

Pancho

El que ayuda a todos



Elder Flores Durán

Índice

Introducción	2
La cooperación social	3
Costo de oportunidad	5
Glosario	9
Referencias	10

Introducción

Era una vez, el joven Pancho, quien siempre tenía el lema “si los demás están bien, yo estoy bien”. Pancho procuraba que todos salieran beneficiados en cualquier negocio que él realizara. La actitud de Pancho deja una gran lección, la percibirás mejor luego de leer y realizar la práctica de la lección.

La Cooperación Social

Para iniciar, debemos tomar en consideración, que la ciencia económica explica cómo evolucionó la cooperación social, haciendo posible el maravilloso aumento de la productividad de la sociedad entera, permitiendo así al animal homo sapiens utilizar en forma óptima, para su provecho y felicidad, su propio esfuerzo e ingenio, además de los recursos naturales del universo.

De este punto de partida, se tiene la idea de lo que significa la productividad, un concepto enraizado en el ser humano. Por ejemplo, la División del Trabajo, tema fundamental para comprender el desarrollo de las actividades del hombre, y hacerlo más eficiente en sus procesos productivos. Luego, el análisis lleva a comprender cómo está coordinado el complejo orden social de la civilización contemporánea.

El análisis se basa en hechos aprendidos de la experiencia, que luego sirven como premisas, que es un tipo de argumento que consta de tres proposiciones, la última de ellas, que se llama conclusión, proviene necesariamente de las otras dos llamadas premisas y no agrega nada a lo contenido en las mismas.

Para una mejor comprensión, se explicarán 6 premisas donde el hombre actúa:

Premisa 1. El ser humano siempre actúa para disminuir su grado de insatisfacción.

El hombre, nunca estará satisfecho, esto puede ejemplificarse, cuando uno luego de jugar una chamusca de fútbol con los cuates, llenó el deseo de compartir con ellos en este ámbito deportivo, pero luego se abre otro vacío que podría ser el de compartir lo ocurrido en el encuentro amistoso de fútbol, acompañado de unas tostadas y una gaseosa. Esto se debe a que somos seres inquietos, siempre deseamos pasar de un estado preferible, al del momento actual. El humano busca con su acción sustituir un estado de insatisfactorio a satisfactorio. En otras palabras, las personas siempre actúan con intención de mejorar, el hombre actúa para mejorar de condición.

Cuando se hace referencia a actuar, significa la realización de una acción deliberada, y no a la reacción animal intuitiva, como dormir, satisfacer necesidades biológicas, rascarse, toser, etcétera. La acción bajo consideración es un fenómeno volitivo, es decir que es producto de la voluntad. Ese afán de disminuir el grado de insatisfacción, puede expresarse en forma positiva, pero quizá menos exacta. El hombre actúa para maximizar sus satisfacciones; o bien, el hombre tiene como última meta su felicidad. Consecuentemente, el ser humano responde a incentivos que le brindan expectativas de mayor felicidad y bienestar.

Actuar para mejorar, ciertamente significa tener como motivo principal el interés propio. No debe confundirse con el egoísmo, pues darle prioridad al interés propio no significa indiferencia por el interés ajeno.

La Cooperación Social

También es característica humana, fácilmente observable en el teatro ante una comedia trágica, cómo los espectadores comparten en alguna medida las penas ajenas. Se dan casos, como cuando se sorprende a los asistentes que lloran, o en otras ocasiones llenos de alegría por los eventos, aún ficticios, que ocurren a los protagonistas del drama.

Tener presente el interés propio no es, pues, sinónimo de egoísmo, sino simplemente el deseo natural de mejorar el bienestar propio y de la familia con prioridad.

Premisa 2. El hombre es capaz de escoger, continuamente escoge, siempre tiene opciones, por limitadas que sean. No es posible imaginarnos una situación sin opciones, pues aunque alguien esté confinado en una estrecha bartolina, siempre podrá escoger sobre el tema en que ha de ocupar su mente, o si se abstiene de soportar su cuerpo y desplomarse. El hecho es que aunque la persona diga que no escogerá, ya escogió.



Premisa 3. Vivimos en un mundo donde todo, menos el aire (por ahora), es escaso. Escasez quiere decir que no hay abundancia, que no puede tenerlo toda la gente. Debido a la escasez que caracteriza al mundo, racionar es inevitable. Racionar implica que algunos tendrán y otros no.

Cuando hablamos de escasez necesariamente tendremos que estar escogiendo entre ganar una opción y al el mismo tiempo perdiendo la otra, lo que llamamos costo de oportunidad. Es decir, no hay nada “gratis” en este mundo, y nuestro verdadero costo, llamado el costo real, o de oportunidad, es la satisfacción sacrificada. Qué es lo sacrificado, solamente lo sabrá la persona que conoce sus opciones y el grado de satisfacción que le producen. (En la lección 5 se analiza más a fondo la forma como las personas evalúan y ordenan sus prioridades). Lo cierto es que cada persona tiene un costo de oportunidad distinto al que un observador ajeno podría tener.

La escasez se refiere también a la forma distinta en que están distribuidos los recursos naturales, pues hay áreas en donde no hay y otras donde los hay en abundancia. Esto implica que para disponer de esos recursos es necesario incurrir en costos de transporte, además de su preparación. Para utilizar unos recursos, es necesario sacrificar otros, debido a la escasez relativa de lugar y condición. (Ejemplo: Para hacer ladrillo hay que quemar leña u otro combustible, por lo tanto se sacrifica un árbol, o reservas petroleras).

Costo de Oportunidad

Significa que para obtener un objeto o satisfacer cualquier propósito, inevitablemente hemos de prescindir de algo o de alguna satisfacción.

Ejemplos:

Si queremos ir al parque, sacrificamos la lección que dejamos de hacer, que podríamos haber realizado en el mismo tiempo.

Si vamos a la iglesia, sacrificamos el tiempo que podríamos tener para practicar algún deporte.

Si viajamos a la capital, sacrificamos disfrutar este tiempo mientras estamos ausentes.

Si compramos una pelota, sacrificamos nuestros ahorros que tanto tiempo nos llevó reunirlos.

En el mercado, los costos de cada satisfacción (los costos reales, no el precio en dinero) son distintos para cada persona, dependen de las oportunidades específicas de cada quien, comparadas con su particular y específica situación y gustos. Sacrificar la oportunidad de ir al teatro tiene muy distinto valor para cada persona. Asimismo, tiene distinto valor para cada quien dejar de practicar un deporte o pasear en motocicleta. Es así que el costo de oportunidad, por ser subjetivo, es distinto para cada persona.



Costo de oportunidad: Es lo que se dejó de hacer por hacer otra cosa. La alternativa perdida.

Premisa 4. La persona, no puede pensar en todo ni es todo poderoso, sino que somos imperfectos: Las comunicaciones son imperfectas, y todas las condiciones del mundo están en constante cambio. No hay nada estático, ni el equilibrio (excepto conceptualmente) pues todo es dinámico y cada suceso desequilibra el anterior estado.

Omnisciente: Que conoce todas las cosas reales y posibles. Según la religión cristiana, Dios es omnisciente.

Premisa 5. Cuando trabajamos sacrificamos nuestro esparcimiento o el tiempo que podríamos emplear en otra cosa, de manera que el ser humano siempre trata de obtener sus satisfacciones con la menor cantidad de trabajo y esfuerzo. Es decir, no considera el trabajo en sí como beneficio, sino como un sacrificio para obtener un beneficio, una satisfacción. Consecuentemente, trata de economizar el trabajo. Nadie que quiere llegar a una meta toma un camino más largo que el necesario, porque ese esfuerzo y tiempo podría emplearlo en otras satisfacciones.

Costo de Oportunidad

Economizar significa gastar la menor cantidad de recursos (incluye tiempo y esfuerzo personal) en lograr cualquier satisfacción. Todo lo que no se gasta (consume) en lograr una satisfacción, quedará disponible para otras satisfacciones. Lo contrario es derroche o desperdicio.

Premisa 6. Todas las personas son distintas. No hay dos seres humanos idénticos. Cada individuo es único. No hay igualdad entre los seres humanos. Cuando se habla de igualdad dentro de la sociedad, se refiere a igualdad de trato ante la ley; a la ausencia de privilegios otorgados por el poder público; a la ausencia de discriminación.

La única “regla” es la diversidad. Los seres humanos nacen en distintas épocas, en distintos lugares de climas variados, de distintos padres de quienes heredan genes característicos; en distintas familias; en distintas culturas; en distintas condiciones económicas; con distinto grado de salud; unos más dotados de inteligencia o habilidad física y otros más saludables; unas personas hermosas y otras feas, unas simpáticas y otras antipáticas. La igualdad entre personas simplemente no existe.



Las diferencias entre las personas son a su vez de diferente grado. Unos podrán ser más hábiles que otros, pero su superioridad no será igual en todo. Por ejemplo, una persona podrá ser mejor deportista que otra y así le ganará en todos los deportes que practiquen, pero es casi imposible que tenga el mismo grado de superioridad en todos los deportes. Si juegan diez juegos de tenis, el superior ganará, digamos ocho de cada diez; si juegan ping-pong, el superior ganará la mayoría de veces, pero no necesariamente las mismas ocho. En este caso quizá gana nueve de cada diez que juegan. Y así con todos los demás deportes.

Dentro de cualquier sociedad se encontrarán personas mejor dotadas para determinada tarea. El objetivo es explicar cómo a las personas con más capacidades les conviene colaborar con los menos hábiles, dividiéndose el trabajo, y cómo todos se benefician de esa colaboración.

Nota: Las premisas de nuestro análisis no constituyen más que la descripción de la condición humana. De esas premisas se deduce la explicación del orden social. Es decir, todas nuestras conclusiones tienen que ser congruentes con las premisas, o no lograremos nuestro propósito.

Costo de Oportunidad

En el mundo real la asignación de ocupaciones se puede observar en todos los campos. Como ejemplo, un empresario de éxito, que se dedicaba a la construcción de casas, contaba que él conocía a un amigo, aún de más éxito, que sin duda alguna podría manejar mejor el negocio que él administraba por tener ventajas en capacidad gerencial. Explicó que la razón por la cual no lo había substituido era por tener ventaja en manejar el tipo de empresa a la que actualmente se dedicaba. La ventaja del amigo era distinta y esa ventaja era mayor en el negocio al cual se dedicaba. Resultan así ambos dedicando su esfuerzo y conocimientos donde su aporte al producto social es mayor. No significa que cada uno puede manejar una de las empresas y la otra no: ambos pueden manejar cualquiera de las dos empresas. Así, el más apto se dedica a aquello donde su ventaja es mayor y prescinde de trabajar en donde su ventaja es menor. Y, consecuentemente, quien está en desventaja se abstiene de trabajar donde su desventaja es mayor, para emplear su esfuerzo donde su ventaja es mayor.

Ejemplo: El cirujano no compite con la enfermera a pesar de que indudablemente podrá hacer el trabajo de enfermería, porque tiene una ventaja mayor para la sociedad por el hecho de ser médico. Significa que se abstiene de trabajar donde su ventaja es menor, en enfermería, para dedicarse a aquello donde su ventaja es mayor, en cirugía. De esta manera, todos ganan, la sociedad entera podrá obtener mayor cantidad y calidad de servicios médicos, gracias a esa división del trabajo.



También la Ley de Asociación explica cómo en forma lenta y gradual la propiedad de la tierra tiende a llegar a manos, de quienes al dirigir su uso aumentan el producto social.

A continuación el relato de la historia de don Pancho, por Manuel F. Ayau:

Don Pancho, el agricultor, vivía feliz en la finca que había heredado. Cierta día, fue interceptado por un forastero, quien le ofreció Q 100,000 por su finca. El granjero se preguntó qué podría hacer con Q 100,000.00 que fuera mejor que conservar su finca. Las cosechas le producían unos Q 10,000.00 anuales. Le agradaba vivir en el campo, lejos del bullicio y los problemas de la ciudad. La finca perteneció a su familia durante muchos años y sus antepasados estaban enterrados allí, de manera que estaba muy encariñado con su propiedad.

Don Pancho sabía que podría depositar los Q 100,000.00 que le ofrecía el forastero en una cuenta de ahorro, lo cual le garantizaría un ingreso seguro de Q 10,000.00 al año. Pero perdería las demás ventajas que representaba para él la finca. En consecuencia, rechazó la oferta.

Costo de Oportunidad

El forastero volvió al poco tiempo y le ofreció Q 150,000.00. Nuevamente don Pancho repasó mentalmente las mismas consideraciones de antes, con la diferencia que, con la nueva oferta, podría obtener un ingreso de Q 15,000.00 anuales, si depositaba los Q 150,000.00 en una cuenta de ahorro, lo cual significaba una mejoría desde el punto de vista económico. Sin embargo, consideró el hecho de que tendría que abandonar la propiedad en donde estaban enterrados sus abuelos y renunciar a los placeres de vivir en el campo, decidió que Q 50,000.00 adicionales no compensaban el sacrificio que tendría que hacer, y nuevamente rechazó la oferta.

El forastero persistente volvió una vez más e hizo una oferta final:

Q 200,000.00 por la finca. Esta vez don Pancho razonó de la siguiente manera: “Obviamente el forastero sabe que podría depositar sus Q 200,000.00 en una cuenta de ahorro en lugar de comprar mi finca. En esa forma obtendría un ingreso anual seguro de Q 20,000.00 sin



tener que afrontar los riesgos de la agricultura. El forastero sabe también que mi finca genera utilidades de unos Q 10,000.00 al año. Luego, si está dispuesto a pagarme Q 200,000.00, debe saber algo que yo no sé. Por otra parte, el forastero me ofrece la oportunidad de un ingreso seguro de Q 20,000.00 al año, dos veces más de lo que me produce la finca. En esas condiciones, me conviene vender la finca. Puedo ir a vivir a otro sitio campestre que no sea necesariamente una finca. Con respecto a mis antepasados, seguramente pensarían que soy un tonto si no acepto esta oferta”.

Así, el forastero obtuvo la finca, que ciertamente no compraría si no esperaría sacar de ella un ingreso anual mayor que los Q 20,000.00 que hubieran generado en una cuenta de ahorro. De manera que todos vivieron más felices y más ricos.

Fuente: Manuel F. Ayau, De Robinson Crusoe a Viernes, pp. 53-54,

En el ejemplo anterior nuevamente vemos cómo nadie perdió y todos ganaron; la ganancia de Pancho es obvia; la ganancia del forastero la tenemos que suponer, aunque no sepamos a ciencia cierta para qué quería la tierra, que sin duda, sembrará o construirá algo que le produce más de los Q 20,000.00 que podría obtener en el banco, y que ahora los obtendrá Don Pancho. Y la sociedad gana, pues lo que el forastero producirá para obtener esa remuneración no es para él; sino para los miembros de la sociedad, quienes le remunerarán si en efecto lo que produce el forastero incrementa el bienestar social, a juicio de “la sociedad”(consumidores).

Glosario

Abstiene: Contener, refrenar, apartar.

Atingente: Perteneciente a algo.

Bartolina: Calabozo, aposento de cárcel.

Bullicio: Ruido y rumor que causa mucha gente.

Conceptualmente: Relativo a conceptos.

Derroche: Malgastar el dinero, gastar excesivamente.

Diversidad: Abundancia, gran cantidad de cosas distintas

Forastero: Extraño, ajeno.

Homo-sapiens: Es el nombre científico que se le otorga a la raza humana, la que constituye un tipo o especie particular de animal. El homo sapiens es el único animal en la Tierra que ha podido desarrollar un pensamiento abstracto, con razonamiento incluido.

Ingenio: Chispa, talento para ver y mostrar rápidamente el aspecto gracioso de las cosas.

Interceptado: Apoderarse de algo antes que llegue a su destino.

Intuitivo: Que tiene facilidad para inferir.

Omnisciente: Sabio, estudioso.

Premisas: Señal o indicio por donde se infiere algo o se viene en conocimiento de ello.

Racionamiento: Someter algo en caso de escasez a una distribución ordenada.

Relativa: Que guarda relación con alguien o con algo.

Volitivo: Se dice de los actos y fenómenos de la voluntad.

Referencias

Manuel F. Ayau, El Proceso Económico

Enlaces pertenecientes a las imágenes incluidas en el texto:

<http://images.christianpost.com/full/54104/giving-100-for-the-needy.jpg>

<http://images.christianpost.com/full/54104/giving-100-for-the-needy.jpg>

http://jaumbarris.files.wordpress.com/2012/02/elegir_fabricante_de_erp.jpg

<http://blogs.sch.gr/2dimalive/files/2013/03/diversity.gif>

<http://0.tqn.com/d/webclipart/1/0/h/6/5/Doctor-and-Nurse.png>

<http://impuestosrenta.com/wp-content/uploads/2010/06/segundo-pagador.jpg>

Número de palabras: 2,632