

Valor

En sentido corriente se entiende por valor a la calidad que constituye una cosa digna de estimación o aprecio. A veces se confunden los términos valor y precio, siendo que el precio es sólo la expresión numérica del valor.

En sentido económico, el valor es una cualidad que sugiere la idea de útil y de esfuerzo (trabajo) para conseguir el bien o servicio de que se trate.

Suele tomarse dos clases de valor económico:

-Valor de Uso: Es el adjudicado por las personas en función de la utilidad que le proporciona o el grado de bienestar para la satisfacción de una necesidad.

-Valor de Cambio: es el que le otorga poder de compra a sus poseedores.

Hay bienes con un valor de uso mayor a su valor de cambio, es el caso de elementos muy apreciados por sus dueños ya sea por antigüedad o significado emocional, donde su valor de cambio es muy bajo por su condición de objeto de segunda mano.

En cambio, hay otros bienes que poseen un valor de cambio muy elevado con respecto a su valor de uso casi nulo, es el caso de obras de arte.

En otras cosas, el valor de uso y el valor de cambio de un bien pueden tener similar importancia, es por ejemplo una máquina de alta tecnología para una empresa que necesita abaratar el costo de sus productos.

Precio

Todos los productos tienen un precio y, en una economía de libre mercado, es fijado libremente por la interacción de la oferta y la demanda.

¿El precio siempre representa el valor de los productos?

Conceptualmente, el precio debería reflejar el valor que tiene un determinado producto o servicio, es decir, lo que los consumidores están dispuestos a pagar. Sin embargo, no siempre es así. Por ejemplo, precios excesivamente bajos de determinados productos terminan «desvalorizándolos»; mientras que productos que tienen un valor muy elevado para los consumidores tienen un precio inferior a él.

En la cadena de valor, el proceso de comercialización lleva implícito una serie de costos que no siempre se corresponden con un incremento del valor. Es decir, que se va incrementando el precio en cada una de las etapas de la comercialización sin que el consumidor perciba que el valor también vaya aumentando.

Utilidad

Concepto: Es la propiedad que tienen los bienes, razón por la cual son requeridos.

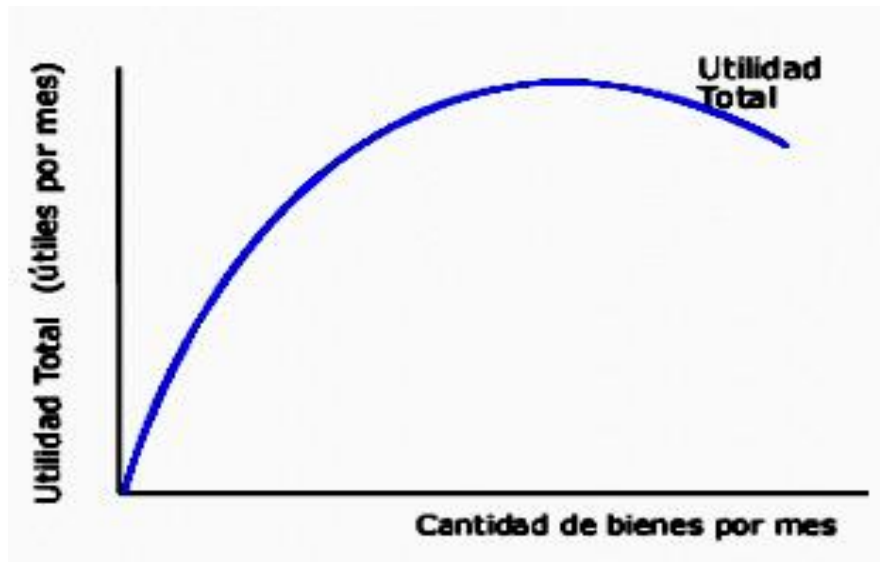
Es decir, la capacidad que tiene un bien o servicio de satisfacer alguna necesidad.

La utilidad es la medida de satisfacción por la cual los individuos evalúan la elección de determinados bienes o servicios en términos económicos. Los bienes o servicios tienen ciertas propiedades que satisfacen necesidades humanas y que repercuten de forma positiva en sus compradores o consumidores.

La Función de Utilidad

Es una función en la que se mide la "satisfacción" o "utilidad" que obtiene un consumidor cuando por medio del consumo disfruta de una cantidad de bienes. El concepto de utilidad es algo subjetivo que no se puede medir, es decir, debido a distintos factores en los que depende de cada persona es difícil medir este concepto, sin embargo, es posible simular y llegar a hacernos una idea gracias a las funciones de utilidad.

La función de utilidad asigna valores numéricos a cada unidad de bienes consumidos. Ahora bien, cuando obtenemos un valor mayor al que ha resultado de la función de utilidad es mejor que si el valor fuese inferior al conseguido por la función. En el siguiente gráfico vemos un ejemplo de la función de utilidad:



Las características más destacadas de la función de utilidad, que podemos ver en este gráfico son las siguientes:

- La utilidad se incrementa, pero de manera decreciente, es decir, tiene un valor máximo y a partir de ese punto la utilidad disminuirá.
- Si aumenta el consumo del bien la satisfacción total crece, sin embargo, llegados a un punto las variaciones en la utilidad son cada vez menores.

Escasez en Economía

Concepto: La escasez es el problema económico por excelencia. En economía, se habla de escasez de recursos frente a las necesidades ilimitadas. Entendiendo por escaso aquello que no es poco, sino que las posibilidades de utilizarlo son limitadas, se necesita tiempo, esfuerzo, organización, capital, entre otras cosas.

Por lo tanto, la escasez no tiene relación con la tecnología sino con la disparidad producida entre los deseos o necesidades de las personas y los medios que están disponibles para satisfacerlas (Necesidades humanas ilimitadas \leftrightarrow Recursos económicos limitados).

La curva de Indiferencia

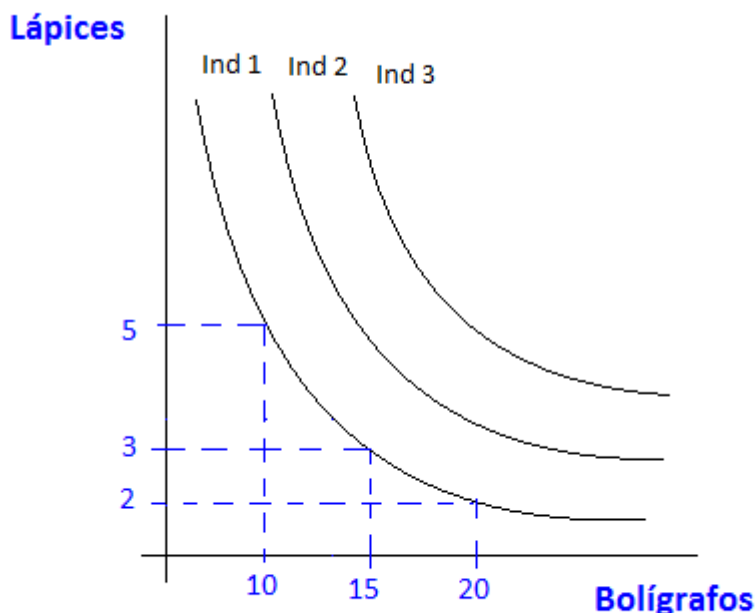
La curva de indiferencia es un gráfico que muestra las diferentes combinaciones entre dos bienes que reportan la misma satisfacción a una persona, y que son preferidas a otras combinaciones.

Cuando se llega a dos opciones que son indiferentes para el individuo, estos dos puntos que las representan se encuentran en la misma curva de indiferencia. Si se desplaza a lo largo de la curva en un sentido, está dispuesto a aceptar más bolígrafos a cambio de menos lápices; y si se desplaza en el otro sentido, está dispuesto a aceptar más lápices y

menos bolígrafos. Pero cualquier punto dentro de esa curva, le reporta el mismo nivel de satisfacción.

La curva a la que nos referimos refleja, ni más ni menos, las preferencias entre pares de bienes y no tiene relación alguna con el dinero o con los precios. Es más, a lo largo de la curva de indiferencia cada punto tiene un valor monetario distinto, pero el grado de satisfacción es idéntico.

Se traza simplemente preguntando a un individuo qué combinación de bienes prefiere, por ejemplo: 10 bolígrafos y 5 lápices; 15 bolígrafos y 3 lápices; ó 20 bolígrafos y 2 lápices. Este individuo es indiferente a cualquiera de estas tres opciones. Obsérvese que, a medida que una opción aumenta, la otra disminuye. Y dado que cuando tenemos mucho de una y poco de otra apreciaremos más la que menos tenemos (con un bien normal). Siguiendo con el ejemplo, si partimos de la primera cesta (5 lápices y 10 bolis), para conseguir 5 bolígrafos más este individuo necesitará 2 lápices. Pero en el siguiente paso, como tan solo le quedan 3 lápices, si queremos que se mantenga indiferente, le deberán entregar 5 bolígrafos por un lápiz.



Asimismo, si el individuo tiene la opción de aumentar el número de bolígrafos sin disminuir el número de lápices significa que se encuentra ahora en una nueva curva de indiferencia, que le reporta mayor utilidad que la anterior. Por eso se demuestra que se pueden trazar infinitas curvas de indiferencia conformando lo que se conoce como mapa de curvas de indiferencia.

Por otro lado, la pendiente de la curva de indiferencia mide el número de bolígrafos al que el individuo está dispuesto a renunciar para conseguir otro lápiz. El término técnico de esta pendiente es la tasa marginal de sustitución, que indica la cantidad de un bien de la que el individuo quiere prescindir a cambio de una unidad más del otro.

Esta relación aumenta o disminuye según la cantidad del bien que ya tenga el consumidor. Como a medida que nos desplazamos a lo largo de la curva de indiferencia aumentamos la cantidad de uno de los bienes, cada vez es necesaria una menor cantidad del otro bien para compensar el cambio; por ello que la pendiente de la curva se hace cada vez más plana. Esto es lo que se conoce como relación marginal de sustitución decreciente.

En este sentido, no hay que olvidar que los bienes de un consumidor están acotados por

su renta o, lo que es lo mismo, están sometidos a una restricción presupuestaria. En principio, el consumidor puede gastar todo su dinero en bolígrafos o en lápices. Pero la pendiente de esta restricción presupuestaria mide la velocidad a la que ese consumidor puede compensar un bien por otro, y está dada por los precios relativos de ambos bienes. Es decir, la restricción presupuestaria está determinada tanto por los ingresos del consumidor como por los precios relativos de los bienes.