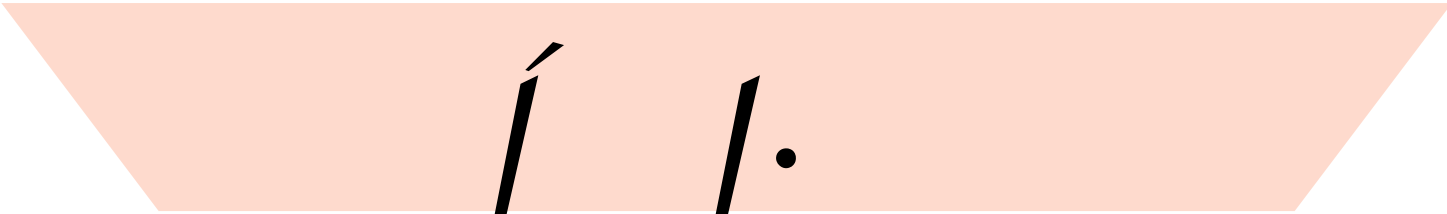


Eso está muy caro usted...
¡Pero me lo llevo!

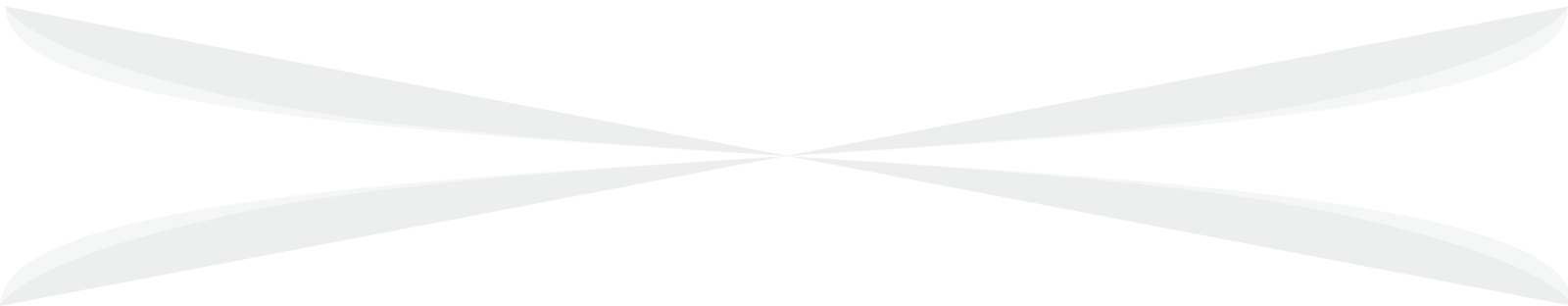


Elder Flores Durán



Índice

¿Cómo se conoce el valor de los objetos?	2
Glosario	9
Referencias	10



¿Cómo se conoce el valor de los objetos?

Todos nosotros hemos comprado alguna vez. Puede ser que compremos un chicle en la tienda, o bien acompañamos a alguien de nuestra familia a comprar.

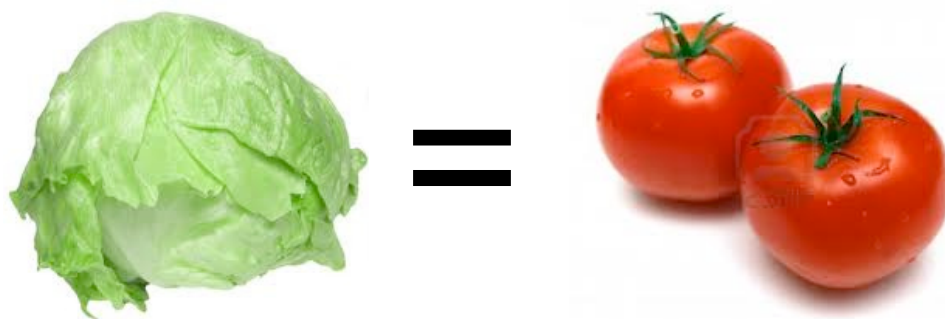
Al vivir en sociedad, para obtener lo necesario constantemente se intercambian productos y servicios.

Por ejemplo: Ana tiene dos tomates y lo que necesita es una lechuga. María tiene una lechuga que no necesita y quiere dos tomates. Si Ana le da sus tomates a María y María le da su lechuga a Ana, las dos ganan porque con ese intercambio obtienen lo que necesitan.

La pregunta ahora es, cómo se determina el valor de los productos que se intercambian. Es decir, ¿por qué Ana y María intercambian dos tomates por una lechuga y no uno por uno, o sea, un tomate por una lechuga?

El reconocido economista Martín Krause, explica que la relación que establecen las personas para intercambiar una cosa por otra se llama “precio”. Krause dice que para explicar esos precios, o relaciones de intercambio, se debe determinar por qué las cosas valen lo que valen, ya que esto determina que no cambiemos un suéter por un cuaderno, sino un suéter por varios cuadernos.

En el ejemplo, María y Ana determinaron que una lechuga “vale” dos tomates.



¿Cómo se conoce el valor de los objetos?

Teoría del valor

Menger no creía que los bienes proporcionan unidades de utilidad . Más bien, él escribió, los bienes son valiosos porque sirven a diversos usos, cuya importancia difiere . Por ejemplo, los primeros vasos de agua se utilizan para satisfacer los usos más importantes, y los sucesivos se utilizan para fines menos y menos importantes.

Imagínate que estamos en un partido de fútbol, luego de un arduo partido, tienes que hidratarte y así poder recuperar un poco las fuerzas que gastaste, por lo que el primer trago de agua que tomas, lo valorarás más que los siguientes.

Menger utiliza este conocimiento para resolver la paradoja del agua contra los diamantes que había desconcertado a Adam Smith. Él también lo utilizó para contradecir la teoría del valor-trabajo.



El agua es un bien necesario para mantener la vida. Los diamantes son mera ornamentación. Pero conseguir suficiente agua para sostener la vida por lo general tiene un precio bajo, mientras que una pieza de joyería de diamantes tiene un alto precio.

De aquí es donde tenemos que iniciar a realizar la diferenciación entre los precios y el valor, ya que no son lo mismo; precio es simplemente la expresión que el mercado otorga a un bien, debido a que el punto de conexión entre la oferta y la demanda así lo determina. Pero el valor es algo que simplemente es una actitud del individuo hacia un bien.

¿Por qué una economía puso un valor más bajo en lo que sea necesario para mantener la vida que en una frivolidad? Esta es la “paradoja de agua diamante”. Las mercancías adquieren su valor, se mostró, no a causa de la cantidad de mano de obra utilizada en la producción de ellos, pero debido a su capacidad para satisfacer los deseos de la gente.

De hecho, Menger volvió la teoría del valor-trabajo en su cabeza. Si el valor de la mercancía depende de la importancia de las necesidades que satisfacen, entonces el valor de la mano de obra y otros insumos de producción (él los llama “bienes de orden superior”) se deriva de su capacidad para producir estos bienes.

¿Cómo se conoce el valor de los objetos?

Menger utilizó su “teoría subjetiva del valor” para llegar a una de las ideas más poderosas en la economía: las dos partes se benefician del intercambio . La gente va a cambiar algo que valoran menos por algo que ellos valoran más . Debido a que ambos socios comerciales hacen esto, tanto la ganancia. Esta idea le llevó a ver que los intermediarios son altamente productivos: facilitan las transacciones que benefician a las personas que compran desde y aquellos que venden a. Sin los intermediarios , estas transacciones ya sea no habrían tenido lugar o habrían sido más costosas.

Por ejemplo, el intercambio surge, debido a que los bienes que yo voy a otorgar, los voy a valorar menos, de los que voy a recibir, por lo tanto, nadie sale mal de la relación comercial. Así que cuando tu vayas a la tienda a comprar un tortrix no es que el tendero te vaya a “ver la cara” o te quiera quitar tu dinero, sino que simplemente tu valoras más los tortrix que el dinero que vas a pagar por ellos.



Por lo tanto, como podemos empezar a concluir, la palabra valor, tiene dos significados diferentes. A veces la palabra valor expresa la utilidad de algún objeto en particular, y en ocasiones el poder de compra de otros bienes. Este puede ser llamado “valor en uso; o, el valor en cambio”. Las cosas que tienen el mayor valor en uso tienen frecuentemente poco o ningún valor en cambio, y por el contrario, los que tienen el mayor valor en cambio tienen frecuentemente poco o ningún valor en uso.

El problema

Los dos lugares más obvios para buscar el factor del valor se encontraban en el esfuerzo humano y la riqueza natural. Karl Marx, entre otros, como es sabido basó su teoría del valor de la cantidad de trabajo que cada trabajador le ponía al producto que realizaba. Si el trabajador no recibió el 100% del precio final de un bien que hacía, se podía concluir que estaba siendo “explotado”. Ya que se consideraba que por la cantidad de trabajo que le puso al bien o servicio, él tenía que recibir todo su precio para el trabajador.

¿Cómo se conoce el valor de los objetos?

El problema con todos estos esfuerzos para concebir valor que depende de algún factor “objetivo” es que son viciosamente circular. Si el valor de una flauta depende del trabajo que se utilizó para construirla, entonces ¿cómo podemos determinar el valor de ese trabajo? Si el valor de una cabeza de lechuga depende del valor de la tierra que lo produjo, entonces ¿cómo se explica el valor que se asigna a esa tierra?

Imagínate que acudiéramos a valorar todo dependiendo de cuánto trabajo se le haya asignado a su elaboración ¿consideras que es posible hacerlo? ¿el valor sería unificado? ¿qué factores crees que afectarían a la valoración por parte del trabajador?

Si la teoría de Marx, se pudiera aplicar, entonces ¿qué valor tienen las ideas? Tu puedes ver la cuestión que nosotros estamos ejemplificando con las 2 posturas (Marx y Menger) en el sentido que, en el ejemplo del tortrix, ¿si el tendero fuera el dueño y supongamos que tiene un trabajador... quién es el legitimado para ganar más?



Recordemos que el que tiene las ideas y las lleva a cabo, es aquel que se corre el riesgo para poder invertir, por lo tanto el que le da la oportunidad al trabajador de laborar, es el dueño de las ideas... así que, ¿quién es el que tiene derecho para ganar más?

El propio Marx reconoció , pero no ha podido solucionar esta dificultad . Él entendía que alguien que trabajaba todo el día con fuerza rompiendo sillas no podía esperar la misma remuneración que alguien que trabajaba su construcción. Él declaró que era sólo el trabajo “socialmente útil” el que determina el valor . Pero, ¿cómo en el mundo podríamos caracterizar el trabajo “socialmente útil” que no sea por el hecho de que produce cosas “socialmente útiles”? En otras palabras, aún estamos atrapados en un círculo, lo que explica el valor de los bienes por el trabajo que se puso en ellos y el valor de esa mano de obra por los bienes que produce. Por ejemplo, no estamos diciendo de ninguna manera, que los trabajadores no valen nada para la función empresarial. Lo único que estamos enfatizando es que el valor es una actitud que cada persona va a tener, y por lo tanto es diferente. Los trabajadores pudieron invertirle horas, días, meses, incluso años, pero si la persona no lo valora, de nada sirve.

¿Cómo se conoce el valor de los objetos?

Fue tal vez el economista austriaco Carl Menger , que era el más responsable de desviar la economía de este camino estéril, aunque ciertamente tiene que compartir créditos con William Stanley Jevons y Léon Walras , que llegaron a conclusiones similares a las menger casi simultáneamente.

Definición

Por lo tanto, valor es... nada pegado a los bienes, ninguna propiedad de ellos, sino que se limita la importancia que le atribuimos primero a la satisfacción de nuestras necesidades... Y, en consecuencia, llevar a los bienes económicos como la causa de la satisfacción de nuestras necesidades.

En otras palabras , el valor es el nombre de una actitud o disposición que una persona adopta hacia un bien: elige valorarlo. Aunque Menger establece que la economía es el camino hacia una correcta teoría del valor, aún hay rezagos de la concepción de la que Marx proponía. Todavía podemos encontrar muchas concepciones erróneas de valor en las discusiones contemporáneas de temas económicos.



La naturaleza subjetiva del valor de los bienes de consumo se extiende a todas las capas de los bienes de producción. Los bienes de producción tienen un precio de acuerdo con el valor estimado de los bienes de consumo que podrían producir. Por ejemplo, si tú conoces a alguien que cosecha tomates, los bienes de producción que podría utilizar son: azadón, recipiente para semillas, agua, tierra, palas, rastrillos, y todos los que se te puedan ocurrir. Ya que el tomate (que es el bien final) es de consumo, pero para producirlo, se tuvo que tener otros bienes (no de consumo).

¿Cómo se conoce el valor de los objetos?

Es cierto que los productos que requieren insumos de alto costo por lo general un precio más elevado a sí mismos. Como en el caso, que te puse sobre los tomates. Pero eso es porque, a menos que un producto puede costar un alto precio, los productores no van a usar insumos caros para hacerlo. Si la gente valora altamente los diamantes para joyería, nadie va a considerar el uso de ellos para ventanas normales, aunque puedan funcionar bien para ese propósito. No es el hecho de que los diamantes son caros que hace que los anillos de diamantes sean de alto valor, es el que la gente hace que los diamantes sean caros por la manera en que los valoran.

Cada persona aprecia o valora cada cosa según la capacidad de ese objeto para satisfacer una necesidad específica que esta tiene. En otras palabras, va ordenando las cosas según le sirven para aumentar su propio gusto. Por ejemplo, si luego de caminar hacia tu casa, en un medio día, y tienes en la mesa del comedor, una Coca-Cola, una bolsita de Nachos Jalapeños y unas gomitas; primero ingerirás la bebida gaseosa, debido a que eso es lo primero que va a disminuir tu sed, luego comerás los nachos y por último los dulces.



La escala de valoraciones (como con la Coca-Cola, Jalapeños y gomitas), podemos verla en un ejemplo de los granjeros, ya que cada quien valora a la vaca por su leche, a la oveja por su lana, al ganso por su carne, a la gallina por sus huevos y a las manzanas podridas porque la maestra las necesita y a cambio de ellas le dará cebollines para los huevos revueltos de su esposo.

Los ingleses, como muchas otras personas, piensan que el caballo vale más que la vaca, que la vaca vale más que la oveja y así con todo. Pero esa es “SU” valoración. Para muchos una gallina puede valer más que una oveja pero, depende de las valoraciones subjetivas. Como por ejemplo, si la quieren para hacer un buen caldo de gallina, y tienen a una oveja para sacarle la lana; el resultado es que van a valorar más a la gallina que a la oveja, aunque los dos animales nos puedan gustar. Esta es la conclusión de por qué se cambian las cosas: alguien cambia algo cuando valora más lo que recibe que lo que entrega. Cuando alguien cambia su caballo por la vaca, él valoró más la vaca que recibió que el caballo que dio.

¿Cómo se conoce el valor de los objetos?

La razón por la cuál tienes los productos nuevos es porque siempre se valora más lo que se recibe que lo que se da.

La valoración que cada uno otorga a cada objeto va acorde a cultura, costumbres, necesidades, situación actual. En conclusión podemos decir que es una actitud que las personas toman ante los bienes o servicios.

Krause explica que la economía moderna se basa en que las personas cambian las cosas porque valoran más lo que reciben que lo entregado. El valor no puede “medirse”, depende de cada persona y todas las personas somos diferentes.

En la economía de mercado, la suma de las valoraciones de las personas se refleja en los precios.



Glosario

Efectivamente: Real, verdadero, que tiene un efecto.

Estafadas: Defraudar, no ofrecer lo que se espera de algo.

Ornamentación: Colocación de adornos para embellecer algo.

Posada: Lugar o destino para albergar viajeros.

Paradoja: Contradicción, al menos aparente, entre dos cosas o ideas.

Simultáneamente: Que se hace u ocurre al mismo tiempo que otra cosa.

Utilidad: Provecho, conveniencia, interés o fruto que se saca de una cosa.

Valoraciones: Fijación o determinación de un precio a algo.

Referencias

Martín Krause, La economía explicada a mis hijos, 2003
Fernando Monterroso, Lógica de la cooperación social, 1995
Mark Skousen, Economic Logic, 2010

Enlaces de las imágenes incluidas en el texto:

<http://bucket3.clanacion.com.ar/anexos/fotos/38/1667938w300.jpg>

http://www.idealista.com/news/archivos/microsite/comprar-casa_0.JPG

http://www.marvingermo.com/wp-content/uploads/2014/03/overspending-main_full.jpg

<http://www.futbolentrenador.com/wp-content/uploads/2012/02/bebida-isotonica.jpg>

<http://media.commentfaiton.com/u=main:o=horizontal/commentfaiton/fiche/57eda5921fdf7596ee9dee61874da2b0>

<http://www.workingworld.com/images/articles/big/webHiRes.jpg>

<http://diamondblend.files.wordpress.com/2012/11/high-res-diamond-image.jpg>

Número de palabras: 2,198