

# La aventura en el río: El valor monetario asociado al deporte de la navegación en balsa por los ríos sureños

## VOCABULARIO

(las palabras de vocabulario se destacan en el texto)

### Valor excedente

Precio por encima del valor actual que una persona está dispuesta a pagar por un producto o servicio si éste le interesa mucho.

### Valor monetario

Cantidad de dinero que vale un producto o servicio.

### Valor de conveniencia

Cantidad de dinero que se asigna a algo aunque no se pueda comprar o vender.

### Cuantificar

Asignar un valor numérico.

Para muchos investigadores es necesario usar números al evaluar y comparar los resultados de sus proyectos. En algunas situaciones, asignar un número a algo es muy fácil (medir las dimensiones de un árbol, contar los insectos que viven en un área de terreno, etc.). Para los científicos sociales, sin embargo, asignar números a los valores o a las actitudes de la gente es mucho más complejo.

En el siguiente proyecto de investigación veremos como los científicos lograron que las personas asignaran un **valor monetario** a un paseo en balsa.



## Actividad de descubrimiento

Trae a clase un juguete especial, un peluche o un libro. Realiza una subasta imaginaria con tus compañeros para averiguar cuál es el precio más alto que están dispuestos a pagar. ¿Es ese precio mayor o menor de lo que crees que vale el objeto? ¿Por qué?

## Introducción

Las personas asignan diverso **valor monetario** a las cosas que tienen, tales como su familia, residencia y país. Hasta a una camiseta favorita, a tu lugar de juego preferido, a un oso de peluche o a un automóvil es posible asignarle **valor monetario**. Algunos **valores monetarios** son fáciles de **cuantificar**, como el

*Adaptado de:*

Bowker, Mike J., D. B. K. English y J. A. Donovan. 1996. Asignando un valor monetario a un paseo en balsa por los ríos sureños. *Revista de economía y agricultura aplicada*, 28: 423-432.

precio de un auto nuevo. Otros **valores monetarios** son difíciles de determinar, como el precio de tu juguete preferido. Esto es así ya que probablemente tú no quieres vender tu juguete preferido y no aparecerá nadie para comprártelo. Ese valor que tú le asignas a tu juguete preferido se le llama **valor de conveniencia**.

Muchas de las actividades que realizas al aire libre, como escalar, observar aves, navegar en canoa o nadar, tienen valor para las personas aunque no paguen por ellas. Si los encargados de los bosques tienen que tomar una decisión con respecto a los servicios que ofrecen, deben conocer cuál es el **valor monetario** que la gente asignaría a ese producto o servicio, aunque uno de ellos tenga **valor de conveniencia**.

Veamos el siguiente ejemplo. Si un río tiene que ser represado para producir electricidad, ese servicio tiene **valor monetario** para algunas personas. Pero también tuvieron **valor monetario** las actividades que se realizaban en el río antes de represarlo y que ya no se pueden hacer, como pasear en balsa.

Los economistas son científicos sociales que se encargan de identificar el **valor monetario** que las personas asignan a un producto o servicio, aunque éste tenga solamente **valor de conveniencia**. Por ejemplo, ellos tratan de comparar cuál es ese **valor monetario** de un artículo de conveniencia que tiene un valor sentimental o emocional para la gente. Los economistas llaman **valor excedente** al precio por encima del valor actual que una persona esté dispuesta a pagar por un producto o servicio si éste le interesa mucho. Al estimar el **valor excedente**, es posible tomar las decisiones que beneficien más a las personas y lo que ellas valoran.

Los científicos Mike Bowker, D. B. K. English y J. A. Donovan se propusieron investigar el **valor monetario** que las personas asignaban al pasear en balsa por el río. Ellos entendían que al estimar el **valor excedente** de esta actividad, entonces podrían tomarse decisiones más adecuadas relacionadas al manejo de los ríos.

## Preguntas para reflexionar

- 1 ¿Por qué crees que es importante (o no es importante) entender los conceptos de valor de conveniencia y valor excedente?
- 2 ¿Qué cosas tienen un valor de conveniencia en tu vida?

## Métodos de investigación

El Dr. Bowker y sus colegas estudiaron a personas que habían paseado en balsa en los ríos Chattooga y Nantahala, en Georgia y Carolina del Norte respectivamente. Para recopilar información, se redactó un cuestionario con preguntas relacionadas a la distancia que los visitantes viajaron para llegar al río, cuánto dinero gastaron en el paseo en balsa, con qué frecuencia realizaban esta actividad y el ingreso familiar. Ese cuestionario se envió por correo a las personas que habían navegado en los ríos Chattooga o Nantahala acompañados de un guía.

Para estimar el valor monetario del paseo por el río, los investigadores sumaron los costos reportados por los visitantes en adición a otros costos indirectos. Por ejemplo, se multiplicó la cantidad de millas que las personas viajaron para llegar al río por \$0.09 y se estimó una cantidad asociada al valor del tiempo de las personas mientras realizaban el paseo. Este último estimado se calcula basado en el ingreso familiar promedio. Como los economistas no tienen un consenso sobre cómo calcular este estimado, se usaron varias cantidades. Luego de analizar los datos, los investigadores obtuvieron un número correspondiente al valor monetario del paseo en balsa.

## Preguntas para reflexionar

- 1 Si te dieran la oportunidad de escoger entre ir de paseo con tu familia, navegar en un lago o jugar con tus amigos, ¿Cuál escogerías? ¿Por qué?
- 2 Si te dieran la oportunidad de escoger entre acompañar a tus papás a ir al dentista o jugar con tus amigos, ¿Cuál escogerías? ¿Por qué? ¿Qué hace diferente esta actividad (acompañar a tus papas) con la de la pregunta anterior (ir de paseo)?
- 3 ¿Crees que el ingreso de una persona es una buena manera para estimar el valor de su tiempo?

## ¿Qué tú harías?

Piensa en tu objeto favorito, por ejemplo, un juguete o un libro. ¿Cuánto lo valoras? ¿Lo venderías si te dieran la oportunidad? Es muy probable que si lo vendieras, sería a un precio mucho mayor que el precio original. Esto es así ya que el objeto es especial para tí. Tal vez otras personas le asignarían un valor diferente a ese objeto, pues no es especial para ellos. Asignarle un precio a un objeto no es tan fácil.



