



**¡Me tienen que
salir las cuentas!
...sino me lleva el río**

Autor: Elder Flores Durán • Palabras: 2,602



Cada vez que una persona va a tomar decisiones (no importando que no sean económicas) tiene que hacer un análisis de lo que pretende realizar. Por ejemplo, aquí en Guatemala, se dice muy frecuentemente “me lleva el río”. Esta expresión se utiliza, cuando a causa de una decisión tomada, no se contempló de la mejor manera las consecuencias.

Por lo tanto, en esta lección trataremos de que puedas relacionar la información que posees con :

- *¿cómo hacer que me salgan las cuentas?*
- *¿cómo hago para tomar mejores decisiones?*
- *¿qué factores influyen en mis decisiones?*

Cálculo económico

El equilibrio cuantitativo y la economía de recursos

Es importante destacar que, dejando actuar libremente la ley de la oferta y la demanda, se produce en el marco social el proceso de economía de recursos. Dicho proceso consiste en la satisfacción de las necesidades prioritarias de la manera menos costosa posible. En el marco social, el proceso se cumple naturalmente en un mercado no interferido.

- Como por ejemplo si no existiera una intervención (es decir que el gobierno no sea shute) en el libre actuar de las personas (cómo escogen) se podría hacer más fácil el intercambio.
- Haciendo lo que dijimos anteriormente, se podría tomar la decisión de satisfacer las necesidades de una manera más eficientemente.

Por ejemplo, si yo quiero comprar 1,000 lapiceros

- Esto hace que yo en mi costo de incurrir en la compra de los lapiceros, sea menor que el costo de no tenerlos, y eso lo puede dar un mercado no interferido, comparándolo con uno intervenido.

En primer lugar, la demanda, mediante sus compras y abstenciones de comprar, va dirigiendo los recursos hacia aquellos sectores que más le agradan, o sea, aquellos que en su escala de valores considera prioritarios. Y, por medio del mecanismo de la oferta y la demanda, la oferta le responde. Imaginemos, en efecto, que aumenta la demanda del producto A. Sube el precio del producto A. Consecuentemente,

se produce un aumento en la oferta del producto A; que luego hará que baje su precio. Se concluye cómo la oferta se orienta naturalmente hacia la demanda en el proceso del mercado.

- Cuando nos referimos a valores prioritarios, hablamos acerca de aquellas cosas, que por nuestra propia personalidad, consideramos que nos gustan más ya que satisfacen o llenan nuestra vida de una mejor manera.
- Además por ejemplo que sube el precio del café, lo que va a producirse instantáneamente es una elevación en el número de oferta del producto (recuerda que nos referimos a oferta, no de una baja en los precios, sino a las personas de OFRECER los productos a los consumidores) por lo tanto lo que pasará es que bajará el precio y así podemos ver como el mercado ordena los productos de una manera bastante simple.

La figura de la empresa aclarará más el concepto del Cálculo Económico. El empresario funciona en el mercado como el nexo entre los factores productivos y el consumidor. Ahora bien, el empresario busca la ganancia con su acción. Y tal ganancia sólo se puede lograr fabricando aquello que la gente compra; nadie que fabrique algo que a la gente desagrada obtendrá beneficio.

- Por lo que podemos iniciar a puntualizar lo siguiente
 - Los empresarios (¡imagínate que luego de este módulo puedes llegar a ser uno!) se enfocan de una manera “automática” para poder satisfacer los deseos de las personas (compradores) para poder así obtener alguna ganancia.

Con esto se cumple, pues, la primera parte del proceso de economía, la producción de aquellos bienes que la gente demanda, pues gastar recursos en cosas que la gente no demanda es derrocharlos. El Empresario se asegura que las necesidades estarán satisfechas. ¿Y también se asegura que se hará con el método menos

costoso posible? El empresario desea aumentar su ingreso, para lo cual tratará siempre que el margen entre el precio de venta y sus costos --los precios de los factores de producción (naturaleza, capital y trabajo)-- sea lo más amplio posible. Y para ello, desde luego, intentará reducir sus costos --al mismo tiempo que se vuelca hacia los precios altos, orientándose de ese modo hacia las necesidades de la demanda--, es decir, tratará de lograr el método menos costoso de producción. Esto obliga al empresario a una constante elección entre los múltiples procesos de producción, para lo cual deberá observar los precios de los factores productivos en el mercado. Este proceso, mediante el cual el empresario elige los métodos menos costosos de producción ponderando la utilidad que obtendrá en el futuro, se denomina **cálculo económico**.

- Para poder comprender de una mejor manera, podemos llegar a poner un ejemplo:
 - Imagínate una persona, que se le ocurre poner un puesto de tostadas, las cuales son hechas de salsa. Para obtener esa salsa, tiene 3 alternativas
 - Comprarla en el mercado (en lata)
 - Encargársela a alguien más
 - Hacerla ella misma.
 - El proceso por medio del cual la persona va a tomar la decisión, la podemos resumir en los siguientes pasos:
 - Cuánto le van a costar los tomates
 - Si tiene lugar y conocimientos para hacerla
 - Cuánto le costaría pedir a alguien que se la haga
 - Cuánto cuesta la enlatada.
 - Por lo tanto las opciones están, pero la que se escogerá será elegida de acuerdo a la ganancia que va a obtener luego de la venta de las tostadas. Otro factor importante a tomar en cuenta es el tiempo que se invierte en hacer la salsa de tomate, la luz o el gas de la estufa, etc.

Los factores productivos son orientados naturalmente de la manera menos costosa posible hacia las necesidades de la demanda.

No existe peligro de derroche de recursos, porque cualquier gasto demás, por parte de algún empresario es severamente castigada por el proceso mercantil con pérdidas. Imaginemos que:

- Las hojaldras son algo que desagrada al consumidor, y que la panadería de la esquina se empeña en fabricar hojaldras.
 - la empresa observará que baja la demanda del producto que fabrica, pues nadie lo desea, y entonces el precio de venta comenzará a descender por debajo de los costos.
 - Resultado:
 - la empresa al no cumplir con los requerimientos del consumidor es eliminada del mercado, concluyendo que no se gastan recursos en algo que la gente no demanda.

Se dice que en el mercado libre el consumidor es el capitán y el empresario el piloto, debiendo cumplir el piloto con las directivas del capitán si quiere permanecer en el puesto. El consumidor es, en definitiva, quien dirige el uso de los recursos. Esto demuestra cómo en el mercado hay un constante traslado de recursos, según varíen los gustos de los consumidores. La oferta siempre responde a esos cambios, por el sistema de pérdidas y ganancias ya explicado. La empresa que fabrica lo que al consumidor desagrada pierde. Debe ponerse al tanto de los gustos del consumidor si quiere obtener ganancias; de lo contrario es eliminada del mercado.

- Por ejemplo, imagínate que a ti te ENCANTAN los Doritos verdes (yo sé, a mi también me fascinan) y supongamos que la misma receta la pueden hacer muchos empresarios = resultado ¡habrán más empresarios haciendo el producto que TU y YO queremos.

- Por lo tanto si los empresarios, productores de Doritos verdes quieren seguir produciendo, ganando y manteniéndose en la preferencia de las personas → TENDRÁN que hacerle caso a los capitanes (que somos los consumidores).

El precio muestra siempre una tendencia a acercarse a los costos -- los precios de los factores productivos--. Esto se denomina **ley de costos**. Imaginemos que el precio es muy superior al costo. Ese dinero que ingresa de más posibilita nuevos capitales que al ser invertidos aumentarán la producción y provocarán un descenso en el precio acercándolo a los costos.

Toda la explicación anterior es importante, muestra que las críticas que se hacen del mercado libre, en el sentido de que en este reina siempre una “anarquía de producción”, carecen de sentido.

El mercado libre, como hemos visto, es:

- un proceso natural ordenado en el cual los factores productivos son orientados hacia las necesidades de los consumidores del modo menos costoso posible.
- imagínate el ejemplo de los Doritos (todas las materias primas, es decir todo lo que se tiene que ponerle para que los Doritos sean los Doritos).
- Producir en cantidades grandes, hacen que la producción sea barata y los beneficiados seremos, tanto los consumidores como los productores.



- El aumento de la oferta sobre aquellos sectores que la gente demanda provoca, además, el proceso denominado **“competencia”** en el cual los empresarios compiten entre sí tratando de obtener la aprobación del consumidor --y por lo tanto la ganancia-- ofreciéndole precios bajos y buena calidad.
 - Recuérdate la consecuencia que señalamos cuando dijimos lo de la receta de los Doritos verdes
 - TODOS los empresarios tratarán de ser los elegidos y que tu rechaces a los demás para poder así mantenerse en la jugada.

Hemos visto, cómo se logra el proceso de economización de recursos en el marco social: con el mercado libre.



Los precios permiten el **“cálculo económico”**, que se utiliza para determinar si conviene realizar alguna acción en el mercado o no. Gracias a la información de precios, puede determinarse si vale la pena cultivar trigo, ya que se cuenta con la información del precio del trigo y también con la de los costos necesarios para producirlo. Si en esa simple cuenta entre **“ventas”** y **“costos”** obtenemos un resultado positivo, entonces diremos que vale la pena producir trigo.

Es más, haremos cuentas similares en relación con la producción de soya, girasol y carne, y al compararlas sabremos que conviene hacer.

El cálculo aplicado de la manera descrita es el principal vehículo de la planificación de la producción en la economía.

Anteriormente se creía que el debate entre la economía de mercado y la economía socialista se centraba en si debía haber planificación en la economía o no. Pues no existe discusión.

- ¿crees que es así, qué no necesitamos planificación por parte del gobierno?
 - Analízalo de acuerdo con el siguiente párrafo:

Siempre hay planificación, siempre alguien está decidiendo cómo se van a utilizar los recursos: el debate se relacionaba con *quiénes* harían esa planificación.

En una economía socialista	En una economía de mercado
el que planifica es el gobierno	la planificación es realizada por cada uno y coordinada por medio del mecanismo de los precios

El cálculo económico alcanza un mayor grado de perfección con el avance de la contabilidad, una disciplina que tiene larga tiempo. No sin razón, Goethe llamó a la contabilidad uno de los inventos más extraordinarios de la mente humana.

Glosario

- **Abstencionismo.** Postura de quienes rechazan un determinado ejercicio público o cívico.
- **Deseconomización.** No economizar.
- **Ecuación.** Igualdad que contiene una o más incógnitas.
- **Instancia.** Documento oficial en que se solicita una cosa.
- **Liquidez.** Capacidad que tiene una empresa para hacer frente a sus obligaciones.
- **Sigla.** Se llama sigla tanto a la palabra formada por las iniciales de los términos que integran una denominación compleja, como a cada una de esas letras iniciales. Las siglas se utilizan para referirse de forma abreviada a organismos, instituciones, empresas, objetos, sistemas, asociaciones, etc.
- **Subsidiario.** Dicho de una acción o de una responsabilidad: Que suple a otra principal.

Referencias

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