

Jesús Huerta de Soto

Lecciones de economía: día 16.

Competencia bilateral, continuación. Crítica a la explicación funcional de la determinación del precio. Determinantes individuales del precio. La ley del coste.

1/4. Competencia bilateral. Comentarios adicionales.

Texto de referencia: La ley básica de determinación de precio, Eugen von Böhm-Bawerk, Lecturas de economía política I.

Las **sociedades de precio único** buscan las valoraciones subjetivas de las **parejas marginales** por tanteo, evitando así tener que regatear.

Sobre intercambio bilateral ver día 15 (vídeo 9).

El precio es el efecto que resulta en el mercado del impacto recíproco de las valoraciones subjetivas de bienes y medios de intercambio.
Capital e Interés, Böhm-Bawerk.

Las únicas valoraciones subjetivas **relevantes** para la determinación del precio son las de las **parejas marginales**. Esto **facilita** los intercambios y **protege** a los peores negociadores.

Compradores potenciales y sus valoraciones	Vendedores potenciales y sus valoraciones
Aa 300	Ba 100
Ab 280	Bb 110
Ac 260	Bc 150
Ad 240	Bd 170
Ae 220	Be 200
Af 210	Bf 215
Ag 200	Bg 250
Ah 180	Bh 260
Aj 170	
Ak 150	

Sobre el intercambio aislado ver día 15 (vídeos 2 al 5).

Ver ejemplo en día 15 (vídeo 3).

El caso más general de intercambio es el de competencia **bilateral**.

Ver explicación de todos los intercambios en clase nº 15.

Conforme **aumenta** el número de compradores y vendedores el **intervalo** de precios determinado por las valoraciones subjetivas de las parejas marginales se **estrecha**.

Asking price=demanda. Bid price=oferta.

Cada persona puede querer comprar o vender más de una unidad de un bien con distinta intensidad. Redefinimos la pareja marginal en términos de **unidades de bien** en vez de en términos de personas. Una misma persona puede querer comprar a unos precios y vender a otros.

En una economía con división del trabajo la utilidad marginal de los bienes producidos es casi nula para el vendedor. Ver el día 13 (vídeo 8).
El precio lo determina la valoración subjetiva del **comprador marginal**.

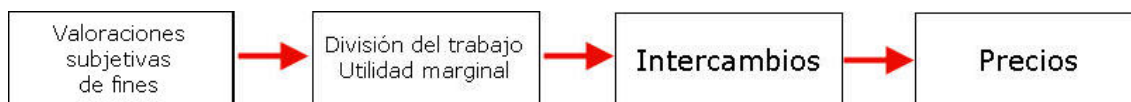
2/4. Crítica a la explicación funcional de la determinación del precio.

La "explicación funcional" no es válida puesto que parte de que el precio ya es **conocido**.

Las curvas no existen, porque no existe la información que sería necesaria para dibujarlas.

El precio es la **consecuencia** del proceso genético-causal de mercado.

El precio **no** es la variable independiente. En economía **no** hay funciones.



El mercado es un proceso **genético-causal**. **No** hay funciones en economía.

3/4. Los determinantes individuales del precio.

Los determinantes individuales del precio:

- Por parte de la demanda:

- 1.- El número de demandas que se dirige hacia el bien
- 2.- La valoración subjetiva del bien por los compradores
- 3.- El valor subjetivo que los compradores dan al medio de intercambio (dinero)

- Por parte de la oferta:

- 4.- El número de bienes a la venta
- 5.- La valoración subjetiva del bien por los vendedores
- 6.- El valor subjetivo que los vendedores dan al medio de intercambio (dinero)

Por el lado de la demanda

1.- El **número de demandas** que se dirige hacia el bien

A igualdad de circunstancias, conforme **mayor** sea el número de demandas sobre un bien, **mayor** tenderá a ser su precio.

2.- La **valoración subjetiva del bien** por los compradores

A igualdad de circunstancias, conforme **mayor** sea el valor (utilidad marginal) que los compradores dan al bien, **mayor** tenderá a ser su precio.

3.- El **valor** subjetivo que los compradores dan al medio de intercambio (**dinero**).

A igualdad de circunstancias, conforme **mayor** sea la valoración subjetiva del dinero, **menor** tenderá a ser su precio.

Por el lado de la oferta

4.- **Número de unidades** del bien que se ponen a la venta

A igualdad de circunstancias, conforme **mayor** sea el número de unidades a la venta, **menor** tenderá a ser su precio.

5.- La **valoración subjetiva del bien** para los vendedores

A igualdad de circunstancias, conforme **mayor** sea el valor (utilidad marginal) que los vendedores dan al bien, **mayor** tenderá a ser su precio. En una sociedad con división del trabajo esta valoración tiende a cero. Ver el día 13 (vídeo 8).

6.- El **valor** subjetivo que los vendedores dan al medio de intercambio (**dinero**).

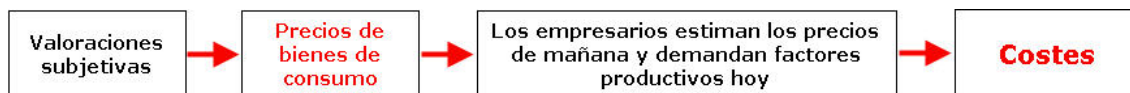
A igualdad de circunstancias, conforme **mayor** sea su valoración subjetiva del dinero, **menor** tenderá a ser el precio.

4/4. La ley del coste.

Los costes **no** determinan los precios.

Nadie tiene garantizado que podrá vender a un precio superior a los costes en los que ha incurrido.

La ley del coste es falsa. **Son** los precios los que determinan los costes.



Los empresarios **compiten** por factores productivos con los que **piensan** que conseguirán beneficios, es decir, producir bienes de consumo que alcanzarán un precio de venta superior a los costes. Es esta competencia la que le da precio a los factores productivos.



Wilhelm Röpke
(Alemania, 1899-1966)

La ley del coste es falsa: si los costes determinasen los precios toda inversión sería siempre rentable.

Los costes (precios de los factores productivos) **son consecuencia de los precios** (que se estima que tendrán los bienes de consumo).

Los factores productivos tienen precio (**coste**) porque sirven para producir bienes de consumo que la gente valora y está dispuesta a comprar (**precio**)

Nadie incurre en costes para producir bienes que la gente no valora.