

ECON

MACROECONOMÍA

QUÉ CONTIENE:

TERCERA EDICIÓN
EDICIÓN DEL ESTUDIANTE

Un enfoque de aprendizaje de

Principios de macroeconomía

*probado por los estudiantes,
aprobado por los docentes*

*Estudie en cualquier lugar
y a cualquier hora con las
tarjetas de repaso por
capítulo*

ADEMÁS

**COMPLEMENTOS DIGITALES
EN LÍNEA QUE LE AYUDARÁN
A DOMINAR GRÁFICAS Y
ECUACIONES**

**Los complementos digitales
incluyen un libro electrónico
interactivo, flashcards,
autoevaluaciones, tutoriales,
¡y mucho más!**



WILLIAM A. McEACHERN

ECON

MACROECONOMÍA

TERCERA EDICIÓN
EDICIÓN DEL ESTUDIANTE

Traducción

Ma. del Pilar Carril Villarreal
Ma. Guadalupe Meza y Staines
Traductoras profesionales

Revisión técnica

Mauro Rodríguez García
Facultad de Economía
Universidad Nacional Autónoma de México

Mercedes Muñoz
Tecnológico de Monterrey
Campus Santa Fe y Estado de México



CENGAGE
Learning®

Australia • Brasil • Corea • España • Estados Unidos • Japón • México • Reino Unido • Singapur

ECON. Macroeconomía**Tercera edición**

William A. McEachern

Presidente de Cengage Learning**Latinoamérica:**

Fernando Valenzuela Migoya

**Director Editorial, de Producción
y de Plataformas Digitales para
Latinoamérica:**

Ricardo H. Rodríguez

Gerente de Procesos para Latinoamérica:

Claudia Islas Licona

**Gerente de Manufactura para
Latinoamérica:**

Raúl D. Zendejas Espejel

**Gerente Editorial de Contenidos en
Español:**

Pilar Hernández Santamarina

Gerente de Proyectos Especiales:

Luciana Rabuffetti

Coordinador de Manufactura:

Rafael Pérez González

Editores:

Javier Reyes Martínez

Timoteo Eliosa García

Imagen de portada:

Dreamstime

Composición tipográfica:

Imagen Editorial

© D.R. 2014 por Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.,
una Compañía de Cengage Learning, Inc.

Corporativo Santa Fe

Av. Santa Fe núm. 505, piso 12

Col. Cruz Manca, Santa Fe

C.P. 05349, México, D.F.

Cengage Learning® es una marca registrada
usada bajo permiso.

DERECHOS RESERVADOS. Ninguna parte de
este trabajo amparado por la Ley Federal del
Derecho de Autor, podrá ser reproducida,
transmitida, almacenada o utilizada en
cualquier forma o por cualquier medio, ya sea
gráfico, electrónico o mecánico, incluyendo,
pero sin limitarse a lo siguiente: fotocopiado,
reproducción, escaneo, digitalización,
grabación en audio, distribución en Internet,
distribución en redes de información o
almacenamiento y recopilación en sistemas
de información a excepción de lo permitido
en el Capítulo III, Artículo 27 de la Ley Federal
del Derecho de Autor, sin el consentimiento
por escrito de la Editorial.

Traducido del libro

MACRO ECON, Third Edition.

William A. McEachern

Publicado en inglés por South-Western,

una compañía de Cengage Learning © 2012

ISBN: 978-1-111-82669-7

Datos para catalogación bibliográfica:

McEachern, William A.

ECON Macroeconomía. Tercera edición

ISBN: 978-607-519-046-4

Visite nuestro sitio en:

<http://latinoamerica.cengage.com>

Impreso en México

1 2 3 4 5 6 7 17 16 15 14



PARTE 1 Introducción a la economía

- 1 El arte y la ciencia del análisis económico 2
- 2 Instrumentos y sistemas económicos 20
- 3 Tomadores de decisiones económicas 34
- 4 Demanda, oferta y mercados 50

PARTE 2 Fundamentos de la macroeconomía

- 5 Introducción a la macroeconomía 68
- 6 Seguimiento de la economía de Estados Unidos 86
- 7 Desempleo e inflación 100
- 8 Productividad y crecimiento 118
- 9 Gasto agregado 134
- 10 Gasto agregado y demanda agregada 148
- 11 Oferta agregada 160

PARTE 3 Políticas fiscal y monetaria

- 12 Política fiscal 174
- 13 Presupuesto federal y política pública 190
- 14 Dinero y sistema financiero 204
- 15 La banca y la oferta de dinero 224
- 16 Teoría y política monetarias 238
- 17 Debate sobre política macroeconómica: ¿activa o pasiva? 252

PARTE 4 Economía internacional

- 18 Comercio internacional 268
- 19 Finanzas internacionales 284
- 20 Desarrollo económico 298

Apéndice 315

Índice 329



PARTE 1 Introducción a la economía

**1 El arte y la ciencia del análisis económico 2**

El problema económico: recursos escasos y deseos ilimitados 4

Recursos 4 Bienes y servicios 5 Tomadores de decisiones económicas 6 Modelo de flujo circular simple 6

El arte del análisis económico 7

Interés personal racional 7 Elegir requiere tiempo e información 7 El análisis económico es análisis marginal 8 Microeconomía y macroeconomía 8

La ciencia del análisis económico 9

El rol de la teoría 9 El método científico 10 Normativo frente a positivo 11 Los economistas narran historias 11 Predicción del comportamiento promedio 12

Algunos problemas del análisis económico deficiente 12

Falacia de que la asociación es causación 12 Falacia de composición 12 El error de ignorar los efectos secundarios 12

Si los economistas son tan inteligentes, ¿por qué no son ricos? 13

Nota final 13

Apéndice 15

Cómo entender las gráficas 15 Trazado de gráficas 16 Pendientes de rectas 17 Pendiente, unidades de medida y análisis marginal 17 Pendientes de curvas 18 Desplazamientos de la recta 19

2 Instrumentos y sistemas económicos 20

Elección y costo de oportunidad 21

Costo de oportunidad 22 El costo de oportunidad es subjetivo 22 Costo hundido y elección 23

Ventaja comparativa, especialización e intercambio 23

La ley de la ventaja comparativa 24 Ventaja absoluta y ventaja comparativa 24 Especialización e intercambio 25 División del trabajo y ganancias de la especialización 26

Las posibilidades de producción de la economía 26

Eficiencia y la frontera de posibilidades de producción, o FPP 27 Producción ineficiente e inalcanzable 27 La forma de la frontera de posibilidades de producción 28 ¿Qué puede desplazar la frontera de posibilidades de producción? 28 Qué aprendemos de la FPP 30

Sistemas económicos 30

Tres preguntas que todo sistema económico debe responder 30 Capitalismo puro 31 Sistema dirigido puro 32 Economías mixtas y de transición 32 Economías basadas en las costumbres o en la religión 33

Nota final 33



3 Tomadores de decisiones económicas 34

El hogar 35

La evolución del hogar 36 Los hogares maximizan la utilidad 36 Los hogares como proveedores de recursos 36 Los hogares como demandantes de bienes y servicios 37

La empresa 37

Evolución de la empresa 38 Tipos de empresas 38 Cooperativas 39 Organizaciones sin fines de lucro 40 ¿Por qué aún existe la producción doméstica? 41

El gobierno 42

El rol del gobierno 42 Estructura y objetivos del gobierno 44 Tamaño y crecimiento del gobierno 44 Fuentes de ingresos gubernamentales 45 Principios fiscales e incidencia tributaria 46

El resto del mundo 48

Comercio internacional 48 Tipos de cambio 48 Restricciones al comercio 49

Nota final 49



4 Demanda, oferta y mercados 50

Demanda 51

La ley de la demanda 52 Tabla de demanda y curva de demanda 53 Desplazamientos de la curva de demanda 54 Cambios en el ingreso del consumidor 54 Cambios en los precios de otros bienes 55 Cambios en las expectativas de los consumidores 56 Cambios en el número o composición de los consumidores 56 Cambios en los gustos de los consumidores 56

Oferta 57

Tabla de oferta y curva de oferta 57 Desplazamientos de la curva de oferta 58 Cambios en la tecnología 58 Cambios en los precios de los recursos 59 Cambios en los precios de otros bienes 59 Cambios en las expectativas del productor 59 Cambios en el número de productores 59

La demanda y la oferta crean un mercado 60

Mercados 60 Equilibrio del mercado 60

Cambios en el precio y la cantidad de equilibrio 62

Desplazamientos de la curva de demanda 62 Desplazamientos de la curva de oferta 63 Desplazamientos simultáneos de las curvas de demanda y de oferta 63

Desequilibrio 65

Pisos de precios 65 Techos de precios 66

Nota final 67

PARTE 2 Fundamentos de la macroeconomía

5 Introducción a la macroeconomía 68

La economía nacional 70

¿Qué tiene de especial la economía nacional? 70 El cuerpo humano y la economía de Estados Unidos 71 Conocimiento y desempeño 71

Fluctuaciones y crecimiento económicos 72

Fluctuaciones económicas en Estados Unidos 72 Indicadores económicos 76

Demanda agregada y oferta agregada 76

Producción agregada y nivel de precios 76 Curva de demanda agregada 77 Curva de oferta agregada 78 Equilibrio 79

Breve historia de la economía de Estados Unidos 79

1. La Gran Depresión y antes 79 2. La era de Keynes: después de la Gran Depresión hasta principios de 1970 80 3. Estancflación: 1973 a 1980 81 4. Tiempos relativamente normales: 1980 a 2007 82 5. La recesión de 2007-2009 y más allá 82

Nota final 85





6 Seguimiento de la economía de Estados Unidos 86

El producto de una nación 87

Cuentas nacionales de ingreso 88 PIB basado en el método del gasto 89

PIB basado en el método del ingreso 90

Flujo circular de ingreso y gasto 91

Mitad correspondiente al ingreso del flujo circular 91 Mitad correspondiente al gasto del flujo circular 92 Fugas igual a inyecciones 92

Limitaciones de las cuentas nacionales de ingreso 93

Parte de la producción no se incluye en el PIB 93 Ocio, calidad y variedad 93 ¿Por qué se dice que el producto interno bruto es bruto? 94

El PIB no refleja todos los costos 94 PIB y bienestar económico 95

Contabilización de los cambios de precios 95

Índices de precios 96 Índice de precios al consumidor 96 Problemas con el IPC 97 El índice de precios del PIB 98 Transición de ponderaciones fijas a ponderaciones en cadena 98

Nota final 99

7 Desempleo e inflación 100

Desempleo 101

Medición del desempleo 102 Tasa de participación de la fuerza laboral 103 El desempleo a través del tiempo 104 El desempleo entre diferentes grupos 104 El desempleo varía por ocupación y región 106 Causas del desempleo 106 Duración del desempleo 108 Significado del pleno empleo 108 Compensación por desempleo 108 Comparaciones internacionales de desempleo 109 Problemas con las cifras oficiales de desempleo 110

Inflación 110

Dos causas de la inflación 111 Examen histórico de la inflación y el nivel de precios 111 Inflación prevista y no prevista 112 Costos de transacción de la inflación variable 113 La inflación oculta los cambios en los precios relativos 113 Inflación en áreas metropolitanas 113 Comparaciones internacionales de la inflación 114 Inflación y tasas de interés 115 ¿Por qué la inflación es impopular? 116

Nota final 117



8 Productividad y crecimiento 118

Teoría de la productividad y el crecimiento 120

El crecimiento y la frontera de posibilidades de producción 120 ¿Qué es la productividad? 121

Productividad laboral 121 Función de producción por trabajador 122 Cambio tecnológico 123 Las reglas del juego 123

La productividad y el crecimiento en la práctica 124

Educación y desarrollo económico 125 Productividad laboral en Estados Unidos 125 Desaceleración y repunte del crecimiento de la productividad 126 Producción per cápita 127 Comparaciones internacionales 127

Otros temas de la tecnología y el crecimiento 128

¿El cambio tecnológico produce desempleo? 128 Investigación y desarrollo 130 Política industrial 130 ¿Las economías convergen? 132

Nota final 133



9 Gasto agregado 134

Consumo 135

Un primer vistazo al consumo y el ingreso 136 La función de consumo 137 Propensiones marginales a consumir y a ahorrar 137 PMC, PMA y la pendiente de las funciones de consumo y de ahorro 138 Determinantes del consumo que no se relacionan con el ingreso 138

Inversión 141

Curva de demanda de inversión 141 Inversión e ingreso disponible 142 Determinantes de la inversión que no se relacionan con el ingreso 142

Gobierno 144

Función de compras del gobierno 144 Impuestos netos 144

Exportaciones netas 145

Exportaciones netas e ingreso 145 Determinantes de las exportaciones netas que no se relacionan con el ingreso 145

Composición del gasto agregado 146

Nota final 146



10 Gasto agregado y demanda agregada 148

Gasto agregado e ingreso 149

Los componentes del gasto agregado 150 PIB real demandado 150 ¿Y si el gasto es superior al PIB real? 151 ¿Qué sucede si el PIB real es mayor que el gasto? 151

El multiplicador simple del gasto 152

Un incremento en el gasto 152 Uso del multiplicador simple del gasto 153

La curva de demanda agregada 154

Un nivel de precios mayor 155 Un nivel de precios menor 155 El multiplicador y los desplazamientos de la demanda agregada 157

Nota final 158

11 Oferta agregada 160

Oferta agregada a corto plazo 161

Trabajo y oferta agregada 162 Producción potencial y tasa natural de desempleo 162 El nivel de precios real es mayor de lo esperado 163 Por qué los costos aumentan cuando la producción supera el potencial 164 Un nivel de precios real más bajo de lo esperado 164 La curva de oferta agregada a corto plazo 165

Del corto al largo plazo 166

Cierre de la brecha expansiva 166 Cierre de una brecha recesiva 168 Seguimiento de la producción potencial 169 Flexibilidad de los salarios y empleo 169

Desplazamientos de la curva de oferta agregada 170

Incrementos de la oferta agregada 170 Decrementos de la oferta agregada 172

Nota final 173



PARTE 3 Políticas fiscal y monetaria

12 Política fiscal 174

Teoría de política fiscal 175

Instrumentos de la política fiscal 176 Cambios en las compras del gobierno 176 Cambios en los impuestos netos 177

Inclusión de la oferta agregada 178

Política fiscal discrecional para cerrar una brecha recesiva 178 Política fiscal discrecional para cerrar una brecha expansiva 179 El multiplicador y el horizonte temporal 180

La evolución de la política fiscal 180

Antes de la Gran Depresión 181 La Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial 181 Estabilizadores automáticos 182 De la era dorada a la estanflación 183 Política fiscal y tasa natural de desempleo 183 Rezagos en la política fiscal 184 Política fiscal discrecional e ingreso permanente 185 Efectos de retroalimentación de la política fiscal sobre la oferta agregada 185 1990 a 2007: de los déficits a los superávits y de vuelta a los déficits 186 Política fiscal y la recesión de 2007-2009 186

Nota final 189



13 Presupuesto federal y política pública 190

El proceso del presupuesto federal 191

Los roles del presidente y el Congreso 192 Problemas con el proceso de elaboración del presupuesto federal 192 Posibles reformas presupuestarias 193

Efecto fiscal del presupuesto federal 194

Razones que justifican los déficits 194 Filosofías y déficits presupuestales 194 Déficit federales desde el nacimiento de la nación 195 Por qué persisten los déficits 196 Déficit, superávits, efecto desplazamiento (crowding out) y efecto atracción (crowding in) 196 El doble déficit 197 El superávit presupuestal de corta duración 198 El tamaño relativo del sector público 199

La deuda nacional 199

Medición de la deuda nacional 199 Perspectiva internacional sobre la deuda pública 200 Interés sobre la deuda nacional 200 ¿Son sostenibles los déficits persistentes? 201 ¿Quién soporta la carga de la deuda? 202 Efecto desplazamiento y formación de capital 203

Nota final 203



14 Dinero y sistema financiero 204

Evolución del dinero 205

El trueque y la doble coincidencia de deseos 206 El dinero primitivo y sus funciones 206 Propiedades del dinero ideal 207 Monedas 209 El dinero y la banca 209 Dinero representativo y dinero fiduciario 210 El valor del dinero 211 Cuando el dinero tiene un desempeño deficiente 211

Instituciones financieras en Estados Unidos 212

Bancos comerciales e instituciones de ahorro 212 Surgimiento de la Fed 212 Facultades del Sistema de la Reserva Federal 213 Problemas bancarios durante la Gran Depresión 214 Los bancos perdieron depósitos cuando la inflación aumentó 215 Desregulación bancaria 216 Los bancos al borde del colapso 216 Acontecimientos que afectaron a las bancas estadounidenses 216 Hipotecas subprime y títulos respaldados por hipotecas 218 Problemas de incentivos y la crisis financiera de 2008 219 El Troubled Asset Relief Program 220 Ley Dodd-Frank de Reformas a Wall Street y Protección al Consumidor 220 Principales bancos de Estados Unidos y el mundo 221

Nota final 223



15 La banca y la oferta de dinero 224

Agregados monetarios 225

Definición estrecha del dinero: M1 225 Definición amplia del dinero: M2 226 Tarjetas de crédito y de débito: ¿en qué difieren? 227

Cómo funcionan los bancos 228

Los bancos son intermediarios financieros 228 La puesta en marcha de un banco 228 Cuentas de reservas 229 Liquidez frente a rentabilidad 230

Cómo crean dinero los bancos 230

Creación de dinero por medio de las reservas excedentes 231 Resumen de los rounds 232 Reservas obligatorias y expansión de dinero 233 Limitaciones de la expansión del dinero 233 Contracción múltiple de la oferta de dinero 234

Instrumentos de control monetario de la Fed 234

Operaciones en el mercado abierto y la tasa de fondos federales 234 La tasa de descuento 235 Requerimientos de reservas 235 Para hacer frente a las crisis financieras 236 La Fed es una máquina de dinero 236

Nota final 237



16 Teoría y política monetarias 238

Demanda y oferta de dinero 239

La demanda de dinero 240 Demanda de dinero y tasas de interés 241 Oferta de dinero y tasa de interés de equilibrio 241

Dinero y demanda agregada a corto plazo 242

Tasas de interés e inversión 242 Adición de la curva de oferta agregada a corto plazo 243

Dinero y demanda agregada a largo plazo 244

La ecuación de cambios 244 Teoría cuantitativa del dinero 245 ¿Qué determina la velocidad del dinero? 246 ¿Qué tan estable es la velocidad? 247

Metas de la política monetaria 248

Políticas contrastantes 248 Metas antes de 1982 249 Metas después de 1982 249 Otras medidas e inquietudes de la Fed 250 Consideraciones internacionales 250

Nota final 250





17 Debate sobre política macroeconómica: ¿activa o pasiva? 252

Política activa frente a política pasiva 254

Cierre de una brecha recesiva 254 Cierre de una brecha expansiva 255 Problemas con la política activa 256 El problema de los rezagos 256 Un repaso de las perspectivas sobre políticas 258

El rol de las expectativas 258

Política discrecional y expectativas de inflación 258 Política de anticipación 260 Credibilidad de la política 260

Reglas de política frente a discrecionalidad en la política 261

Límites de la discrecionalidad 261 Reglas y expectativas racionales 262

La curva de Phillips 263

El marco de Phillips 264 La curva de Phillips a corto plazo 264 La curva de Phillips a largo plazo 265 Hipótesis de la tasa natural 266 Pruebas de la curva de Phillips 266

Nota final 267

PARTE 4 Economía internacional

18 Comercio internacional 268

Las ganancias del comercio 269

Perfil de las exportaciones e importaciones 270 Posibilidades de producción sin comercio 270 Posibilidades de consumo basadas en la ventaja comparativa 272

Razones de la especialización internacional 273

Restricciones al comercio y pérdida de bienestar 274

Excedente del consumidor y excedente del productor generados por el intercambio de mercado 274 Aranceles 275 Cuotas de importación 276 Las cuotas en la práctica 277 Comparación de aranceles y cuotas 278 Otras restricciones al comercio 278 El libre comercio por medio de tratados multilaterales 278 La Organización Mundial de Comercio 279 Mercados comunes 279

Argumentos a favor de las restricciones al comercio 280

Argumento de la defensa nacional 280 Argumento de la industria incipiente 280 Argumento antidumping 281 Argumento de los empleos y el ingreso 281 Argumento de las industrias en decadencia 282 Problemas con la protección al comercio 282

Nota final 283





19 Finanzas internacionales 284

Balanza de pagos 285

Transacciones económicas internacionales 286 Balanza comercial de mercancías 286 Balanza de bienes y servicios 288 Ingresos netos de inversión 288 Transferencias unilaterales y saldo en cuenta corriente 288 La cuenta financiera 289 Déficits y superávits 289

Tipos de cambio y mercados cambiarios 290

Tipo de cambio 290 Demanda de divisas 291 La oferta de divisas 292 Determinación del tipo de cambio 292 Arbitrajistas y especuladores 293 Paridad del poder de compra 293

Tipos de cambio fijos y flexibles 294

Tipos de cambio flexibles 294 Tipos de cambio fijos 294

Desarrollo del sistema monetario internacional 295

El acuerdo de Bretton Woods 295 La desaparición del sistema de Bretton Woods 295 El sistema actual: la flotación regulada 296

Nota final 296

20 Desarrollo económico 298

A un mundo de distancia 299

Economías en desarrollo e industrializadas 300 Salud y nutrición 301 Altas tasas de natalidad 302 Las mujeres en los países en desarrollo 303

Productividad: la clave del desarrollo 303

Baja productividad laboral 303 Tecnología y educación 304 Uso ineficiente de la mano de obra 304 Recursos naturales 305 Instituciones financieras 305 Infraestructura de capital 305 Espíritu emprendedor 306 Las reglas del juego 307 Distribución del ingreso dentro de los países 308

Comercio internacional y desarrollo 309

Problemas comerciales de los países en desarrollo 309 Migración y fuga de cerebros 309 Sustitución de importaciones frente a promoción de exportaciones 310 Liberalización del comercio e intereses especiales 311

Ayuda del extranjero y desarrollo económico 311

Ayuda del extranjero 311 ¿La ayuda del extranjero promueve el desarrollo económico? 312

Nota final 313





CR IN-CROWD

Comparta en Facebook su historia 4LTR Press en
www.facebook.com/4ltrpress para tener la oportunidad de ganar.



Para obtener más información acerca de esta oportunidad IN_CROWD dé clic en “me gusta” en facebook.



El arte *y la* ciencia

del análisis económico

Objetivos de aprendizaje

- OA¹** Explicar el problema económico de los recursos escasos y los deseos ilimitados
- OA²** Describir las fuerzas que determinan las elecciones económicas
- OA³** Explicar la relación entre teoría económica y realidad económica
- OA⁴** Identificar algunas dificultades del análisis económico
- OA⁵** Describir varias razones para estudiar economía



“¿Por qué se dice en economía ‘uno cosecha lo que siembra’?”

¿Por qué a los personajes de las tiras cómicas y los programas de televisión como Foxtrot, los Simpsons y Family Guy les falta un dedo en cada mano? ¿Por qué los niños de South Park tienen manos que parecen mitones? ¿Y dónde está la boca de Dilbert? ¿En qué sentido las personas que golpean las máquinas expendedoras dependen de la teoría? ¿Por qué una buena teoría es como un armario abierto? ¿En qué gran idea se basa la economía? Estas y otras preguntas se responderán en este capítulo, que introduce el arte y la ciencia del análisis económico.

Seguramente durante años habrá leído o escuchado hablar sobre problemas económicos: desempleo, inflación, pobreza, recesiones, déficits federales, costo de los estudios universitarios, tarifas aéreas, precios de acciones, de computadoras, del gas. Cuando las explicaciones de estos temas entran en mayor detalle, lo más probable es que usted eche un vistazo y se desentienda, como hace cuando el pronosticador del tiempo trata de explicar los frentes de alta presión que chocan con la humedad que llega de la costa.

Lo que muchas personas no comprenden es que la economía es más animada que los relatos que ofrecen los medios informativos. En economía, de lo que se trata es de hacer elecciones, y usted hace elecciones económicas todos los días: acerca de si debe obtener un empleo de medio tiempo o concentrarse en sus estudios, vivir en una residencia universitaria o fuera del campus, tomar un curso de contabilidad u otro de historia, casarse o seguir soltero, preparar un almuerzo o comprar un sándwich. Usted sabe mucho más economía de lo que cree; aporta a la materia una rica experiencia personal, la cual será aprovechada en este libro para reforzar su comprensión de las ideas básicas.

¿Usted qué opina?

La economía es una ciencia, no un arte.

Totalmente en desacuerdo

Totalmente de acuerdo

1 2 3 4 5 6 7

Los temas que se analizan en el capítulo 1 incluyen:

- El problema económico
- El método científico
- Análisis marginal
- Análisis normativo frente a análisis positivo
- Interés personal racional
- Dificultades del pensamiento económico

OA¹ El problema económico: recursos escasos y deseos ilimitados

¿Le gustaría tener un automóvil nuevo, una casa mejor, mejores comidas, más tiempo libre, una vida social más interesante, más dinero para gastar, más esparcimiento, dormir más? ¿A quién no le gustaría? Sin embargo, aunque pueda satisfacer algunos de estos deseos, otros más aparecen. *El problema es que aunque sus deseos son prácticamente ilimitados, los recursos disponibles para satisfacerlos son escasos.* Un recurso es escaso cuando no está disponible gratuitamente, es decir, cuando su precio es superior a cero. Puesto que los recursos son escasos, usted debe elegir entre sus diversos deseos, y siempre que elige uno debe renunciar a satisfacer los otros. El problema de los recursos escasos y los deseos ilimitados existe en mayor o menor medida para cada uno de los 6900 millones de personas que habitan este planeta. Todos, sean conductores de taxi, agricultores, neurocirujanos, dictadores, pastores, estudiantes o políticos, enfrentan dicho problema. Por ejemplo,

economía

Estudio acerca de cómo las personas utilizan sus recursos escasos para satisfacer sus deseos ilimitados.

recursos

Insumos, o factores de producción, empleados para producir los bienes y servicios que las personas desean; los recursos incluyen trabajo, capital, recursos naturales y capacidad emprendedora.

trabajo

Esfuerzo físico y mental que se realiza para producir bienes y servicios.

capital

Edificios, equipo y habilidades humanas empleadas para producir bienes y servicios.

recursos naturales

Todos los dones de la naturaleza que se emplean para producir bienes y servicios; incluyen los recursos renovables y los no renovables.

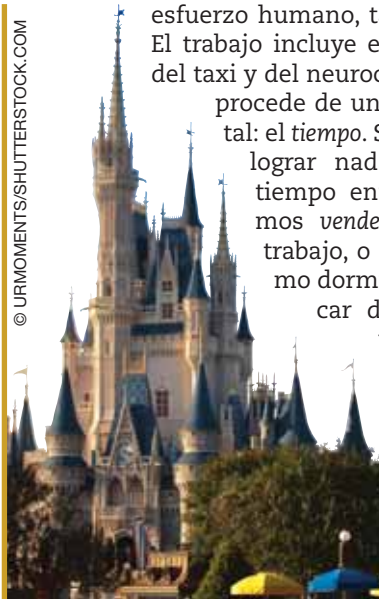
capacidad empresarial o emprendedora

Creatividad requerida para desarrollar un nuevo producto o proceso; la habilidad necesaria para organizar la producción y la disposición para asumir el riesgo de obtener ganancias o pérdidas.

el conductor del taxi utiliza tiempo y otros recursos escasos, como el taxi, el conocimiento de la ciudad, sus habilidades para conducir y la gasolina, para obtener un ingreso. Ese ingreso, a su vez, le permite comprar una vivienda, comida, ropa, viajes y miles de otros bienes y servicios que ayudan a satisfacer algunos de los deseos ilimitados del conductor. La **economía** analiza cómo las personas utilizan sus recursos escasos para satisfacer sus deseos ilimitados. Dividamos la definición: comenzaremos con los recursos, luego hablaremos de los bienes y servicios y, finalmente, nos centraremos en la esencia del asunto: la elección económica, que surge de la escasez.

Recursos

Los **recursos** son los insumos, o factores de la producción, que se utilizan para producir los bienes y servicios que las personas desean. Los bienes y servicios son escasos porque los recursos también lo son. Los recursos se clasifican en cuatro categorías amplias: trabajo, capital, recursos naturales y capacidad empresarial. El **trabajo** es el



© URMOMENTS/SHUTTERSTOCK.COM

esfuerzo humano, tanto físico como mental. El trabajo incluye el esfuerzo del conductor del taxi y del neurocirujano. El propio trabajo procede de un recurso más fundamental: el tiempo. Sin el tiempo no podemos lograr nada. Distribuimos nuestro tiempo entre usos alternos: podemos vender nuestro tiempo como trabajo, o usarlo en otras cosas, como dormir, comer, estudiar, practicar deportes, navegar en Internet, asistir a una clase, ver televisión, o simplemente relajarnos con los amigos.

El **capital** incluye todas las creaciones humanas empleadas para producir bienes y servicios. Los economistas a menudo distinguen entre capital

físico y capital humano. El **capital físico** consiste en fábricas, herramientas, máquinas, computadoras, edificios, aeropuertos, autopistas y otras creaciones humanas que se utilizan para producir los bienes o servicios. El capital físico incluye el taxi del conductor, el escalpelo del cirujano y el edificio donde se reúnen los alumnos de la clase de economía (o si usted toma este curso en línea, su computadora y la conexión a Internet). El **capital humano** es el conocimiento y la habilidad que las personas adquieren para incrementar su productividad, como el conocimiento de las calles de la ciudad que tiene el conductor del taxi, el conocimiento de la anatomía humana que posee el cirujano y el conocimiento de la economía que usted adquiere con este curso.

Los **recursos naturales** incluyen todos los dones de la naturaleza, como el agua, los árboles, las reservas de petróleo, los minerales e incluso los animales. Los recursos naturales se dividen en recursos renovables y no renovables. Un **recurso renovable** puede extraerse de manera indefinida si se usa de manera sensata. Así, la madera es un recurso renovable si los árboles talados se reemplazan por árboles jóvenes para volver a disponer de un suministro constante. El aire y los ríos son recursos renovables si se les da el tiempo suficiente para que se limpien de contaminantes. En términos más generales, los recursos biológicos, como los peces, los animales de caza, el ganado, los bosques, los ríos, los mantos freáticos, las tierras de pastoreo y el suelo son renovables si se administran correctamente. Un **recurso no renovable**, como el petróleo o el carbón, no se renueva; por tanto, sólo está disponible en una cantidad limitada. Una vez quemado, cada barril de petróleo o tonelada de carbón desaparece para siempre. Los yacimientos de petróleo y carbón del mundo son recursos no renovables.

Un tipo especial de habilidad humana llamada **capacidad empresarial o emprendedora** consiste en el talento requerido para diseñar un nuevo producto o encontrar una mejor manera de producir otro ya existente.

Esta habilidad especial procede de un emprendedor. Un **emprendedor** es una persona que toma decisiones para tratar de obtener ganancias, que inicia con una idea, organiza una empresa para darle vida a esta idea y luego asume el riesgo de la operación. El emprendedor paga a los propietarios de los recursos por la oportunidad de emplearlos en la empresa. Toda empresa en el mundo actual, como Ford, Microsoft, Google y Dell, comenzó como una idea en la mente de un emprendedor.

El pago de los propietarios de recursos toma la forma de **salario** por su trabajo, **interés** por el uso de su capital y **renta** por el uso de sus recursos naturales. La remuneración de la capacidad empresarial es la **ganancia**, que equivale a los ingresos percibidos por los artículos vendidos menos el costo de los recursos empleados para fabricarlos. La palabra *beneficio* viene del latín *beneficium* que significa “el bien que se hace o se recibe”. El emprendedor se beneficia de lo que queda después de pagar a los proveedores de otros recursos. En ocasiones el emprendedor sufre pérdidas. Las ganancias sobre los recursos se basan por lo general en el tiempo que se emplean estos recursos. Por tanto, los pagos de los recursos tienen un aspecto temporal; por ejemplo, un salario de \$10 por hora, interés de 6% anual, renta de \$600 mensuales o una ganancia de \$10,000 por año.

Bienes y servicios

Los recursos se combinan en una variedad de formas para producir bienes y servicios. Un agricultor, un tractor, 50 hectáreas de tierra, semillas y fertilizantes se combinan para cultivar el bien “maíz”. Cien músicos, instrumentos musicales, sillas, un director, una partitura musical y una sala de conciertos se combinan para producir el servicio “La Quinta Sinfonía de Beethoven”. El maíz es un **bien** porque es algo que se puede ver, sentir y tocar; se requieren recursos escasos para producirlo; y satisface deseos humanos. El libro que tiene ahora en sus manos, la silla en la que está sentado, la ropa que lleva puesta y su próxima comida son bienes. La interpretación de la Quinta Sinfonía es un **servicio** porque es intangible; no obstante, utiliza recursos escasos para satisfacer deseos humanos. Las conferencias, las películas, los conciertos, el servicio telefónico, las conexiones de banda ancha, las clases de yoga, la tintorería y los cortes de cabello son servicios.

Debido a que los bienes y servicios se producen utilizando recursos escasos, ellos mismos son también escasos. Un bien o servicio es escaso si la cantidad que las personas desean supera la cantidad disponible a un precio de cero. Debido a que no podemos tener todos los bienes y servicios que nos gustaría, continuamente tenemos que elegir entre ellos. Debemos elegir entre vivir en habitaciones más agradables, mejores alimentos, ropa de mejor calidad, transporte más confiable, computadoras más rápidas, y así sucesivamente. Elegir en un mundo de **escasez** significa que debemos renunciar a algunos bienes y servicios. Pero no todo es escaso. De hecho, hay algunas cosas de las que preferiríamos tener una menor cantidad. Por ejemplo, preferiríamos

No existen las servilletas gratis.



tener menos basura, menos correo electrónico no solicitado y menos contaminación. Las cosas que nadie quiere ni siquiera a un precio cero se llaman *males*, lo contrario de bienes.

Algunos bienes y servicios parecen ser *gratis* porque la cantidad disponible a un precio cero supera la cantidad que las personas desean. Por ejemplo, el aire y el agua de mar a menudo parecen gratis porque podemos respirar todo el aire que queramos y tener toda el agua de mar que podamos transportar. Sin embargo, a pesar del viejo dicho “las mejores cosas de la vida son gratis”, la mayoría de los bienes y servicios son escasos, no gratuitos, e incluso aquellos que parecen serlo tienen sus costos ocultos. Por ejemplo, el aire limpio y el agua de mar limpia se han vuelto escasos. Los bienes y servicios que son verdaderamente gratuitos no son materia de estudio de la economía. Sin escasez no existiría el problema económico y no habría necesidad de precios.

Algunas veces pensamos equivocadamente que ciertos bienes son gratis porque en apariencia no implican ningún costo para nosotros. Las servilletas parecen ser gratis en Starbucks. Nadie le impediría tomar un puñado de servilletas. Sin embargo, adquirir servilletas le cuesta a la empresa millones de dólares cada año y los precios reflejan ese costo. Algunos restaurantes hacen esfuerzos especiales por reducir el

emprendedor

Persona que toma decisiones y trata de obtener ganancias, que inicia con una idea, organiza una empresa para darle vida a esta idea y asume el riesgo de la operación.

salario

Pago que reciben los propietarios de los recursos por su trabajo.

interés

Pago que reciben los propietarios de recursos por el uso de su capital.

renta

Pago que reciben los propietarios de recursos por el uso de sus recursos naturales.

ganancia

Recompensa por la capacidad empresarial; equivale a los ingresos por ventas menos el costo de los recursos.

bien

Producto tangible que se emplea para satisfacer deseos humanos.

servicio

Actividad o producto intangible que se usa para satisfacer deseos humanos.

escasez

Ocurre cuando la cantidad que desean las personas supera la cantidad disponible a un precio cero.

uso de servilletas, como apretarlas en el dispensador o hacer que el cliente las solicite.

Es posible que haya oído la expresión “No existen los almuerzos gratis”. No existen los almuerzos gratis porque todos los bienes y servicios implican un costo para alguien. El almuerzo puede parecerle gratis, pero quita recursos escasos a la producción de otros bienes y servicios, y quienquiera que ofrezca un almuerzo gratis suele esperar algo a cambio. Un proverbio ruso habla sobre lo mismo, pero con un poco más de mordacidad: “el único lugar en el que encontrarás queso gratis es en una ratonera”. Albert Einstein dijo: “algunas veces uno paga demasiado por las cosas que recibe por nada”.

Tomadores de decisiones económicas

En la economía existen cuatro tipos de tomadores de decisiones: los hogares, las empresas, los gobiernos y el resto del mundo. Su interacción determina cómo se distribuyen los recursos de una economía. Los hogares desempeñan el papel protagónico. Como consumidores, los hogares demandan los bienes y servicios producidos. Como propietarios de recursos, los hogares ofrecen trabajo, capital, recursos naturales y capacidad empresarial a empresas, gobiernos y al resto del mundo. Las empresas, los gobiernos y el resto del mundo demandan los recursos que los hogares proveen y luego los utilizan para suministrar los bienes y servicios que los hogares demandan. El resto del mundo incluye hogares, empresas y gobiernos de otros países que suministran recursos y productos a los mercados nacionales y que demandan recursos y productos de los mercados nacionales.

Los **mercados** son los medios por los cuales compradores y vendedores llevan a cabo el intercambio.

Al reunir a las dos partes que intervienen en el intercambio, los mercados determinan el precio, la cantidad y la calidad. Los mercados son lugares físicos como supermercados, tiendas departamentales, centros comerciales o ventas de garage. Sin embargo, los mercados también incluyen otros mecanismos por medio de los cuales se comunican compradores y vendedores, como anuncios clasificados, comerciales de radio y televisión, teléfonos, tableros de anuncios, sitios de Internet y negociaciones personales. Estos mecanismos de mercado proporcionan información sobre la cantidad, calidad y precio de los productos ofrecidos en venta. Los bienes y servicios se compran y venden en los **mercados**

mercado

Conjunto de acuerdos por medio de los cuales compradores y vendedores llevan a cabo intercambios en términos mutuamente acordados.

mercado de productos

Mercado en el que se compra y vende un bien o servicio.

mercado de recursos

Mercado en el que se compra y vende un recurso.

modelo de flujo circular

Diagrama que describe el circuito que recorren los recursos, productos e ingresos personal y empresarial entre quienes realizan elecciones económicas.

de productos. Los recursos se compran y venden en los **mercados de recursos**. El mercado de recursos más importante es el mercado de trabajo, o laboral. Piense en su propia experiencia si ha buscado un empleo y tendrá una idea de lo que es ese mercado.

Modelo de flujo circular simple

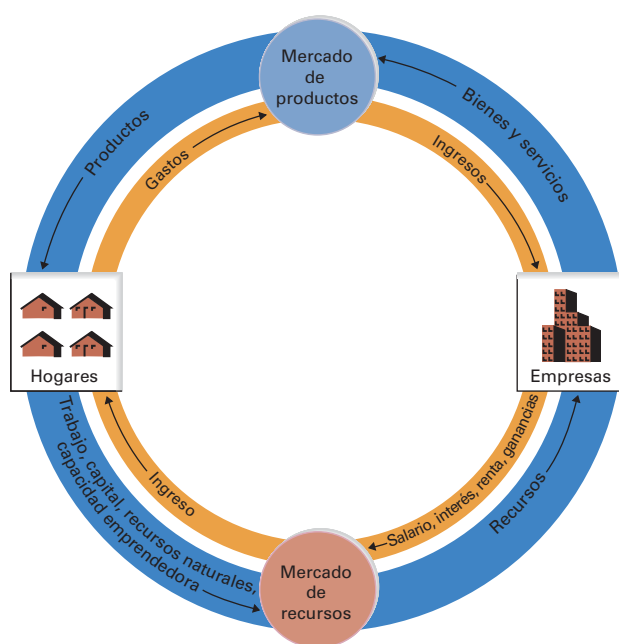
Ahora que ya sabe un poco más sobre los tomadores de decisiones económicas, considere cómo interaccionan. Esta idea se representa por medio del **modelo de flujo circular**, el cual describe el flujo de los recursos, productos e ingresos entre quienes realizan elecciones económicas. El modelo de flujo circular simple se centra en la interacción primaria en una economía de mercado, es decir, la que tiene lugar entre los hogares y las empresas. La figura 1 muestra a los hogares a la izquierda y a las empresas a la derecha; obsérvelo bien.

Los hogares proveen trabajo, capital, recursos naturales y capacidad empresarial a las empresas a través de los mercados de recursos, que aparecen en la parte inferior de la figura. A cambio, los hogares demandan bienes y servicios de las empresas por medio de los mercados de productos, que aparecen en la parte superior de la figura. Visto desde la perspectiva de negocios, las empresas demandan trabajo, capital, recursos naturales y capacidad empresarial de los hogares a través de los mercados de recursos, y las empresas proveen bienes y servicios a los hogares a través de los mercados de productos.

Los flujos de recursos y productos se sustentan en los flujos de ingresos y gastos, es decir en el flujo de dinero. Por consiguiente, agreguemos el dinero. La oferta

Figura 1

Modelo de flujo circular simple de hogares y empresas



y la demanda de recursos se unen en los mercados de recursos para determinar lo que las empresas deben pagar por los recursos. Estos precios de los recursos (salario, interés, renta y ganancias) fluyen como ingresos a los hogares. La oferta y la demanda de productos se unen en los mercados de productos para determinar lo que los hogares deben pagar por los bienes y servicios. Estos precios de los productos fluyen como ingresos hacia las empresas. Los recursos y productos fluyen en una dirección (en este caso, en dirección contraria a las agujas del reloj) y los pagos correspondientes fluyen en dirección opuesta (es decir, en dirección de las agujas del reloj). Uno cosecha lo que siembra. Dedique unos momentos a seguir la lógica de los flujos circulares.

Un supuesto económico fundamental es que las personas, cuando hacen elecciones, seleccionan racionalmente lo que perciben que más les conviene.

OA² El arte del análisis económico

Una economía es el resultado de millones de personas que tratan de satisfacer sus deseos ilimitados. Debido a que sus elecciones constituyen la parte medular del problema económico (lidiar con recursos escasos y deseos ilimitados), estas elecciones merecen un examen más detallado. El primer paso para dominar el arte del análisis económico es entender las fuerzas que determinan las elecciones económicas.

Interés personal racional

Un supuesto económico fundamental es que los individuos, cuando hacen elecciones, seleccionan racionalmente lo que perciben que más les conviene. Por *racional*, los economistas entienden simplemente que las personas tratan de hacer las mejores elecciones posibles dado el tiempo y la información disponibles. Desde luego, las personas no conocen con certeza cuál alternativa resultará la mejor. Simplemente seleccionan las alternativas que *esperan* les generen la mayor satisfacción y felicidad. En general, el **interés personal racional** se refiere a que cada individuo trata de maximizar el beneficio esperado, que obtendrá a un determinado costo o, por el contrario, trata de minimizar el costo esperado debido a la obtención de obtener un beneficio determinado.

El interés personal racional no debe verse como materialismo ciego, egoísmo puro o codicia. Todos conocemos personas que siempre piensan en lo que pueden ganar. Sin embargo, para la mayoría de nosotros el interés personal suele incluir el bienestar de nuestra familia, nuestros amigos y quizá de los pobres del mundo. Aun así, nuestra preocupación por los demás está influida por el costo personal de esa preocupación. Quizá nos ofrezcamos gustosos a llevar a un amigo al

aeropuerto un sábado por la tarde, pero es menos probable que ofrezcamos llevarlo si el avión sale a las seis de la mañana. Cuando donamos ropa a una organización como Goodwill Industries, es más probable que la ropa sea vieja y usada que nueva. Las personas tienden a dar más a las obras de beneficencia cuando sus contribuciones son deducibles de impuestos y cuando las contribuciones les ganan la aprobación social en la comunidad (como cuando los nombres de los contribuyentes se hacen públicos, o cuando se pone el nombre de grandes donadores a ciertos edificios).

Es más probable que las cadenas de televisión donen tiempo aire para anuncios de servicio público a altas horas de la noche que en el horario estelar (de hecho, 80% de estos anuncios se transmite entre las once de la noche y las siete de la mañana).¹ En Asia, algunas personas queman dinero para facilitar el paso del difunto a la otra vida. Pero queman dinero falso, no real. La idea del interés personal no descarta la preocupación por los demás; simplemente significa que la preocupación por los demás está influida por las mismas fuerzas económicas que afectan otras elecciones económicas. Cuanto menor sea el costo personal de ayudar a los demás, más ayuda ofreceremos. No nos gusta pensar que nuestro comportamiento refleja interés personal, pero por lo general así es. Como escribió Jane Austen en *Orgullo y prejuicio*: “He sido egoísta toda mi vida; en la práctica, aunque no en principios”.

Elegir requiere tiempo e información

Una elección racional requiere tiempo e información, pero el tiempo y la información son escasos y, por tanto, valiosos. Si tiene alguna duda sobre el tiempo y la información necesarios para hacer elecciones, hable con alguien que haya comprado recientemente una casa, un automóvil o una computadora personal. Hable con un funcionario corporativo que esté tratando de decidir si debe lanzar un nuevo producto al mercado, vender por Internet, construir una nueva fábrica o comprar otra empresa. O recuerde su propia experiencia cuando eligió la universidad en la que estudiaría. Probablemente habló con amigos, parientes, profesores y orientadores vocacionales. Tal vez utilizó catálogos de escuelas, guías universitarias y sitios web. Es posible que haya visitado algunas universidades para reunirse con el personal de admisiones y con cualquier otra persona dispuesta a hablar.

interés personal racional

Cada persona trata de maximizar el beneficio esperado que obtiene a cambio de un costo determinado, o de minimizar el costo esperado de obtener un beneficio determinado.

1. Sally Goll Beatty, “Media and Agencies Brawl Over Do-Good Advertising”, *Wall Street Journal*, 29 de septiembre de 1997.

La elección requirió tiempo y dinero, y probablemente provocó molestias y angustia.

Debido a que es costoso adquirir información, a menudo estamos dispuestos a pagar para que otras personas la reúnan y la compendien por nosotros. Las guías universitarias, los analistas bursátiles, los agentes de viajes, los corredores de bienes raíces, los orientadores vocacionales, los reseñistas de restaurantes, los críticos de cine, los sitios web especializados y la revista *Consumer Reports* dan testimonio de nuestra disposición a pagar por información que mejore nuestras elecciones. Como se verá a continuación, los tomadores de decisiones racionales continúan adquiriendo información siempre que el beneficio adicional esperado de la misma supere el costo adicional de obtenerla.

El análisis económico es análisis marginal

Por lo general, la elección económica requiere algún ajuste a la situación existente, o statu quo. Amazon.com debe decidir si agrega una línea de productos. El director de una escuela debe decidir si contrata a otro profesor. Sus jeans favoritos están en oferta y usted debe decidir si compra otro par. Está pensando si debe llevar un curso adicional el próximo semestre. Acaba de terminar de comer y decide si debe ordenar un postre.

La elección económica se basa en una comparación del beneficio marginal esperado y el costo marginal esperado de la acción que se está considerando. **Marginal** significa incremental, adicional o extra. Se refiere a un cambio en una variable económica, un cambio en el statu quo. Una persona racional que toma elecciones cambia el statu quo si el beneficio marginal esperado del cambio supera el costo marginal esperado. Por ejemplo, Amazon.com compara el beneficio marginal esperado de agregar una nueva línea de productos (los ingresos que obtendría por las ventas adicionales) con el costo marginal (el costo adicional de los recursos requeridos). Asimismo, usted compara el beneficio marginal que espera de co-

mer postre (el placer o satisfacción adicional) con su costo marginal (dinero, tiempo y calorías adicionales).

Por lo general, el cambio en consideración es pequeño, pero una elección marginal puede provocar un ajuste económico importante, como ocurre con la elección de abandonar la escuela y buscar trabajo. Para una empresa estadounidense, una elección marginal podría implicar construir una planta en México o declararse en quiebra. Como el economista se centra en el efecto de un ajuste marginal al statu quo, puede reducir la elección económica a un tamaño manejable. En lugar de enfrentar una realidad económica complicada, el economista empieza con una elección marginal para ver cómo dicha elección afecta a un mercado específico e influye en el sistema económico en su conjunto. Por cierto, para quien no es economista, *marginal* significa relativamente inferior, como en “una película de calidad marginal”. Olvide ese significado en este curso y, en cambio, piense que *marginal* significa incremental, adicional o extra.

Microeconomía y macroeconomía

Aunque usted ha hecho miles de elecciones económicas, es probable que rara vez piense en su propio comportamiento económico. Por ejemplo, ¿por qué está leyendo este libro en este momento en lugar de hacer otra cosa? La **microeconomía** es el estudio de su comportamiento económico y el de otros que hacen elecciones sobre asuntos como cuánto tiempo dedicar al estudio y cuánto a las fiestas, cuánto dinero pedir prestado y cuánto ahorrar, qué comprar y qué vender. La microeconomía estudia las elecciones económicas que realizan los individuos y la manera en que los mercados coordinan las elecciones de los diferentes tomadores de decisiones. Explica cómo se determinan los precios y las cantidades en cada mercado; por ejemplo, el mercado de cereales para el desayuno, el de equipo deportivo o el de automóviles usados.

Es probable que no se haya detenido a pensar qué influye en sus elecciones económicas. Quizá ni siquiera se le haya ocurrido que sus elecciones se combinan con las que realizan millones de personas en la economía de su país para determinar medidas que afectan a toda la

marginal

Incremental, adicional o extra; se emplea para describir un cambio en una variable económica.

microeconomía

Estudio del comportamiento económico en mercados específicos, como el de computadoras o de mano de obra no calificada.

economía, como la producción total, el empleo y el crecimiento económico. La **macroeconomía** estudia el desempeño de la economía en su conjunto. Mientras que la microeconomía estudia cada parte del rompecabezas económico, según se refleja en mercados específicos, la macroeconomía reúne todas las piezas para centrarse en el panorama completo.

Por lo general, la economía nacional crece con el tiempo, pero a veces tropieza en el camino y se experimentan **recesiones** en la actividad económica, lo que se refleja en el deterioro de la producción, el empleo y otras medidas agregadas. Las **fluctuaciones económicas** son los altibajos de la actividad económica relativos a la tendencia de crecimiento a largo plazo de la economía. Estas fluctuaciones, o **ciclos económicos**, varían en duración e intensidad, pero por lo general afectan a todo el país y a menudo también a otros países. Por ejemplo, la economía estadounidense produce cuatro veces más que en 1960, a pesar de haber pasado por ocho recesiones desde entonces, incluida la dolorosa recesión de 2007-2009.

Para recordar: el arte del análisis económico se centra en cómo las personas usan los recursos escasos para tratar de satisfacer sus deseos ilimitados. El interés personal racional guía las elecciones de los individuos. Las elecciones requieren tiempo e información e implican una comparación del beneficio marginal esperado y el costo marginal esperado de las diferentes alternativas. La microeconomía examina las partes del rompecabezas económico en lo individual; la macroeconomía reúne las piezas para formar el panorama completo.

OA³ La ciencia del análisis económico

Los economistas utilizan el análisis científico para desarrollar teorías, o modelos, que ayudan a explicar el comportamiento económico. Una **teoría económica**, o **modelo económico**, es una simplificación de la realidad económica que se utiliza para hacer predicciones sobre el mundo real. Una teoría, o modelo, como el modelo de flujo circular, capta los elementos importantes del problema en estudio, pero no necesita explicar cada detalle e interrelación. De hecho, la adición de más detalles puede hacer que una teoría sea inmanejable y, por tanto, menos útil. Por ejemplo, un reloj de pulsera es un modelo que marca la hora, pero un reloj adornado con características adicionales es más difícil de leer de un simple vistazo y, por consiguiente, es menos útil como modelo para dar la hora. El mundo es tan complejo que debemos simplificarlo para captar el sentido de las cosas. Los maniqués de las tiendas simplifican la forma humana (algunos incluso carecen de brazos y cabeza). Las tiras cómicas y las caricaturas simplifican a los personajes, omitiendo los dedos o la boca, por



Una buena teoría actúa como el organizador de un armario en la mente y ayuda a comprender el mundo caótico y confuso.

ejemplo. La teoría económica se puede entender como una versión reducida al mínimo, o racionalizada, de la realidad económica.

Una buena teoría nos ayuda a entender el mundo caótico y confuso. A falta de una teoría de cómo funcionan las cosas, la mente se llena de datos apilados unos sobre otros, como en un armario desordenado. Se

puede decir que una buena teoría es como el organizador de un armario en la mente. Una buena teoría ofrece una guía útil para ordenar, guardar y entender la información.

El rol de la teoría

Muchas personas no comprenden el rol de la teoría. Quizá haya oído decir: "Suenan muy bien en la teoría, pero en la práctica es otra historia". La implicación es que la teoría en cuestión ofrece poca ayuda en asuntos prácticos. Las personas que dicen esto no se dan cuenta de que simplemente están sustituyendo una teoría en la que no creen o que no comprenden por su propia teoría. Lo que en realidad dicen es: "Yo tengo mi propia teoría que funciona mejor".

Todos nosotros empleamos teorías, por más mal definidas o incomprensibles que sean.

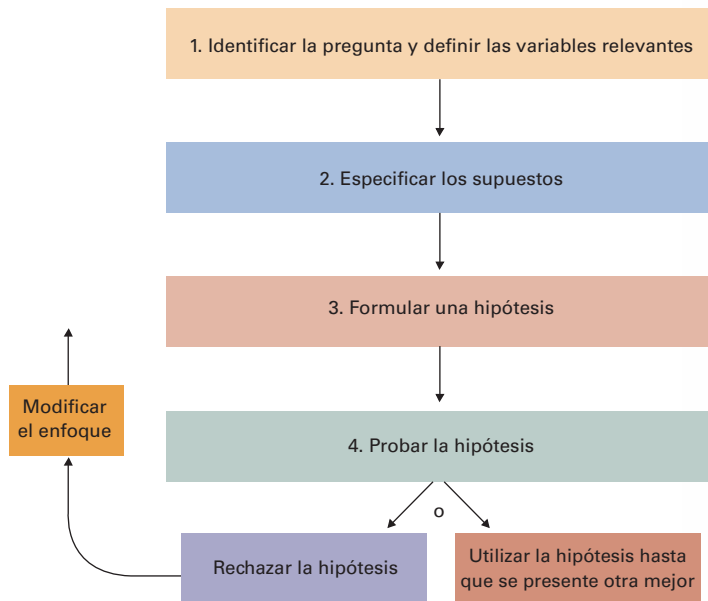
macroeconomía
Estudio del comportamiento de la economía en su conjunto según se mide, por ejemplo, con base en la producción total y el empleo.

fluctuaciones económicas
Altibajos de la actividad económica en torno a la tendencia de crecimiento a largo plazo de la economía; también se llaman ciclos económicos.

teoría económica o modelo económico
Simplificación de la realidad que se emplea para hacer predicciones acerca de las causas y efectos de sucesos o fenómenos en el mundo real.

Figura 2

El método científico: paso a paso



Alguien que golpea una máquina expendedora de Pepsi que se acaba de tragar una moneda tiene una teoría rudimentaria sobre su funcionamiento. Una versión de la teoría podría ser “la moneda cae por una serie de cositas, pero a veces se atora. Si golpeo la máquina, entonces podré desatascar la moneda y enviarla a su destino”. Como es evidente, esta teoría es muy común, ya que las

personas continúan golpeando las máquinas que se tragan las monedas (lo que constituye un verdadero problema para la industria de máquinas expendedoras y una razón por la cual las nuevas máquinas tienen frente de vidrio). No obstante, si uno les pidiera a esas personas que explicaran su “teoría” acerca del funcionamiento de la máquina, lo mirarían como si estuviera loco.

variable

Una medida, como precio o cantidad, que adopta diferentes valores en distintos momentos.

supuesto “si todo lo demás se mantiene constante”

Supuesto que establece que las otras variables no cambian cuando se estudia la relación entre las principales variables económicas; en latín, *ceteris paribus*.

supuesto del comportamiento

Supuesto que describe lo que motiva el comportamiento esperado de los tomadores de decisiones económicas.

hipótesis

Teoría sobre cómo se relacionan entre sí las variables clave.

El método científico

Para estudiar los problemas económicos, los economistas siguen un proceso de investigación teórica llamado *método científico*, el cual consta de cuatro pasos que se indican en la figura 2.

Paso uno: Identificar la pregunta y definir las variables relevantes

El método científico comienza con la curiosidad: alguien quiere responder una pregunta. Por consiguiente, el primer paso es identificar la pregunta económica y definir las variables relevantes para llegar a una solución. Por ejemplo, la pregunta podría ser: “¿Cuál es la relación entre el precio de Pepsi y la cantidad de Pepsi comprada?” En este caso, las variables relevantes son precio y cantidad. Una **variable** es una medida que puede adoptar diferentes valores en distintos momentos. Las variables de interés son los elementos de la teoría, por lo que deben seleccionarse con cuidado.



Paso dos: Especificar los supuestos

El segundo paso consiste en especificar los supuestos en los cuales aplicará la teoría. Una de las principales categorías de supuestos es el **supuesto “si todo lo demás se mantiene constante”**, en latín, *ceteris paribus*. La idea es identificar las variables de interés y concentrarse exclusivamente en las relaciones entre ellas, suponiendo que nada más de importancia cambia, es decir, que todo lo demás permanece constante. Una vez más, suponga que nos interesa conocer cómo influye el precio de Pepsi en la cantidad comprada. Para aislar la relación entre estas dos variables, suponemos que no hay ningún cambio en las otras variables pertinentes, como el ingreso del consumidor, la temperatura promedio o el precio de la Coca-Cola.

También hacemos supuestos acerca del comportamiento de las personas, que se conocen como **supuestos del comportamiento**. El principal supuesto del comportamiento es el interés personal racional. Antes supusimos que cada tomador de decisiones trata de satisfacer racionalmente su interés personal y hace elecciones en consecuencia. Racionalidad implica que cada consumidor compra los productos que espera que maximicen su nivel de satisfacción. Racionalidad también implica que cada empresa ofrezca los productos que espera que maximicen las ganancias. Estos tipos de supuestos se llaman “supuestos del comportamiento” porque especifican cómo esperamos que se comporten los tomadores de decisiones; tratan de averiguar qué los impulsa, por así decirlo.

Paso tres: Formular una hipótesis

El tercer paso del método científico consiste en formular una **hipótesis**, que es una teoría acerca de cómo se relacionan entre sí las variables clave. Por ejemplo, una hipótesis sostiene que si el precio de la Pepsi aumenta

y todo lo demás permanece constante, la cantidad comprada disminuye. La hipótesis se convierte en una predicción de lo que le ocurrirá a la cantidad comprada si el precio aumenta. El propósito de esta hipótesis, como el de cualquier otra teoría, es hacer predicciones sobre causa y efecto en el mundo real.

Paso cuatro: Probar la hipótesis

En el cuarto paso, la validez de una hipótesis se prueba mediante la comparación de las predicciones y los hechos. Para probar una hipótesis, debemos centrarnos en las variables en cuestión y controlar otros efectos que supuestamente no cambian. La prueba nos lleva ya sea a 1) rechazar la hipótesis o teoría, si las predicciones son peores que la mejor teoría alterna, o 2) utilizar la hipótesis o teoría hasta que se presente otra mejor. Si rechazamos la hipótesis, podemos regresar y modificar nuestro enfoque a la luz de los resultados. Dedique un momento a repasar los pasos del método científico en la figura 2.

Normativo frente a positivo

Por lo general, los economistas tratan de explicar el funcionamiento de la economía. Sin embargo, a veces no les interesa *cómo funciona* la economía, sino *cómo debería funcionar*. Compare estas dos aseveraciones: “la tasa de desempleo en Estados Unidos es de 9.7%” y “la tasa de desempleo en Estados Unidos debería ser menor”. La primera, denominada **aseveración económica positiva**, es una afirmación sobre la realidad económica que puede apoyarse o rechazarse por referencia a los hechos. La economía positiva, como la física o la biología, trata de entender el mundo que nos rodea. La segunda, que se conoce como **aseveración económica normativa**, refleja una opinión, y una opinión es precisamente eso; no se puede demostrar que sea verdadera o falsa haciendo referencia a los hechos. Las aseveraciones positivas se ocupan de lo que es; las aseveraciones normativas se ocupan de lo que, en opinión de alguien, *debería ser*. Las aseveraciones positivas no necesariamente son verdaderas, pero deben someterse a verificación o refutación por referencia a los hechos. Las teorías se expresan como aseveraciones positivas, por ejemplo, “si el precio de la Pepsi aumenta, la cantidad demandada disminuye”.

Las grandes discrepancias entre los economistas se relacionan más con los debates normativos (como la función apropiada del gobierno) que con las aseveraciones del análisis positivo. Desde luego, muchas cuestiones teóricas siguen sin resolverse, pero en general los economistas coinciden en los principios teóricos fundamentales, es decir, están de acuerdo en el análisis económico positivo. Por ejemplo, en una encuesta realizada entre 464 economistas estadounidenses, sólo 6.5% no estuvo de acuerdo con que “la imposición de un techo al alquiler reduce la cantidad y la calidad de la vivienda disponible”. Esta es una aseveración positiva, porque puede demostrarse que coincide o no con

los hechos. En contraste, hubo mucho menos acuerdo respecto a los enunciados normativos como “la distribución del ingreso en Estados Unidos debería ser más igualitaria”. La mitad de los economistas encuestados estuvo “generalmente de acuerdo”, un cuarto de ellos estuvo “generalmente en desacuerdo” y otro cuarto estuvo “de acuerdo, pero con salvedades”.²

Las aseveraciones normativas, o juicios de valor, tienen lugar en el debate político (por ejemplo, sobre el papel que debe desempeñar el gobierno en la economía), siempre que las manifestaciones de opinión se distingan de las exposiciones de hechos. En estos debates políticos, cada uno tiene derecho a expresar su opinión, pero no sus propios hechos.

“
Tiene derecho
a manifestar su opinión,
pero no sus
propios hechos.
”

Los economistas narran historias

A pesar de que los economistas dependen del método científico para desarrollar y evaluar teorías, el análisis económico es tanto un arte como una ciencia. Para formular una pregunta, aislar las variables fundamentales, especificar los supuestos, proponer una teoría que responda la pregunta e idear la manera de probar las predicciones se requiere algo más que simplemente comprender la economía y el método científico. Y para llevar a cabo estos pasos, se requiere buena intuición y la imaginación de un narrador de historias. Los economistas explican sus teorías contando historias sobre cómo creen que funciona la economía. Para contar una historia convincente, el economista se basa en estudios de casos, anécdotas, parábolas, la experiencia personal de quien lo escucha y datos de apoyo. A lo largo de este libro, conocerá historias que lo acercarán a las ideas en consideración. Las historias, como la de la máquina de Pepsi, hacen más amena la teoría económica y le ayudan a personalizar ideas abstractas.

aseveración económica positiva

Aseveración que puede probarse o refutarse por referencia a los hechos.

aseveración económica normativa

Aseveración que refleja una opinión que no puede probarse o refutarse por referencia a los hechos.

2. Richard M. Alston et al., “Is There a Consensus Among Economists in the 1990s?”, *American Economic Review*, 82 (mayo de 1992): 203-209, tabla 1.

Objetivos de aprendizaje

OA¹ Analizar los efectos del desempleo sobre la economía

OA² Explicar los efectos de la inflación sobre la economía



Desempleo *e* inflación

“¿Qué tipo de desempleo podría ser sano para la economía?”

¿Quién de los siguientes contaría como desempleado: un estudiante universitario que no trabaja, un cajero de ventanilla de un banco desplazado por un cajero automático, Kristen Stewart entre una película y otra, o el bateador Alex Rodríguez cuando termina la temporada de beisbol? ¿Qué tipo de desempleo podría ser sano para la economía? ¿Por qué la inflación es tan mala? ¿Por qué la inflación prevista es un problema menos serio que la inflación imprevista? Estas y otras preguntas se responden en este capítulo en el que exploramos dos problemas macroeconómicos: el desempleo y la inflación.

Por supuesto, el desempleo y la inflación no son los únicos problemas que enfrenta la economía. El crecimiento lento y la pobreza generalizada son otros. Sin embargo, las bajas tasas de desempleo e inflación contribuyen en gran medida a reducir otros problemas económicos. Aunque el desempleo y la inflación con frecuencia están relacionados, cada uno se introduce por separado. Las causas de cada uno y la relación entre los dos se harán más evidentes a medida que aprenda más sobre el funcionamiento de la economía.

Este capítulo muestra que no todo el desempleo ni toda la inflación son nocivos para la economía. Incluso en una economía sana, una cierta cantidad de desempleo refleja las decisiones voluntarias de los trabajadores y los empleadores que buscan sus mejores opciones. Además, la inflación baja prevista por completo crea menos distorsiones que la inflación no prevista.

¿Usted qué opina?

La inflación es nociva para la salud de la economía.

Totamente en desacuerdo Totalmente de acuerdo

1 2 3 4 5 6 7

Los temas que se analizan en el capítulo 7 incluyen:

- Medida del desempleo
- Desempleo friccional, estructural, estacional y cíclico
- Pleno empleo
- Causas y consecuencias de la inflación
- Cambios en los precios relativos
- Tasas de interés nominal y real

OA¹ Desempleo

“Iban presurosos de un lado a otro en busca de trabajo [...] e invadieron las carreteras. El movimiento los hizo cambiar; las carreteras, los campamentos a orillas de los caminos, el temor al hambre, y la misma hambre, los transformaron. Cambiaron porque los niños debían quedarse sin cenar y por estar en constante e incesante movimiento”.¹ No hay duda de que, como escribe John Steinbeck en *Las Uvas de la Ira*, la

©©©

1. John Steinbeck, *The Grapes of Wrath* (Viking, 1939): 293.

novela que se desarrolla durante la Gran Depresión, un periodo largo de desempleo afecta profundamente a los que no tienen trabajo y a sus familias. La pérdida más patente es el cobro del salario, pero a menudo los desempleados también pierden su autoestima y parte de su identidad. Perder el empleo significa con frecuencia perder las conexiones sociales con los compañeros de trabajo. Según los psicólogos, en términos de acontecimientos que producen estrés, la pérdida de un buen trabajo se sitúa apenas por debajo de un divorcio o la muerte de un ser querido. Además, el desempleo parece relacionarse con una mayor incidencia de actividades delictivas y con diversas afecciones, como las enfermedades cardíacas, el suicidio y la depresión clínica.² Por más que las personas se quejen de su trabajo, depende de él no sólo para su subsistencia, sino también como parte de su identidad personal. Cuando dos extraños se conocen, una de las primeras preguntas que se hacen es “¿en qué trabajas?”. Alfred Marshall escribió que el trabajo suele ser el objeto principal de los pensamientos y el desarrollo intelectual del individuo.

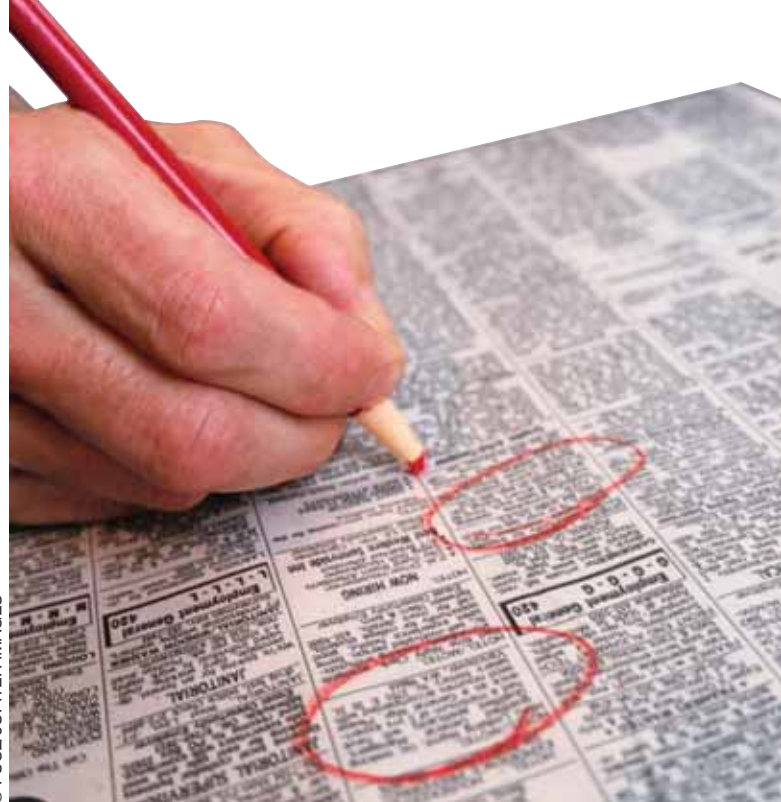
Además de los costos personales, el desempleo impone un costo sobre la economía en su conjunto, ya que se producen menos bienes y servicios. Cuando las personas que quieren y pueden trabajar no encuentran empleo, su trabajo se pierde para siempre. Esta producción perdida, aunada a los costos económico y psicológico que el desempleo tiene para el individuo y la familia, son los verdaderos costos del desempleo. Ahora que iniciemos nuestro análisis, tenga presente que la tasa de desempleo en Estados Unidos representa a millones de personas, cada una con su propia historia. Como comentó en alguna ocasión el presidente Harry Truman: “Cuando el vecino pierde su empleo, es una recesión; cuando uno pierde el propio, es una depresión”. Para algunas personas, el desempleo es una breve vacación entre empleos. Para otros, un periodo largo que puede tener efecto duradero en la estabilidad familiar, el bienestar económico, la autoestima y la identidad personal.

Cuando las personas que quieren y pueden trabajar no encuentran empleo, su trabajo se pierde para siempre.

2. Para un estudio que relaciona una mayor incidencia de suicidios con las recesiones, vea Christopher Ruhm, “Are Recessions Good for Your Health?”, *Quarterly Journal of Economics*, 115 (mayo de 2000): 617-650. Los casos de depresión clínica también aumentan entre los desempleados, como se demuestra en Frederick Zimmerman y Wayne Katon, “Socioeconomic Status, Depression Disparities, and Financial Strain: What Lies Behind the Income-Depression Relationship”, *Health Economics*, 14 (diciembre de 2004): 1197-1215.

fuerza laboral
Personas mayores de 16 años que trabajan o buscan trabajo.

tasa de desempleo
Número de desempleados como porcentaje de la fuerza laboral.



© FUSE/JUPITER IMAGES

Medición del desempleo

La tasa de desempleo es la medida de la salud económica de un país que se da a conocer con mayor frecuencia. ¿Qué mide la tasa de desempleo? ¿Cuáles son las causas del desempleo? ¿Cómo ha cambiado el desempleo a través del tiempo? Éstas son algunas de las preguntas que exploraremos en esta sección. Examinemos primero cómo se mide el desempleo.

Empezamos con la población adulta civil no institucional, que está formada por todos los civiles mayores de 16 años, excepto por las personas que se encuentran en la cárcel, en instituciones psiquiátricas o en residencias para ancianos. El adjetivo civil significa, por definición, la exclusión de las personas que pertenecen al ejército y las fuerzas armadas. De aquí en adelante, por población adulta se entenderá la población adulta civil no institucional. La **fuerza laboral** la conforman las personas de la población adulta que trabajan o buscan trabajo. Quienes quieren un empleo pero no pueden encontrarlo son desempleados. La Oficina de Estadísticas Laborales entrevista cada mes a 60,000 hogares (lo que se traduce en aproximadamente 110,000 personas) y cuenta como desempleadas a las personas que no tienen trabajo pero quieren conseguirlo y han buscado empleo por lo menos una vez en las cuatro semanas precedentes. Así, el estudiante universitario, el cajero bancario desplazado, Kristen Stewart y Alex Rodríguez se contarían todos ellos como desempleados si quisieran conseguir trabajo y lo hubieran buscado en el último mes. La **tasa de desempleo** mide el por-

“ El estudiante universitario, el cajero bancario desplazado, Kristen Stewart y Alex Rodríguez se contarían todos ellos como desempleados si quisieran conseguir trabajo y lo hubieran buscado en el último mes. ”

centaje de personas que pertenecen a la fuerza laboral y están desempleadas. Por tanto, la tasa de desempleo que se publica cada mes es igual al número de desempleados, es decir, las personas sin trabajo que buscan empleo, dividido entre el número de personas que conforman la fuerza laboral.

Sólo una fracción de los adultos que no trabajan se consideran desempleados. Los demás pueden ser jubilados, son estudiantes, cuidan a los niños en el hogar o simplemente no quieren trabajar. Quizás otros más no pueden trabajar a causa de enfermedades crónicas o discapacidades permanentes. Algunos pueden sentirse tan desalentados después de una larga e infructuosa búsqueda de trabajo que se han dado por vencidos a causa de la frustración. Estos **trabajadores desalentados** han desertado, de hecho, de la fuerza laboral y no cuentan como desempleados. Finalmente, alrededor de una tercera parte de quienes trabajan a tiempo parcial preferirían trabajar a tiempo completo; no obstante, todas las personas que trabajan a tiempo parcial cuentan como empleados. Debido a que la tasa oficial de desempleo no incluye a los trabajadores desalentados y cuenta a los trabajadores de tiempo parcial como empleados, subestima la verdadera magnitud del desempleo en la economía. Más adelante estudiaremos algunas razones por las que la tasa de desempleo puede exagerar la verdadera medida del desempleo.

Estas definiciones se ilustran en la figura 1, donde los círculos representan los diferentes grupos, y el número de personas (en millones) en cada categoría y subcategoría se muestra entre paréntesis. El círculo de la izquierda representa a toda la fuerza laboral de Estados Unidos en abril de 2011, e incluye a las personas empleadas y desempleadas. El círculo de la derecha representa a las personas de la población adulta

que, por la razón que sea, no trabajan. Estos dos círculos combinados fuerza laboral constituyen la población adulta. El área de trasape identifica el número de trabajadores *desempleados*, es decir, las personas de la fuerza laboral que no trabajan. La tasa de desempleo se calcula al dividir el número de desempleados entre el número de personas que integran la fuerza laboral. En abril de 2011, de una fuerza laboral de 153.4 millones, 13.7 millones de personas estaban desempleadas, lo que produce una tasa de desempleo de 8.9%.

Tasa de participación de la fuerza laboral

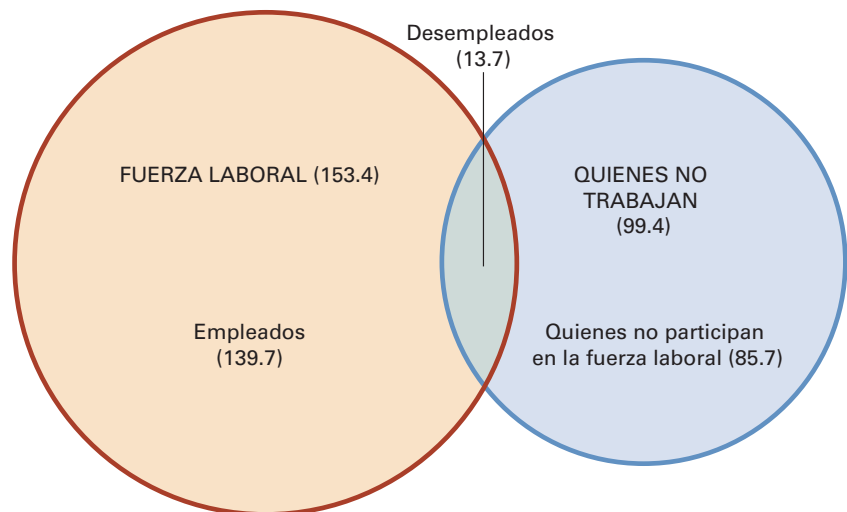
La capacidad productiva de toda economía depende en parte de la población de adultos que trabaja, la cual se mide como la *tasa de participación de la fuerza laboral*. En la figura 1, la población adulta de Estados Unidos es igual a la fuerza laboral (153.4 millones) más las personas que no trabajan (85.7 millones), esto es, un total de 239.1 millones de personas. Por tanto, la **tasa de participación de la fuerza laboral** es igual al número de personas que trabajan dividido entre la población adulta, o 64% (= 153.4 millones/239.1 millones). Por consiguiente, en promedio, aproximadamente dos de cada tres adultos pertenecen a la fuerza laboral. La tasa de participación de la fuerza laboral aumentó de 60% en 1970 a 67% en 1990 y desde entonces se ha mantenido relativamente constante.

trabajadores desalentados
Personas que desertan de la fuerza laboral por la frustración que les causa no encontrar trabajo.

tasa de participación de la fuerza laboral
Número de personas que trabajan como porcentaje de la población adulta.

Figura 1

La población adulta incluye a los empleados, los desempleados y los que no participan en la fuerza laboral: abril de 2011 (en millones)



FUENTE: Las cifras tomadas del U.S. Bureau of Labor Statistics corresponden a abril de 2011. Para consultar los datos más recientes, visite <http://www.bls.gov/news.release/empstoc.htm>.

Un acontecimiento sorprendente desde la Segunda Guerra Mundial ha sido la convergencia de las tasas de participación de hombres y mujeres en la fuerza laboral. En 1950, sólo 34% de las mujeres adultas estaba en la fuerza laboral. En la actualidad, 60% de ellas trabaja, y el incremento más importante se ha registrado entre las mujeres jóvenes. En el caso de los hombres, la tasa de participación en la fuerza laboral se ha reducido de 86% en 1950 a 73% en la actualidad, sobre todo por la jubilación anticipada. La tasa de participación es más alta entre los hombres caucásicos que entre los afroestadounidenses, pero es más alta entre las mujeres afroestadounidenses que entre las caucásicas. Finalmente, la tasa de participación aumenta con la escolaridad: de 46% entre quienes no tienen diploma de bachillerato, a 77% entre quienes tienen un título universitario.

El desempleo a través del tiempo

La figura 2 muestra la tasa de desempleo en Estados Unidos desde 1900; en la gráfica, las barras sombreadas indican periodos de recesión o depresión. Como podrá ver, las tasas aumentan durante las contracciones y se reducen durante las expansiones. Lo más notable es el salto durante la Gran Depresión de la década de 1930, cuando la tasa alcanzó el nivel histórico máximo de 25%. Tenga en cuenta que la tasa ha registrado una tendencia ascendente desde finales de la Segunda Guerra Mundial, a mediados de la década de 1940, hasta principios de 1980; luego retrocedió, de un máximo de 10% en 1982 a un mínimo de 4% en el año 2000. Con la recesión de 2001, la tasa aumentó paulatinamente a 6% en 2003, después disminuyó durante 2007. Sin embargo, la crisis

financiera global de 2008 y la grave recesión en Estados Unidos impulsó la tasa a 10% hacia finales de 2009.

Examinemos algunas de las tendencias generales en las últimas tres décadas. ¿Por qué la tendencia de la tasa de desempleo fue a la baja, de 10% en 1982 a sólo 4% en el 2000? En primer lugar, la economía en general pasó por una buena racha durante ese periodo, sólo interrumpida por una breve recesión a principios de la década de 1990 que desencadenó la primera guerra en Irak. El número de empleados aumentó 37 millones entre 1982 y el 2000, lo que convirtió a la economía de Estados Unidos en una increíble máquina de creación de empleo y en la envidia del mundo entero. La tasa de desempleo también mostró una tendencia descendente, ya que había menos adolescentes en la fuerza laboral. Los adolescentes tienen una tasa de desempleo de aproximadamente tres veces la de los adultos, por lo que una menor proporción de trabajadores adolescentes contribuyó a reducir la tasa general de desempleo.

Pero el crecimiento del empleo entre 2000 y 2010 se vio afectado por una recesión en 2001 y otra mucho más aguda en 2007-2009. El empleo durante la década aumentó sólo alrededor de 4 millones, ni remotamente suficiente para absorber a los 13 millones de personas que se incorporaron a la fuerza laboral. Como consecuencia, el número de desempleados aumentó de 6 millones en el año 2000 a 15 millones en 2010, y la tasa de desempleo aumentó de sólo 4% a 10%. Ésta fue la peor década para el empleo desde la Gran Depresión.

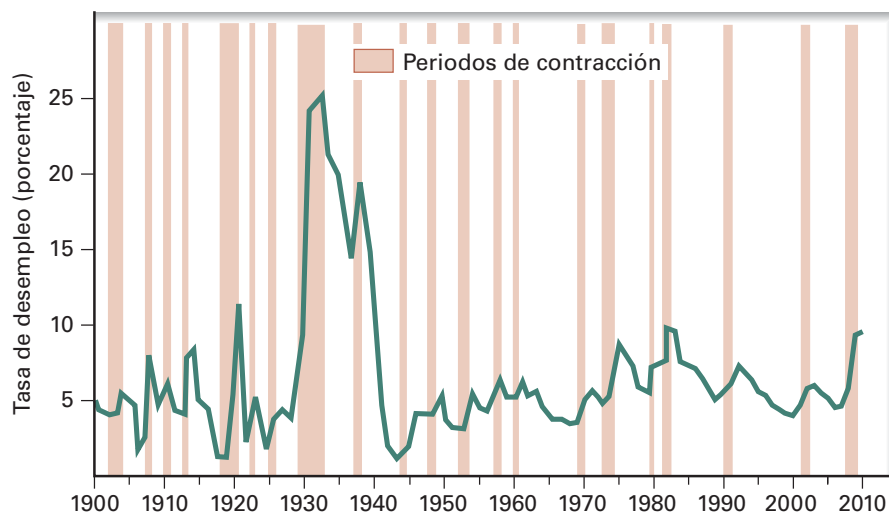
El desempleo entre diferentes grupos

La tasa de desempleo no dice nada acerca de quién está desempleado o por cuánto tiempo lo ha estado. La tasa general oculta diferencias muy grandes entre la fuerza laboral, mismas que se basan en la educación, el sexo, el grupo étnico y la edad de las personas. Por ejemplo,

mientras que la tasa de desempleo de Estados Unidos en abril de 2011 era de 8.9%, la tasa entre los trabajadores mayores de 25 años que no terminaron el bachillerato era de 14.6%; esta cifra es el triple de la tasa entre trabajadores mayores de 25 años que habían terminado una carrera universitaria. Por tanto, la educación es una especie de seguro contra el desempleo. El desempleo también difiere según el grupo étnico de los trabajadores; la tasa fue de 8.0% entre los caucásicos, de 16.1% entre los afroestadounidenses, de 11.8% entre los latinos y de 6.4% entre los asiáticos. Por último, la tasa de desempleo fue de 8.8% entre hombres mayores de 20 años, de 7.9% entre mujeres mayores de 20 años, y de 24.9% entre trabajadores de 16 a 19 años de edad. ¿Por qué

Figura 2

Tasa de desempleo de Estados Unidos desde 1900



FUENTES: U.S. Census Bureau, *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1970* (Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1975); *Economic Report of the President*, febrero de 2011; y U.S. Bureau of Labor Statistics. Para consultar la tasa de desempleo más reciente, visite <http://www.bls.gov/news.release/empsit.toc.htm>.

la tasa de desempleo entre los adolescentes es mucho más alta que la de otros trabajadores? Los adolescentes se incorporan a la fuerza laboral con poca escolaridad o experiencia laboral, por lo que aceptan trabajos no calificados y son los primeros a los que despiden si la economía se desacelera (los últimos en ser contratados son los primeros en ser despedidos). Los adolescentes también entran y salen de la fuerza laboral con mayor frecuencia debido a las exigencias de la escuela. Incluso aquellos que han abandonado la escuela cambian de trabajo con mucha mayor frecuencia que los trabajadores mayores de 20 años, y renuncian a un trabajo para buscar otro mejor.

Las tasas de desempleo correspondientes a los diferentes grupos se presentan en la figura 3. Cada panel muestra la tasa por grupo étnico y por sexo desde 1972. El panel a) muestra las tasas de los trabajadores mayores de 20 años, y el panel b) las tasas de los trabajadores de entre 16 y 19 años. Los periodos de recesión están sombreados en rosa. Como podrá ver, las tasas

son más altas entre los trabajadores afroestadounidenses que entre los caucásicos, y entre los trabajadores adolescentes que entre los mayores de 20 años. Durante las recesiones, las tasas de todos los grupos aumentan. Las tasas alcanzaron un nivel máximo durante la recesión de 1982 y luego mostraron una tendencia a la baja. Después de la recesión de principios de 1990, las tasas de desempleo continuaron a la baja, y en el año 2000 la tasa entre los trabajadores afroestadounidenses se redujo al nivel más bajo que se haya registrado en la historia. Las tasas aumentaron de nuevo a partir de la recesión de 2001 y alcanzaron su máximo nivel de 6.0% en 2003. A continuación, la tasa disminuyó a lo largo de los siguientes cuatro años, pero registró un alza brusca debido a la grave recesión de 2007-2009. La figura 3 muestra que la tasa de desempleo entre hombres afroestadounidenses fue de casi el doble de la de los hombres caucásicos. Observe que desde principios de 1990 la tendencia de la tasa de desempleo tuvo una tendencia a la alza durante un tiempo, incluso después de que cada recesión llegó a su fin.

Figura 3

Tasas de desempleo correspondientes a diversos grupos



FUENTE: *Economic Report of the President*, febrero de 2011, tabla B-43; y U.S. Bureau of Labor Statistics. Para consultar los datos más recientes, visite <http://www.bls.gov/news.release/empstoc.htm>.

El desempleo varía por ocupación y región

La tasa de desempleo varía por ocupación. Los trabajadores profesionales y técnicos registran tasas de desempleo más bajas que los no calificados. En ocasiones, los trabajadores de la construcción enfrentan tasas altas debido a que la ocupación es estacional y está sujeta a grandes fluctuaciones a lo largo del ciclo económico.

En parte debido a que ciertas ocupaciones dominan los mercados de trabajo en ciertas regiones, las tasas de desempleo también varían por región. Por ejemplo, debido a que el colapso de la industria de la vivienda fue mucho peor en California, Florida y Nevada, las tasas de desempleo en esos estados en abril de 2011 fueron casi del triple de las registradas en los estados agrícolas de la región norte del Medio Oeste: Nebraska, North Dakota y South Dakota. Incluso dentro de un solo estado, el desempleo puede variar mucho. Por ejemplo, la ciudad californiana de El Centro tuvo una tasa de desempleo de casi el triple de la de Santa Barbara.

La figura 4 muestra las tasas de desempleo de 27 áreas metropolitanas importantes de Estados Unidos en marzo de 2011. Como podrá observar, Detroit tuvo la tasa de desempleo más alta, en 11.8%. Esta cifra fue más del doble de la tasa de la ciudad que registró la tasa más baja, Honolulu, en 5.1%. El punto es que la tasa nacional de desempleo oculta las diferencias en el país e incluso en un solo estado. No obstante, casi todas las ciudades que se mencionan en la figura 4 registraron tasas de entre 8.0% y 10.0%.

Causas del desempleo

Tome cualquier periódico metropolitano y revise los anuncios clasificados. La sección de oferta de empleos puede incluir miles de puestos, desde contadores hasta técnicos de radiología. Los sitios web de búsqueda de empleo, como Monster.com, tienen listas de cientos de miles de vacantes. ¿Por qué, si existen millones de desempleados, hay tantas vacantes de trabajo? Para entender esto, debemos pensar en todas las razones por las que las personas están desempleadas. Algunas personas pueden buscar empleo por primera vez o quizá se estén reincorporando a la población activa después de una ausencia. Tal vez renunciaron o las despidieron de su último empleo. Según las estadísticas, 59% de los desempleados en abril de 2011 perdieron su trabajo anterior, 7% renunciaron, 10% ingresaron al mercado laboral por primera vez y 24% se

reincorporaron a dicho mercado. Por tanto, 41% estaban desempleadas porque renunciaron a su trabajo o porque acababan de incorporarse o reintegrarse a la fuerza laboral.

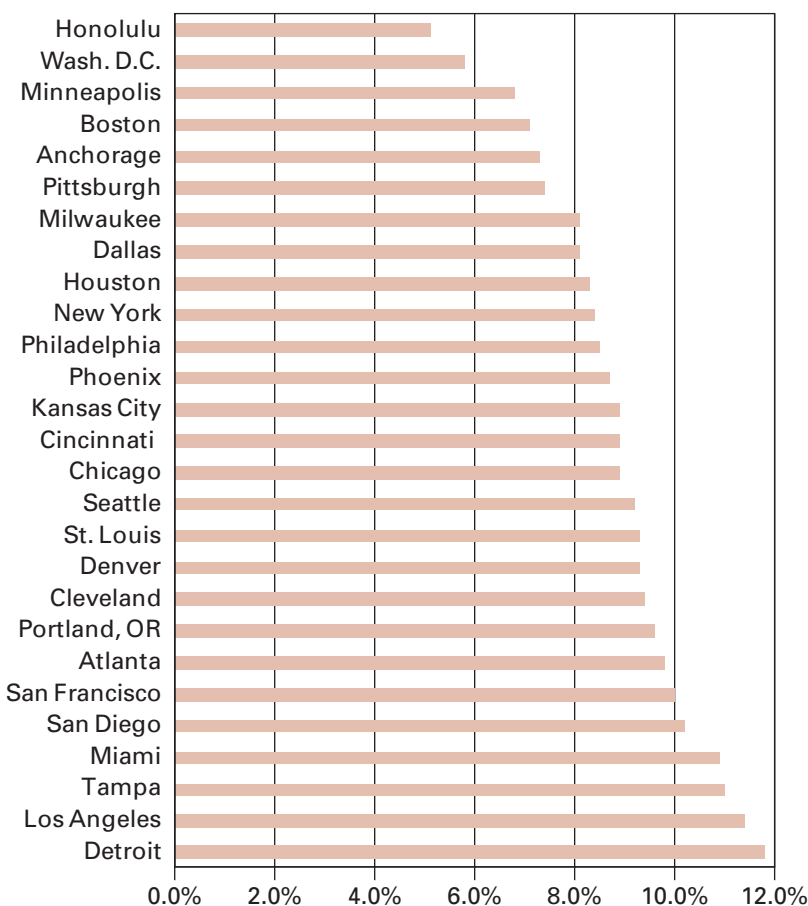
En términos más generales, existen cuatro tipos de desempleo: friccional, estacional, estructural y cíclico.

Desempleo friccional

Así como los empleadores no siempre contratan al primer solicitante que entra por la puerta, los buscadores de empleo no siempre aceptan la primera oferta de trabajo. Tanto los empleadores como los buscadores de empleo necesitan tiempo para explorar el mercado laboral. Los empleadores necesitan tiempo para descubrir el talento disponible, y los buscadores de empleo necesitan tiempo para descubrir las oportunidades de empleo. El tiempo requerido para reunir a los empleadores y a los buscadores de empleo es la causa del **desempleo friccional**. Aunque a menudo el desempleo crea dificultades económicas y psicológicas, no todo el desempleo es necesariamente malo. El desempleo friccional, por lo general, no dura mucho y da por resultado una mejor compatibilidad entre trabajadores y puestos, por lo que toda la economía funciona con mayor

Figura 4

Las tasas de desempleo varían entre áreas metropolitanas de Estados Unidos



FUENTE: Con base en cifras del U.S. Bureau of Labor Statistics correspondientes a marzo de 2011. Para consultar las cifras más recientes, visite <http://www.bls.gov/lau/home.htm>.

desempleo friccional

Desempleo que se genera debido a que quienes buscan trabajo y los empleadores necesitan tiempo para encontrarse.



eficiencia. Los diseñadores de políticas y los economistas no se preocupan por el desempleo friccional.

Desempleo estacional

El desempleo causado por cambios estacionales en la demanda de mano de obra durante el año se llama **desempleo estacional**. En los meses fríos de invierno, se contrae la demanda de jornaleros agrícolas, salvavidas, paisajistas y trabajadores de la construcción, y lo mismo ocurre con muchas otras ocupaciones estacionales. Asimismo, el turismo en los destinos de invierno, como Miami y Phoenix, se derrite con el calor del verano. La temporada navideña aumenta la demanda de vendedores, trabajadores postales y personas que se disfrazan de Santa Claus. Las personas que desempeñan trabajos estacionales entienden que el trabajo desaparecerá en cuanto termine la temporada. Algunos incluso eligen las ocupaciones estacionales para complementar su estilo de vida o sus programas académicos. Para eliminar el desempleo estacional, habría que prohibir el invierno y abolir la Navidad. Los datos de empleo mensuales se ajustan estacionalmente para eliminar los aumentos del desempleo que son producto de factores estacionales. A las autoridades responsables de la política laboral y a los economistas no les preocupa demasiado el desempleo estacional.

Desempleo estructural

Un tercer motivo por el que coexisten las vacantes de empleo y el desempleo es porque los trabajadores desempleados no poseen las habilidades que se requieren o no viven donde existe demanda de sus habilidades. Por ejemplo, la Lincoln Electric Company en Ohio tardó mucho tiempo en cubrir 200 vacantes porque pocos entre los miles de solicitantes podían operar máquinas

controladas por computadora. El desempleo que se debe a la incompatibilidad de habilidades o a la localización geográfica se llama **desempleo estructural**. El desempleo estructural ocurre porque los cambios en gustos, tecnología, impuestos y competencia reducen la demanda de ciertas habilidades y aumentan la demanda de otras. En una economía tan dinámica como la de Estados Unidos, algunos trabajadores, como los mineros de carbón de West Virginia, tienen habilidades que ya no se necesitan. Asimismo, los carros de golf sustituyeron a los caddies, los cajeros automáticos sustituyeron a los cajeros de ventanilla en los bancos y la tecnología de oficina está sustituyendo al personal administrativo. Por ejemplo, a causa del correo electrónico, el buzón de voz, las computadoras personales, los asistentes digitales personales, las tablets, los BlackBerry, los smartphones y otros aparatos inalámbricos, el número de secretarías, mecanógrafas y asistentes administrativos en Estados Unidos ha caído más de la mitad en las últimas dos décadas. El desempleo estructural también puede deberse a un cambio en los gustos y las preferencias. Por ejemplo, como los estadounidenses fuman menos, algunos productores de tabaco se han visto obligados a buscar otro trabajo. Además, debido a que los estadounidenses compran cada vez menos periódicos, el empleo en esa industria se ha reducido.

Mientras que la mayor parte del empleo friccional es a corto plazo, el desempleo estructural voluntario representa un problema mayor debido a que los trabajadores tienen que adquirir las habilidades que se

desempleo estacional

Desempleo causado por el cambio de estación del año que afecta la demanda de ciertos tipos de trabajo.

desempleo estructural

Desempleo debido a que 1) las habilidades que demandan los empleadores no coinciden con las que poseen los desempleados, o 2) los desempleados no viven donde hay trabajo.

demandan en el mercado de trabajo local o buscar empleo en otra parte. Mudarse no es fácil. La mayoría de las personas prefiere permanecer cerca de sus familiares y amigos. Las personas que han sido despedidas de buenos empleos se quedan con la esperanza de ser recontratados. Los matrimonios en los que uno de los cónyuges sigue empleado quizá no quieran renunciar a dicho trabajo para buscar dos empleos en otro lugar. Por último, es posible que los trabajos disponibles se encuentren en regiones donde el costo de la vida es mucho más alto. Por tanto, las personas cuyo desempleo es estructural se quedan en el mismo lugar. Algunos programas federales de capacitación profesional intentan reducir el desempleo estructural.

Desempleo cíclico

Cuando la producción disminuye durante las recesiones, las empresas reducen su demanda de casi todos los recursos, incluido el trabajo. El **desempleo cíclico** aumenta durante las recesiones y disminuye durante las expansiones. Entre 1932 y 1934, cuando el desempleo promedió aproximadamente 24%, fue evidente que había mucho desempleo cíclico. Entre 1942 y 1945, cuando el desempleo promedió menos de 2%, no hubo desempleo cíclico. Desempleo cíclico significa que la economía funciona dentro de su frontera de posibilidades de producción. Las políticas gubernamentales que estimulan la demanda agregada tienen el propósito de reducir el desempleo cíclico.

Duración del desempleo

Una tasa de desempleo determinada revela poco sobre el tiempo que las personas han estado desempleadas. En abril de 2011, con la tasa de desempleo en 8.9%, la duración promedio del desempleo era de 38 semanas, el periodo más largo desde la Gran Depresión. Algunas personas estuvieron desempleadas más tiempo que otras: 20% estuvieron desempleadas menos de 5 semanas; 22% entre 5 y 14 semanas; 15% entre 15 y 26 semanas, y 43% 27 semanas o más. A quienes estuvieron desempleados durante 27 semanas o más se les llama **desempleados de largo plazo**, y son motivo de preocupación especial para las autoridades laborales. Así, casi la mitad de quienes no tenían empleo en abril de 2011 eran desempleados de largo plazo.

desempleo cíclico
Desempleo resultante de la fluctuación de la economía; aumenta durante las contracciones y disminuye durante las expansiones.

desempleados de largo plazo
Personas que no tienen trabajo durante 27 o más semanas.

pleno empleo
Nivel de empleo en el que no existe desempleo cíclico.

beneficios por desempleo
Transferencias en efectivo a quienes pierden su trabajo y buscan activamente uno.

Significado del pleno empleo

En una economía dinámica, los cambios en la demanda de productos y en la tecnología modifican continuamente la oferta y la demanda de tipos específicos de trabajo. Así, incluso en una economía sana, hay cierto nivel de desempleo friccional, estructural y estacional. Se considera que la economía funciona con **pleno empleo** si no hay desempleo cíclico. Cuando los economistas hablan de “pleno empleo”, no quieren decir que el desempleo

sea nulo, sino que hay poco desempleo, donde las estimaciones varían entre 4% y 6%. Incluso cuando la economía está en **pleno empleo**, existe cierto nivel de desempleo friccional, estructural y estacional. Después de la recesión de 2007-2009, 41% de los desempleados en abril de 2011 habían renunciado a su empleo anterior o se habían incorporado por primera vez o reintegrado a la fuerza laboral. No se puede esperar que las personas encuentren empleo de la noche a la mañana. Muchos de este grupo se consideran desempleados friccionales.

Compensación por desempleo

Como se señaló al principio, a menudo el desempleo provoca problemas económicos y psicológicos. Sin embargo, por diversas razones, la carga del desempleo sobre el individuo y la familia puede no ser tan grave en la actualidad como lo fue durante la Gran Depresión. Hoy, muchos hogares tienen dos o más trabajadores en la fuerza laboral, por lo que si uno pierde el empleo, el otro sigue teniendo un trabajo que le ofrece seguro médico y otros beneficios a la familia. *Tener más de un miembro de la familia en la fuerza laboral aminora el golpe del desempleo.*

Además, a diferencia de lo que se vivió durante la Gran Depresión, la mayoría de las personas que pierden su empleo en la actualidad cobran beneficios por desempleo. En respuesta a la Gran Depresión, el Congreso aprobó la Ley del Seguro Social en 1935, la cual estableció un seguro de desempleo financiado por un impuesto sobre los empleadores. Los trabajadores desempleados que reúnen ciertos requisitos pueden recibir **beneficios por desempleo** hasta por seis meses, siempre que busquen trabajo en forma activa. Durante las recesiones, las prestaciones por lo general se extienden más allá de seis meses en los estados que registran una tasa de desempleo especialmente alta. Durante y después de la recesión de 2007-2009, la prórroga de las prestaciones fue a nivel nacional y en muchos estados se ofrecieron beneficios hasta por dos años. Los beneficios se otorgan en primer lugar a las personas que han perdido su trabajo. Los que acaban de integrarse a la fuerza laboral o los que se reincorporan al trabajo no están cubiertos; tampoco están cubiertos quienes renunciaron a su



© BLEND IMAGES/ARIEL SKELLEY

último empleo o las personas que fueron despedidas por una causa justa, como ausentismo excesivo o robo. Debido a estas restricciones, aproximadamente dos terceras partes de los desempleados en abril de 2011 recibieron beneficios.

Los beneficios por desempleo sustituyen en promedio aproximadamente la mitad del ingreso personal después de impuestos; un porcentaje superior se les paga a aquellos que ganaban menos en su trabajo. En 2011, los beneficios promediaron alrededor de 300 dólares por semana. Debido a que estos beneficios reducen el costo de oportunidad de seguir desempleado, pueden reducir los incentivos para encontrar trabajo. Por ejemplo, si una persona debe elegir entre lavar platos por \$350 a la semana o cobrar \$250 semanales en beneficios por

desempleo, ¿qué cree usted que elija? Los datos indican que quienes cobran beneficios por desempleo siguen sin trabajar más semanas que quienes no cobran estos beneficios. Muchos abandonan la fuerza laboral una vez que sus beneficios se agotan.³ Por eso, aunque el seguro de desempleo constituye una red de seguridad, puede reducir la urgencia de encontrar trabajo y, por ende, aumenta el desempleo. Por el lado positivo, debido a que los beneficiarios no necesitan aceptar el primer trabajo que se les presenta, el seguro de desempleo permite buscar un empleo de mejor calidad. Como resultado de la búsqueda más selectiva, existe una mayor compatibilidad entre las habilidades y los requerimientos del trabajo, y esto promueve la eficiencia económica.

Comparaciones internacionales de desempleo

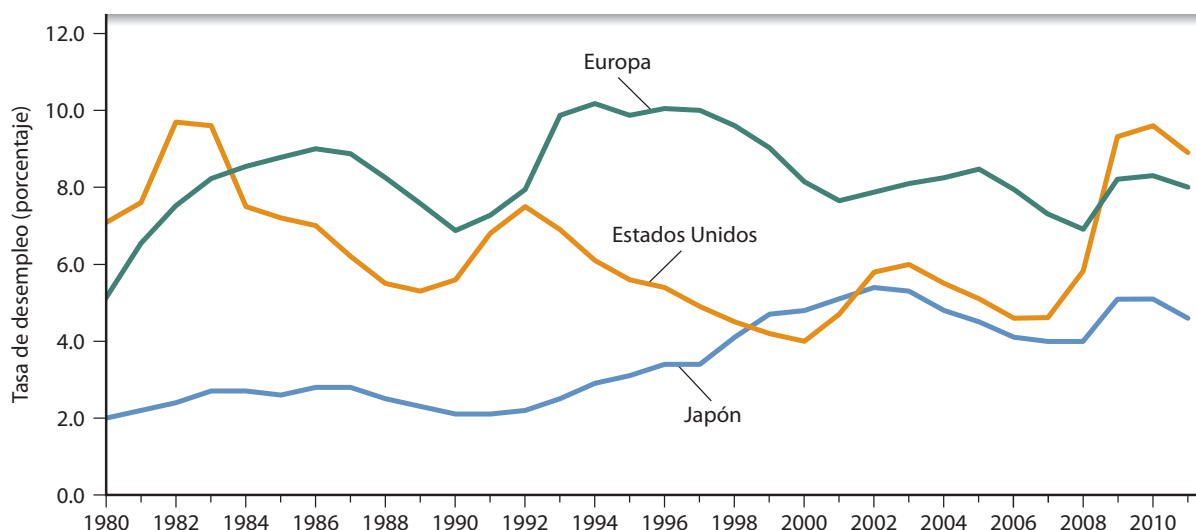
¿Cómo se comparan las tasas de desempleo en Estados Unidos con las del resto del mundo? La figura 5 muestra las tasas a partir de 1980 de Estados Unidos, Japón y el promedio de las cuatro principales economías europeas (Francia, Alemania, Italia y el Reino Unido). En las últimas dos décadas y antes de la recesión más reciente, la tendencia del desempleo en Estados Unidos fue descendente, en Japón fue ascendente y se mantuvo alta en



3. Vea David Card, Raj Chetty y Andrea Weber, "Cash-On-Hand and Competing Models of Intertemporal Behavior: New Evidence from the Labor Markets", *Quarterly Journal of Economics*, 122 (noviembre de 2007): 1511-1560.

Figura 5

Durante el último cuarto de siglo, la tasa de desempleo de Estados Unidos disminuyó y luego aumentó, la de Europa se mantuvo en un nivel alto y la de Japón aumentó



FUENTE: Con base en tasas normalizadas publicadas en *OECD Economic Outlook* 89 (mayo de 2011) y *Economic Report of the President*, febrero de 2011. Las cifras correspondientes a Europa son el promedio de Francia, Alemania, Italia y el Reino Unido. Las cifras de 2011 fueron proyecciones basadas en tasas registradas en el primer cuatrimestre del año. Encontrará los datos internacionales más recientes en <http://www.bls.gov/fls/home.htm>.

Europa. Al principio del periodo, Estados Unidos tenía la tasa más alta de las tres economías. Después de disminuir entre principios de 1980 y finales de 2007, la tasa de Estados Unidos alcanzó un nivel más alto que la de Europa Occidental a causa de la recesión de 2007-2009. La tasa de Japón se mantuvo en un nivel relativamente bajo.

La tasa de desempleo en Europa promedió 8.3% en las últimas tres décadas, en comparación con un promedio de 6.2% en Estados Unidos. ¿Por qué las tasas tuvieron un promedio más alto en Europa? La relación entre prestaciones de desempleo y sueldo promedio es superior en Europa que en Estados Unidos, y los beneficios de desempleo duran más tiempo ahí, en ocasiones años. Por tanto, quienes cobran beneficios de desempleo tienen menos incentivos para buscar trabajo. Lo que es más, los reglamentos gubernamentales han influido para que los empleadores europeos se muestren más renuentes a contratar nuevos trabajadores, ya que es difícil despedirlos.

Históricamente, el desempleo ha sido bajo en Japón porque muchas empresas de ese país ofrecen seguridad laboral de por vida. Así, algunos empleados que hacen muy poco o ningún trabajo siguen apareciendo en la nómina de las empresas. Tanto las leyes laborales como las normas sociales limitan los despidos en Japón. El desempleo ha aumentado desde principios de 1990 debido a que más empresas se han declarado en quiebra.

Problemas con las cifras oficiales de desempleo

Las estadísticas oficiales de desempleo no están exentas de problemas. El hecho de no contar como desempleados a los trabajadores desalentados y a otras personas relacionadas de manera marginal con la fuerza laboral subestima el desempleo. Los datos oficiales de empleo también pasan por alto el problema del **subempleo**, que surge debido a que las personas cuentan como empleadas aunque sólo encuentren trabajo de tiempo parcial o estén excesivamente calificadas para el trabajo que desempeñan, como ocurre cuando alguien que tiene un doctorado en literatura sólo puede encontrar un empleo como dependiente de una tienda. Contar a los

trabajadores sobrecalificados y a tiempo parcial como empleados tiende a subestimar la cifra real de desempleo.

Por otra parte, debido a que los beneficios del seguro de desempleo y la mayoría de los programas de asistencia social requieren que los beneficiarios busquen trabajo, algunas personas pueden fingir que buscan trabajo sólo para tener derecho a cobrar estos beneficios. Si en realidad no quieren trabajar, contarlas como

subempleo

Trabajadores sobrecalificados que laboran menos horas de las que desearían.

hiperinflación

Tasa muy alta de inflación.

deflación

Disminución sostenida del nivel de precios.

desinflación

Reducción de la tasa de inflación.

desempleadas sobrestima el desempleo real. Asimismo, algunas personas que preferirían trabajar de tiempo parcial sólo encuentran empleos de tiempo completo y algunas que se ven obligadas a trabajar horas extra y durante los fines de semana desearían trabajar menos. En la medida en que las personas tienen que trabajar más de lo que quisieran, la tasa oficial de desempleo sobrestima la tasa real. Finalmente, las personas que trabajan en la economía informal no admiten que tienen trabajo porque están infringiendo la ley. Por ejemplo, alguien que trabaja sin pagar impuestos o alguien que vende drogas ilegales no admitiría que tiene trabajo.

Sin embargo, en términos netos, como los trabajadores desalentados y otras personas relacionadas de manera marginal con la fuerza laboral no cuentan como desempleados, y debido a que los trabajadores subempleados cuentan como empleados, la mayoría de los expertos coincide en que las cifras oficiales de desempleo de Estados Unidos tienden a subestimar el desempleo. No obstante, es probable que esta subestimación no sea demasiado importante, incluso tras una recesión. Por ejemplo, contar a los trabajadores desalentados como desempleados habría aumentado la tasa de desempleo en abril de 2011 de 8.9% a 9.5%. Sumar a otros que se relacionaron de forma marginal con la fuerza laboral habría aumentado la tasa a 10.4%. No existen estimaciones de cuál sería la tasa de desempleo si restáramos a quienes buscan trabajo sólo para tener derecho de recibir beneficios del gobierno.

A pesar de estas salvedades y limitaciones, la tasa de desempleo de Estados Unidos es una medida útil de las tendencias del desempleo entre grupos demográficos, entre regiones y a través del tiempo.

A continuación estudiaremos la inflación.

OA² Inflación

Como se mencionó, la *inflación* es un incremento sostenido del nivel de precios promedio de la economía, y ya hablamos de la inflación en diferentes contextos. Si el nivel de precios fluctúa sin control (por ejemplo, aumenta un mes y disminuye al siguiente), cualquier aumento específico del nivel de precios no se llamaría necesariamente inflación en estricto sentido. Por lo general, la inflación se mide anualmente. La *tasa de inflación* anual es el incremento porcentual del nivel de precios promedio de un año a otro. Por ejemplo, entre abril de 2010 y abril de 2011, el *índice de precios al consumidor* de Estados Unidos aumentó 3.2%. La inflación sumamente alta se llama **hiperinflación**. Una *disminución* sostenida del nivel de precios promedio se conoce como **deflación**, como ocurrió en Estados Unidos durante la Gran Depresión y en 2009. Japón, Hong Kong y Taiwán también han tenido deflación en los últimos años. Y una reducción de la tasa de inflación se llama **desinflación**, como ocurrió en Estados Unidos de 1981 a 1986, de 1991 a 1994 y de 2000 a 2002.

En Zimbabwe, en 2009, la hiperinflación provocó que el valor de un billete local de \$100,000 millones fuera de sólo unos centavos de dólar.



© ISTOCKPHOTO.COM/KENNY MCLEISH

En esta sección consideramos primero dos causas de la inflación. En seguida examinamos el grado y las consecuencias de la inflación en Estados Unidos y el mundo.

Dos causas de la inflación

La inflación es un incremento sostenido en el nivel de precios de la economía y es resultado de un incremento de la demanda agregada, una reducción de la oferta agregada, o las dos cosas. El panel a) de la figura 6 muestra que un incremento de la demanda agregada incrementa el nivel de precios de la economía de P a P' . En estos casos, un desplazamiento a la derecha de la curva de demanda agregada *impulsa a la alza* el nivel de precios. La inflación que producen los aumentos de la demanda agregada se llama **inflación impulsada por la demanda**. Para generar inflación continua impulsada por la demanda, la curva de demanda agregada tendría que seguir desplazándose a la derecha. La creciente inflación en Estados Unidos en los últimos años de la década de

1960 se debió a la inflación impulsada por la demanda, cuando el gasto federal por la guerra de Vietnam y la ampliación de los programas sociales aumentaron la demanda agregada.

Por otra parte, la inflación puede ser producto de las reducciones de la oferta agregada, como muestra el panel b) de la figura 6, donde un desplazamiento a la izquierda de la curva de oferta agregada aumenta el nivel de precios. Por ejemplo, las malas cosechas y las alzas de los precios de la OPEP redujeron la oferta agregada durante 1974 y 1975 y aumentaron el nivel de precios de la economía. La inflación que se origina a partir de las reducciones de la oferta agregada se llama **inflación impulsada por el costo**, lo que indica que los incrementos del costo de producción *impulsan a la alza* el nivel de precios. Los precios aumentan y el PIB real disminuye, una combinación identificada como *estanflación*, de la que ya hemos hablado. De nuevo, para generar inflación sostenida y continua impulsada por el costo, la curva de oferta agregada tendría que seguir desplazándose a la izquierda.

Examen histórico de la inflación y el nivel de precios

El índice de precios al consumidor es la medida de la inflación más común, razón por la cual recibe más atención en este libro. Como aprendió en el capítulo anterior, el *índice de precios al consumidor*, o IPC, mide el costo de una canasta de mercado de bienes y servicios de consumo a través del tiempo. La figura 7 muestra los precios en Estados Unidos desde 1913, utilizando el ín-

inflación impulsada por la demanda

Incremento sostenido del nivel de precios causado por un desplazamiento a la derecha de la curva de demanda agregada.

inflación impulsada por el costo

Incremento sostenido del nivel de precios causado por un desplazamiento a la izquierda de la curva de oferta agregada.

Figura 6

Inflación causada por desplazamientos de las curvas de demanda agregada y de oferta agregada

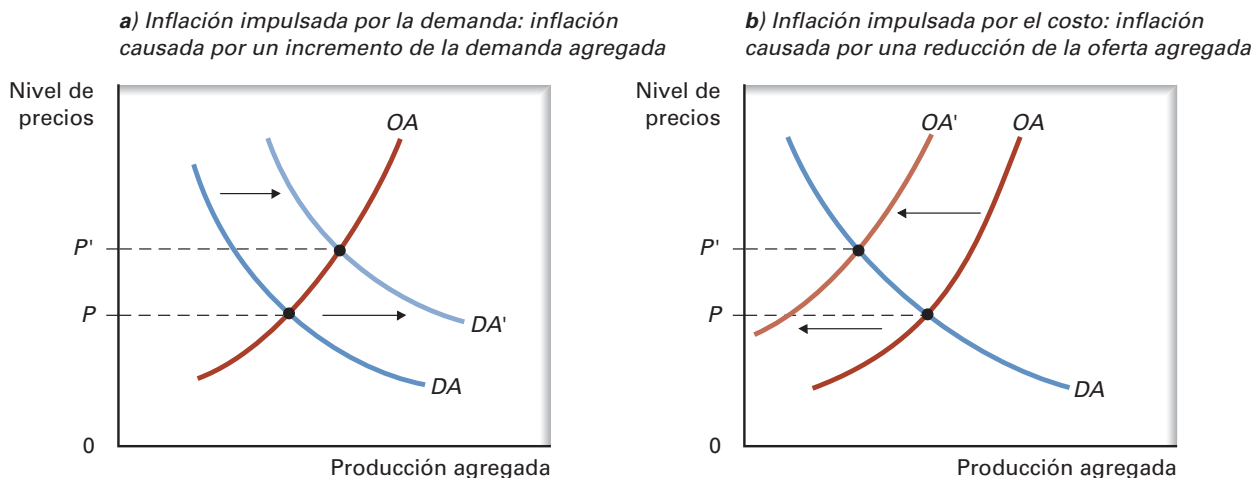
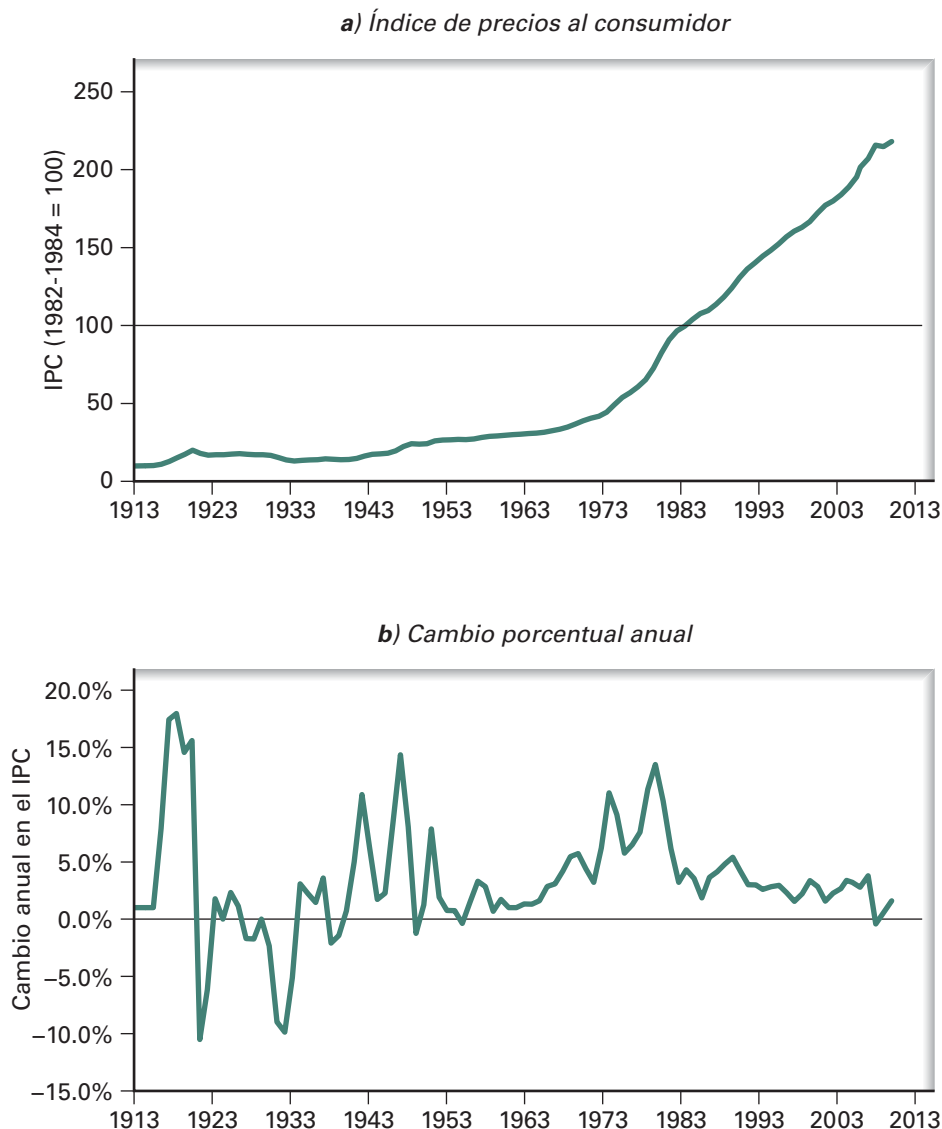


Figura 7

Índice de precios al consumidor desde 1913



FUENTE: La página principal del IPC del U.S. Bureau of Labor Statistics se encuentra en <http://www.bls.gov/cpi/home.htm>. Ahí encontrará las cifras más recientes.

dice de precios al consumidor. El panel a) muestra el nivel de precios, medido por un índice relativo al periodo base de 1982 a 1984. Como se puede ver, el nivel de precios fue inferior en 1940 que en 1920. Sin embargo, desde 1940 ha aumentado continuamente, en especial durante la década de 1970.

A las personas les preocupa menos el nivel de precios y más los cambios de un año a otro en dicho nivel. El panel inferior muestra la tasa de cambio anual del IPC, o la tasa anual de inflación o deflación. La década de 1970 no fue el único periodo de alta inflación. La inflación fue superior a 10% de 1916 a

que la inflación prevista. En la medida en que la inflación es más alta o más baja que lo previsto, crea arbitrariamente ganadores y perdedores.

La inflación erosiona la confianza en el valor del dólar a largo plazo.

que su salario real, es decir, su salario medido en dólares con poder adquisitivo constante, aumente 1%. Si la inflación resulta ser de 3%, como se esperaba, usted y su empleador estarán satisfechos. Si la inflación llega a 5%, su salario real se reducirá 1%, por lo que usted perderá

1919 y en 1947, periodos asociados con las guerras mundiales. Antes de 1950, la inflación alta se relacionaba con las guerras y, por lo general, iba seguida de deflación. Este ciclo de inflación y deflación abarcó los dos últimos siglos. De hecho, entre la Guerra de Independencia de Estados Unidos y la Segunda Guerra Mundial, el nivel de precios disminuyó aproximadamente la misma cantidad de años que aumentó. A fines de la Segunda Guerra Mundial, el nivel de precios estaba más o menos en el mismo punto que al final de la Guerra de Secesión.

Por tanto, las fluctuaciones en el nivel de precios no son nada nuevo. Sin embargo, antes de la Segunda Guerra Mundial, los años de inflación y deflación se equilibraban a la larga. En consecuencia, las personas tenían buenas razones para creer que el dólar conservaría su poder adquisitivo a largo plazo. No obstante, desde el final de la Segunda Guerra Mundial, el IPC ha aumentado en promedio 3.7% anual. Tal vez no parezca mucho, pero esto se traduce en un aumento de casi diez veces del índice de precios al consumidor desde 1947. La inflación erosiona la confianza en el valor del dólar a largo plazo.

Inflación prevista y no prevista

¿Qué efecto produce la inflación en la economía? La inflación no prevista crea más problemas que la inflación prevista. En la medida en que la inflación es más alta o más baja que lo previsto, crea arbitrariamente ganadores y perdedores. Por ejemplo, suponga que se espera que la inflación sea de 3% el próximo año y que usted y su empleador llegan a un acuerdo sobre un aumento de 4% de su salario nominal, o monetario. Ambos esperan

y su empleador ganará. Si la inflación resulta ser de sólo 1%, su salario real aumentará 3%, por lo que usted será el ganador y su empleador perderá.

En términos más generales, cuando la inflación es más alta que lo esperado, los perdedores son quienes acordaron vender a un precio que preveía menor inflación y los ganadores son aquellos que acordaron pagar ese precio. Cuando la inflación es menor a la esperada, la situación se invierte: los perdedores son quienes pactaron pagar un precio que preveía mayor inflación, y los ganadores son los que acordaron vender a ese precio. *Las ganancias y pérdidas arbitrarias que ocasiona la inflación no prevista son una de las razones por las que la inflación es tan impopular. La inflación no es justa.*

“

Las ganancias y pérdidas arbitrarias que ocasiona la inflación no prevista son una de las razones por las que la inflación es tan impopular.

”

Costos de transacción de la inflación variable

Durante largos periodos de estabilidad en los precios, las personas creen correctamente que pueden predecir los precios futuros y, por tanto, hacer planes. Sin embargo, si la inflación cambia de manera inesperada, el futuro es más incierto, por lo que resulta difícil hacer planes. La incertidumbre respecto a la inflación debilita la capacidad del dinero para relacionar el presente con el futuro. Las empresas estadounidenses que tienen tratos comerciales con el resto del mundo enfrentan una carga adicional. No sólo deben prever la inflación de Estados Unidos, sino que también tienen que hacer conjeturas respecto a cómo cambiará el valor del dólar en relación con otras divisas. La incertidumbre respecto a la inflación y la incertidumbre cambiaria resultante complican las transacciones internacionales. En este entorno más incierto, los gerentes deben distraer la atención de las decisiones de producción para prever los efectos de la inflación y las fluctuaciones del tipo de cambio en las finanzas de la empresa. Las transacciones de mercado, en particular los contratos a largo plazo, aumentan en complejidad a medida que la inflación se vuelve más impredecible. Algunos economistas creen que la inflación alta y variable en Estados Unidos durante la década de 1970 y principios de la de 1980 redujo el crecimiento económico en esos periodos.

La inflación oculta los cambios en los precios relativos

Aun sin inflación, algunos precios aumentarían y otros disminuirían para reflejar la actividad normal en mercados específicos. Por ejemplo, desde mediados de la década de 1980, el nivel de precios de Estados Unidos se ha duplicado; sin embargo, los precios de los televisores de pantalla plana, computadoras, servicio telefónico de larga distancia y muchos otros productos han disminuido de manera muy marcada. Debido a que los precios de diversos bienes cambian en diferentes montos, los precios relativos cambian. Considere los cambios en los precios durante un periodo más largo. En los últimos cien años, los precios al consumidor en general aumentaron aproximadamente 2000%, pero el precio de una habitación de hotel en la ciudad de Nueva York aumentó 7500%, mientras que el precio de una llamada telefónica de tres minutos de Nueva York a Chicago disminuyó 99%. Aunque el nivel de precios de la economía describe la tasa de cambio entre una canasta de mercado y el dinero, los precios relativos describen la tasa de cambio entre los bienes, es decir, cuánto cuesta un bien en comparación con otro.

La inflación no necesariamente produce cambios en los precios relativos, pero puede ocultar esos cambios. Durante periodos de inflación volátil, existe mayor incertidumbre respecto al precio de un bien en relación con otros; esto es, respecto a los precios relativos. Pero los cambios en los precios relativos son señales importantes para distribuir con eficiencia los recursos de la economía. Si todos los precios se movieran juntos, los proveedores podrían relacionar los precios de venta de sus productos con la tasa de inflación general. Sin embargo, debido a que los precios casi nunca se mueven al unísono, vincular el precio de un producto en particular a la tasa de inflación general puede dar por resultado un precio demasiado alto o demasiado bajo, dependiendo de las condiciones del mercado. Lo mismo aplica a los acuerdos que relacionan los salarios con la inflación. Si el precio del producto de un empleador aumenta más lento que la tasa de inflación en la economía, el empleador puede verse en apuros para aumentar los salarios al ritmo de la tasa de inflación. Considere el problema que enfrentan las refinerías de petróleo que firmaron contratos de trabajo en los que aceptaron pagar a sus trabajadores incrementos salariales con base en el costo de la vida. En algunos años, esos empleadores tuvieron que aumentar los salarios en un momento en que el precio del petróleo caía en picada.

Inflación en áreas metropolitanas

Las tasas de inflación difieren entre regiones sobre todo por las diferencias en los precios de la vivienda, que aumentan o disminuyen más rápido en algunos lugares que en otros. Sin embargo, la mayoría de los precios, como los de los automóviles, refrigeradores o jeans, no difieren mucho de una región a otra. El gobierno federal da seguimiento a diferentes índices de precios al

Lea y estudie en línea con nuestros complementos digitales

LIBRO ELECTRÓNICO • CUESTIONARIOS • CASOS Y EJERCICIOS • FLASHCARDS • AUTOEVALUACIONES • VIDEOS • ¡Y MÁS!

MANTÉNGASE EN LÍNEA

Ingrese con el código de acceso en <http://latam.cengage.com/4ltr/econmacro/>



ISBN 13: 978-607519046-4
ISBN 10: 607519046-5



9 786075 190464



Visite nuestro sitio en <http://latinoamerica.cengage.com>