

Los diez principios de la economía

La palabra *economía* proviene del griego *oikonomos*, que significa “el que administra un hogar”. Al principio este origen podría parecer peculiar, pero de hecho, los hogares y la economía tienen mucho en común.

En un hogar se deben tomar muchas decisiones: debe decidirse cuáles tareas serán realizadas por cada uno de sus miembros y qué recibirán éstos a cambio. ¿Quién cocina? ¿Quién lava la ropa? ¿A quién le toca un postre extra en la cena? ¿Quién usará el automóvil? En suma, en un hogar se deben distribuir los recursos escasos (tiempo, postre, kilometraje del automóvil) entre los diferentes miembros según sus habilidades, esfuerzos y deseos.

Al igual que un hogar, la sociedad enfrenta numerosas decisiones. Una sociedad debe encontrar la manera de decidir cuáles trabajos deben realizarse y quién los llevará a cabo. Se necesitan personas que trabajen la tierra, otras que confeccionen ropa y otras más que diseñen programas de cómputo. En fin, una vez que se han asignado



las diversas tareas a los individuos que las llevarán a cabo (así como la tierra, los edificios y las máquinas), deben asignarse, de igual manera, los diferentes bienes y servicios que se producirán. Debe decidirse quién comerá caviar y quién papas, quién conducirá un Tesla y quién viajará en autobús.

La administración de los recursos de la sociedad es importante porque éstos son escasos. **Escasez** significa que la sociedad tiene recursos limitados y, por lo tanto, no puede producir todos los bienes y servicios que las personas desearían tener. De la misma manera que un miembro del hogar no puede tener todo lo que quiere, la sociedad no puede proporcionar a todos sus miembros el máximo nivel de vida al que cada uno aspira.

La **economía** es el estudio de cómo administra la sociedad sus recursos escasos. En la mayoría de las sociedades los recursos no son asignados por un dictador omnipotente, sino que se distribuyen por medio de las elecciones combinadas de millones de hogares y empresas. Es por esto que los economistas estudian la manera en que las personas toman sus decisiones: cuánto trabajan, qué compran, cuánto ahorran y en qué invierten sus ahorros. También estudian la manera en que las personas se interrelacionan. Por ejemplo, examinan cómo una multitud de compradores y vendedores de un cierto bien determinan a qué precio se vende y en qué cantidad. Finalmente, también analizan las fuerzas y tendencias que afectan a la economía en su conjunto, entre ellas, el crecimiento del ingreso promedio, la porción de la población que no encuentra empleo y la tasa a la que se incrementan los precios.

El estudio de la economía tiene múltiples facetas, pero se encuentra unificado por varias ideas fundamentales. En este capítulo estudiaremos los *Diez principios de la economía*, y le pedimos que no se preocupe si no los entiende todos en primera instancia, o si éstos no le parecen totalmente convincentes. En los capítulos subsiguientes se analizarán de un modo más profundo estas ideas. Aquí se introducen los diez principios de la economía para ofrecer una visión amplia del objeto de estudio. Este capítulo debe considerarse como un avance de los fascinantes conocimientos que estudiaremos.

1-1 Cómo toman decisiones las personas

Una economía no tiene nada de misteriosa. Independientemente de que hablemos de la de una ciudad, un país o la del mundo, la economía es sólo un grupo de personas que interaccionan en su vida diaria. El comportamiento de una economía refleja el comportamiento de los individuos que la conforman, y es por esto que iniciamos su estudio con cuatro principios que regulan la toma de decisiones individual.

1-1a Principio 1: Las personas enfrentan disyuntivas

Quizá haya escuchado el refrán que dice “Nada es gratis en la vida”. Este refrán es muy cierto, ya que para obtener lo que deseamos, por lo general tenemos que renunciar a algo que también nos gusta. Tomar decisiones significa elegir entre dos objetivos.

Pensemos en un estudiante que debe decidir cómo distribuir su recurso más valioso, es decir, su tiempo. Puede pasar todo su tiempo estudiando economía o psicología, o dividirlo entre ambas materias. Por cada hora que destine a estudiar una materia, en automático dejará de estudiar la otra durante ese tiempo. Por cada hora que pase estudiando, dejará de dedicar dicha hora a tomar una siesta, pasear en bicicleta, ver televisión o trabajar medio tiempo para obtener dinero extra.

Ahora piense en los padres que deciden cómo gastar el ingreso familiar. Pueden comprar ropa, alimentos o unas vacaciones familiares; también pueden ahorrar una parte de su ingreso para cuando se jubilen o retiren; o bien, pagar la educación universitaria de sus hijos. Cuando los padres deciden gastar un dólar en uno de estos bienes, en automático tienen un dólar menos para gastar en otra cosa.

Cuando las personas se agrupan en sociedades, enfrentan diferentes disyuntivas. La más común es entre “alimentos y armas”. Cuanto más gaste la sociedad en defensa nacional (armas) para proteger sus litorales de agresores extranjeros, tanto menos dinero tendrá para gastar en bienes de consumo (alimentos) para mejorar el nivel de vida en el país. Asimismo, en las sociedades modernas también es importante la disyuntiva entre un ambiente limpio y un alto nivel de ingreso. Las leyes que exigen que las empresas contaminen menos provocan que aumenten

los costos de producción de los bienes y servicios y, debido a estos costos más altos, las empresas ganan menos, pagan salarios más bajos, venden los bienes a precios más altos, o crean una combinación de estas tres variables. Así, aunque las leyes para reducir la contaminación dan por resultado un ambiente más limpio y mejoran la salud, su costo es la reducción de los ingresos de propietarios, trabajadores y clientes de las empresas.

Otra disyuntiva que enfrenta la sociedad es entre eficiencia e igualdad. La **eficiencia** significa que la sociedad obtiene los máximos beneficios de sus recursos escasos y la **igualdad** que dichos beneficios se distribuyen de forma equitativa entre sus miembros. En otras palabras, eficiencia se refiere al tamaño del pay o pastel económico e igualdad a la manera como se reparte el pastel entre los diferentes individuos.

En el momento que se diseñan las políticas gubernamentales, estos dos objetivos entran en conflicto. Piense, por ejemplo, en las medidas destinadas a conseguir una distribución más igualitaria del bienestar económico. Algunas de ellas, como el sistema de asistencia social o el seguro de desempleo, tratan de ayudar a los más necesitados. Otras, como el impuesto sobre la renta o al ingreso que pagan las personas, están destinadas a lograr que los individuos con mayor éxito financiero contribuyan en mayor medida al financiamiento del gobierno. Aun cuando estas medidas incrementan la igualdad entre la sociedad, también reducen su eficiencia. Cuando el gobierno redistribuye el ingreso de los ricos entre los pobres, reduce también la recompensa al trabajo arduo y, como resultado, las personas tienden a trabajar menos y a producir menos bienes y servicios; en otras palabras, cuando el gobierno trata de repartir el pastel en porciones iguales, éste se hace más pequeño.

El hecho de reconocer que las personas enfrentan disyuntivas no indica por sí solo qué decisiones tomarán o deberían tomar. Un estudiante no deja de estudiar psicología sólo porque eso le permitirá tener más tiempo para estudiar economía. Del mismo modo, la sociedad no deja de proteger el ambiente sólo porque las regulaciones en la materia reducen nuestro nivel de vida material. Asimismo, la sociedad no debe dejar de ayudar a los pobres sólo porque esto distorsiona los incentivos al trabajo. No obstante, es muy probable que los individuos tomen decisiones adecuadas sólo si entienden las opciones que tienen a su disposición. Por lo tanto, nuestro estudio de la economía comienza por identificar las disyuntivas que nos presenta la vida.

1-1b Principio 2: El costo de algo es aquello a lo que se renuncia para obtenerlo

Debido a que al tomar decisiones los individuos enfrentan disyuntivas, es necesario comparar los costos y beneficios de los diferentes cursos de acción que pueden tomar. Sin embargo, en muchos casos el costo de una acción no es tan evidente como podría parecer al principio.

Considere, por ejemplo, la decisión de estudiar en la universidad. Los principales beneficios serán el enriquecimiento intelectual y mejores oportunidades profesionales, pero ¿cuáles serán los costos? Para responder esta pregunta, quizá nos sintamos tentados a sumar el dinero que gastaremos en matrícula, libros, alojamiento y manutención. Sin embargo, este total no representa en realidad aquello a lo que renunciamos cuando decidimos estudiar un año de universidad.

Hay dos problemas con este cálculo. El primero es que incluye cosas que no son los verdaderos costos de estudiar en la universidad, ya que aun cuando usted abandonara los estudios, de cualquier manera necesitaría gastar en alojamiento y alimentos, los cuales son costos de estudiar sólo en la medida en que son más caros en la universidad que en otros lugares. Segundo, este cálculo ignora el costo más alto de estudiar en la universidad: el tiempo. Cuando decidimos asistir un año a clases, leer libros y escribir ensayos, ese año no puede dedicarse a trabajar. Para la mayoría de los estudiantes el costo más alto de estudiar es dejar de ganar el dinero que generarían si trabajaran.

El **costo de oportunidad** de una cosa es aquello a lo que renunciamos para obtenerla. Cuando tomamos una decisión, debemos ser conscientes de los costos de oportunidad que acompañan cada una de nuestras posibles acciones. De hecho, por lo general sucede así. Los deportistas colegiales que tienen la posibilidad de ganar millones si abandonan los estudios y se dedican profesionalmente al deporte son muy conscientes de que para ellos el costo de oportunidad de estudiar en la universidad es muy alto. No es de extrañar que a menudo lleguen a la conclusión de que el beneficio de estudiar en la universidad no recompensa el costo.

1-1c Principio 3: Las personas racionales piensan en términos marginales

Los economistas por lo general suponen que las personas son racionales. Una **persona racional**, dada la oportunidad, hace todo lo posible sistemática y deliberadamente por lograr sus objetivos. Al estudiar economía, usted encontrará empresas que deciden cuántos trabajadores contratarán y cuánto producirán y venderán para maximizar sus beneficios. También encontrará personas que deciden cuánto tiempo trabajarán y cuáles bienes y servicios deben adquirir con sus ingresos con la finalidad de alcanzar la mayor satisfacción posible.

Las personas racionales saben que las decisiones en la vida raras veces consisten en elegir entre lo blanco y lo negro, y que a menudo existen muchos matices de grises. Por ejemplo, a la hora de la cena no tenemos que elegir entre ayunar o comer en exceso; la decisión consiste más bien en si debemos comer o no más puré de papa. Asimismo, cuando estamos en época de exámenes, no necesitamos elegir entre no estudiar o estudiar las 24 horas del día, sino entre dedicar una hora más al estudio o a ver televisión. Los economistas utilizan el término **cambio marginal** para describir los pequeños ajustes que realizamos a un plan que ya existía. Es importante resaltar que *margen* significa “borde”, y por eso los cambios marginales son aquellos que realizamos en el borde de lo que hacemos. Las personas racionales a menudo toman decisiones comparando los *beneficios marginales* y los *costos marginales*.

Por ejemplo, suponga que piensa en llamar a una amiga por su teléfono celular. Usted decide que hablar con ella 10 minutos le brindaría un beneficio que valúa más o menos en \$7. El servicio de telefonía celular le cuesta \$40 mensuales, más \$0.50 por minuto por todas las llamadas que realice. Por lo general, habla 100 minutos al mes, por lo que la factura mensual total es de \$90 (\$0.50 por minuto por 100 minutos, más el costo fijo de \$40). En estas circunstancias, ¿debe realizar la llamada? Podría inclinarse a razonar de la siguiente manera: “En vista de que pago cada mes \$90 por 100 minutos de llamadas, el minuto promedio me cuesta \$0.90. Por lo tanto, una llamada de diez minutos cuesta \$9. Debido a que el costo de \$9 es mayor que el beneficio de \$7, no haré la llamada”. Sin embargo, esta conclusión es errónea. Aunque el costo *promedio* de una llamada de 10 minutos es \$9, el costo *marginal*, es decir, la cantidad que aumentaría su factura si realiza la llamada extra, es de sólo \$5. Para tomar la decisión correcta debe comparar el beneficio marginal y el costo marginal. En virtud de que el beneficio marginal de \$7 es mayor que el costo marginal de \$5, debe efectuar la llamada. Este es un principio que se entiende de manera innata: los usuarios de telefonía celular que tienen minutos ilimitados (es decir, minutos que son gratis en términos marginales) son propensos a realizar llamadas largas y frívolas.

Pensar en términos marginales también funciona para las decisiones de negocios. Piense en el caso de una línea aérea que tiene que decidir cuánto cobrará a los pasajeros que desean viajar sin hacer reservación. Suponga que volar un avión de 200 plazas por todo el país le cuesta a la empresa \$100,000. En este caso, el costo promedio por asiento sería de \$100,000/200, es decir \$500. Esto quizá nos lleve a concluir que la línea aérea no debe vender ningún boleto en menos de \$500. Sin embargo, una línea aérea racional puede obtener más beneficios si piensa en términos marginales. Imagine por un momento que un avión está a punto de despegar con 10 asientos vacíos y que un pasajero sin reservación espera en la puerta de embarque dispuesto a pagar \$300 por su boleto. ¿La línea aérea debería venderle el boleto? Por supuesto que sí. El avión tiene asientos vacíos y el costo de llevar a un pasajero más es casi nulo. De este modo, y aunque el costo *promedio* de llevar a un pasajero es \$500, el costo *marginal* es la bebida y la bolsa de botana que consumirá este pasajero adicional. A medida que el pasajero que desea volar en el último minuto pague más que el costo marginal, será más rentable venderle el boleto.

La toma de decisiones marginales ayuda a explicar algunos fenómenos económicos que, de lo contrario, sería difícil entender. Formulemos una pregunta clásica: ¿por qué el agua es barata y los diamantes caros? Los seres humanos necesitan el agua para sobrevivir, mientras que los diamantes no son necesarios; pero por alguna razón, las personas están dispuestas a pagar mucho más por un diamante que por un vaso de agua. La razón es que la disposición de una persona a pagar por un producto se basa en el beneficio marginal que genera una unidad más de ese producto. Así, el beneficio marginal depende del número de unidades que posea esa persona. Aun cuando el agua es esencial, el beneficio marginal de tener un vaso más es casi nulo, debido a que el agua es abundante. En cambio, aunque nadie necesita diamantes para sobrevivir, el hecho de que sean tan escasos provoca que las personas piensen que el beneficio marginal de tener un diamante extra es grande.

Un tomador de decisiones racional emprende una acción si, y sólo si, el beneficio marginal de esta acción es mayor que su costo marginal. Este principio explica por qué las líneas aéreas están dispuestas a vender boletos a un precio inferior al costo promedio, y por qué las personas lo están a pagar más por los diamantes que por el agua. Puede tomar algún tiempo acostumbrarse a la lógica del razonamiento marginal, pero el estudio de la economía brinda múltiples oportunidades para aplicar este razonamiento.

1-1d Principio 4: Las personas responden a los incentivos

Un **incentivo** es algo (como la perspectiva de un castigo o una recompensa) que induce a las personas a actuar. Las personas racionales responden a los incentivos debido a que toman decisiones al comparar costos y beneficios. Verá cómo los incentivos desempeñan una función primordial en el estudio de la economía. Un economista llegó incluso a decir que la disciplina entera podía resumirse en la siguiente frase: “Las personas responden a los incentivos, lo demás es irrelevante”.

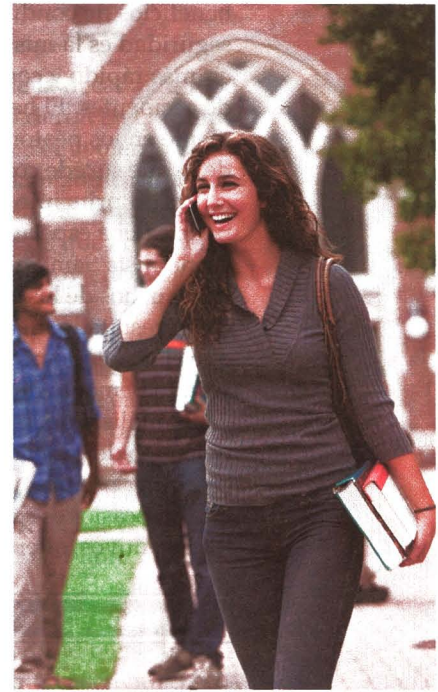
Los incentivos son fundamentales en el análisis del funcionamiento de los mercados. Por ejemplo, cuando aumenta el precio de las manzanas, las personas deciden consumir menos; a su vez, el productor decide contratar más trabajadores con la finalidad de cultivar más manzanas. En suma, un precio de mercado más alto incentiva a los compradores a consumir menos y a los productores a producir más. Como después se verá, la influencia de los precios en el comportamiento de los consumidores y los productores es de vital importancia para determinar cómo una economía de mercado distribuye los recursos escasos.

Las autoridades a cargo de diseñar las políticas públicas no deben olvidar los incentivos, pues muchas de las medidas que toman alteran los costos o los beneficios que enfrentan los individuos y, por lo tanto, su comportamiento. Por ejemplo, piense, en un impuesto a la gasolina; éste motivará a las personas a usar automóviles compactos que hacen uso eficiente del combustible. De hecho, esta es una de las razones por las que en Europa se usan los automóviles compactos, ya que en ese continente los impuestos a la gasolina son más altos que en Estados Unidos, donde dichos impuestos son bajos. Un alto impuesto a la gasolina también incentiva los viajes en automóvil compartido, el transporte público y tratar de vivir más cerca del centro de trabajo. Si este impuesto fuera más alto, las personas tenderían a usar más automóviles híbridos, y si fuera más alto aún, se usarían automóviles eléctricos.

Cuando quienes diseñan las políticas no consideran la manera en que sus medidas repercuten en los incentivos, pueden provocar resultados que no deseaban. Piense en la política pública sobre seguridad vial en Estados Unidos. Hoy todos los automóviles tienen cinturones de seguridad, pero esto no era así hace 60 años. En 1965, el libro *Unsafe at any speed* de Ralph Nader despertó en la opinión pública una gran preocupación en relación con la seguridad en los automóviles. El Congreso de Estados Unidos respondió emitiendo leyes que obligaban a las empresas a incluir cinturones de seguridad en todos los automóviles.

¿Cómo afecta a la seguridad vial una ley sobre cinturones de seguridad? El efecto directo es evidente, ya que cuando una persona usa dicho cinturón incrementa la probabilidad de sobrevivir a un accidente automovilístico grave. Pero eso no es todo, debido a que la ley también afecta el comportamiento al modificar los incentivos. El comportamiento relevante es la velocidad y el cuidado con el que conducen los automovilistas. Conducir lento y con cuidado es costoso porque requiere mayor tiempo y energía del conductor. Así, al decidir qué tan cuidadosamente conducirán, las personas racionales comparan, quizá de modo inconsciente, el beneficio marginal con el costo marginal de conducir con prudencia. Como consecuencia, las personas conducen más despacio y con mayor cuidado cuando el beneficio de incrementar la seguridad es alto. Por lo tanto, no sorprende que se conduzca más despacio y con mayor cuidado cuando hay hielo en las carreteras que cuando están secas.

Considere ahora cómo la ley sobre cinturones de seguridad modifica el cálculo del costo-beneficio de los conductores. El cinturón de seguridad reduce el costo de los accidentes, ya que reduce tanto la probabilidad de sufrir una lesión como la de perecer. En otras palabras, reduce los



© Blend Images / Alamy

“¿El beneficio marginal de esta llamada es mayor que su costo marginal?”

beneficios de conducir lento y con cuidado. La respuesta de las personas ante los cinturones de seguridad es la misma que tendrían ante una mejora en las condiciones de las carreteras: conducir más rápido y con menos cuidado. Así, el resultado de dicha ley es un incremento del número de accidentes. El hecho de que los conductores circulen con menor cuidado repercute negativamente en los peatones, que enfrentan la probabilidad de sufrir más accidentes pero, al contrario de lo que sucede con los conductores, no tienen el beneficio de una mayor protección.

En un principio, esta exposición sobre los incentivos y los cinturones de seguridad quizá parezca una especulación ociosa, pero lo cierto es que, en un estudio clásico publicado en 1975, el economista Sam Peltzman argumentó que las leyes sobre seguridad en los automóviles produjeron muchos de los efectos ya señalados. Según los datos recabados por Peltzman, las leyes dieron como resultado menos muertes por accidente, pero también más accidentes. El estudio concluyó que el resultado neto es una pequeña variación en el número de muertes entre los automovilistas y un incremento del número de muertes entre los peatones.

El análisis de la seguridad vial realizado por Peltzman es un ejemplo poco convencional y polémico del principio general de que los individuos responden a los incentivos. Así, al analizar cualquier política, debemos considerar no sólo los efectos directos, sino también los indirectos, que en ocasiones son menos obvios y repercuten en los incentivos, ya que si la política modifica los incentivos, alterará también el comportamiento de los individuos.

Examen rápido

Describe una disyuntiva importante que se le haya presentado recientemente.

- Ofrezca un ejemplo de alguna acción que tenga costos de oportunidad monetarios y no monetarios.
- Describe algún incentivo que sus padres le hayan ofrecido para tratar de influir en su comportamiento.

1-2 Cómo interaccionan las personas

Los primeros cuatro principios analizan la manera en que las personas toman sus decisiones. Muchas de las decisiones que tomamos durante nuestra vida nos afectan, pero también a quienes nos rodean. Los siguientes tres principios se refieren a la forma en que interaccionan las personas.

1-2a Principio 5: El comercio puede mejorar el bienestar de todos

Quizás usted se haya enterado por las noticias que, en el mercado mundial, China es el competidor de Estados Unidos. Esto es verdad de alguna manera porque las empresas estadounidenses y las chinas producen muchos de los mismos bienes. Las empresas de Estados Unidos y China compiten por los mismos clientes en los mercados de ropa, juguetes, paneles solares, neumáticos para automóviles y muchos otros artículos.

Sin embargo, es fácil dejarse engañar cuando se piensa en la competencia entre países. El comercio entre dos naciones no es como una competencia deportiva en la que uno gana y otro pierde. Por lo contrario, el comercio entre dos países puede mejorar el bienestar de las naciones participantes.

Para entender por qué sucede esto, piense en cómo afecta el comercio a las familias. Cuando un miembro de nuestra familia busca trabajo, compite con miembros de otras familias que también buscan empleo; del mismo modo, las familias compiten entre sí cuando van de compras, ya que cada una desea comprar las mejores mercancías a los mejores precios. Por lo tanto, podemos decir que en la economía cada familia compite con las demás.

Sin embargo, y a pesar de esta competencia, el bienestar de una familia no mejoraría si se aislara del resto, porque si lo hiciera tendría que cultivar sus propios alimentos, confeccionar ropa y construir su casa. Así, resulta evidente que las familias ganan mucho al comerciar unas con otras. El comercio le permite a cada persona especializarse en las actividades que realiza mejor, ya sea cultivar el campo, coser o construir viviendas. El comercio permite a las personas comprar una mayor variedad de bienes y servicios a un menor costo.

Los países, como las familias, se benefician del comercio entre sí, ya que les permite especializarse en lo que hacen mejor y disfrutar así de mayor variedad de bienes y servicios. Los chinos, franceses, egipcios y brasileños son tanto nuestros socios como nuestros competidores en la economía mundial.

Tomado de The Wall Street Journal, con permiso de Features Syndicate



“¡Por \$5 a la semana puede ver el béisbol sin que nadie lo moleste con que tiene que podar el césped!”

1-2b Principio 6: Los mercados son, por lo general, un buen mecanismo para organizar la actividad económica

La caída del comunismo en la Unión Soviética y Europa Oriental a finales de la década de 1980 y principios de la de 1990 fue uno de los cambios más importantes que ocurrieron en el último siglo en el mundo. Los países comunistas funcionaban bajo la premisa de que el gobierno era el más indicado para asignar los recursos escasos de la economía. Mediante una planificación centralizada, se decidía cuáles bienes y servicios debían producirse, en qué cantidad y quiénes los producirían y debían consumirlos. Dicha planificación se basaba en la teoría de que el gobierno era el único capaz de organizar la actividad económica, de manera que se promoviera el bienestar económico del país en su conjunto.

La mayoría de los países que alguna vez tuvieron una economía centralizada han abandonado ese sistema e intentan desarrollar una **economía de mercado**, en la cual las decisiones que antes se tomaban de manera centralizada son sustituidas por las decisiones de millones de empresas y hogares. Las empresas son responsables de decidir a quién contratar y qué fabricar. Por su parte, los hogares deciden dónde trabajar y qué comprar con sus ingresos. Las empresas y los hogares interactúan en el mercado, donde los precios y el interés personal guían sus decisiones.

A primera vista, el éxito de las economías de mercado es desconcertante. En dichas economías nadie está al tanto del bienestar económico de la sociedad en su conjunto. En el libre mercado coexisten muchos compradores y vendedores de numerosos bienes y servicios, y todos ellos buscan principalmente su propio bienestar. Sin embargo, a pesar de que la toma de decisiones se encuentra descentralizada y de que los tomadores de decisiones buscan su propio bienestar, las economías de mercado han demostrado que son capaces de organizar con éxito la actividad económica para promover el bienestar general.

En 1776 Adam Smith, en su libro titulado *Una investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*, hizo la observación más famosa de toda la economía; es decir, afirmó que hogares y empresas interactúan en los mercados como si fueran guiados por una “mano invisible” que los lleva a obtener los resultados deseables del mercado. Uno de los objetivos del libro que usted tiene en sus manos es entender cómo funciona la magia de la mano invisible.

A medida que estudie economía aprenderá que los precios son un instrumento del que se sirve la mano invisible para dirigir la actividad económica. En cualquier mercado, los compradores consideran el precio cuando determinan cuánto comprarán o demandarán de ese bien; del mismo modo, los vendedores examinan el precio cuando deciden lo que van a vender u ofrecer. Como resultado de estas decisiones de compradores y vendedores, los precios de mercado reflejan tanto el valor del bien en la sociedad como el costo que representa para la sociedad producirlo. La gran aportación de Smith fue que los precios se ajustan para guiar a cada uno de los compradores y vendedores para obtener resultados que, en muchos casos, maximizan el bienestar de la sociedad.

Las ideas de Smith tienen un importante corolario: cuando el gobierno impide que los precios se ajusten naturalmente a la oferta y la demanda, impide también que la mano invisible funcione para coordinar las decisiones de millones de hogares y empresas que integran una economía. Este corolario explica por qué los impuestos perjudican la asignación de los recursos: distorsionan los precios y, por ende, las decisiones de hogares y empresas. También explica el gran daño que provocan las políticas que controlan directamente los precios, como el control del alquiler o renta. Además, explica el fracaso del comunismo. No hay que olvidar que en los países comunistas los precios no los determinaba el mercado, sino que se establecían por medio de una planificación centralizada. Los planificadores carecían de la información necesaria acerca de los gustos de los consumidores y los costos de los productores, variables que en una economía de mercado se reflejan en los precios. La planificación centralizada falló porque trató de manejar la economía con una mano atada a la espalda: la mano invisible del mercado.



ADAM SMITH AMARÍA UBER

Es probable que nunca haya vivido en una economía centralmente planificada, pero seguramente ha experimentado un mercado altamente regulado si ha intentado abordar un taxi en una ciudad grande. En muchas ciudades, el gobierno local impone controles estrictos al mercado de los taxis, que suelen ir más allá de las regulaciones de seguridad y prevención. Por ejemplo, es posible que el gobierno limite la

entrada al mercado al autorizar sólo cierto número de taxis o permisos. También puede determinar los precios. El gobierno utiliza su poder político, es decir, la amenaza de multas o prisión para lograr que los conductores no autorizados se abstengan de brindar su servicio en la calle y evitar que se cobren precios no autorizados.

Sin embargo, este mercado controlado ha sido invadido recientemente por una fuerza disruptiva: Uber. La empresa fundada en 2009 ofrece una aplicación para smartphones que conecta a los pasajeros con los conductores. Como los automóviles de Uber no buscan peatones en la calle, técnicamente no son taxis y, por lo tanto, no están sujetos a las mismas regulaciones, aunque ofrecen básicamente el mismo servicio. En realidad los viajes en Uber suelen ser mucho más convenientes. ¿Quién quiere pararse en la calle a esperar un taxi en un día lluvioso? Es mejor quedarse adentro, usar el smartphone para acordar el viaje y permanecer seco y caliente hasta que llegue el vehículo.

Por lo general, Uber cobra menos que un taxi regular, aunque no siempre es así. Los conductores pueden incrementar de forma significativa los precios si hay un incremento en la demanda, como durante una tormenta o en la noche de Año Nuevo, cuando muchas personas buscan una

forma segura de llegar a casa. Por lo contrario, los taxis regulados no pueden incrementar sus precios.

No a todos les encanta Uber. Los conductores tradicionales de taxis se quejan de que esta nueva competencia les arrebata su fuente de ingresos. Esto no sorprende, ya que a los proveedores de bienes y servicios les desagradan los nuevos competidores. Sin embargo, la competencia vigorosa entre productores hace que un mercado funcione bien para los consumidores.

Es por ello que los economistas aman Uber. En 2014 se aplicó una encuesta a un grupo de economistas destacados, en la que se les preguntó si servicios como Uber incrementan el bienestar del consumidor. Todos los participantes respondieron que sí. También se planteó si el incremento de los precios incrementa el bienestar del consumidor, y 85% respondió de manera afirmativa. El incremento de los precios hace que los consumidores paguen más en algunas ocasiones, pero también aumenta la cantidad disponible de servicios cuando más se necesitan. Los precios también ayudan a asignar los servicios a los consumidores que más los valoran y reduce el costo de buscar y esperar un automóvil.

Si Adam Smith viviera, seguramente tendría la aplicación de Uber instalada en su teléfono. ●



© Richard Levine / Alamy

La tecnología puede mejorar este mercado.

1-2c Principio 7: Algunas veces los gobiernos pueden mejorar los resultados del mercado

Si la mano invisible del mercado es tan valiosa, ¿para qué necesitamos al gobierno? Uno de los propósitos del estudio de la economía es redefinir la visión de usted respecto al papel adecuado y el ámbito correcto de la política gubernamental.

Una de las razones por las cuales necesitamos al gobierno es porque la magia de la mano invisible de la economía sólo funciona cuando aquél hace valer las reglas y mantiene las instituciones que son fundamentales en una economía de mercado. Aún más importante es el hecho de que las economías de mercado necesitan instituciones que hagan valer los **derechos de propiedad** de las personas para que éstas puedan ejercer propiedad y control sobre los recursos escasos. Un agricultor no cultivará la tierra si cree que le robarán su cosecha; de igual manera, un restaurante no ofrecerá alimentos, a menos que haya algo que le asegure que los clientes pagarán antes de irse; una empresa de entretenimiento no producirá películas si un número importante de clientes potenciales dejan de pagar su producto, porque prefieren las copias ilegales. En suma, todos dependemos de la policía y el sistema de justicia que proporciona el gobierno, ya que estas instituciones hacen que se respeten los derechos sobre las cosas que producimos y la mano invisible confía en nuestra capacidad para hacer respetar nuestros derechos.

Pero existe otra razón por la que necesitamos al gobierno. La mano invisible es muy poderosa, pero no omnipotente. Promover la eficiencia y la igualdad son las dos grandes razones por las cuales el gobierno debe intervenir en la economía para cambiar la manera en que las personas asignarían los recursos. Es decir, la mayoría de las políticas económicas aspiran a agrandar el pay económico o a cambiar la manera en que se reparte.

Para su
información

Adam Smith y la mano invisible

Quizá sea sólo una coincidencia que el gran libro de Adam Smith, *La riqueza de las naciones*, haya sido publicado en 1776, exactamente el mismo año en que los revolucionarios estadounidenses firmaron la declaración de independencia de su país. Las dos obras comparten un punto de vista que prevalecía en ese entonces y era la creencia de que los individuos estaban mejor si eran dejados a su libre albedrío, sin que la pesada mano del gobierno guiara sus acciones. Esta filosofía política constituye la base intelectual de la economía de mercado y, de modo más general, de una sociedad libre.

¿Por qué las economías descentralizadas funcionan tan bien? ¿Será porque podemos confiar en que las personas interaccionan entre sí basadas en el amor y la bondad? De ninguna manera. A continuación se presenta la descripción que Adam Smith hizo de cómo interaccionan las personas en una economía de mercado:

El Hombre reclama en la mayor parte de las circunstancias la ayuda de sus semejantes y en vano puede esperarla sólo de su



Bettmann/Corbis

Adam Smith

benevolencia. La conseguirá con mayor seguridad interesando en su favor el egoísmo de los otros y haciéndoles ver que es ventajoso para ellos hacer lo que les pide. [...] Dame lo que necesito y tendrás lo que deseas, es el sentido de cualquier clase de oferta, y así obtendremos de los demás la mayoría de los servicios que necesitamos.

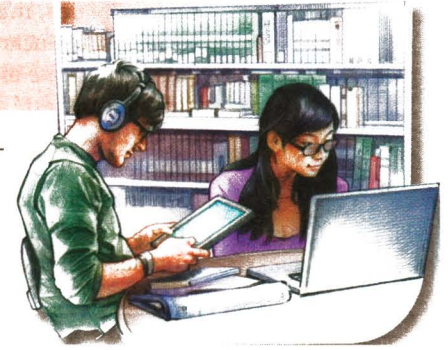
No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero lo que nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés.

No invocamos sus sentimientos humanitarios sino su egoísmo; ni les hablamos de nuestras necesidades, sino de sus ventajas. Sólo el mendigo depende principalmente de la benevolencia de sus conciudadanos. [...]

Ningún individuo se propone, por lo general, promover el interés público, ni sabe hasta qué punto lo promueve. [...] Sólo piensa en su propia ganancia; pero en este, como en muchos otros casos, es conducido por una mano invisible a promover un fin que no entraba en sus intenciones. Mas no implica mal alguno para la sociedad que tal fin no entre a formar parte de sus propósitos, pues al perseguir su propio interés, promueve el de la sociedad de una manera más eficaz que si esto entrara en sus designios.

Lo que afirma Smith es que los actores de la economía son motivados por su propio interés y que la “mano invisible” del mercado es la que guía al interés personal a promover el bienestar económico de la sociedad.

Muchas de las aportaciones de Smith constituyen las ideas centrales del pensamiento económico contemporáneo. Los análisis que efectuaremos en los capítulos posteriores permitirán expresar con mayor precisión las conclusiones de este pensador, y también podremos analizar las debilidades y fortalezas de la mano invisible del mercado. ■



Considere en primer lugar la meta de eficiencia. Aun cuando en general la mano invisible dirige a los mercados a asignar los recursos para maximizar el tamaño del pay o pastel económico, esto no siempre se logra. Los economistas utilizan el término **falla del mercado** para referirse a una situación en la cual el mercado, por sí solo, no asigna eficientemente los recursos. Una de las causas posibles de esta falla del mercado es una **externalidad**, que es el efecto que tienen las acciones de una persona en el bienestar de otra. Un ejemplo clásico de externalidad es la contaminación. Cuando la producción de un bien contamina el aire y crea problemas de salud en quienes viven cerca de las fábricas, el mercado, si se deja que se las arregle solo, puede no tomar en cuenta este costo. Otra posible causa de una falla del mercado es el **poder de mercado**, que se refiere a la capacidad que tiene una sola persona o empresa (o un grupo pequeño de personas o empresas) para influir indebidamente en los precios del mercado. Por ejemplo, si todos los habitantes de un pueblo necesitan agua, pero hay sólo un pozo, el propietario del mismo no está sujeto a la competencia rigurosa con la cual la mano invisible frena el interés personal; entonces puede aprovechar esta oportunidad y restringir la producción de agua para asignar un precio más alto. En presencia de externalidades o del poder de mercado, una política pública bien diseñada puede mejorar la eficiencia económica.

Ahora considere la meta de la igualdad. Aun cuando la mano invisible busca la eficiencia económica, no siempre puede garantizar la distribución equitativa de la prosperidad económica. Una economía de mercado recompensa a las personas según su capacidad para producir bienes por los que otros están dispuestos a pagar. El mejor jugador de basquetbol del mundo gana más que el mejor jugador de ajedrez, simple y sencillamente porque las personas están dispuestas a pagar más por asistir a un partido de basquetbol que a uno de ajedrez. La mano invisible no garantiza que todos tengan alimentos suficientes, ropa digna o atención médica adecuada. Estas desigualdades, dependiendo de la filosofía política de cada cual, exigen la intervención gubernamental.

En la práctica, muchas de las políticas públicas, como el impuesto sobre la renta y la seguridad social, están encaminadas a lograr una distribución más equitativa del bienestar económico.

Afirmar que el gobierno *puede* mejorar algunas veces los resultados del mercado no significa que siempre *esté dispuesto a hacerlo*. Las políticas públicas no están hechas por ángeles, sino por un proceso político que dista mucho de ser perfecto. Algunas veces las políticas son diseñadas simplemente para recompensar a quien tiene más poder político. Otras veces lo son por líderes bien intencionados, pero carentes de información. Al estudiar economía, usted se convertirá en un mejor juez acerca de cuándo es justificable una política gubernamental y sabrá discernir entre aquellas que promueven la eficiencia y la igualdad, y las que no lo hacen.

Examen rápido

¿Por qué un país está mejor cuando no se encuentra aislado de otros? • De acuerdo con los economistas, ¿por qué tenemos mercados y cuál es el papel que debe desempeñar el gobierno en ellos?

1-3 Cómo funciona la economía como un todo

Comenzamos por analizar cómo toman decisiones las personas y después analizamos cómo interactúan entre ellas. La “economía” está conformada por todas estas decisiones e interacciones. Los últimos tres principios se refieren a cómo funciona la economía en su conjunto o como un todo.

1-3a Principio 8: El nivel de vida de un país depende de su capacidad para producir bienes y servicios

La diferencia en el nivel o calidad de vida que existe entre los distintos países del mundo es asombrosa. Por ejemplo, en 2014 el estadounidense promedio tenía un ingreso anual aproximado de 55,000 dólares, mientras que, en el mismo año, el mexicano promedio recibía cerca de 17,000, el chino promedio alrededor de 13,000 y el nigeriano promedio sólo 6,000. Como es de esperar, esta variación tan grande en el ingreso promedio se refleja en diferentes indicadores de la calidad de vida. Los ciudadanos de los países con mayor ingreso tienen más televisores y automóviles, mejor alimentación, mejores sistemas de salud y mayor esperanza de vida que los ciudadanos de los países de bajos ingresos.

Con el tiempo, los cambios en el nivel de vida también son muy importantes. En Estados Unidos el ingreso ha crecido históricamente a un ritmo de 2% anual (después de hacer los ajustes por los cambios en el costo de la vida). A esta tasa, el ingreso promedio se duplica cada 35 años y a lo largo del siglo pasado se multiplicó aproximadamente ocho veces.

¿Cómo se explican estas grandes diferencias entre los niveles de vida de los diferentes países y las distintas épocas? La respuesta es sorprendentemente simple. Casi todas las variaciones de los niveles de vida pueden atribuirse a las diferencias existentes entre los niveles de **productividad** de los países; esto es, la cantidad de bienes y servicios producidos por cada unidad de trabajo. En los países donde los trabajadores son capaces de producir una gran cantidad de bienes y servicios por unidad de tiempo, la mayoría de las personas disfrutan de un alto nivel de vida. Al mismo tiempo, en los países donde los trabajadores son menos productivos, la mayoría de la población lleva una existencia más precaria. Asimismo, la tasa de crecimiento de la productividad de un país determina la tasa de crecimiento del ingreso promedio.

La relación fundamental entre productividad y nivel de vida es simple, pero sus repercusiones son de gran trascendencia. Si la productividad es el principal determinante del nivel de vida, otras explicaciones deben tener importancia secundaria. Por ejemplo, resulta tentador atribuir a los sindicatos o a las leyes sobre el salario mínimo el incremento que ha experimentado el nivel de vida del trabajador estadounidense en los últimos cien años. Sin embargo, el verdadero héroe de los trabajadores estadounidenses es el incremento de su productividad. Otro ejemplo: algunos observadores han afirmado que el incremento de la competencia entre Japón y otros países explica el lento crecimiento del ingreso en Estados Unidos durante las décadas de 1970 y 1980. Sin embargo, el verdadero culpable no es la competencia externa, sino el crecimiento cada vez menor de la productividad en Estados Unidos.

La relación entre productividad y nivel de vida también tiene profundas implicaciones en la política pública. Cuando pensamos en cómo afectará una medida los niveles de vida, la pregunta clave es cómo afectará esta medida nuestra capacidad



“Tal vez costaba 68 centavos cuando usted se formó, pero ahora cuesta 74 centavos.”

para producir bienes y servicios. Para mejorar los niveles de vida, los diseñadores de políticas deben incrementar la productividad, asegurando que los trabajadores tengan un buen nivel de estudios, dispongan de las herramientas necesarias para producir bienes y servicios y puedan acceder a la mejor tecnología existente.

1-3b Principio 9: Cuando el gobierno imprime demasiado dinero, los precios se incrementan

En enero de 1921 un periódico en Alemania costaba 30 centavos de marco. Menos de dos años después, en noviembre de 1922, el mismo periódico tenía un precio de 70,000,000 de marcos y todos los precios de la economía alemana aumentaron al mismo ritmo. Este fenómeno es uno de los ejemplos históricos más relevantes de **inflación**, que es un incremento del nivel general de precios en la economía.

Aunque en Estados Unidos nunca se ha experimentado una inflación tan grande como la que se vivió en Alemania en la década de 1920, ésta ha sido un problema en algunas épocas. Por ejemplo, en la década de 1970, cuando el nivel generalizado de los precios aumentó a más del doble, el entonces presidente, Gerald Ford, denominó a la inflación “el enemigo público número uno”. Por lo contrario, la inflación en la primera década del siglo XXI ha sido cercana a 2.5% anual, lo que significa que a este ritmo los precios necesitarían 30 años para duplicarse. Debido a que una alta tasa de inflación impone varios costos a la sociedad, mantener la inflación a un nivel bajo es uno de los objetivos de quienes diseñan las políticas económicas de los diferentes países del mundo.

¿Qué provoca la inflación? En la mayoría de los casos que la inflación es alta, y se mantiene así por un tiempo, el culpable es un incremento de la cantidad de dinero en circulación. Cuando un gobierno emite grandes cantidades de dinero, el valor de éste disminuye. Por ejemplo, a principios de 1920, en Alemania, cuando los precios se triplicaban en promedio cada mes, la cantidad de dinero que el gobierno emitía también se triplicaba cada mes. En Estados Unidos, aun cuando su historia económica es menos dramática, la conclusión es la misma: la alta tasa de inflación experimentada en la década de 1970 se relacionó con un rápido incremento de la cantidad de dinero en circulación y, del mismo modo, la baja inflación en años recientes está asociada con un lento crecimiento de la cantidad de dinero.

1-3c Principio 10: La sociedad enfrenta, a corto plazo, una disyuntiva entre inflación y desempleo

Aun cuando a largo plazo el principal efecto de un incremento de la cantidad de dinero es un nivel más alto de precios, a corto plazo su efecto es más complejo y controversial. La mayoría de los economistas describen de la siguiente manera los efectos a corto plazo de un incremento de dinero:

- En la economía, un incremento de la cantidad de dinero estimula el nivel total de gasto y, por ende, la demanda de bienes y servicios.
- Con el tiempo, un incremento de la demanda puede provocar que las empresas incrementen sus precios, pero antes de que esto suceda, este incremento de la demanda estimula a las empresas para que produzcan más bienes y servicios y contraten más trabajadores.
- Un incremento del número de trabajadores contratados reduce el desempleo.

Este tipo de razonamiento lleva a la economía a enfrentar a corto plazo una disyuntiva entre inflación y desempleo.

Aunque algunos economistas todavía cuestionan estas ideas, la mayoría acepta que, a corto plazo, la sociedad enfrenta una disyuntiva entre inflación y desempleo. Esto significa que en un periodo de uno o dos años varias de las políticas económicas influyen en la inflación y el desempleo en sentidos contrarios. Independientemente de que los niveles de inflación y desempleo sean altos (como en Estados Unidos a principios de la década de 1980), bajos (como a finales de la década de 1990), o algo intermedio, los diseñadores de políticas enfrentan esta disyuntiva. A corto plazo, la disyuntiva entre desempleo e inflación desempeña un papel clave en el análisis del **ciclo económico**, el cual consiste en fluctuaciones irregulares y en gran medida impredecibles de la actividad económica, medida ésta en función de la producción de bienes y servicios o del número de personas empleadas.

A corto plazo, los diseñadores de políticas económicas pueden explotar esta disyuntiva entre inflación y desempleo utilizando diversos instrumentos. Por ejemplo, pueden cambiar la cantidad que gasta el gobierno, el monto de los impuestos, la cantidad de dinero que se imprime; en fin, dichas autoridades pueden influir en la demanda global de bienes y servicios. A su vez, los

cambios en la demanda influyen en la combinación de inflación y desempleo que experimenta la economía a corto plazo. Debido a que estos instrumentos de política económica son muy poderosos, la manera en que los diseñadores de políticas económicas deben usarlos para controlar la economía, si acaso, es tema de incontables debates.

El debate se volvió aún más intenso en los primeros años de la presidencia de Barack Obama. En 2008 y 2009 la economía de Estados Unidos, al igual que muchas otras economías del mundo, experimentó una grave recesión económica. Los problemas del sistema financiero, ocasionados por malas inversiones en el mercado de la vivienda, se propagaron al resto de la economía y provocaron que el ingreso cayera y el desempleo aumentara de manera exorbitante. Los diseñadores de políticas económicas respondieron de diversas formas para incrementar la demanda general de bienes y servicios. La primera iniciativa importante del presidente Obama fue un paquete de estímulos económicos para reducir los impuestos e incrementar el gasto gubernamental. Al mismo tiempo, la Reserva Federal, el banco central del país, incrementó la oferta de dinero. El objetivo de estas políticas fue reducir el desempleo. Sin embargo, algunos expresaron su temor de que estas políticas pudieran provocar, con el tiempo, un nivel excesivo de inflación.

Examen rápido

Mencione y explique brevemente tres principios que describan cómo funciona la economía como un todo.

1-4 Conclusión

Ahora usted tiene una idea más clara de lo que es la economía. En los capítulos siguientes se exponen conocimientos específicos sobre los individuos, los mercados y las economías. Para dominar estos conocimientos necesitará esforzarse, pero no será una tarea especialmente difícil. La economía se basa en algunas ideas que pueden aplicarse en diferentes situaciones.

A lo largo del libro nos referiremos a los *Diez principios de la economía* destacados en este capítulo y que se resumen en la tabla 1. Téngalos siempre presentes, ya que incluso los análisis económicos más complejos se basan en los diez principios que se introducen aquí.

TABLA 1

Los diez principios de la economía

Cómo toman decisiones las personas

1. Las personas enfrentan disyuntivas.
2. El costo de algo es aquello a lo que se renuncia para obtenerlo.
3. Las personas racionales piensan en términos marginales.
4. Las personas responden a los incentivos.

Cómo interaccionan las personas

5. El comercio puede mejorar el bienestar de todos.
6. Los mercados son, por lo general, un buen mecanismo para organizar la actividad económica.
7. Algunas veces los gobiernos pueden mejorar los resultados del mercado.

Cómo funciona la economía en su conjunto

8. El nivel de vida de un país depende de su capacidad para producir bienes y servicios.
9. Cuando el gobierno imprime demasiado dinero, los precios aumentan.
10. La sociedad enfrenta, a corto plazo, una disyuntiva entre inflación y desempleo.

Cuestionario rápido

1. La mejor forma de definir la economía es como el estudio de
 - a. cómo administra la sociedad sus recursos escasos.
 - b. cómo operar una empresa de la manera más rentable.
 - c. cómo predecir la inflación, el desempleo y los precios de las acciones.
 - d. cómo puede el gobierno detener los daños provocados por el interés egoísta desenfrenado.
2. El costo de oportunidad de ir al cine a ver una película es
 - a. el precio del boleto.
 - b. el precio del boleto más el costo de la bebida refrescante y las palomitas que compre en el cine.
 - c. el gasto total en efectivo necesario para ir al cine más el valor de su tiempo.
 - d. cero, siempre que le guste la película y considere que valió la pena el uso de su tiempo y dinero.

3. Un cambio marginal es aquel que
 - a. no es importante para la política pública.
 - b. modifica de manera incremental un plan existente.
 - c. vuelve ineficiente un resultado.
 - d. no influye en los incentivos.
4. La “mano invisible” de Adam Smith se refiere a
 - a. los métodos sutiles y a menudo ocultos que siguen las empresas para lucrar a costa de los consumidores.
 - b. la capacidad del libre mercado para alcanzar resultados deseables, a pesar del interés personal de los participantes del mercado.
 - c. la capacidad de las normas gubernamentales para beneficiar a los consumidores, aun cuando éstos no conozcan dichas normas.
 - d. la manera en que los productores o consumidores en mercados no regulados imponen costos a los espectadores inocentes.
5. Los gobiernos pueden intervenir en una economía de mercado para
 - a. proteger los derechos de propiedad.
 - b. corregir una falla de mercado provocada por externalidades.
 - c. lograr una distribución más equitativa del ingreso.
 - d. Todo lo anterior.
6. Si un país tiene inflación alta y persistente, la explicación más probable es que
 - a. el banco central crea cantidades excesivas de dinero.
 - b. los sindicatos negocian salarios excesivamente altos.
 - c. el gobierno impone niveles excesivos de impuestos.
 - d. las empresas utilizan su poder monopólico para imponer precios excesivamente altos.

RESUMEN

- Las lecciones fundamentales acerca de cómo toman sus decisiones las personas se resumen de la siguiente manera: las personas enfrentan diversas disyuntivas al buscar diferentes objetivos; los costos de cualquier acción se miden en términos de las oportunidades perdidas; las personas racionales toman sus decisiones considerando los beneficios y los costos marginales, y modifican su comportamiento con base en los incentivos.
- Las lecciones fundamentales acerca de la interacción entre las personas se resumen de la siguiente manera: el comercio y la interdependencia pueden ser beneficiosos para todas las partes; por lo general, los mercados coordinan de forma adecuada la actividad económica entre las personas; el gobierno puede mejorar los resultados del mercado remediando sus fallas o promoviendo una mayor igualdad económica.
- Las lecciones fundamentales de la economía pueden resumirse del siguiente modo: la productividad es la fuente primordial que determina los niveles de vida; el crecimiento de la cantidad de dinero tiene como consecuencia la inflación; la sociedad enfrenta a corto plazo una disyuntiva entre inflación y desempleo.

CONCEPTOS CLAVE

Escasez, *p. 4*
 Economía, *p. 4*
 Eficiencia, *p. 5*
 Igualdad, *p. 5*
 Costo de oportunidad, *p. 5*
 Personas racionales, *p. 6*

Cambios marginales, *p. 6*
 Incentivo, *p. 7*
 Economía de mercado, *p. 9*
 Derechos de propiedad, *p. 10*
 Falla de mercado, *p. 11*
 Externalidad, *p. 11*

Poder de mercado, *p. 11*
 Productividad, *p. 12*
 Inflación, *p. 13*
 Ciclo económico, *p. 13*

PREGUNTAS DE REPASO

1. Proporcione tres ejemplos de disyuntivas importantes que haya enfrentado en su vida.
2. ¿Qué elementos incluiría para calcular el costo de oportunidad de unas vacaciones en Disney World?
3. El agua es necesaria para vivir. ¿El beneficio marginal de un vaso de agua es grande o pequeño?
4. ¿Por qué los diseñadores de políticas deben tomar en cuenta los incentivos?
5. ¿Por qué el comercio entre países no es como un juego en el que unos ganan y otros pierden?
6. ¿Cuál es la función de la “mano invisible” del mercado?
7. Explique dos causas principales de las fallas del mercado y dé un ejemplo de cada una.
8. ¿Por qué es importante la productividad?
9. ¿Qué es la inflación y qué la provoca?
10. ¿Cómo se relacionan la inflación y el desempleo a corto plazo?

PROBLEMAS Y APLICACIONES

1. Describa algunas disyuntivas que enfrentan los siguientes actores:
 - a. Una familia que piensa comprar un automóvil nuevo.
 - b. Un miembro del Congreso que debe decidir cuánto gastar en parques nacionales.
 - c. El presidente de una empresa que debe decidir si abre o no una nueva fábrica.
 - d. El profesor que decide cuánto tiempo debe invertir en preparar su clase.
 - e. Alguien recién egresado de la universidad que decide si cursa o no una maestría.
2. Usted intenta decidir si debe tomar o no vacaciones. La mayor parte del costo de las vacaciones, como avión, hotel y dejar de percibir un salario, se mide en términos monetarios, pero los beneficios son psicológicos. ¿Cómo podemos comparar los beneficios y los costos?
3. Usted planea pasar el sábado trabajando en un empleo de medio tiempo, pero un amigo lo invita a esquiar. ¿Cuál es el verdadero costo de ir a esquiar? Ahora suponga que había planeado pasar el día estudiando en la biblioteca. En este caso, ¿cuál es el costo de ir a esquiar? Explique.
4. Usted gana \$100 apostando a un equipo de basquetbol. Ahora debe decidir entre gastar ese dinero o depositarlo en el banco por un año y ganar 5% de interés. ¿Cuál es el costo de oportunidad de gastar los \$100 ahora?
5. La empresa que usted dirige invierte \$5 millones en el desarrollo de un nuevo producto, pero su desarrollo no está totalmente terminado. En una junta reciente, el personal de ventas le informó que el lanzamiento de productos parecidos de la competencia probablemente reducirá las ventas del nuevo producto a \$3 millones. Si cuesta un millón completar el desarrollo del producto y fabricarlo, ¿debería seguir adelante con el proyecto? ¿Cuánto es lo más que se debe pagar para completarlo?
6. En Estados Unidos, una ley de 1996 del gobierno federal que reformó los programas contra la pobreza limitó a sólo dos años el tiempo que muchos beneficiarios de la asistencia social pueden recibir estos beneficios.
 - a. Explique cómo afecta este cambio los incentivos para trabajar.
 - b. ¿Por qué estos cambios pueden representar una disyuntiva entre igualdad y eficiencia?
7. Explique cuáles de las siguientes actividades gubernamentales son motivadas por un interés en la igualdad y cuáles por un interés en la eficiencia. En el caso de la eficiencia, explique el tipo de falla de mercado implicada.
 - a. Regular los precios de la televisión por cable.
 - b. Repartir entre los pobres vales para comprar alimentos.
 - c. Prohibir fumar en los lugares públicos.
 - d. Dividir en varias empresas más pequeñas la empresa Standard Oil (que alguna vez fue propietaria de 90% de las refinerías de petróleo).
 - e. Incrementar la tasa del impuesto sobre la renta para las personas físicas que perciben los ingresos más altos.
 - f. Instituir leyes contra quienes conducen bajo los efectos del alcohol.
8. Desde el punto de vista de la igualdad y la eficiencia, analice los siguientes enunciados.
 - a. "Se debe garantizar la mejor atención médica posible a todos los miembros de la sociedad."
 - b. "Cuando los trabajadores son despedidos, deben tener acceso a un seguro de desempleo hasta que encuentren trabajo."
9. ¿En qué difiere el nivel de vida de usted del de sus padres y abuelos cuando ellos tenían su edad? ¿Por qué han ocurrido estos cambios?
10. Suponga que los estadounidenses deciden ahorrar una mayor parte de su ingreso. Ahora suponga que los bancos prestan este ahorro extra a las empresas, las cuales, a su vez, destinan los fondos a construir nuevas fábricas. ¿Cómo podría provocar esto un crecimiento más rápido de la productividad? ¿Quién cree usted que se beneficia de una mayor productividad? ¿La sociedad obtiene un beneficio a cambio de nada?
11. Durante la Guerra de Independencia de Estados Unidos, las colonias no recaudaban suficientes ingresos de los impuestos como para financiar la guerra. Para compensar la diferencia, las colonias decidieron imprimir más dinero. Imprimir dinero con la finalidad de financiar el gasto se le conoce como "impuesto inflacionario". ¿A quién se aplica este impuesto cuando se imprime más dinero? ¿Por qué?