszegi, B., and M. Rabin (2007), "Reference-dependent Risk attitudes", American Economic Review, 97: 1047-1073.

Peter P. Wakker (2010), "Prospect Theory: For Risk and Ambiguity", Cambridge University Press. Ch 1-3 y 5-9

Barberis, N., and W. Xiong (2009), "What Drives the Disposition Effect? An Analysis of a Long-Standing Preference-Based Explanation", Journal of Finance, 64: 751-784.

Barseghyan, L., F. Molinari, T. O'Donoghue and J.C. Teielbaum (2010), "The nature of risk preferences: Evidence from insurance choices", mimeo.

Odean, T. (1998), "Are investors reluctant to realize their losses?", Journal of Finance, 53: 1775-1798.

Rabin, M., and G. Weizsäcker (2009), "Narrow bracketing and dominated choices", American Economic Review, 99: 1508-1543.

Weber, M., and C.F. Camerer (1998), "The disposition effect in securities trading: An experimental analysis", Journal of Economic Behavior and Organization, 33: 167-184.

e. Preferencias intertemporales y autocontrol

*Anderson, Harrison, Lau, Rutström (2008), "Eliciting Risk and Time Preferences", *Econometrica*, 76: 583-618.

Attema, A.E, H. Bleichrodt, K.I.M. Rohde, and P.P. Wakker (2010), "Time-Tradeoff Sequences for Analyzing Discounting and Time Inconsistency", *Management Science*.

* DellaVigna, S., & Malmendier, U. (2004). Overestimating Self_Control: Evidence from the Health Club Industry.

Frederick, S., G. Loewenstein, and T. O'Donoghue (2002), "Time Discounting and Time preference: A critical review" *Journal of Economic Literature*, 40: 351-401.

Halevy, Y. (2008), Strotz Meets Allais: Diminishing Impatience and the Certainty Effect", *American Economic Review*, 98: 1145-1162.

*Laibson, D. (1997), "Golden Eggs and Hyperbolic Discounting", *Quarterly Journal of Economics*, 112: 443-477.

Noor, J. (2009), "Hyperbolic discounting and the standard model: Eliciting discount functions", *Journal of Economic Theory*, 144: 2077-2083.

Noor, J. (2010), "Time Preferences: Experiments and Foundations", mimeo.

*O'Donoghue, T., and M. Rabin (1999), "Doing it now or later", *American Economic Review*, 89: 103-124.

Pardo, O. (2023). Mandatory retirement savings in the presence of an informal labor market. *Journal of Population Economics*, 36(4), 2857-2888.

Prelec, D. (2004), "Decreasing Impatience: A Criterion for Non-stationary Time Preference and "Hyperbolic" Discounting", *Scandinavian Journal of Economics*, 106: 511-532.

*Andreoni, James, and Charles Sprenger. "Estimating time preferences from convex budgets." *The American Economic Review* 102.7 (2012): 3333-3356.

*Alan, Sule, and Seda Ertac. "Good things come to those who (are taught how to) wait: Results from a randomized educational intervention on time preference." (2014).

Ariely, Dan, and Klaus Wertenbroch. "Procrastination, deadlines, and performance: Self-control by precommitment." *Psychological science* 13.3 (2002): 219-224.

Daly, Michael, Colm P. Harmon, and Liam Delaney. "Psychological and biological foundations of time preference." *Journal of the European Economic Association* 7.2-3 (2009): 659-669.

Sutter, Matthias, et al. "Impatience and uncertainty: Experimental decisions predict adolescents' field behavior." *The American Economic Review* 103.1 (2013): 510-531.

* Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of political Economy*, 112(S1), S164-S187.

*Augenblick, Ned, Muriel Niederle, and Charles Sprenger. "Working over time: Dynamic inconsistency in real effort tasks." *The Quarterly Journal of Economics* (2015).

f. Teoría de Juegos Comportamental

*Goeree, J. K., & Holt, C. A. (2001). Ten little treasures of game theory and ten intuitive contradictions. *American Economic Review*, 91(5), 1402-1422.

*Goeree, J. K. and C. A. Holt (1999), "Stochastic Game Theory: For Playing Games, Not Just for Doing Theory," *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 96, 10,564-67.

Camerer (2003) "Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction" Princeton, N.J.: Princeton University Press

Dhami (2016) Part 4

*Nagel, Rosemarie (1995), "Unraveling in Guessing Games: An Experimental Study," *American Economic Review*, 85(5), 1313-1326.

*McKelvey, R. D. and T. R. Palfrey (1995), "Quantal Response Equilibria for Normal Form Games," *Games and Economic Behavior*, 10, 6-38.

Stahl (1993): Evolution of smart n players, *Games and Economic Behavior*

g. Decisiones Colectivas

*Andreoni, J. (1995), 'Warm-glow versus cold-prickle: the effects of positive and negative framing on cooperation in experiments', *The Quarterly Journal of Economics* 110(1), 1–21

Ginzburg B, Guerra JA, and Lekfuangfu W (2023) "Critical mass in collective action"

*Figueroa N, Guerra JA, and Silva F (2023) "The role of information in collective decisions"

*Ginzburg B, Guerra JA, and Lekfuangfu W. (2022) "Counting on my vote not counting: Expressive voting in committees" *Journal of Public Economics*, 205, 104555,

*Ginzburg B and Guerra JA (2019) "When collective ignorance is bliss: Theory and experiment on voting for learning" *Journal of Public Economics*, 169, 52-64.

h. Normas Sociales

*Fergusson L Guerra JA, and Robinson J (2024) "Anti-social norms".

Bicchieri, C. (2005), *The Grammar of Society: The Nature and Dynamics of Social Norms*, Cambridge University Press, Cambridge University Press.

*Bicchieri, C. (2016), *Norms in the Wild: How to diagnose, measure and change social norms*, Oxford University Press, Duke University Press.

Bisin, A. & Verdier, T. (2001), 'The economics of cultural transmission and the dynamics of preferences', *Journal of Economic theory* 97(2), 298–319

*Bursztyn, L., González, A. & Yanagizawa-Drott, D. (2020), 'Misperceived social norms: Women working outside the home in Saudi Arabia', *American Economic Review* 110(10), 2997–3029.

Referencias Temas Adicionales

a. Psicología y Género

Becerra O and Guerra JA (2023) "Personal safety first: Do workers value safer jobs?". *Journal of Economic Behavior & Organization*, 212, 996-1016, 2023

Gneezy, Niederle and Rustichini (2003), "Performance in Competitive Environments: Gender Differences", *Quarterly Journal of Economics*, 118: 1049-1074.

Niederle and Vesterlund (2007), "Do Women Shy Away from Competition?", *Quarterly Journal of Economics*, 122: 1067-1101.

Niederle, Segal and Vesterlund (2010), "How Costly is Diversity? Affirmative Action in Light of Gender Differences in Competitiveness", working paper.

b. Aprendizaje Social

Bhikhchandani, S., D. Hirshleifer, and I. Welch (1992), "A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change as Informational Cascades", *Journal of Political Economy*, 100: 992-1026.

Cipriani, M., and A. Guarino (2005), "Herd behavior in a laboratory financial market", *American Economic Review*, 95: 1427-1443.

Drehmann, Oechssler and Roider (2005), "Herding and contrarian behavior in financial markets: An Internet experiment", *American Economic Review*, 95: 1403-1426.

Goeree, J.K., T.R. Palfrey, B.W. Rogers, and R.D. McKelvey (2007), "Self-correcting information cascades", *Review of Economic Studies*, 74: 733-762.

Kübler, D., and G. Weizsäcker (2004), "Limited depth of reasoning and failure of cascade formation in the laboratory", *Review of Economic Studies*, 71: 425-441.

Vives, X. (2009), *Information and Learning in Markets*, Princeton University Press, Chapter 6.

Weizsäcker (2010), "Do we follow others when we should? A simple test of rational expectations", *American Economic Review*, 100: 2340-2360.

c. Aspiraciones y metas

Reference Points and Effort Provision (2011) *American Economic Review* (with Armin Falk, Lorenz Goette, David Huffman)

Ray, D. (2004). Aspirations, Poverty and Economic Change. (A. V. Banerjee, R. Benabou, & D. Mookherjee, Eds.) *Understanding Poverty*, 1-12.

Duflo, E. (2013). Tanner Lectures (pp. 1-52).

Dalton, P. S., Ghosal, S., & Mani, A. (2011). Poverty and Aspirations Failure. *SSRN Electronic Journal*, 1-35.

Genicot, G., & Ray, D. (n.d.). Aspirations and Inequality.

Akerlof, G.-A., and R.-E. Kranton. 2000. "Economics and Identity." *Quarterly Journal of Economics* 115, 3:715-53. 9

Koch, Alexander K., and Julia Nafziger. "Self-regulation through Goal Setting." *The Scandinavian Journal of Economics* 113.1 (2011): 212-227.

Koch, Alexander K., and Julia Nafziger. "Goals and bracketing under mental accounting." *Journal of Economic Theory* 162 (2016): 305-351.

Hsiaw, Alice. "Goal-setting and self-control." *Journal of Economic Theory* 148.2 (2013): 601-626.

6. Metodología

Este curso combina tres espacios de aprendizaje que buscan crear un ambiente interactivo entre el equipo pedagógico y los estudiantes.

- a. Sesiones Magistrales (M en cronograma). Durante las cuales se presentarán los principales conceptos teóricos y se espera que, a través de la preparación previa de trabajo individual de los estudiantes (lecturas, ejercicios, reflexión) se dé una discusión activa. Ésta permitirá no sólo aclarar las dudas sino también afianzar y profundizar en la comprensión de las aplicaciones de las ideas.
- b. Sesiones Aplicadas (A). Bajo la coordinación del asistente de docencia se realizarán sesiones para ahondar en temas prácticos del curso. En general, en esas sesiones se verán conceptos de programación en Otree (Python y html) o en Stata/R que fortalecerán las herramientas usadas en el campo de Economía del Comportamiento y Economía Experimental para el análisis empírico y para el diseño de intervenciones sociales. Serán al menos 2 sesiones asincrónicas.
- c. Sesiones de Trabajo del Estudiante (E). Estas sesiones también constituyen un espacio de trabajo en pequeños grupos y de un seguimiento más directo a los avances y dificultades de cada uno de los estudiantes, así como de una discusión activa entre estudiantes y profesores. En total serán 11 sesiones de este estilo. En 2 de ellas los estudiantes serán evaluados en su conocimiento de los temas vistos en las sesiones M. En las otras, los estudiantes tomarán un rol activo de preparación de los conceptos vistos en M y en la discusión sobre el Fenómeno social

de Interés. La asistencia a estas sesiones es tan importante y necesaria como a las sesiones magistrales.

El curso tiene un espacio en el sistema Brightspace / Bloque Neón Es imprescindible que cada estudiante verifique si dentro de sus cursos en este sistema aparece inscrito el curso. El Bloque Neón será el principal medio de comunicación entre el equipo docente y los estudiantes y por lo tanto deben estar visitándolo frecuentemente.

7. Evaluaciones

Calificación Entrega Discusión Fenómenos Social Interés: 5%

Conformación Grupos (3 o 4 per) Fenómeno Social de Interés: 5%

Calificación Aportes Solución Taller Conceptos 1: 5%

Calificación Examen 1: 20%

Entrega Intermedia Reporte sobre Fenómeno Social de Interés: 15%

Calificación Aportes Solución Taller Conceptos 2: 5%

Calificación Examen 2: 20%

Presentación Reporte sobre Fenómeno Social de Interés: 25%

8. Políticas generales de los cursos de Economía y fechas importantes

Los estudiantes deben consultar [este enlace](#), donde se encuentran las reglas sobre asistencia a clase, excusas válidas, fraude académico y faltas disciplinarias, reclamos, políticas de bienestar y fechas importantes del semestre.