Colegio Juan Bautista Durán
Asignatura: Filosofía
Profesora: Daniela Valdés Peña

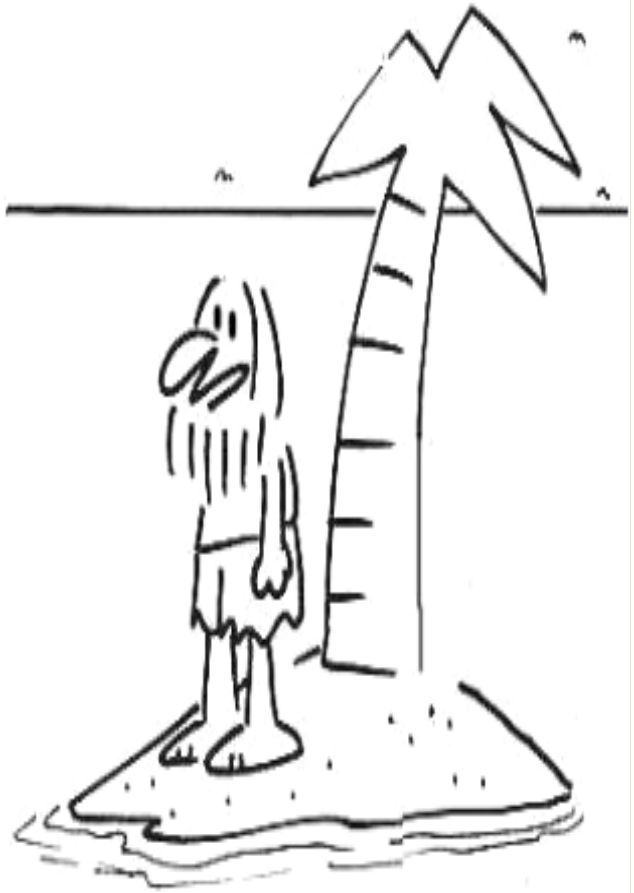
CONSUMO Y CALIDAD DE VIDA

ENFRENTÁNDONOS A NUESTRA REALIDAD DIARIA

NUESTRA SOCIEDAD Y EL HOMBRE EN LA ISLA.

El problema acerca de cómo la sociedad resuelve sus problemas económicos y cómo se fijan los precios se representa en la historia del hombre que vive en una isla.

El hombre que vive solo en una isla se encuentra frente al problema de que tiene que asignar recursos escasos a las múltiples tareas u objetivos que tiene que enfrentar en la isla.



- **¿Qué producir?**

Viviendo solo en la isla, es él mismo quien se fija que cosas son principales para él y cuáles no. Actúa, de esta forma, como si considerara que toda acción que hace significa el costo de dejar de realizar otra acción alternativa (**costo de oportunidad**); de esta forma, él decidirá cuales son las cosas que va a hacer conforme a sus propias necesidades y cuáles serán las que le traigan un mayor beneficio. Así, por ejemplo, cuando sea verano en la isla no le preocupará reparar el techo de su choza pues no es probable que llueva y podrá dedicar ese tiempo a recolectar frutas o a descansar; en cambio, si estuviese pronto a llegar el invierno, el beneficio de reparar el techo de su choza es mayor pues evitará mojarse con la lluvia.

Ahora, ¿qué ocurre si llega otra persona a la isla? Deben comenzar a organizarse y a dividirse las tareas. Deben formar una sociedad y crear un sistema de decisión.

Es así como nace el **mercado**, que es un mecanismo que le permite a la sociedad decidir que bienes producir. En él se establecen **los precios** que son señales para los productores de bienes y servicios y también para sus demandantes (quienes quieren comprar):

- Si muchas personas quieren un producto, su precio será alto y para quien vende será bueno producir mucho.
- Si el precio es alto, algunas personas no querrán consumir el producto o consumir menos, en cambio, si el precio es bajo van a querer consumir más de él.

En el caso de nuestra sociedad los precios de los productos actúan como indicadores; van a variar los precios de acuerdo a lo que las personas quieran o no consumir, y será lo que indica en una sociedad las preferencias de las personas, tal como ocurre en el caso de las personas que viven en la isla.

- **¿Cómo producir?**

  Cuando el sujeto que vive solo es él quien decide todo. Pero, al llegar más gente a la isla deben **organizarse** para cooperar en la producción de aquello que han decidido producir.

  Es así como el que tenga mejor puntería cazará, el con mejor habilidad para la pesca pescará. Es así como se organiza nuestra sociedad para decidir cómo producir, que utilizar y en qué cantidades.

- **¿Para quién producir?**

  Cuando el sujeto vive solo en la isla, no tiene problemas porque todo lo que produce es para él. Cuando llega otra persona, ¿Cómo se reparten, por ejemplo, los peces que ambos fueron a pescar con la misma red y pusieron el mismo esfuerzo en el trabajo? Si llega más gente a la isla, el asunto se complica mucho más, ¿Cómo se distribuye todo lo producido en la isla?¿Qué recibe quien enseña a los niños, cuida a los enfermos, dirige la misa, si dichos trabajos no generan una producción de bienes de consumo?

Nace entonces la necesidad de la **remuneración**: y así, por ejemplo, el cazador más hábil y esforzado recibirá más que el cazador que es flojo, pues va a cazar más animales que cambiará por otros bienes con la gente. Ocurrirá lo mismo si la gente quiere convencer a una persona para que enseñe a los niños de la isla, pues deberán convencer a la persona por medio de **incentivos** que deje de cazar, pescar, o desarrollar cualquier otra actividad para que se dedique a enseñar (obviamente, la gente no le dirá al mejor cazador de la isla que deje de cazar para que se dedique a enseñar pues sería demasiado lo perdido para lo que obtendrán a cambio).

LA REALIDAD EN NUESTRA SOCIEDAD Y LOS PRECIOS

Así como ocurren estas cosas en una isla, es como ocurre todo en nuestra sociedad actual. La sociedad divide a la gente de acuerdo a lo está hace en la vida diaria y reparte los bienes de acuerdo a lo que cada persona va ganándose con su esfuerzo o habilidades.

Los **precios** son los indicadores que nos señalan cuales son las preferencias de la gente y que es lo que están dispuestos a pagar por los productos. Dentro de esto, se forma un punto de equilibrio entre lo que el productor está dispuesto a vender su producto y lo que el consumidor está dispuesto a pagar por él; ese punto de equilibrio es el Precio, pues es la cantidad de dinero en la cual el vendedor queda conforme con vender su producto y el comprador queda conforme comprándolo.

Excedente del consumidor	Excedente del vendedor
Ejemplo: Es un día caluroso y tengo sed y quiero comprarme una Coca-Cola. Tengo $1000 y con el calor que tengo sería capaz de gastar todo ese dinero en comprarme una lata. Al llegar a la tienda, veo que la lata de bebida cuesta $400. En este caso, debido a que yo valoraba el beneficio de tomar una bebida en $1000 y me costó $400, obtuve un beneficio de $600 en mi compra.	Ejemplo: Soy un vendedor de televisores, y me conformo con vender mis televisores en $200.000. Sin embargo, me doy cuenta que como es temporada del mundial hay muchos fanáticos del futbol que están dispuestos a pagar hasta $300.000 por mis televisores, por los que los vendo a $250.000. En este caso, obtuve una ganancia de $50.000 del precio que a mí me satisfacía realmente venderlos.

Los precios de cada producto en nuestra sociedad se fijan de esta manera: El vendedor fija un precio en que es capaz de atraer a una cantidad de gente para que compre su producto, y el comprador elige entre la diferencia de productos que le ofrece el mercado y selecciona aquellos cuyo precio satisface su necesidad.

El ejemplo del vendedor de diamantes en el desierto.

Un ejemplo que nos sirve para comprender de forma clara el valor que le damos a nuestras elecciones es el del vendedor de diamantes y agua en el desierto. Imagínese usted que camina perdido por el desierto con $100.000 en su bolsillo; en su camino encuentra a un vendedor en medio del desierto que vende diamantes y botellas de agua, ambas al mismo precio, a $100.000 la botella y a $100.000 los diamantes. Usted sabe que si se compra la botella de agua podrá hidratarse y salir finalmente del desierto, no siendo así si compra los diamantes pues terminará con un objeto de mucho valor muerto en algún lugar del desierto. En este caso, la vida es un bien que no tiene precio, por lo que estaríamos dispuestos a pagar lo que fuera por ella, y por ello compramos la botella de agua, que si bien resulta cara para lo que nos cuesta comprar una botella en la ciudad es barata pues nos va a permitir seguir vivos y la vida se valora en mucho más de $100.000. De esta forma, en esa situación usted valora más comprar la botella de agua que los diamantes.

Es así como nosotros valoramos cada bien que compramos en la vida diaria, le asignamos un valor de lo que estamos dispuestos a pagar por él y conforme a eso elegimos si compramos o no un bien.

ACTIVIDAD

- 1- Señale usted elecciones de la vida diaria y productos que ha adquirido que le demuestren que el consumidor obtuvo un excedente (Excedente del Consumidor)
- _____
  _____
  _____
  _____
  _____
  _____
  _____
  _____
  _____
  _____
  _____
  _____
  _____
  _____

- 2-Escriba dos ejemplos de situaciones en las que pueda percibirse que el vendedor obtiene un excedente (Excedente del Vendedor)

- 1._____
  _____
  _____
  _____
  _____
  _____
  _____
- 2._____
  _____
  _____
  _____
  _____
  _____
  _____
  _____