



CAPACITARTE



Economía para no economistas

Módulo 1: Introducción

Definición de Economía

Cotidianamente, todos los individuos tomamos decisiones económicas. La economía, justamente, tiene que ver con la gestión de nuestros recursos. Principalmente, **se ocupa de los recursos que son escasos y cómo los asignamos a satisfacer las infinitas necesidades y deseos.**

Llevando la misma idea a la sociedad en conjunto, **la economía estudia las decisiones de la sociedad sobre qué producir, cómo producirlo y para quién.**

Micro y Macroeconomía

La economía tiene dos grandes áreas de interés que son la *micro* y la macroeconomía.

La **microeconomía** se ocupa de cómo las empresas y los individuos resuelven esas limitaciones a nivel individual.

Por su parte, la **macroeconomía** estudia 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.

Los principios de la Economía

La economía es una ciencia social y el profesor 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.

Los principios se agrupan en las siguientes categorías:

- Los principios sobre la conducta individual
- Los principios sobre la interacción entre los individuos
- Los principios sobre el funcionamiento de la economía

Los principios de la conducta individual

El principio número uno es: **“los individuos se enfrentan a disyuntivas”**. Dado que los recursos son limitados, al elegir una cosa, estamos resignando o renunciando a otra. Justamente, tomar decisiones es elegir. Y lo hacemos cotidianamente. En otras palabras, este principio nos enseña que debemos elegir, o sea que nos vuelve a mostrar que hay recursos limitados.

El segundo principio trae el **costo de oportunidad** a escena. 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. Por ejemplo, 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 (descansar, leer, trabajar, etc.).

El principio número tres dice que **“Somos racionales”**. Es decir, actuamos de forma tal de 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.

En el último tiempo, hubo muchas interacciones entre economistas y psicólogos. Así, algunas imperfecciones del comportamiento humano fueron introducidas en el análisis económico y dio lugar al concepto de **racionalidad limitada**. Esto implica que 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?

El último principio respecto a la conducta de los individuos hace hincapié en que **respondemos a incentivos**. Esos incentivos que pueden ser positivos o negativos, es decir premios o castigos, y modifican nuestro comportamiento. 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.

Los principios de la interacción entre los individuos

Los primeros principios que vimos tienen que ver con el individuo en sí mismo, mientras que los vamos a enumerar ahora tienen que ver con la interacción entre los individuos.

El siguiente 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**. Sencillamente, porque el comercio permite la especialización de los individuos. Es decir, si no hubiera comercio tendríamos que producir nosotros mismos todo aquello que necesitamos consumir. El beneficio que trae el comercio es 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.

El próximo principio 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. Un concepto repetido en la economía es la idea de una “**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”. En otras palabras, al perseguir cada individuo su interés personal, el mercado como si tuviera una “mano invisible” asigna los recursos y arbitra las decisiones de los individuos.

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 mercados y sólo se discute el grado de **regulación** que necesita el mercado. Esto da lugar al siguiente principio.

A veces **el Estado puede mejorar los resultados del mercado**. Para que la “mano invisible del mercado” haga su tarea hay 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 hay casos que el mercado no resuelve, como ser 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.

Los principios sobre el funcionamiento de la economía

El tercer grupo de principios da pautas sobre el funcionamiento de la economía en su conjunto.

Octavo principio: **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 que en los países relegados. Y también, a largo plazo, los niveles de vida han evolucionado en el tiempo.

Esto se debe a los aumentos de **productividad.**

Finalmente, el último principio es materia de debate, ya que afirma que **cuando el gobierno imprime demasiado dinero genera inflación.**

El debate en economía

¿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. 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. Esto implica directamente que nos parezca más o menos justa o deseable una situación.

También, cabe reconocer, que tenemos diferencia **percepción de la realidad.**



CAPACITARTE

Es ser líder de tu vida