



OPORTUNIDADES **van y vienen**

Autor: Elder Flores Durán
Palabras: 1,336

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.

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.

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.

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*.
- Imágenes: www.shutterstock.com