la clase ejecutiva
EL MERCURIO

MICROECONOMÍA
CLASE 3 DE 8

Profesor:
Ricardo Paredes
Ph.D. UCLA

SÁBADO 23 DE MARZO DE 2013

La clase ejecutiva es una alianza entre El Mercurio y la UC fundada en 1998 con el propósito de apoyar la educación ejecutiva en Chile.

Valoración, mercados y racionamiento

Las personas valoran los bienes por distintas razones y en distinta manera y los costos incorporan más que un problema de dinero.

COSTOS Y BENEFICIOS

Como señalamos en la primera clase, la economía procura comprender cómo las sociedades y los individuos determinan la asignación de recursos, esto es, qué actividades privilegian en desmedro de otras. Para entender el ordenamiento, la jerarquización que hacen, la economía simplifica la visión de la mente humana, reduciendo las decisiones a una suerte de balance entre beneficios y costos.

Si los beneficios superan los costos, entonces conviene llevar a cabo una acción, y lo contrario si los costos superan los beneficios. Pero, ¿cómo comparar beneficios y costos si es que tantas veces ambos no son directamente medibles?

Algo esencial desde la perspectiva económica es lograr encontrar una valoración de los bienes y servicios y el costo de producirlos que considere el hecho de que las personas valoran los bienes por distintas razones y en distinta manera, y que los costos incorporan más que un problema de dinero.

CUÁNTO VALEN

Los beneficios de consumir un bien no son monetarios, sino asociados a la satisfacción de hacerlo. Lo que sí, esa satisfacción se puede traducir, si se desea, en un equivalente monetario, de modo de poder compararla con el costo de la misma.

El instrumental económico que por excelencia traduce la valoración subjetiva en valoración monetaria es la demanda. Esta última refleja la valoración monetaria que se le da a un determinado bien, es decir, la máxima disposición a pagar por obtenerlo. Así, la satisfacción adicional que podrían, por ejemplo, tener los habitantes de Chiloé por disponer de un puente que los conecte con el continente, se puede traducir en disposición a pagar, con tal de tenerlo.

Análogamente, la disposición a pagar por tener una educación de mejor calidad, de mejores viviendas, de chocolates y de un viaje a Vietnam, permiten construir la demanda por esos bienes.

La forma en que se puede determinar la valoración, la disposición a pagar por distintos bienes es variada. Podemos deducir, por ejemplo, que la valoración que los consumidores le dan a un teléfono celular es al menos, el precio que pagan. Podemos también deducir que la construcción de una vía que reduzca la congestión vehicular debiera ser valorada al menos en el ahorro en tiempo de quienes circulen, el que a su vez es valorado en el salario por hora que podrían ganar trabajando, en lugar de estar en el taco.

Por su parte, los costos relevantes en una decisión económica son, además de los explícitos, los implícitos y en conjunto, determinan la oferta.

CUÁNTO VALE LA OPORTUNIDAD PERDIDA

El costo de oportunidad es un concepto de costo clave, y se refiere al costo de optar, es decir, al costo asociado a la mejor oportunidad perdida cuando tomamos una decisión. Cuando, por ejemplo, una persona evalúa incursionar en una determinada actividad, digamos la venta de libros, y estima que las ventas serán $1.200.000 mensuales y que el costo de esa actividad (arriendo de local, personal y costo de los libros) será $1.000.000, no esperamos que tome ese camino sin antes evaluar su mejor oportunidad perdida. Si su mejor alternativa le generará $250.000 mensuales, entonces debiera concluir que vender libros no le es conveniente y que, por el contrario, le generará una pérdida económica, aunque no contable, de $50.000. Balanceando costos y beneficios, los productores definen qué y cómo producir.

La valoración económica de la vida, del aire limpio, de preservar una especie en extinción, son todos desafíos frecuentemente tomados en el análisis económico, para balancear costos y beneficios. ¿No se nos pasa la mano, es ello inmoral? La respuesta es no.

AFP

Los árbitros benefician a los equipos locales por la presión del público.

Cuantificar la disposición a preservar al Colocolo —el felino— nos lleva a definir qué esfuerzo estamos dispuestos a hacer, por ejemplo, cuántas casas sociales menos construir.

Supongamos simplemente que alguien sostuviera que para preservar del peligro de extinción al Colocolo (Lynchailurus Colocolo, por las dudas), no debieran escatimarse recursos. Ello, significaría, que la sociedad debiera estar dispuesta a destinar incuantificables recursos para ese fin, quitándoselos, por ejemplo, a la salud pública y comprometiendo la vida de personas. Cuantificar la disposición a preservar al Colocolo nos lleva, entonces, a definir qué esfuerzo estamos dispuestos a hacer, cuántas casas sociales menos estamos dispuestos a construir, o vidas humanas salvar y eso, sin dudas, es una decisión difícil, pero de gran humanismo.

Pero las cuantificaciones que hacemos los economistas para luego tomar decisiones pueden llegar a ser aún más sorprendentes.

¿Cuánto benefician los árbitros a los equipos locales? Esta pregunta la procuran responder en su libro, Moscowitz y Wertheim. http://www.freakonomics.com/2011/12/18/football-freakonomics-how-advantageous-is-home-field-advantage-and-why/ Ellos analizan un conjunto enorme de partidos de fútbol, cantidad que les permite comparar partidos en donde los equipos juegan de local y de visita.

Por cierto, el hecho que como locales los equipos ganen más que como visita puede responder a la parcialidad de los árbitros o a otros factores. Los autores comparan partidos jugados en canchas con pista atlética y sin pista atlética, presumiendo que la presión del público es mayor cuando la cancha no tiene pista atlética. Concluyen que, concordante con su hipótesis, los árbitros benefician a los equipos locales por la presión del público, que suelen dar más tiempo adicional cuando el equipo local va perdiendo en los partidos jugados en canchas sin pista atlética.

@patriciodelsol: Aprende economía para anticipar impactos positivos y negativos en comportamientos de incentivos económicos @rdparedes http://bit.ly/110bxyF
Patricio del Sol
Director de la clase ejecutiva

RACIONAMIENTO NO MERCADO

Los precios determinados por el mercado inducen a productores a producir la cantidad de bienes que deben producirse para satisfacer la demanda. El equilibrio se produce cuando la oferta satisface exactamente la cantidad de bienes que se demandan. Los precios racionan quiénes comprarán, cuánto comprarán. Pero, a veces, no estamos conformes con los precios que genera el mercado y procuramos, por la vía administrativa, de alterarlos.

Así, por ejemplo, hasta el año 1973 en Chile prácticamente todos los precios (alrededor de 3.000), eran fijados por la autoridad con el loable propósito de que los consumidores más pobres accedieran al consumo. Sin embargo, desgraciadamente, y como es fácil predecir, un precio máximo inferior al precio determinado por el mercado induce a más gente a comprar y a menos oferentes a producir. El "exceso de demanda" se refiere a compradores que no pueden comprar porque simplemente "no hay", "se acabó".

Por otra parte, para la menor cantidad ofrecida y disponible en el mercado, se produce una mayor disposición a pagar, lo que contrario a la voluntad de la autoridad económica, ¡genera una presión al alza de precios! Esto es, paradojalmente, el objetivo de bajar los precios por parte de la autoridad genera una presión al alza del precio y eventualmente, la existencia de un precio de mercado negro.

De la misma forma, cuando la demanda por circular en auto excede la capacidad de las vías de contener la circulación, ese exceso se raciona simplemente por una menor velocidad de circulación. A los economistas no nos gusta que los excesos de demanda se racionen por vías distintas al precio, pues cuando ello ocurre, los que consumen no son necesariamente quienes están más dispuestos a hacerlo, y como en las vías, el efecto sobre quienes más valoran, es adverso. De hecho, los economistas suelen favorecer en lugar de los tacos, o de las prohibiciones de circular, que se cobre por el uso de las vías.

Hasta el próximo sabádo.