

Material Imprimible

Curso Economía para no economistas

Módulo Introducción

Contenidos:

- Breve introducción a la economía
- Distinción entre micro y macroeconomía
- Principios que guían el análisis económico
- Debate en la economía

Breve introducción a la economía

Podríamos decir que es una sección del diario, un tema de discusión, adivinar a cuánto va a estar el dólar...

Diariamente, y casi sin darnos cuenta, tomamos decisiones económicas. Veamos: ¿viajamos en colectivo o vamos en auto? ¿Cocinamos o pedimos delivery? ¿Vamos al cine o hacemos deporte?

La **economía** es una ciencia social, y tiene que ver con la gestión de nuestros recursos, principalmente, de los que son limitados, tales como el dinero y el tiempo. También con cómo asignamos estos recursos para satisfacer nuestras infinitas necesidades y deseos. En este punto nos podemos dar cuenta que si decimos “economía personal”, todos entenderemos que estamos hablando de nuestros ingresos personales, nuestros gastos personales, nuestro ahorro y también de cómo lo gestionamos. Y si lo pensamos observando a la sociedad en conjunto, podemos decir que la economía estudia las decisiones de la sociedad sobre qué producir, cómo producirlo y para quién.

Distinción entre micro y macroeconomía

Ahora que sabemos que la economía se ocupa de la gestión de los recursos limitados, podemos ir un poco más lejos. En economía hay dos grandes áreas de interés: La primera es la microeconomía, que se va a ocupar de cómo las empresas y los individuos resuelven esas limitaciones a nivel individual. Es decir, la microeconomía se ocupa de investigar, por ejemplo, cuándo le conviene aumentar la producción a una empresa o cuándo una persona cambiará su consumo de un determinado artículo.

Por su parte, la macroeconomía estudiará cómo la sociedad en conjunto gestiona esos recursos limitados, cómo los asigna, cómo los obtiene, etc. A diferencia de la micro, la macro se ocupa de la producción de todos los bienes y servicios de todas las empresas o del consumo de todas las personas de todos los artículos.

Principios que guían el análisis económico

El profesor y economista estadounidense Gregory Mankiw sintetizó un número de principios que el análisis económico tiene como supuestos. Estos son patrones que se observan en la realidad y deben aplicarse al análisis económico porque nos ayudan a entender el funcionamiento y las interacciones que suceden en la economía.

El primer grupo de supuestos define la conducta de los individuos a la hora de tomar decisiones. Veámoslo en detenimiento. El principio número uno manifiesta que “los

individuos se enfrentan a disyuntivas”. Básicamente, como los recursos son limitados, al elegir una cosa, estamos resignando o renunciando a otra. Justamente tomar decisiones es elegir. Y lo hacemos cotidianamente.

Por ejemplo, elegimos entre ver televisión o hacer deporte, entre comprarnos un par de zapatos o un pantalón. Y el gobierno también elige cuando decide destinar dinero a rutas o a subsidios, a educación o a hospitales, etc. En otras palabras, este principio nos enseña que no se puede todo y hay que elegir, o sea, que nos vuelve a mostrar que hay recursos limitados.

Pasemos ahora al segundo principio. Lamentablemente, “en las decisiones también hay un costo de oportunidad”. Para eso, se evalúan los pros y contras de cada alternativa. A veces se nos presentan decisiones en la que nos cuesta ver el costo de oportunidad.

Siguiendo con nuestro ejemplo anterior, cuando un gobierno elige destinar más presupuesto a hospitales en vez de a educación, esa decisión no sólo tiene el costo del dinero destinado a hospitales, sino que también se pierden los beneficios de haber destinado el dinero a educación. Del mismo modo, cuando decidimos ir al cine tenemos el beneficio del placer de disfrutar una película en comparación al costo de la entrada, pero también tiene como costo las otras actividades que dejamos de hacer por ir al cine, como descansar, leer, trabajar, etc.

Sigamos con el principio número tres: “Somos racionales”. Es decir, actuamos de forma tal para estar lo mejor posible o, como se dice en economía, optimizamos.

Las personas racionales buscan alcanzar todos sus objetivos. Las empresas, también, y así, por ejemplo, deciden la cantidad que van a producir de forma tal de lograr la máxima ganancia posible, y esa decisión quizás no sea producir la máxima cantidad posible, dado que un exceso de producción podría significar la acumulación de mercadería sin vender.

Paremos un momento y tratemos de reflexionar: ¿es así? ¿Somos racionales como dice la teoría económica? ¿O a veces tomamos decisiones de las que luego nos arrepentimos? En el último tiempo hubo muchas interacciones entre economistas y psicólogos, y algunos estudios incluso valieron un Premio Nobel.

Así algunas imperfecciones del comportamiento humano fueron introducidas en el análisis económico y dio lugar al concepto de **racionalidad limitada**. ¿Y qué quiere decir? somos incoherentes o tenemos un exceso de optimismo o pesimismo que afecta

nuestras decisiones. Sin embargo, no dejamos de ser racionales y continuamos eligiendo lo que creemos que es lo mejor.

También es cierto que el grado de racionalidad en el comportamiento es un principio fundamental para cualquier análisis. Si no fuera así, ¿cómo se podría analizar económicamente un mercado donde los productores o los consumidores toman decisiones caprichosamente o al azar? ... imagínese: “subió el precio de las manzanas. Para saber qué pasa con la demanda, arroje un dado...”

Continuemos... El cuarto principio dice que respondemos a incentivos. Esos incentivos que pueden ser positivos o negativos, es decir, premios o castigos, modifican nuestro comportamiento. Esto lo entenderemos claramente con algunos ejemplos.

Cuando una ciudad establece un control de velocidad e infracciones, este resulta un incentivo para que las personas respeten las velocidades permitidas. Lo mismo hace un gobierno cuando subsidia o adiciona impuestos a algunos bienes. Para la economía este principio es fundamental, porque justifica la política económica como herramienta para modificar el comportamiento de los individuos, de las empresas y de los mercados.

Ahora que vimos los primeros principios, es válido preguntarse ¿qué pasa con la **publicidad**? ¿Qué rol juega? Aunque tal vez nos cueste aceptarlo, la publicidad influencia y afecta nuestras decisiones.

Desde una mirada crítica, se podría decir que la publicidad manipula al espectador a través de mensajes sutiles, por ejemplo en el que vemos que un actor sonríe mientras consume un producto. ¿Qué nos sugiere una publicidad donde Messi afirma que utiliza una determinada marca de hojas de afeitar?

Sin embargo, podemos decir que la publicidad también da lugar a una mirada positiva: brinda información, da a conocer un producto, un precio y así podemos decidir mejor.

Llegó el momento de pasar al segundo grupo de principios. Los primeros principios que vimos tienen que ver con el individuo en sí mismo, mientras que los vamos a enumerar a continuación, tienen que ver con la interacción entre ellos. Así es que el quinto principio nos dice que “el comercio puede mejorar el bienestar de todo el mundo”. Esto es algo que ya había mencionado hace más de doscientos años Adam Smith, tal vez, el economista más importante en la historia del pensamiento económico, por ello es que el comercio se inicia casi al mismo tiempo que la civilización. ¿Y cómo es esto?

Sencillamente, el comercio permite la especialización de los individuos. Es decir, si no hubiera comercio tendríamos que producir nosotros mismos todo aquello que necesitamos consumir.

¿Y cuál es el beneficio, entonces, del comercio? Que nos permite dedicarnos a aquello que mejor sabemos hacer, entonces producimos más de lo que necesitaríamos para nosotros mismos y el excedente de producción lo volcamos al comercio, obteniendo a cambio los otros bienes y servicios que necesitamos.

Pongamos un ejemplo que nos va a ayudar aún más: Juan es mecánico de autos; el suyo está impecable y funciona perfectamente; el comercio le permite dedicar su tiempo a reparar otros autos y con el dinero que obtiene puede adquirir el resto de bienes que necesita.

El próximo principio que queremos mostrarles tiene que ver con el mercado. Dice, sencillamente, que “la economía de mercado es el mejor medio para organizar la actividad económica”. En una economía de mercado, las decisiones son descentralizadas.

Tal vez escucharon hablar de la “mano invisible del mercado”. Cada individuo, hogar y empresa, toma decisiones sobre la base de los precios, los incentivos y la búsqueda del propio bienestar.

Textualmente, Adam Smith dice: “no es la benevolencia del carnicero ni del panadero sino su propio interés lo que nos permite contar con nuestra cena”.

Hoy día esto está generalmente aceptado, pero hasta fines de los ochenta fue un tema de debate. La Unión Soviética en ese tiempo, y actualmente Cuba, son los ejemplos más conocidos de economías centralizadas. Allí, la planificación central del gobierno decidía la cantidad de bienes y servicios que se producirían, quiénes los producirían y quiénes los consumirían. Con el tiempo, las diferencias en la calidad de vida de países con economías de mercado y economías planificadas llevaron a que estas últimas abandonen este sistema y desarrollen economías de mercado.

Actualmente, en el debate acerca de los mercados ya no hay dudas respecto a la conveniencia de la libertad de los mismos, y sólo se discute el grado de regulación que necesita.

Así llegamos al próximo principio, que plantea lo siguiente: “A veces, el Estado puede mejorar los resultados del mercado”. Para que la “mano invisible del mercado” haga su tarea, el Estado tiene que garantizar los derechos de propiedad, la justicia y la libertad. Pero también hay mercados que fallan, es decir, que no tienen la competencia necesaria y una regulación adecuada puede volver más eficiente a ese mercado.

También resuelve lo que el mercado no puede, como por ejemplo problemas medioambientales como la contaminación. Y por sobre todas las cosas, hay casos donde la mano invisible del mercado no retribuye lo mínimamente necesario en cuanto a condiciones de vida y deja un espacio para que el estado mejore la distribución.

Pasemos ahora al tercer y último grupo de principios. Recuerden que estas son las premisas necesarias para modelar el análisis económico. El tercer grupo de principios nos da pautas sobre el funcionamiento de la economía en su conjunto, por lo que el octavo principio sostiene: “el nivel de vida de un país depende casi exclusivamente de su capacidad de producir bienes y servicios”. En los países desarrollados, los ciudadanos acceden a más bienes y mejores servicios. Hay, por ejemplo, más autos y mejor servicio de salud que en los países relegados. Y también, a largo plazo, los niveles de vida han evolucionado en el tiempo.

Quizás no tengamos del todo claro si tenemos mejores condiciones de vida que nuestros padres, pero no quedan dudas que se vive mejor hoy que hace cien años. Un claro ejemplo de ello es la evolución de la expectativa de vida.

¿Cómo se explica? Por los aumentos de productividad. Si lo pensamos bien, individuos con diferente productividad tienen diversos ingresos, que les permiten acceder a otros bienes y servicios, y por ende a condiciones de vida distintas.

Nuevamente, veamos qué sucede con Messi: tal vez sea el mejor jugador de fútbol en la actualidad o, como diría un economista, el jugador más productivo, ya que convierte más goles, elabora mejores jugadas por partido, o simplemente atrae más espectadores. Eso mismo hace que Messi, al mismo tiempo, quizás sea el jugador mejor pago.

Aprovechemos a mirar los datos por un momento. En el gráfico que ven a continuación tienen la evolución del ingreso por habitante de Argentina desde 1983, medido en dólares y sin efecto de la inflación. Para que puedan realizar la comparación, también figuran China, América Latina y el promedio mundial.

Pueden leer el gráfico y sacar diferentes conclusiones. Una de ellas es que hacia 1983, el ingreso promedio de un argentino era de casi cuatro mil dólares. 40 años después, supera los trece mil. Es interesante, ¿no es cierto? En el material complementario les dejamos la web para que puedan armar el gráfico con los países y regiones que ustedes quieran comparar.

El próximo principio ha sido materia de debate mediático en la economía argentina de los últimos años. Digámoslo de una vez: “Cuando el gobierno imprime demasiado dinero genera inflación”. Más adelante lo veremos con mayor detalle, pero por ahora quedémonos con esta idea, aunque más no sea de la forma más simple: si este principio no fuera cierto, bastaría con imprimir toneladas de dinero para que el gobierno resuelva todas nuestras necesidades.

Debate en la economía

Por lo que venimos viendo hasta aquí, pareciera que el análisis económico es algo sencillo. Sin embargo, basta con sintonizar cualquier medio para presenciar horas y horas de confrontación entre economistas apasionados, que se contradicen unos a otros.

Cabe preguntarse entonces ¿Por qué hay tanto debate en economía? Por un lado, las mismas teorías tienen una validez cuestionada, dado que al ser una ciencia social no puede reproducir como quisiera los hechos. Así como un físico puede dejar caer un objeto cuantas veces desee para estudiar el fenómeno de la gravedad, un economista debe recurrir a comparar experiencias de distintos países, en momentos distintos y sin posibilidad de aislar los fenómenos.

Supongamos que la economía mejoró durante el año anterior, ¿se debió a la baja de impuestos o a la mejora del clima que permitió que el campo produjese más? Esto también puede dar lugar a confundir causas y efectos. Todo ello genera que cada economista tenga cierta preferencia por la validez o no de las teorías.

Por otra parte, las discusiones económicas están sesgadas por los valores que tenemos, lo que implica directamente que nos parezca más o menos justa o deseable una situación. Esto se pone muy en evidencia cuando se discute acerca de los impuestos. ¿Aumentamos el impuesto a las ganancias para mejorar la distribución o si lo hacemos castigamos a aquellos que son más productivos?

También, cabe reconocer que tenemos diferente percepción de la realidad. Con la siguiente pregunta alcanzará para aclarar este punto: ¿estamos mejor ahora que hace cinco años? Allí un economista debería recurrir a justificar su postura en base a tal o cual indicador, pero probablemente algunos nos darán la razón y otros no. Entonces,

nuevamente valoraremos un grupo de indicadores por encima de otros en base a nuestras convicciones.