



Autor: Elder Flores Durán
Palabras: 969

Emprendedores e inversionistas
...¿o las dos cosas?

La preferencia temporal - ¿a qué nos referimos con preferencia temporal?



El emprendedor es aquel que está pendiente de lo que sucederá, y el **inversionista** es quien tiene los recursos económicos pero no la idea. En algunos casos puede tratarse de personas distintas y, en otros, de alguien que tenga ambas cualidades.

El paso del tiempo es de gran importancia, al emprendedor le interesa más desarrollar un proyecto que madure en unos meses que otro que requiera unos años; para el inversionista tampoco resulta lo mismo invertir su dinero a un par de meses que a un par de años. Para preferir un proyecto a

dos años antes que uno de dos meses, el emprendedor y el inversionista exigirán recibir una cantidad superior de dinero, de lo contrario, siempre será mejor el más rápido. La razón de esta actitud la llamamos preferencia temporal. Se basa en el simple hecho de que el tiempo es limitado para todos.

Toda acción busca satisfacer una futura necesidad. Por mas breve que sea, entre el momento de la acción y el momento en que se alcance el fin buscado, pasa un tiempo. Ejemplos claros son, el tiempo que pasa desde que se siembra hasta que se cosecha un tomate, o lo que tarda obtener un buen vino, o que crezca un árbol.

Algunas veces, el período de producción es prolongado, otras veces muy breve. Por otra parte, el producto obtenido es útil únicamente por un tiempo limitado: por ejemplo, un alimento solo calma el hambre por un momento, mientras que otros productos tienen la capacidad de brindar utilidad más prologada. Éstos son llamados bienes duraderos, como por ejemplo una bicicleta. Las herramientas reducen el tiempo de producción, pero alargan el grado de órdenes. Un molino harinero es capaz de convertir el grano en harina en mucho menos tiempo, pero el proceso de producción se extiende a la fabricación del mismo molino, lo cual consume tiempo.



Debemos considerar que el emprendedor o el inversionista tienen que adelantar dinero para adquirir los recursos que sean necesarios para su proyecto: alquilar una oficina, comprar un teléfono, una conexión a internet, contratar una secretaria, entre otros. Normalmente debe cubrir distintos costos y contratar mano de obra, estimando que en el futuro los precios que obtenga por el producto o servicio que produzca, sean suficientes para cubrir todos esos gastos, además del dinero invertido al inicio.

Los intereses son la diferencia de precio de bienes futuros respecto de bienes presentes. Al realizar su cálculo económico, todo emprendedor descuenta esos valores futuros a una cierta tasa de interés y así calcula qué tan rentable se espera que sea un proyecto. La forma más sencilla de comprender este costo, es suponer que se recibió un préstamo de un banco para adquirir estos recursos, y que al terminar el período el resultado deber ser suficiente para pagar el costo (intereses) de dicho préstamos. Lamentablemente, la contabilidad solo puede considerar este costo del capital cuando viene de alguien más, como en este caso, pero no cuando el capital es propio.

Sin embargo este cálculo debe hacerse y las ganancias del proyecto debe superar el lo que se podría haber obtenido en otra inversión aunque solo fuese recibiendo el interés de un depósito bancario.

- El interés, básicamente se puede resumir en que es el precio del crédito, y esto es lo que me cuesta tener dinero en este momento, aun cuando yo no lo he ganado.

Ahora hablaremos sobre los costos de oportunidad. Se refiere a todo lo que sucede al rededor de las opciones que se nos presentan. Eso significa que, al elegir una actividad, estamos dejando otras de lado. Por ejemplo, leer esta lección puede parecer que tenga sólo un costo (comprarla); sin embargo, en este mismo momento el lector podría estar trabajando en otra cosa o viendo televisión, ese es el sacrificio (costo) que se realiza por elegir una u otra opción.

Menger señala así este fenómeno:

El valor de la suma de todos los bienes complementarios de tercer o cuarto orden que se necesitan para producir un bien de primer orden es igual al valor total del producto. Es decir, sumamos el precio de todas las materias primas, mano de obra, maquinarias, tierra, etc. y el resultado nos dará el precio que nos está costando el producto que estamos produciendo. Además de esto, es necesario incluir al sumar, no solo los bienes de orden superior requeridos para su producción, sino también los servicios del capital y del empresario. Por lo tanto, el valor de los factores de producción no es igual a todo el valor del producto, siempre se deja un margen para los servicios del capital y del empresario.

Los factores de producción que Menger menciona son los insumos (mano de obra, maquinaria, materia prima) que hacen falta para producir un bien o un servicio. El valor del bien de consumo no es la suma de estos solamente, sino que incluye la recuperación del capital y la utilidad (ganancia) del emprendedor. Después de todo nadie dedicaría tiempo a combinar esos recursos si al final del proceso no obtuviera recompensa y utilidades.

Por lo tanto, luego de los ejemplos, contenidos y demás, podemos concluir que el tiempo es un factor importante que va a determinar la eficiencia en el mercado, ya que dependiendo de nuestras habilidades, así seremos conocidos.

Ahora con lo aprendido: ¿consideras que los factores de producción, se podrían aislar y obtener el mismo resultado?

Glosario

- **Bien.** Todo aquello que es apto para satisfacer, directa o indirectamente, una necesidad humana.
- **Costos.** Cantidad que se da o se paga por algo.
- **Inversionista.** Dicho de una persona natural o jurídica: Que hace una inversión.
- **Insumos.** Es todo aquello disponible para el uso y el desarrollo de la vida humana.
- **Margen.** Cuantía del beneficio que se puede obtener en un negocio teniendo en cuenta el precio de coste y el de venta.

Referencias

- Martín Krause, *Economía para emprendedores*, 2004
- Israel Kirzner, *El significado del proceso de mercado*, 1997
- Imágenes: www.shutterstock.com