

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS BÁSICAS - AÑO 2010

U.D.B. LEGISLACIÓN Y ECONOMÍA

ÁREA: GESTIÓN INGENIERIL ASIGNATURA: ECONOMÍA (CODIGO: 95-0309)

CONTENIDOS DE UNIDAD N° 1:

EL PROBLEMA ECONOMICO Y LA ACTIVIDAD ECONOMICA

- 1) INTRODUCCION AL PENSAMIENTO ECONOMICO.**
- 2) EL PROBLEMA ECONÓMICO.**
- 3) LA ECONOMÍA COMO CIENCIA.**
- 4) MODELO MICROECONÓMICO.**
- 5) TEORÍAS DEL VALOR DE LOS BIENES.**

Objetivos:

Al desarrollar esta unidad temática la cátedra intenta que los alumnos sean capaces de:

- 1. Considerar a la lucha por la subsistencia como el problema principal y más acuciante del ser humano.**
- 2. Reconocer de donde provienen los desequilibrios que afectan la existencia humana.**
- 3. Comprender el concepto de necesidad.**
- 4. Conocer las distintas clasificaciones de las necesidades.**
- 5. Reconocer los medios que satisfacen las necesidades.**
- 6. Conocer las distintas clasificaciones de bienes y de servicios.**
- 7. Reconocer los distintos criterios involucrados en la resolución de problemas.**
- 8. Relacionar el problema económico con la escasez**
- 9. Identificar el concepto de actividad económica.**
- 10. Identificar los principios que condicionan la actividad económica.**
- 11. Identificar el concepto de operación (o transacción) económica.**
- 12. Reconocer los principios superiores que subordinan la conducta humana.**
- 13. Establecer una estructura teórica para organizar los conocimientos económicos.**
- 14. Identificar los distintos enfoques para realizar estudios económicos.**
- 15. Reconocer las definiciones, supuestos y argumentos del modelo microeconómico tradicional.**
- 16. Identificar los mecanismos que responden al *Que*, al *Como* y para *Quien* producir.**
- 17. Comprender la influencia del mecanismo de los precios en las funciones que resuelven el problema económico.**
- 18. Establecer los fundamentos teóricos asociados a la toma de decisión del consumidor racional.**
- 19. Comprender la estructura teórica asociada a la toma de decisión del productor racional.**
- 20. Entender que ninguna economía tiene capacidad infinita de producción.**
- 21. Definir frontera de posibilidades productivas.**
- 22. Comprender el concepto de costo de oportunidad.**
- 23. Entender el significado de nivel de producción posible e imposible.**
- 24. Entender el significado de nivel de producción eficiente e ineficiente.**

25. *Comprender como se amplía la frontera de posibilidades productivas desde el desarrollo tecnológico y desde el comercio.*
26. *Entender el concepto de ventajas del intercambio*
27. *Saber que significa ventaja absoluta y ventaja relativa.*
28. *Identificar las distintas teorías que se conocen para asignar el valor a los bienes*

Rubén Carlos Garay
Director de la UDB Legislación y Economía

1 INTRODUCCION AL PENSAMIENTO ECONOMICO.

1.1 LA ECONOMÍA Y EL HOMBRE

Se escapa a los objetivos de este curso, explicar la existencia del hombre, entonces para establecer un punto de partida utilizaremos a DESCARTES(RENE), filosofo y científico francés (1596-1650), fundador del racionalismo moderno, que al sentar como principio de certeza el pensamiento lógico “pienso, luego existo”, y como criterio de verdad la claridad y distinción de las ideas, nos permite al aceptar la evidencia de la existencia humana, y considerar a “la lucha por la subsistencia” como el problema principal y mas acuciante no solo de la raza humana sino de todo el reino biológico, desde los comienzos de la vida en sus formas mas primitivas.

Aceptar como limite de la vida a la muerte no cabe en los hábitos e instintos que el hombre ha ido asimilando a través de los siglos, por lo que cada desequilibrio que afecte a la existencia generará acciones para contrarrestarlo.

Nos preguntamos entonces:

¿Desde donde provienen los desequilibrios que afectan a la existencia?

La respuesta está en el:

Mundo físico

La propia fisiología humana y la naturaleza toda interactúan para generar desequilibrios tales como sentir frío, hambre, sed, calor, etc.

Mundo social

El hombre actúa en un mundo eminentemente social, la pertenencia a determinados agrupaciones humanas suele generarle sensaciones relacionadas con los usos y costumbres del grupo y con las de aquellos con quien interactúan, aun así por otros factores surgirán en cada individuo desequilibrios que le harán sentir, según su perspectiva que esta mejor o peor posicionado que otros miembros del grupo.

¿Son esos desequilibrios mencionados lo que comúnmente llamamos necesidades?

1.2 **NECESIDADES**

1.2.1 **DEFINICIÓN**

Promovidas desde el mundo físico, enmarcadas en el mundo social y de carácter permanente, llamaremos necesidades a estos desequilibrios que se manifiestan en el plano psicológico como un deseo, y nos hacen sentir que nos falta algo, o que tenemos una carencia, unidos a la disposición a contrarrestarlos.

Diremos entonces, que:

“EL HOMBRE TIENE NECESIDADES Y BUSCA SATISFACERLAS”

1.2.2 **CLASIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES**

1.2.2.1 **SEGÚN SU NATURALEZA**

- ✓ Primarias o vitales:

Se trata de aquellas prioritarias para la satisfacción, de lo contrario podrían hacerle perder la vida.

- ✓ Secundarias o convenientes:

Son aquellas que si bien son postergables para la supervivencia, son convenientes satisfacer porque integran socialmente al individuo, dándole sentido de pertenencia al grupo.

- ✓ Terciarias o superfluas:

Son aquellas relacionadas con el “status” o nivel jerárquico que el individuo tiene o cree tener respecto al resto de los individuos del grupo.

Nota:

Cabe realizar algunas consideraciones respecto de estas divisiones dado que una necesidad puede pertenecer a una u otra clasificación según el grupo social, el nivel de vida, o el momento que se manifieste.

Nos preguntamos ahora:

¿Cómo satisface el hombre las necesidades?

Lo hace a través de:

“BIENES Y SERVICIOS”

1.3 BIENES

1.3.1 DEFINICIÓN

Llamaremos bien a todo medio material capaz de satisfacer una necesidad tanto de los individuos como de la sociedad.

1.3.2 CLASIFICACIÓN DE LOS BIENES

1.3.2.1 SEGÚN SU CARÁCTER

- ✓ Gratuitos

Son aquellos bienes que se encuentran superabundantes y no son propiedad de nadie.

- ✓ Económicos

Son aquellos bienes que son escasos, por lo que para obtenerlos deberemos ceder otros recursos o medios.

1.3.2.2 SEGÚN SU USO

- ✓ Uso único

Se trata de aquellos que desaparecen con el primer uso.

- ✓ Uso durable

Se trata de aquellos que permiten varios usos.

- ✓ Uso intermedio

Son aquellos que deben transformarse para obtener los bienes que satisfacen una necesidad.

- ✓ Uso final

Son aquellos que satisfacen directamente una necesidad.

Combinando las distintas clasificaciones podríamos establecer que los bienes pueden ser:

- ✓ De uso único y final. (Alimentos)
- ✓ De uso único e intermedio. (Materias primas)
- ✓ De uso durable y final. (Electrodomésticos)
- ✓ De uso durable e intermedio. (Maquinas y equipos)

1.3.2.3 SEGÚN SU NATURALEZA

- ✓ De capital

Son aquellos que no satisfacen directamente las necesidades humanas.

- ✓ De consumo

Son aquellos que se destinan a la satisfacción directa de las necesidades humanas.

1.4 SERVICIOS

1.4.1 DEFINICIÓN

Llamaremos servicio a toda prestación realizada por el hombre o por un objeto material a través del hombre capaz de satisfacer una necesidad tanto de los individuos como de la sociedad.

Nota:

En adelante cuando se refiera a bienes, deberá interpretarse como que estamos diciendo bienes y servicios.

2 EL PROBLEMA ECONÓMICO

2.1 INTRODUCCIÓN

Cuando evaluamos la cantidad de necesidades afirmamos que prácticamente es infinita, lo hacemos desde la observación de distintas situaciones que condicionan las acciones de los individuos, si analizamos lo que le sucede a una familia de bajos ingresos, veremos que tiene una cantidad de necesidades que no puede satisfacer, bien veamos ahora la situación de una familia con altos ingresos, seguramente las necesidades insatisfechas de la primera, en esta, estarán satisfechas pero tendrá otras de otra naturaleza a la espera de satisfacción.

No ha sido posible encontrar seres humanos sin necesidades, porque la naturaleza humana enfrenta en forma continua y permanente el desafío de la subsistencia.

A propósito, a continuación un relato relacionado.

Deseos (Anónimo sufí)

Un emperador estaba saliendo de su palacio para dar un paseo matutino cuando se encontró con un mendigo.

Le preguntó:

-¿Qué quieres?

El mendigo se rió y dijo:

-¿Me preguntas como si pudieras satisfacer mi deseo?

El rey se rió y dijo:

-Por supuesto que puedo satisfacer tu deseo. ¿Qué es? Simplemente dímelo.

Y el mendigo dijo:

-Piénsalo dos veces antes de prometer.

El mendigo no era una mendigo cualquiera. Había sido el maestro del emperador en una vida pasada. Y en esta vida le había prometido: "Vendré y trataré de despertarte en tu próxima vida. En esta vida no lo has logrado, pero volveré..."

Insistió:

-Te daré cualquier cosa que pidas. Soy un emperador muy poderoso. ¿Qué puedes desear que yo no pueda darte?

El mendigo le dijo:

-Es un deseo muy simple. ¿Ves aquella escudilla? ¿Puedes llenarla con algo?

Por supuesto -dijo el emperador.

Llamó a uno de sus servidores y le dijo:

-Llena de dinero la escudilla de este hombre.

El servidor lo hizo... y el dinero desapareció. Echó más y más y apenas lo echaba desaparecía. La escudilla del mendigo siempre estaba vacía.

Todo el palacio se reunió. El rumor se corrió por toda la ciudad y una gran multitud se reunió allí. El prestigio del emperador estaba en juego. Les dijo a sus servidores

-Estoy dispuesto a perder mi reino entero, pero este mendigo no debe derrotarme.

Diamantes, perlas, esmeraldas... los tesoros iban vaciando. La escudilla parecía no tener fondo. Todo lo que se colocaba en ella desaparecía inmediatamente. Era el atardecer y la gente estaba reunida en silencio. El rey se tiró a los pies del mendigo y admitió su derrota.

Le dijo:

-Has ganado, pero antes de que te vayas, satisface mi curiosidad. ¿De qué está hecha tu escudilla?

El mendigo se rió y dijo:

-Está hecha del mismo material que la mente humana. No hay ningún secreto... simplemente está hecha de deseos humanos.

Si ahora centramos la observación sobre la cantidad de bienes; veremos que existen bienes superabundantes, por los que no hay que hacer esfuerzos para obtenerlos, así que en ellos no hay motivo de preocupación, la atención está puesta en los que existen en cantidades limitadas ó finitas, es decir por aquellos que no alcanzan para satisfacer las necesidades de la gente, esto da origen al:

2.2 PRINCIPIO DE ESCASEZ

Plantea el deseo de adquirir una cantidad de bienes y servicios mayor que la disponible, y sintetiza de algún modo el problema económico.

Ante la evidencia de la escasez, surge en la gente la necesidad de elegir y competir por los bienes y recursos limitados.

Diremos que:

“Para satisfacer nuestras necesidades debemos esforzarnos”

Definamos, entonces:

2.3 ACTIVIDAD ECONÓMICA

Todo esfuerzo humano destinado a modificar los medios útiles y escasos disponibles, con el fin de obtener la satisfacción de las necesidades, es lo que habitualmente denominamos actividad económica.

La promoción de estos esfuerzos se basa en principios que condicionan la conducta humana.

2.4 PRINCIPIO DE CONVENIENCIA

Plantea la evaluación cualitativa que todo esfuerzo requerirá antes de realizarse, y esta dada por el convencimiento de que luego del mismo nos sentiremos mejor que antes de haberlo realizado.

2.5 PRINCIPIO DE EFICIENCIA

También conocido como ley del menor esfuerzo, se refiere a la evaluación cuantitativa del mismo, y describe que el comportamiento para alcanzar el objetivo, como aquel que nos lleva a utilizar el menor esfuerzo y la menor cantidad de recursos posibles.

Definamos ahora:

2.6 OPERACIÓN ECONÓMICA

Es la acción voluntaria en la que se emplea cierta cantidad de bienes, (que el individuo deja de tener a su disposición) y que se denominan *costo*, para obtener cierta cantidad de otros bienes, (que pasan a estar disponibles para el individuo) y que se conoce como *producto*.

2.6.1 ANÁLISIS DE LOS CRITERIOS PRINCIPALES

Es importante comprender que en toda operación económica, la sustitución de medios por otros, debe ser ante todo posible, lo que constituye el *criterio técnico*, a la hora de elegir tiene en cuenta la alternativa que más le conviene, y simultáneamente tratara de utilizar la menor cantidad de medios y esfuerzos posibles, conformando el *criterio económico*, de esta manera pareciera ser que la actividad humana esta determinada por solamente por decisiones de carácter económico, por supuesto, esto no es así, dado que hay principios que las condicionan de tal forma que puedan no concordar con los de conveniencia y eficiencia, dichos principios se conocen como *principios superiores*, y su origen responde a distintos tipos de orden político, moral, religioso, ético, etc.

Debe quedar claro entonces que la actividad económica no termina en cálculos de conveniencia y eficiencia, sino que se subordina a la jerarquía y licitud de los fines y medios involucrados en ella respecto al fin absoluto del hombre.

3 LA ECONOMÍA COMO CIENCIA

3.1 DEFINICIÓN DE ECONOMÍA

La Economía es la ciencia que estudia la asignación de los recursos escasos de una sociedad para la obtención de conjunto ordenado de objetivos.

3.2 INCUMBENCIAS DE LA ECONOMÍA

La ciencia económica mide y describe el aspecto material de la vida, si bien su principal objetivo es comprender como funcionan las economías de los distintos países, esta comprensión exige contar con teorías que expliquen el funcionamiento de los fenómenos económicos, y para ello hay que recurrir a la abstracción, de hecho todo análisis implica una abstracción, es necesario idealizar, omitir detalles y establecer hipótesis y esquemas lógicos que permitan relacionar los acontecimientos.

Debido a la extraordinaria complejidad del mundo real es que los economistas formulan supuestos irreales, en los que al perder en realismo y rigor explicativo, ganan en claridad y generalidad; y aunque algunos estudiantes encuentren a la economía y en especial a la teoría económica indebidamente abstracta e irrealista, la abstracción es imprescindible para el análisis económico.

Es necesario entonces establecer un tipo de estructura teórica que permita al estudioso organizar el conocimiento que tiene sobre el tema.

¿Qué una teoría?

3.3 TEORÍA

3.3.1 DEFINICIÓN

Las teorías son simplificaciones deliberadas de las relaciones reales que pretenden explicar, por un lado, como funcionan esas relaciones, porque se observan en la realidad determinados acontecimientos o porque se da una determinada relación entre dos o más variables, mientras que por otro lado, facilitan la predicción de las consecuencias de esos hechos.

Una teoría es una explicación del mecanismo que subyace en los fenómenos observados.

Los economistas, para entender el funcionamiento de la economía y para expresar las relaciones causa-efecto, usan **modelos económicos**.

¿Qué es un modelo económico?

3.4 **MODELO ECONÓMICO**

3.4.1 **DEFINICIÓN**

Un modelo es una herramienta de aprendizaje que a través de simplificaciones y abstracciones de la realidad mediante supuestos, argumentos y conclusiones explica una determinada proposición o un aspecto de un fenómeno más amplio.

Los modelos económicos suponen que el comportamiento de los individuos es “racional”, la racionalidad garantiza al sujeto económico un criterio estable a partir del cual decide su actuación ante cada situación, obviamente las preferencias serán distintas en cada caso, pero si no se pueden ordenar los distintos cursos de acción, no se podrá elegir lo mejor.

La mayor dificultad de la modelización de los fenómenos económicos radica en que el hombre es libre y no está sujeto a leyes inflexibles, lo que determina que las predicciones del comportamiento de los grupos humanos no se apliquen a la totalidad; no por ello el comportamiento deja de ser predecible, ya que las acciones contradictorias de alguno de ellos se anularán las realizadas por otros, esto se explica por *la ley de los grandes números*, donde se expresa que los movimientos fortuitos de un gran número de individuos tenderán a eliminarse unos con otros.

Acá interviene la estadística, y la distribución normal suele ser la representación que mejor refleja el comportamiento subyacente en la ley de los grandes números.

¿Qué es la investigación económica?

3.5 **INVESTIGACIÓN ECONÓMICA**

3.5.1 **DEFINICIÓN**

Las discrepancias que surgen en los planteamientos de la economía, pueden resolverse en muchos casos mediante la investigación, el conocimiento científico comienza en el momento en que se formulan hipótesis de las que se pueden derivar una serie de relaciones, con otras hipótesis, así como predicciones.

En economía se emplea:

- ✓ *El método inductivo*, que parte de la observación de la realidad para obtener principios generales, lo que permite formular hipótesis.

- ✓ *El método deductivo*, que alcanza conclusiones extraídas de axiomas “a priori” utilizando técnicas de lógica, sin recurrir a la observación empírica, lo que permite la formulación de leyes y teorías.

La aceptación de una teoría no radica en si realiza una descripción totalmente realista del fenómeno que pretende explicar, sino en, si las predicciones derivadas del modelo son coherentes con la evidencia existente, en cambio la refutación, se da, cuando la misma predice las consecuencias de las acciones peor que otras teorías alternativas.

3.5.2 ETAPAS DE LA INVESTIGACIÓN

El procedimiento normalmente seguido en el desarrollo de la investigación económica tiene tres fases:

- ✓ En la primera se observa un fenómeno, y las razones por las que puede existir una determinada relación.
- ✓ En la segunda fase se formulan una serie de hipótesis y se desarrolla una teoría que intenta explicar el fenómeno observado.
- ✓ En la tercera fase se contrastan las predicciones de la teoría confrontándolas con los datos.

Las técnicas de análisis económico requieren del economista un dominio importante en historia, estadística y teoría.

¿Cómo enfocamos el estudio de la economía?

3.6 ***DISTINTOS ENFOQUES***

La economía puede enfocar su estudio en los agentes individuales del proceso, o bien analizar la actividad global de todos los participantes de un país, y según estos distintos enfoques puede dividirse en:

3.6.1 MICROECONOMÍA

La microeconomía estudia a través de leyes las unidades económicas aisladas o en sus reciprocas relaciones, y comprende las siguientes teorías:

- ✓ *Teoría del consumo*: Es la que analiza el comportamiento de la unidad de consumo (familia) y su manifestación en el mercado, o sea la demanda.
- ✓ *Teoría de la producción*: Es la que analiza el comportamiento de la unidad de producción (empresa) y su manifestación en el mercado, o sea la oferta.

- ✓ Teoría del mercado: Es la que analiza como se determinan los precios de los bienes y servicios.
- ✓ Teoría de la distribución: Es la que analiza como se determinan los ingresos de los distintos factores de la producción.

3.6.2 MACROECONOMÍA

La macroeconomía estudia al sistema económico en forma global, y comprende las siguientes teorías:

- ✓ Teoría del dinero y el crédito: Es la que estudia las funciones del dinero, del crédito y el valor de la moneda.
- ✓ Teoría del sistema económico nacional: Es la que estudia la relación de las variables que determinan la generación, la distribución y el gasto de la riqueza de una nación.
- ✓ Teoría de la economía internacional: Es la que estudia las relaciones de las variables que afectan las transacciones entre los países.
- ✓ Teoría de las fluctuaciones económicas: Es la que estudia la influencia de los ciclos económicos en las predicciones que realizan las naciones.
- ✓ Teoría del crecimiento económico: Es la que estudia las formas de generar mayores riquezas que tienen las economías de los distintos países.

Además, se podrá distinguir entre:

- ✓ Economía positiva que es la que ocupa de la descripción de los hechos y las relaciones de las variables asociadas a las cuestiones de la economía.
- ✓ Economía normativa que se refiere a la ética y a los juicios de valor.

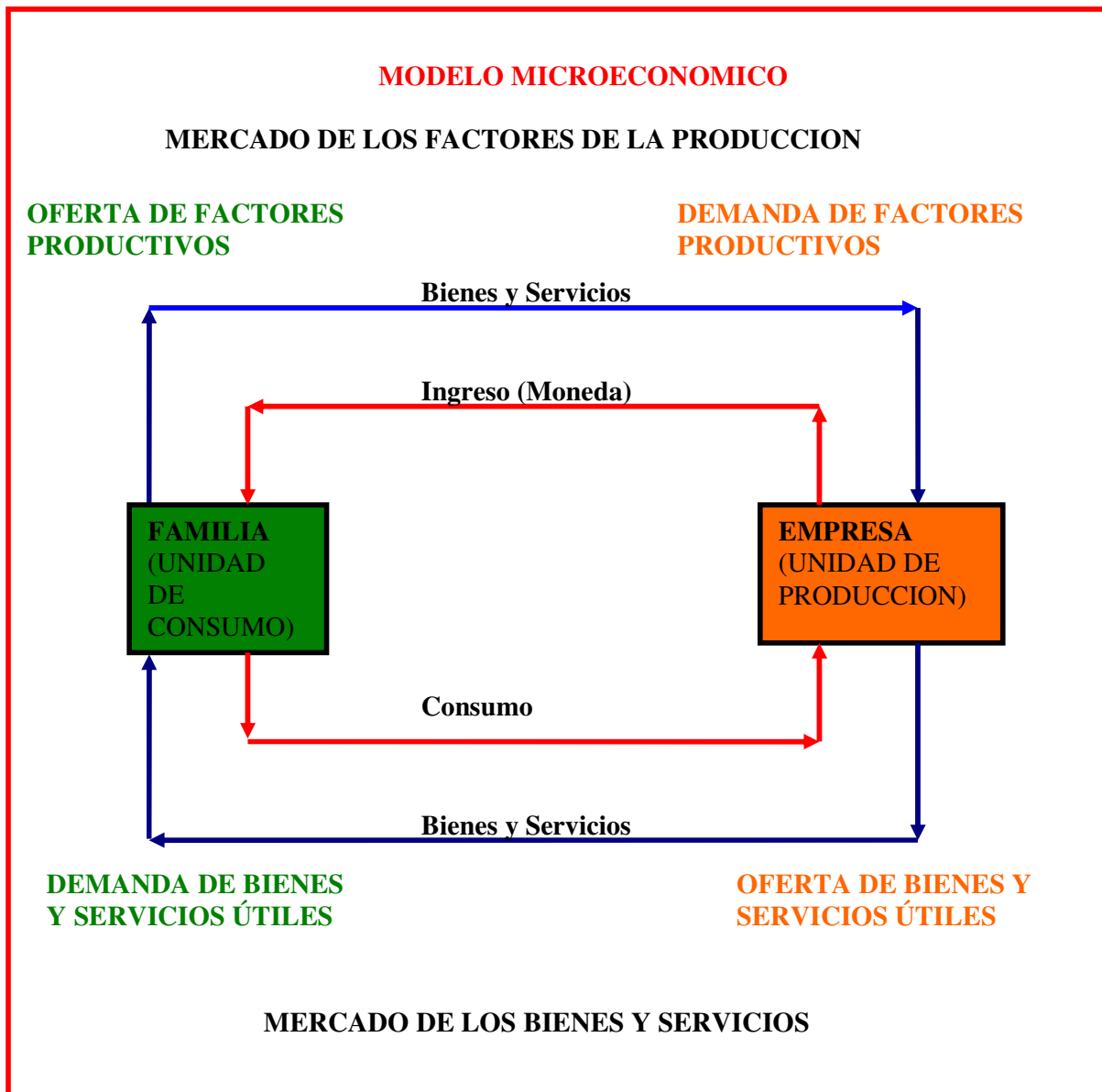
Existe una gran cantidad de cuestiones de la economía positiva en las que hay un relativo acuerdo cualquiera sea la extracción del economista, en general hay acuerdo en la mayoría de los temas de la microeconomía, las discrepancias aparecen en el rol del dinero y en la teoría de la inflación, en cambio en el campo de la economía normativa es donde se encuentran las grandes discrepancias, fundamentalmente en la macroeconomía donde priman cuestiones éticas y políticas.

4 MODELO MICROECONÓMICO

4.1 INTRODUCCION

Empezaremos analizando como resolver el problema económico desde la perspectiva de las unidades decisorias individuales, para lo cual definiremos a los procesos que plantean y determinan como utilizar los medios para conseguir determinados fines, decimos entonces que los procesos requieren factores y productos para llevarlos cabo, por lo tanto la producción utilizará recursos disponibles, que mediante técnicas de combinación los transformará en los factores para obtener una variada gama de productos, que se utilizarán en la satisfacción de las necesidades de las personas o para producir a su vez otros bienes y servicios.

La figura siguiente muestra un **modelo** que intenta resolver en forma teórica el problema económico.



4.2 DEFINICIONES DEL MODELO

4.2.1 FACTORES DE LA PRODUCCIÓN

Son los recursos (bienes y servicios) que utiliza la empresa para agregar valor a los bienes, las propietarias de esos recursos son las familias que estarán dispuestas a entregarlos a las empresas si reciben una remuneración monetaria adecuada.

4.2.2 BIENES ÚTILES

Son los medios materiales que satisfacen las necesidades de la familia.

4.2.3 SERVICIOS ÚTILES

Son las prestaciones realizadas por el ser humano o por objetos materiales a través del ser humano que satisfacen las necesidades de la familia, las propietarias de los bienes y servicios son las empresas que estarán dispuestas a entregarlos a las familias si reciben una remuneración monetaria adecuada.

4.2.4 UNIDAD MÍNIMA DEL MERCADO

Muestra a la familia (unidad de consumo) como la proveedora de factores de la producción y la demandante de bienes y servicios útiles y a la empresa (unidad de producción) como la productora de bienes y servicios útiles y la demandante de factores de la producción.

4.2.5 PRODUCCIÓN

4.2.5.1 DEFINICIÓN

Es toda actividad humana relacionada con la decisión de obtener bienes y servicios, así como combinar los medios que se disponen para lograrlo.

4.2.5.2 UNIDAD DE PRODUCCIÓN

La Empresa es una agrupación humana que conforma la unidad de producción básica, cuya función principal es la de contratar factores de la producción, con el fin de obtener y vender productos.

4.2.6 CONSUMO

4.2.6.1 DEFINICIÓN

Es toda actividad humana relacionada con la decisión de distribuir los ingresos (sueldos, rentas, beneficios, intereses, etc.) en los distintos bienes y servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades.

4.2.6.2 UNIDAD DE CONSUMO

La familia es la agrupación humana que representa la unidad de consumo básica, cuya función principal es utilizar los ingresos (sueldos, rentas, beneficios, intereses, etc.) que dispone para adquirir los bienes y servicios que satisfacen sus necesidades.

4.2.7 MERCADO

4.2.7.1 DEFINICIÓN

Es la cantidad de bienes y servicios en productos o factores de la producción que la sociedad está dispuesta a comprar y a vender en un momento determinado y a los valores acordados.

4.2.7.2 FLUJOS DE B/S Y MONETARIOS

El flujo de bienes y servicios circula en el sentido horario de familias a empresas (mercado de los factores de la producción) y desde estas a las primeras (mercado de los bienes y servicios útiles) siempre y cuando se establezca un flujo monetario en el sentido antihorario.

4.3 SUPUESTOS DEL MODELO

4.3.1 PLENO EMPLEO

Los recursos económicos se emplean totalmente, es decir existe una tendencia al pleno empleo.

4.3.2 ESTABILIDAD DE PRECIOS

Los precios de los bienes y servicios se mantienen constantes, es decir el funcionamiento del modelo no contempla la inflación.

4.3.3 RACIONALISMO

Los actores del modelo actúan racionalmente, la familia se comportará como consumidor racional si consigue maximizar la satisfacción de sus necesidades empleando la menor cantidad de ingresos posibles, mientras que la empresa se comportará como productor racional si logra maximizar el beneficio utilizando el menor esfuerzo y la menor cantidad de recursos posibles.

4.3.4 LIBRE EMPRESA Y PROPIEDAD PRIVADA

Las relaciones entre los diferentes actores se llevan a cabo en un marco de libre empresa, donde se reconoce el derecho de propiedad privada.

4.4 ARGUMENTOS DEL MODELO

Aceptado el problema de la escasez y dado que habrá que competir para obtener los bienes y servicios útiles que satisfacen las necesidades, trataremos de dar un marco adecuado para el funcionamiento del modelo, bajo las condiciones del principio de conveniencia.

4.4.1 VALOR DE USO

La familia estará dispuesta a consumir bienes y servicios útiles, estableciendo una escala de preferencias basada en la jerarquía de sus necesidades y en su nivel de ingresos, por lo cual apreciará el valor de los bienes y servicios en forma subjetiva fijando un máximo que llamaremos *valor de uso*.

Valor de uso de los bienes y servicios es la apreciación que realiza un individuo sobre la utilidad y escasez de los mismos.

4.4.2 COSTO DE PRODUCCIÓN

La empresa estará dispuesta a producir bienes y servicios útiles si consigue recuperar como mínimo el **costo de producción**.

Costo de producción es la sumatoria de los productos entre la cantidad utilizada de factores de la producción y el valor pagado por el uso de los mismos, incluyendo el beneficio normal del productor.

Nota: Consideraremos como beneficio normal a aquel que mantiene constante a la cantidad de empresas competidoras dentro la rama económica donde desarrollan sus actividades, si el beneficio fuera mayor que el normal atraería a nuevos participantes, en cambio si el beneficio fuera menor que el normal algunas empresas migrarían buscando en otra rama mejores condiciones.

Cabría preguntar como resuelve una economía de libre empresa los siguientes problemas:

4.4.3 PROBLEMA Nº 1 = ¿QUÉ PRODUCIR?

Toda sociedad debe escoger que bienes y servicios debe producir, y cuanto de cada uno, esto se resuelve con el mecanismo de los precios, los consumidores (familia) deben pagar a los productores (empresa) un valor por los bienes y servicios útiles lo suficiente alto como para que se cubran los costos de producción, en la medida que esto suceda inducen a los productores (empresa) a aumentar la cantidad producida.

4.4.4 PROBLEMA Nº 2 = ¿CÓMO PRODUCIR?

Toda sociedad debe elegir la técnica que utilice la menor cantidad de recursos posibles, esto se resuelve mediante el mecanismo de los precios, los productores deben elegir la técnica que determina el menor costo, lo cual a valor constante de los bienes y servicios útiles permite mejorar los beneficios obtenidos.

4.4.5 PROBLEMA Nº 3 = ¿PARA QUIÉN PRODUCIR?

Toda sociedad debe seleccionar que necesidades debe satisfacer y quienes estarán en condiciones de hacerlo, esto se resuelve mediante el mecanismo de los precios, los productores (empresa) producirán los bienes y servicios útiles para satisfacer las necesidades de las personas que tienen el dinero suficiente para pagarlos y quieren hacerlo.

Cuanto más alto sea el ingreso (sueldos, rentas, beneficios, intereses, etc.) de los consumidores (familia), mas dispuestos estarán los productores (empresa) a producirlos.

¿Cómo decide el consumidor?

4.4.6 UTILIDAD DE UN BIEN

En principio considerando la utilidad, en el mercado de los bienes y servicios, cuando un individuo consume un bien o servicio para satisfacer una determinada necesidad, decimos que siente entre otras cosas placer, gozo, alivio, agrado, sosiego, bienestar, etc. Al conjunto de estas sensaciones es lo que

denominamos utilidad, un concepto subjetivo y abstracto utilizado para explicar la conducta de gastar recursos en la compra de bienes y servicios.

La razón por la que un individuo gasta recursos en comprar bienes es porque le reportan una “satisfacción” o utilidad.

Llamaremos utilidad de los bienes/servicios a la aptitud o capacidad que tienen los bienes y servicios para satisfacer las necesidades.

En segundo término considerando cuanto pagará por esos bienes y servicios, para determinar “cuántos” recursos utilizará un individuo para adquirir un bien, tenemos que asociarlo al ya denominado, valor de uso

4.4.7 VALOR DE CAMBIO

En contraposición, dentro de la sociedad, la apreciación del bien se determina como valor de cambio.

Valor de cambio de los bienes y servicios es la apreciación que realiza el mercado cuando el bien es objeto de intercambio

Por lo que diremos que el valor de uso es el máximo valor que un individuo estará dispuesto a pagar para consumir un determinado bien o servicio, mientras que el valor de cambio es el valor de mercado (más adelante denominaremos como precio).

De hecho, ningún consumidor estará dispuesto a satisfacer sus necesidades si el valor de cambio es mayor al valor de uso.

¿Cómo decide el productor?

Cambiando la perspectiva de análisis, y pasando al comportamiento como productores de bienes, veremos que las empresas requieren de la capacidad que tienen ciertos recursos como factores de la producción para determinar, en principio, según la tecnología disponible, la cantidad necesaria de los mismos; por otro lado, deben apreciar los valores que pagarán por ellos asociado a la oportunidad en que los necesiten, de manera tal que la sumatoria de los productos de las cantidades por los valores conformen el costo de producción.

Por lo que diremos que el costo de producción es el mínimo valor que una empresa estará dispuesta a recibir para producir un determinado bien o servicio, mientras que el valor de cambio es el valor de mercado (más adelante denominaremos como precio). De hecho, ningún productor estará dispuesto a producir bienes y servicios si el costo de producción es mayor al valor de cambio. Se trata entonces

de determinar un valor de cambio (precio) que convenga tanto a consumidores como a productores limitando el espectro de posibilidades a la siguiente condición:

$$\text{Valor de uso} > \text{Costo de producción}$$

Es claro que ningún consumidor estará interesado en consumir bienes y servicios útiles si el *valor de cambio (precio)* establecido es mayor al *valor que aprecia* (valor de uso) porque no le conviene, de la misma manera ningún productor estará dispuesto a producir bienes y servicios útiles si el valor de cambio no alcanza a cubrir los costos de producción.

$$\text{Valor de uso} > \text{Valor de cambio} > \text{Costo de producción}$$

4.4.8 EL COMPORTAMIENTO RACIONAL DEL CONSUMIDOR

La conducta del consumidor racional está asociada con obtener la máxima satisfacción derivada del consumo de una determinada cantidad de un lote finito de un bien por cada peso gastado.

Acabamos de ver que un individuo demanda bienes por su utilidad, y al analizar la relación entre la cantidad consumida y la satisfacción o utilidad obtenida, la experiencia nos dice que el consumo de una unidad adicional de bien nos causa una satisfacción menor que la precedente, a tal punto que en él límite donde la cantidad consumida tomara valores exagerados provocaría insatisfacción o desutilidad, que puede atribuirse a dos factores interactuantes a saber:

- ✓ *Los deseos individuales son saciables.*
- ✓ *Los diferentes bienes no se sustituyen perfectamente para satisfacer necesidades específicas*

Asociado un lote finito (cantidad limitada) y a la cantidad consumida de un bien o servicio, aparecen distintos conceptos de utilidad.

4.4.8.1 UTILIDAD PARCIAL

Aptitud de una unidad del bien o servicio para satisfacer una determinada necesidad.

4.4.8.2 UTILIDAD TOTAL

La suma de las utilidades parciales provocadas por la totalidad de unidades del bien o servicio consumidas.

4.4.8.3 UTILIDAD MARGINAL

El incremento o disminución de la utilidad total que resulta de consumir una unidad adicional del bien o servicio.

4.4.8.4 UTILIDAD FINAL

Satisfacción que resulta al consumir la última unidad disponible del bien o servicio.

Estamos entonces en condiciones de expresar una ley económica que relaciona el consumo de bienes y la utilidad que estas le reportan al consumidor.

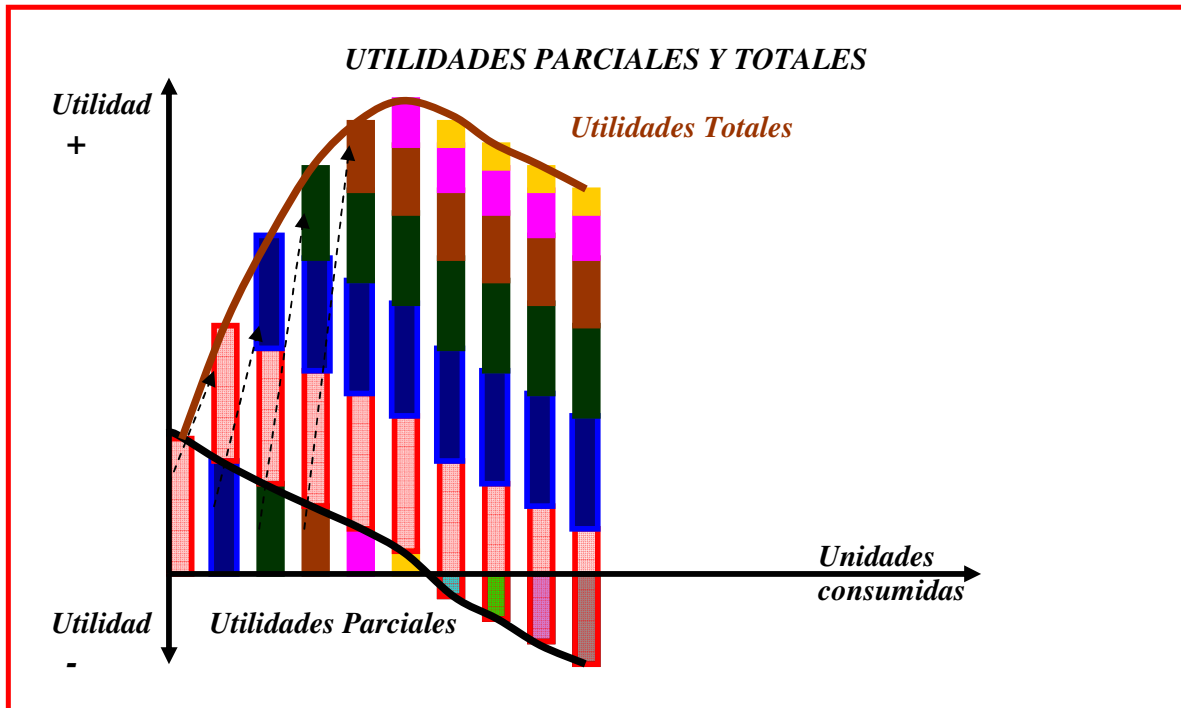


Gráfico N° 1

4.4.8.5 LEY DE LAS UTILIDADES MARGINALES DECRECIENTES

Enuncia que a medida que aumenta la cantidad consumida de un bien o recurso tiende a disminuir su utilidad marginal. (Gráfico N° 1)

Por otro lado, los recursos de los consumidores no son infinitos, son limitados y están asociados a los ingresos o remuneraciones que perciben, condicionando el comportamiento, lo cual generará una restricción.

En principio la elección girará alrededor de *lo que puede* consumir frente a *lo que quiere* consumir, y que determinará una *escala de preferencias* para el consumidor, de mayor a menor, hasta agotar absolutamente todo el ingreso o renta disponible (supuesto de pleno empleo) para lograr la máxima satisfacción posible por cada peso gastado.

Intervienen para esta, cuestiones subjetivas, que referencian al valor de los bienes como el valor de uso.

4.4.9 EL COMPORTAMIENTO RACIONAL DEL PRODUCTOR

La conducta del productor está asociada a la *maximización del beneficio resultante* de entregar lo producido valorizado con el valor de cambio, frente a los recursos puestos en juego valorizados con el costo de producción

La función del productor es aumentarle el valor a los bienes mediante la técnica de combinación de factores de la producción, que ocurre en *forma discreta*, y se plantea idealmente en el corto plazo, con la variación de la cantidad de solo uno de ellos (factor variable), manteniendo las demás constantes (factores fijos).

Observamos en principio que si este factor que denominamos variable se encuentra escaso frente al frente al resto de los factores que denominamos fijos, por cada unidad adicional de factor variable, el productor consigue aumentar la cantidad de bienes o servicios producidos (aumenta la producción marginal), en una proporción mayor a la del aumento de factor variable. (**Rendimientos crecientes para el factor variable**).

Si la conducta se repite el factor variable irá saturando a los factores fijos de manera que el efecto se irá atenuando y en algún momento el aumento de la producción se hará con una proporción menor a la del aumento de factor variable (**rendimientos decrecientes del factor variable**).

Si el productor insiste el aumento de la cantidad de factor variable comenzará a generar disminuciones en la cantidad de bienes o servicios producidos (**rendimientos negativos del factor variable**).

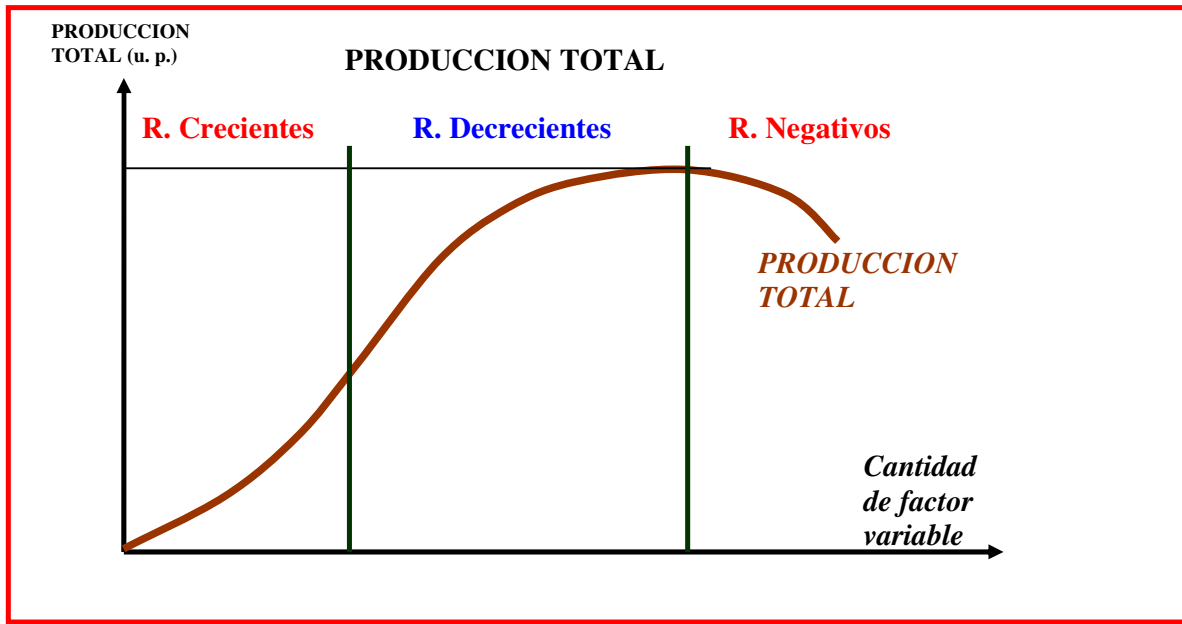


Gráfico N° 2

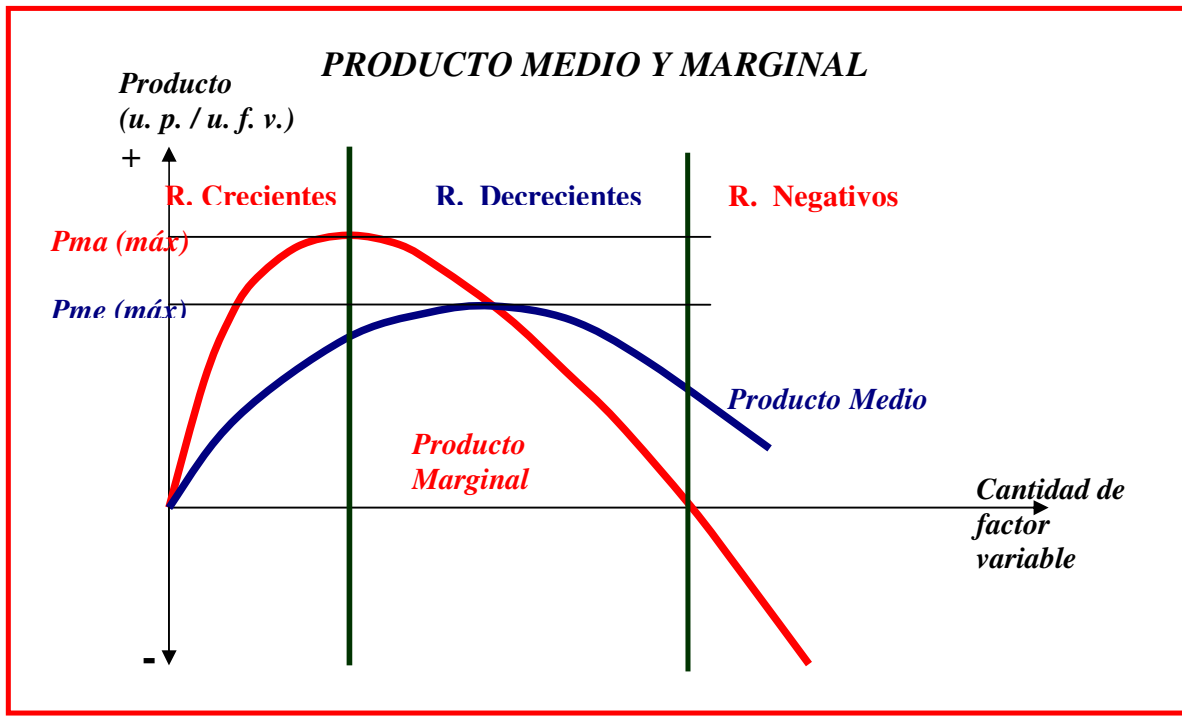


Gráfico N° 3

4.4.9.1 LA LEY DE LOS RENDIMIENTOS DECRECIENTES.

Si las cantidades de un cierto factor de la producción aumentan, en el corto plazo, permaneciendo constantes el resto, mas allá de cierto punto la tasa de crecimiento de la producción de bienes o servicios disminuirá. (Ver gráfico N° 2 y N° 3)

Definiremos a continuación los distintos términos que utilizan los productores para referirse a la producción:

4.4.9.2 PRODUCCIÓN TOTAL

La suma de las unidades de bien producidas con una determinada cantidad de factores de la producción.

4.4.9.3 PRODUCTO MARGINAL

El incremento o disminución de la producción total que resulta de utilizar una unidad adicional de factor de la producción variable.

4.4.9.4 PRODUCTO MEDIO

La cantidad de unidades producidas por cada unidad de factor variable.

Nota:

El máximo del producto medio del factor variable minimiza el costo de producción de cada unidad producida de bien o servicio, situación que no siempre es la óptima dado que el productor busca maximizar el beneficio y para eso debemos tener en cuenta los ingresos (la facturación) en conjunto con los costos, cuestión que veremos en las próximas clases.

4.4.9.5 FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN

4.4.9.5.1 INTRODUCCIÓN

Dado un nivel tecnológico, la dotación de factores productivos de una economía (mano de obra, tierra, recursos naturales, capital, etc.) determina su capacidad de producción.

El capital representa todo aquello producido por el hombre que se utiliza en la producción de otros bienes finales (maquinaria, instalaciones, naves, edificios, ordenadores, etc.).

Estos factores se pueden emplear en la producción de diferentes bienes o en la prestación de distintos servicios. La capacidad de producción de la economía viene limitada por dicha disponibilidad de factores.

Ninguna economía tiene una capacidad infinita de producción.

4.4.9.5.2 COSTO DE OPORTUNIDAD

En economía, el **costo de oportunidad** o **costo alternativo** designa el costo de la inversión de los recursos disponibles, en una oportunidad económica, a costa de las inversiones alternativas disponibles, o también el *valor de la mejor opción no realizada*.

El término fue acuñado por Friedrich von Wieser en su *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft* (Teoría de la Economía Social - 1914) y se refiere a aquello de lo que un agente se priva o renuncia cuando hace una elección o toma de una decisión.

En macroeconomía, se tiene en cuenta los factores externos positivos y negativos (externalidades), para establecer el costo de oportunidad completo.

Cuando los individuos se agrupan en sociedades, se enfrentan a diferentes tipos de disyuntivas.

La clásica es la disyuntiva entre “los cañones y la mantequilla”, cuanto más gastemos en defensa nacional para proteger nuestras costas de los agresores extranjeros (cañones), menos podremos gastar en bienes personales para mejorar el nivel de vida en nuestro país (mantequilla).

En la sociedad moderna, también es importante la disyuntiva entre un medio ambiente limpio y un elevado nivel de renta. La legislación que obliga a las empresas a reducir la contaminación eleva el costo de producir bienes y servicios. Al ser más altos los costos, éstas acaban obteniendo menos beneficios, pagando unos salarios más bajos, cobrando unos precios más altos o las tres cosas a la vez.

La aplicación del concepto de costo de oportunidad conduce a la búsqueda de todos los costos derivados de cualquier decisión económica.

El costo de oportunidad se asocia a una famosa controversia de principio del siglo pasado, donde los economistas ingleses discípulos de Marshall se oponían a los economistas continentales de la Escuela Austríaca a la cabeza de los cuales se encontraba Friedrich von Wieser con su Teoría del costo alternativo o de oportunidad en los siguientes puntos:

Para los ingleses, el **costo** era un concepto técnico, el *gasto necesario para producir algo*.

Para los austríacos, el **costo** era *resultado de la demanda*, puesto que esta fijaría el nivel de producción, dependiendo de la disposición de los compradores a pagar ese costo. La demanda, dependiente de la acción de los compradores, sería la utilidad, no la técnica que determina el costo de las cosas. En este contexto, el concepto de costo de oportunidad neoaustriaco pretende arruinar el concepto tecnológico de costo de los ingleses. El costo de oportunidad sería al que renuncia el comprador, en términos de disposición, aceptando pagar el precio de la opción elegida.

En la controversia se expusieron más argumentos, pero los conceptos principales son los ya expuestos.

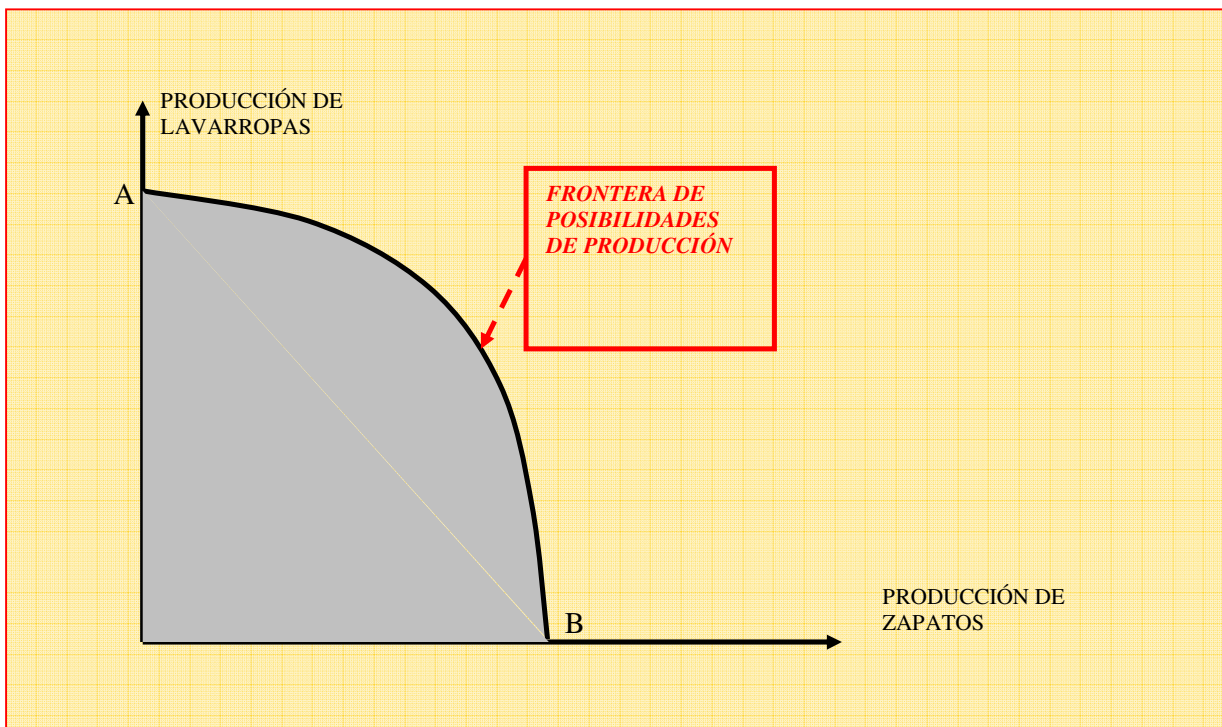
La mayor obtención de un bien en cantidades iguales requiere renunciar a cantidades mayores del bien alternativo. Esto ocurre porque los recursos no son igualmente productivos en actividades distintas.

Ejemplo:

Vamos a suponer que un país centra su actividad en la fabricación de dos únicos tipos de bienes (lavarropas y zapatos). Dado un nivel de factores productivos (y un nivel tecnológico determinado) este país podrá producir un determinado volumen de lavarropas y de zapatos.

El siguiente gráfico (frontera de posibilidades de producción) muestra las diferentes combinaciones de lavarropas y zapatos que puede fabricar.

La "frontera de posibilidades de producción" representa la disyuntiva entre fabricar un bien u otro.

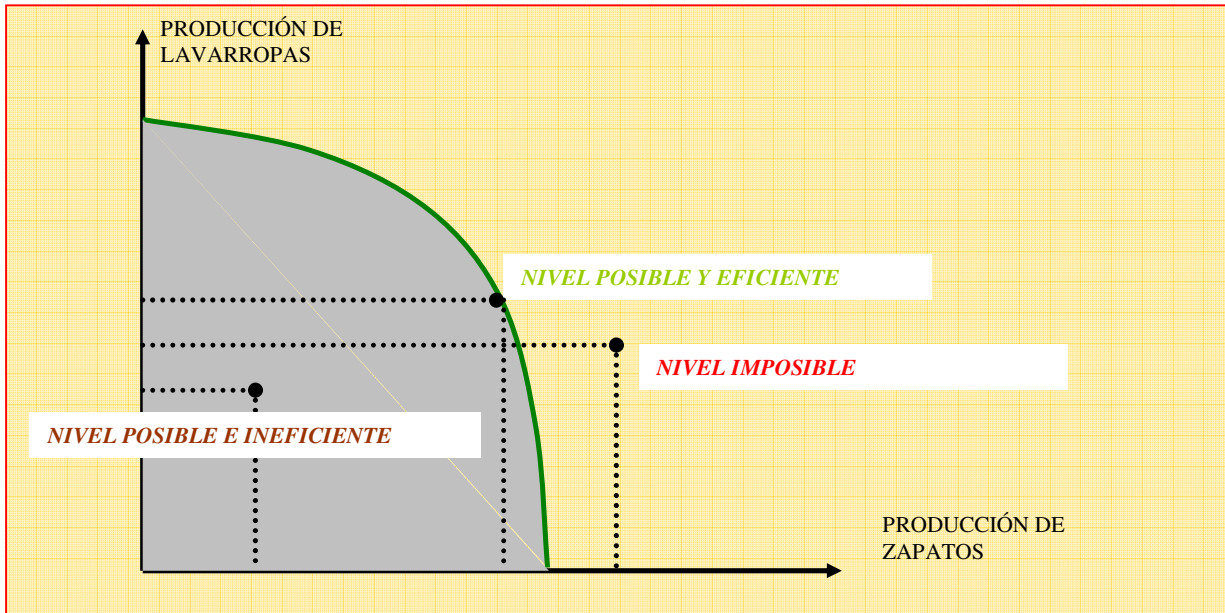


El punto A sería aquel en el que el país dedicara toda su capacidad productiva exclusivamente a la fabricación de lavarropas, mientras que el punto B sería aquel en el que se centrara únicamente en la producción de zapatos. Todos los puntos de dicha curva, desde el punto A al punto B (incluidos) son niveles eficientes de producción, es decir, combinaciones de lavarropas y zapatos resultantes de un uso eficiente de los factores productivos disponibles.

Los puntos de la curva son los niveles máximos de producción de una economía dado unos recursos determinados.

Los puntos interiores (zona grisada) representan niveles de producción factibles (la economía del país los puede alcanzar) pero ineficientes (ya que con los mismos factores productivos la economía es capaz de situarse en algún punto de la curva con volúmenes de producción mayores). Los puntos

fuera de la curva (a su derecha) representan volúmenes de producción que no son alcanzables a partir de los factores productivos con los que cuenta.

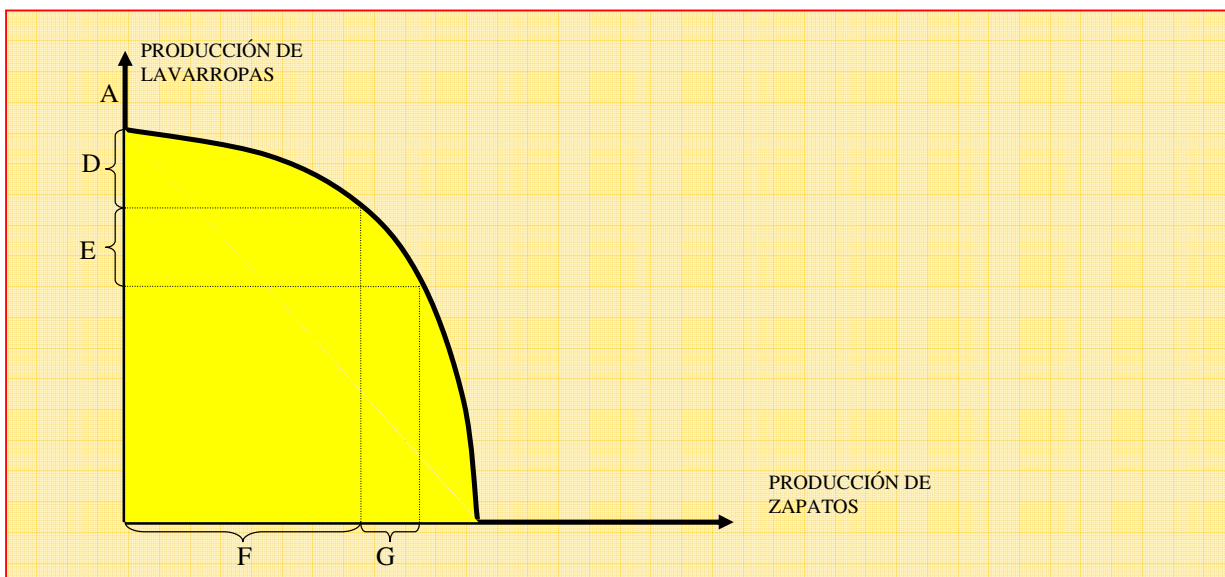


La frontera de posibilidades de producción tiene una forma cóncava hacia el origen de coordenadas debido a un principio general de la economía, la llamada "Ley de rendimientos decrecientes".

Cuando el volumen de producción de un bien es pequeño, al incrementar los factores productivos destinados a su fabricación se consigue un fuerte aumento de su producción. Pero a medida que se van destinando nuevos factores productivos el incremento de la producción es cada vez menor.

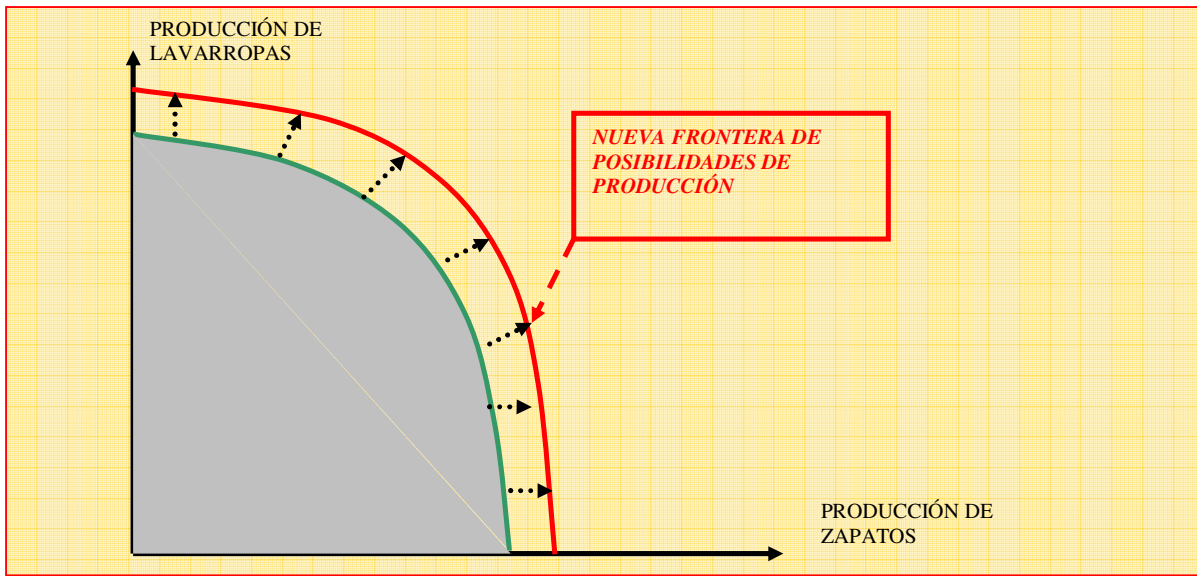
Ejemplo: Si la economía se encuentra en el punto A (100 % concentrada en la fabricación de lavarropas) y decide dedicar una parte de su capacidad productiva a la fabricación de zapatos, conseguirá un fuerte aumento en el volumen producido de este segundo bien...

Si vuelve a ampliar la capacidad productiva destinada a la fabricación de zapatos el volumen producido de este bien aumentará nuevamente, pero cada vez en menor cuantía. Y así sucesivamente.



Una disminución de la producción de lavarropas en una cantidad igual a D permite un incremento de la producción de zapatos en una cantidad igual a F. Una disminución posterior de la fabricación de lavarropas en una cantidad igual a E logra un incremento de la producción de zapatos en tan sólo una cantidad igual a G.

Esta curva muestra la frontera de posibilidades de producción de una economía para un nivel determinado de factores productivos y de tecnología, si la tecnología avanza el volumen de fabricación aumentará (dado un volumen determinado de factores productivos). La frontera de posibilidades de producción se desplazaría hacia la derecha.



4.4.9.5.3 **COMERCIO INTERNACIONAL Y LA FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN**

El comercio exterior engloba los intercambios de bienes y servicios entre países y permite mejorar el bienestar de cada país (comprador y vendedor).

Consideremos dos países: el primero sólo produce leche y el segundo sólo carne. Si no hubiera comercio entre ellos el primero sólo podría consumir leche y el segundo sólo carne. La situación de ambos mejoraría con el comercio internacional ya que ambos podrían diversificar su dieta y consumir leche y carne.

Incluso en el caso de que ambos países pudieran producir ambos bienes la situación de los dos mejoraría si cada uno se especializase en producir aquello que mejor supiese hacer.

4.4.9.5.3.1 **VENTAJAS DEL INTERCAMBIO**

El hecho de utilizar menor cantidad de factores productivos para producir un bien, le da una ventaja muy importante al productor que muestra esa capacidad, aunque no debería descuidarse la posibilidad de medir el costo de oportunidad que hace referencia a aquello a lo que hay que renunciar para producir un bien dado que representa un factor decisivo para relativizar el peso de dicha ventaja.

4.4.9.5.3.1.1 **VENTAJA ABSOLUTA**

La ventaja absoluta está dada para aquel país que presenta mayor eficiencia en la fabricación de un bien.

Cuando se compara la eficiencia productiva de dos países en relación con la producción de un determinado bien, aquel que utiliza menor cantidad de factores productivos para su elaboración se dice que presenta una ventaja absoluta.

Recomendación:

Se podría afirmar que cada país debería especializarse en producir aquellos bienes en los que cuenta con ventaja absoluta.

Veamos un ejemplo:

Supongamos dos países, Alfa y Beta, que tan sólo elaboran dos tipos de productos, comida y bebida.

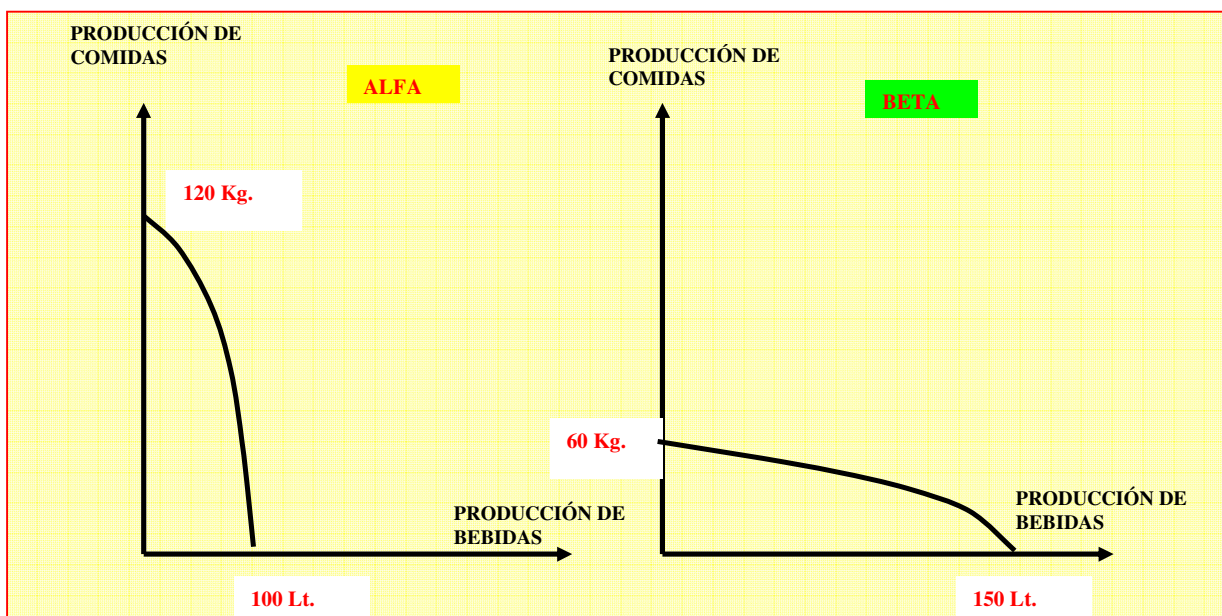
Supongamos que el único factor productivo es la mano de obra.

En la siguiente tabla se recoge el nº de horas que cada país necesita para la producción de una unidad de estos bienes.

	NÚMERO DE HORAS	
	ALFA	BETA
1 Kg. de comida	5	10
1 Lt. de bebida	6	4

Se puede ver que Alfa es más eficiente en la producción de comida (necesita 5 horas frente a 10 que necesita Beta), mientras que Beta lo es en la elaboración de bebida (4 horas frente a 6 horas).

Supongamos que el número de horas de trabajo con las que cuenta cada país es de 600 horas. En el gráfico siguiente (frontera de posibilidades de producción) se representan las distintas posibilidades de producción con las que cuentan Alfa y Beta en función del porcentaje de sus recursos que dedican a la producción de cada uno de estos bienes.



Alfa podría producir 120 Kg. de comida si dedicara el 100% de su mano de obra a la elaboración de este bien, 100 Lt. de bebida si se centrara en este bien, o alguna combinación intermedia de comida y bebida (situada en la línea que une ambos puntos) si dedicada parte de sus recursos a cada bien.

Beta podría producir 60 Kg. de comida, 150 Lt. de bebida, o alguna combinación intermedia.

Si entre ellos no hubiese comercio internacional las posibilidades de consumo de ambos vendrían limitadas por sus respectivas fronteras de posibilidades de producción.

Si cada país se especializase en la producción de aquello que mejor sabe hacer y luego comercializasen entre ellos aumentarían las posibilidades de consumo de ambos países.

En principio, cada país estaría dispuesto a comprar al otro aquel producto que no fabrica siempre que le costase menos que si lo elaborara el mismo.

Alfa compraría 1 Lt. de bebida siempre que le costase menos de 1,2 Kg. de comida (ya que para elaborar un litro de bebida necesita 6 horas de trabajo, recursos con los que podría fabricar 1,2 Kg. de comida). Si le costase más de 1,2 Kg. de comida le resultaría más rentable producir su propia bebida.

Beta compraría 1 Kg. de comida siempre que le cueste menos de 2,5 Lt. de bebida (para producir 1 Kg. de comida necesita 10 horas de trabajo, recursos con lo que podría elaborar 2,5 Lt. de bebida). Si le costase más de 2,5 Lt. de bebida le resultaría más rentable producir su propia comida.

Vamos a comparar los valores (para ello los expresamos en una misma base, por ejemplo Kg. de comida).

	Kg. DE COMIDA	
	ALFA	BETA
1 Kg. de comida	1	1
1 Lt. de bebida	1,2	0,4

Alfa compraría bebida siempre que la relación de intercambio sea para 1 Lt. de bebida < 1,2 Kg. de comida.

Beta compraría comida siempre que la relación de intercambio sea 1 Lt. de bebida > 0,4 Kg. de comida.

Dentro de este intervalo (1,2Kg. > 1 Lt. > 0,4Kg.) Ambos países estarían interesados en comerciar

Cuando un país abre sus fronteras al comercio exterior sus posibilidades de consumo aumentan, mejorando su bienestar.

	SIN COMERCIO		CON COMERCIO		CON COMERCIO	
			PRECIO 1Lt. = 0,4 Kg.		PRECIO 1Lt. = 1,2 Kg.	
	ALFA	BETA	ALFA	BETA	ALFA	BETA
COMIDA	120 Kg.	60 Kg.	120 Kg.	60 Kg.	120 Kg.	180 Kg.
BEBIDA	100 Lt.	150 Lt.	300 Lt.	150 Lt.	100 Lt.	150 Lt.

Límites teóricos:

Al precio de 0,4 Kg. de comida por litro de bebida, con la producción máxima de 120 Kg. de carne Alfa está en condiciones de comprar un máximo de 300 Lt. de bebida (En realidad el máximo de producción de Beta es 150 Lt. de bebida)

Al precio de 1,2 Kg. de comida por litro de bebida, con la producción máxima de 150 Lt. de bebida Beta puede comprar 180 Kg. de comida (En realidad el máximo de producción de Alfa es 120 Kg.)

4.4.9.5.3.1.2 VENTAJA COMPARATIVA

La ventaja comparativa está dada para aquel país que presenta el menor costo de oportunidad en la fabricación de un bien.

Por ejemplo, en el ejemplo anterior si un país decide producir determinado volumen de comida no podrá dedicar esos recursos a la elaboración de bebida.

Aunque es posible que un país presente ventaja absoluta en la fabricación de los dos bienes (comida y bebida) cada país tendrá ventaja relativa en uno de ellos, lo que justifica el desarrollo del comercio internacional.

Veamos un ejemplo:

	NÚMERO DE HORAS	
	ALFA	BETA
1 Kg. de comida	5	10
1 Lt. de bebida	3	4

En este ejemplo Alfa tiene ventaja absoluta en la fabricación de ambos bienes.

Analicemos ahora la ventaja relativa:

Para producir 1 Kg. de comida Alfa debe renunciar (costo de oportunidad) a producir 1,66 Lt. de bebida (para producir 1 Kg. de comida necesita 5 horas de trabajo, recursos con los que podría producir 1,66 Lt. de bebida), mientras que Beta renuncia a 2,5 Lt. de bebida, por lo tanto, Alfa tiene ventaja relativa.

Para producir 1 Lt. de bebida Alfa renuncia a 0,6 Kg. de comida, mientras que Beta renuncia a 0,4 Kg. de comida, por lo que Beta cuenta con ventaja relativa.

Esta situación justificaría que Alfa se especialice en la preparación de comida y Beta en la elaboración de bebidas.

Alfa estará dispuesta a comprar bebida siempre que la relación de intercambio sea 1 Lt. < 0,6 Kg. de comida y Beta comprará comida siempre que esta relación sea 1 Lt. > 0,4 Kg.

Luego en ese intervalo (0,4 Kg. de comida < 1 Lt. de bebida < 0,6 Kg. de comida) surgirá y se desarrollará el comercio internacional entre ambos países.

Las posibilidades de consumo de Alfa y Beta con comercio internacional serían las siguientes:

	SIN COMERCIO		CON COMERCIO		CON COMERCIO	
			PRECIO 1Lt. = 0,4 Kg.		PRECIO 1Lt. = 0,6 Kg.	
	ALFA	BETA	ALFA	BETA	ALFA	BETA
COMIDA	120 Kg.	60 Kg.	120 Kg.	60 Kg.	120 Kg.	90 Kg.
BEBIDA	200 Lt.	150 Lt.	300 Lt.	150 Lt.	100 Lt.	150 Lt.

Límites teóricos: Al precio de 0,4 Kg. de comida por litro de bebida, con la producción máxima de 120 Kg. de carne Alfa está en condiciones de comprar un máximo de 300 Lt. de bebida (En realidad el máximo de producción de Beta es 150 Lt. de bebida)

Al precio de 0,6 Kg. de comida por litro de bebida, con la producción máxima de 150 Lt. de bebida Beta puede comprar 90 Kg. de comida (En realidad el máximo de producción de Alfa es 120 Kg.)

Conclusión:

Si dos países tienen costos de oportunidad diferentes cada uno debería especializarse en producir aquello en lo que cuenta con ventaja relativa, beneficiándose ambos del comercio internacional.

5 TEORÍA DEL VALOR DE LOS BIENES

El valor de los bienes fue analizado a través de toda la historia, como consecuencia su apreciación evolucionó de manera tal que nuevas consideraciones perfeccionaron las definiciones anteriores.

5.1 TEORÍA CLÁSICA (DAVID RICARDO, STUART MILL)

El valor de los bienes está determinado por su costo de producción, o sea por la suma de todos los gastos necesarios para fabricarlos. (DAVID RICARDO)

El costo de producción es el precio necesario o valor de los objetos elaborados por el trabajo y el capital, incluyendo los beneficios normales. (STUART MILL)

5.2 TEORÍA SOCIALISTA (KARL MARX)

El valor está determinado por la cantidad de trabajo incorporado al bien.

Siguiendo esta teoría se podría afirmar que cuanto más perezoso es el trabajador, mayor es el valor del bien.

Karl Marx entonces señala que solamente se considera el tiempo de trabajo socialmente necesario, que es el tiempo requerido de producción en las condiciones medias vigentes en una sociedad y con el grado medio de destreza del trabajador.

Recién teniendo en cuenta todos estos requisitos podemos determinar la magnitud de valor.

Nótese que *el precio* de una mercancía está basado en *la magnitud de su valor*, pero no es directamente dicha magnitud.

Puede ser un monto menor o mayor a ella, es decir, puede que haya una fluctuación.

Dicha fluctuación está determinada por la dinámica de la oferta y la demanda en el mercado y, por supuesto, de las condiciones del dinero en cuestión.

Del hecho de que el precio esté relativamente disociado respecto de la magnitud de valor, se explica que la naturaleza estrictamente "virgen" pueda tener precio a pesar de que no se haya gastado fuerza de trabajo para producirla.

El marxismo se dedica a explicar mediante la teoría del valor-trabajo los fundamentos de la explotación capitalista, la disociación relativa del valor respecto al precio tiene límites generales en el modo de producción capitalista, y por eso este tipo de excepciones no necesitan ser tomadas en consideración.

Dentro de la magnitud de valor de una mercancía tal como es producida en general en el modo de producción capitalista, es decir, dentro del marco de la acumulación, pueden ser diferenciados tres montos de horas de trabajo:

- ✓ El tiempo de trabajo socialmente necesario para *producir el trabajo muerto*, es decir, los medios de producción y la materia prima consumidos en la producción (en realidad, estrictamente los medios de producción no se "consumen" en el proceso de producción, pero se considera así su desgaste a largo plazo). En el capitalismo el trabajo muerto asume la forma de capital constante.
- ✓ El tiempo de trabajo socialmente necesario para *reponer el gasto psíquico y/o físico de fuerza de trabajo empleada*, lo que en el capitalismo asume la forma de capital variable. La reposición del gasto de fuerza de trabajo consiste básicamente en una especie de "canasta" de bienes necesarios para reponer la energía gastada, pero considerada en sentido amplio: desde vestimenta, alimentos, vivienda, y otros elementos básicos de subsistencia, hasta elementos más complejos, sociales e históricos, como pueden ser: calificación, educación, bienestar, etc. Las luchas sindicales y demás, así como pueden aumentar el salario (precio de la fuerza de trabajo), es decir, aumentar el salario por encima del valor de la fuerza de trabajo, también a la larga pueden incrementar el valor mismo de la fuerza de trabajo, añadiéndole, por ejemplo, bienes de confort, los cuales terminan siendo reconocidos en el conjunto de la sociedad como parte de las necesidades de la clase trabajadora.
- ✓ El plusvalor o plustrabajo, que proviene del hecho de que el trabajo humano es el único "bien económico" que puede producir más valor que su propia magnitud de valor. En otras palabras, la fuerza de trabajo puede producir más valor que el necesario para reponer su gasto (o sea, la "canasta" mencionada). Ese valor de más, el plusvalor, en la producción capitalista asume la forma de explotación. Esto implica que la explotación puede realizarse sin necesidad alguna de pagar salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo. De hecho, un trabajador puede vivir con lujos excesivos, e incluso ser pagado con salarios por sobre el valor de su fuerza de trabajo, y sin embargo todavía puede haber un margen de explotación, es decir, de horas de trabajo que no le son retribuidas. Si no hubiera dicho margen, no habría ganancias para el capitalista y la inversión de capitales no estaría justificada.

Nótese que el concepto de plusvalía es expuesto por primera vez por Karl Marx, y no está presente en las teorías del valor de la economía política clásica.

5.3 TEORÍA SUBJETIVA (CARL MENGGER)

El fundamento del valor es la utilidad del bien, cada individuo aprecia el valor con los siguientes elementos.

- ✓ Ley de las utilidades marginales decrecientes.
- ✓ Jerarquía de las necesidades.
- ✓ Diferencia en la apreciación de la utilidad en el tiempo.
- ✓ Gasto que significa para cada individuo con relación al ingreso que recibe habitualmente.

Según Menger cada agente económico asigna su propia valoración a los bienes, por lo que no puede afirmarse, económicamente, que los precios dependan de los costos sino todo lo contrario.

Efectivamente, el precio de un producto o servicio no se crea siguiendo la suma de todos sus costos más el margen del empresario, sino que es al contrario, al producto se le asigna en el mercado un precio y a partir de aquí se moldean sus costos.

Un producto puede salir al mercado por encima de la suma de sus costos o por debajo, eso lo decide el empresario, y según la respuesta del consumidor, la competencia y los procesos de producción, los costos se van moldeando al mejor precio del momento que es el que demanda el cliente.

En realidad la teoría subjetiva del valor es anterior a Menger, incluso es anterior a Adam Smith.

Las primeras ideas las encontramos en los escolásticos españoles del siglo XVI.

“Otro notable escolástico, Luis Saravia de la Calle basándose en la concepción subjetivista de Covarrubias, descubre la verdadera relación que existe entre precios y costos en el mercado, en el sentido de que son los costos los que tienden a seguir a los precios y no al revés”

Anticipándose así a refutar los errores de la teoría objetiva del valor de Carlos Marx y de sus sucesores socialistas:

“Los que miden el justo precio de la cosa según el trabajo, costas y peligros del que trata o hace la mercadería yerran mucho; porque el justo precio nace de la abundancia o falta de mercaderías, de mercaderes y dineros, y no de las costas, trabajos y peligros”.

Entonces, el valor es subjetivo en cuanto cada individuo asigna un valor a las cosas y luego un precio según la escasez temporal de éste en el futuro y según sus necesidades.

Resultan absurdos, para esta teoría, los controles de precios del estado.

Por ejemplo:

El estado pone un precio para las botellas de agua, diciendo que no puedan valer más de un peso porque de no ser así perjudicaría al consumidor.

¿Por qué un peso, y no un peso y diez centavos, o noventa centavos?

¿Transgredir este precio sería una violación a los derechos del consumidor o productor?

¿Las botellas de agua tienen el mismo precio en todos los bares de una ciudad despreciando el poder adquisitivo de la zona?

¿Cómo sabe el estado cuál es precio justo para cada uno de los consumidores?

Si me encuentro cansado luego de hacer un trayecto con la bicicleta y veo que, tras varias horas de pedalear, hay alguien que me vende una botella de agua por 10 pesos y yo acepto comprársela

¿Está este individuo vulnerando el precio justo de mercado de un peso?

¿Está actuando antieconómicamente?

La respuesta es, evidentemente, no.

Lo que ha pasado es que mi necesidad por un trago de agua en ese momento era inmensa y si he sido capaz de pagar 10 pesos porque realmente lo necesitaba.

Ésta ha sido una transacción pacífica y de mutuo acuerdo donde tanto el vendedor del agua como yo, el consumidor, hemos salido ganando, ya que él se ha quedado con mi dinero, que apreciaba más que su agua, y yo me he quedado con el agua, que apreciaba más que los 10 pesos que he pagado para poder adquirirla.

Y es que ninguna ley estatal o matemática puede parametrizar las necesidades de cada individuo ya que estas son subjetivas y contingentes.

Por ejemplo

En un momento determinado yo puedo estar dispuesto a pagar un precio justo por un producto, —que puede ser caro para otro individuo; pongamos “A”—, pero incluso así, tal vez 10 minutos o un mes más tarde ese precio, que a mi me parecía justo y al individuo “A” le parecía caro, luego de ese lapso, tal vez a mi me parecerá impagable y al individuo “A” le parecerá una ganga.

Sólo el empresario es capaz de advertir esta información subjetiva de su entorno y aplicarlo sobre sus procesos productivos ofreciendo el “precio adecuado”, y es que, en realidad, la última palabra siempre será del consumidor, ya que tendrá que intercambiar de forma pacífica y contractual un producto (dinero), que estimará en menos valor, por otro producto (el bien económico concreto ya sea un producto o servicio).

Es decir:

El consumidor quiere canjear dinero por un bien económico.

Éste dinero es menos valioso para él que el bien económico que adquiere, de lo contrario no pagaría.

El productor canjea su bien económico (que él ha producido), por otro bien que tiene mayor valor para él, es decir, el dinero de su cliente.

De existir desacuerdo en alguno de estos puntos ni el cliente ni el oferente harían una operación comercial.

Carl Menger (23 de febrero de 1840 - 26 de febrero de 1921) fue el fundador de la Escuela Austriaca de Economía, nació en Nowy Sacz, Galizia (hoy parte de Polonia, antes de Austria). Era el hijo de una familia de nobles acomodados y su padre era abogado. Después de acudir al instituto, estudió Derecho en las universidades de Praga y Viena, y más tarde recibió un doctorado en jurisprudencia de la Universidad de Cracovia.

En los años 60 del siglo XIX Menger dejó los estudios y disfrutó de un período como periodista escribiendo y analizando noticias de mercado, primero en el Lemberger Zeitung en Lwów y después en el Wiener Zeitung en Viena. Durante el transcurso de su trabajo periodístico notó una discrepancia entre lo que la economía clásica que aprendió decía acerca de la determinación de los precios, y lo que creían los participantes en el mercado real.

5.4 TEORÍA DEL COSTO DE REPOSICIÓN (FERRARA –ITALIA; CAREY-USA)

El valor de un bien es lo que costará reproducir el mismo en el futuro.

FERRARA, Francesco

Economista italiano (1810-1900). Fue el fundador del Giornale de statistica y director de la Central de Estadística de Sicilia. Fue también director principal de la Biblioteca dell'economisti (1859-68). Sus teorías coincidían en muchos aspectos con las de sus contemporáneos, Carey y Bastiat, y tuvieron gran aceptación en toda Italia, siendo después desarrolladas por Pantaleoni, Pareto, y otros, y adquiriendo difusión internacional.

CAREY, Henry Charles (1793-1879)

Economista norteamericano fiel defensor de los intereses de la burguesía. Fue uno de los creadores de la “teoría de la armonía de intereses”, que encubre las contradicciones antagónicas de la sociedad capitalista.

Carey intentaba fundamentar la “armonía de intereses” de obreros y capitalistas afirmando que en la sociedad capitalista se abona al obrero todo el producto de su trabajo y que con el incremento de la productividad del trabajo se eleva el salario del obrero.

Sostenía además que los capitalistas, como productores de capital (entendía por capital los medios de producción), reciben por su trabajo invertido en dicha producción un determinado pago bajo el aspecto de interés (Carey reducía la ganancia al interés, debido al crecimiento de la productividad del trabajo, las inversiones de trabajo en la producción de medios de producción se reducen y, por consiguiente, se reduce el interés que el capitalista percibe).

De este modo resulta, según Carey, que con el aumento de la productividad del trabajo, aumentan los ingresos de los obreros y disminuyen los ingresos de los capitalistas.

Carey negaba la contradicción entre propietarios y arrendatarios de la tierra. No reconocía la renta absoluta ni la renta diferencial, reducía el arrendamiento al interés por el capital invertido en la tierra.

5.5 **TEORÍA DE MARSHALL**

Trata de conciliar las teorías objetivas y subjetivas recurriendo al elemento tiempo en la determinación del valor.

En el corto plazo predomina el concepto de la utilidad de los consumidores, ya que el productor no tiene posibilidades de modificar su oferta produciendo nuevos bienes y servicios.

En el largo plazo predomina el concepto de minimización del costo de producción de los productores quienes pueden modificar todos los factores de la producción para establecer el valor de cambio.

MARSHALL, Alfred (1842-1924).

Profesor de Economía Política en Cambridge, Reino Unido, es el fundador de la Escuela de Cambridge.

Se lo considera también precursor de la Economía del Bienestar ya que su objetivo explícito en el análisis económico es encontrar una solución a los problemas sociales.

Integrando la economía de los clásicos con las aportaciones marginalistas de sus contemporáneos, realiza una síntesis en la que busca y destaca las razones y requisitos de equilibrio parcial.

Es famosa su comparación de las tijeras con cómo son determinados los precios por el encuentro entre la oferta y la demanda. "Sería igualmente razonable discutir -dice- sobre si es la cuchilla de arriba o la de abajo la que corta el papel, como si es la utilidad o el coste de producción lo que determina el valor".