

1

LOS DIEZ PRINCIPIOS DE LA ECONOMÍA

EN ESTE CAPÍTULO EL LECTOR

- Aprenderá que la economía se ocupa de la asignación de los recursos escasos.
 - Examinará algunas de las disyuntivas a las que se enfrentan los individuos.
 - Aprenderá el significado de coste de oportunidad.
 - Verá cómo se utiliza el razonamiento marginal cuando se toman decisiones.
 - Verá cómo afectan los incentivos a la conducta de los individuos.
 - Verá por qué el comercio entre personas o países puede ser bueno para todo el mundo.
 - Verá por qué los mercados son un mecanismo bueno, pero no perfecto, para asignar los recursos.
 - Verá de qué dependen algunas tendencias de la economía mundial.
-

El término *economía* proviene de la palabra griega que significa «el que administra un hogar». Este origen tal vez parezca peculiar a primera vista, pero, en realidad, los hogares y las economías tienen mucho en común.

Un hogar ha de tomar numerosas decisiones. Debe decidir qué miembros realizan cada tarea y qué recibe cada uno a cambio: ¿quién cocina? ¿Quién hace la colada? ¿Quién se toma el postre que sobra en la cena? ¿Quién elige el programa de televisión que se va a ver? En suma, el hogar debe distribuir sus recursos escasos entre sus distintos miembros, teniendo en cuenta la capacidad, los esfuerzos y los deseos de cada uno de ellos.

La sociedad ha de tomar, al igual que un hogar, numerosas decisiones. Ha de decidir qué labores se realizarán y quiénes las harán. Necesita algunas personas para trabajar la tierra, otras para hacer la ropa y otras para diseñar programas informáticos. Una vez que ha asignado a los individuos (así como la tierra, los edificios y las máquinas) a las diversas tareas, debe asignar también los bienes y servicios que éstos producen. Debe decidir quién comerá caviar y quién patatas. Ha de decidir quién conducirá un Porsche y quién irá en autobús.

La gestión de los recursos de la sociedad es importante porque éstos son **escasos**. La **escasez** significa que la sociedad tiene unos recursos limitados y, por lo tanto, no puede producir todos los bienes y servicios que los individuos desean tener. De la misma manera que un hogar no puede dar a

todos y cada uno de sus miembros todo lo que desean, una sociedad no puede proporcionar a todos y cada uno de los individuos el máximo nivel de vida al que aspiran.

escasez

carácter limitado de los recursos de la sociedad

La **economía** es el estudio del modo en que la sociedad gestiona sus recursos escasos. En la mayoría de las sociedades, los recursos no son asignados por un único planificador central sino por medio de las acciones conjuntas de millones de hogares y de empresas. Los economistas estudian, pues, el modo en que toman decisiones las personas: cuánto trabajan, qué compran, cuánto ahorran y cómo invierten sus ahorros. También estudian el modo en que se interrelacionan. Por ejemplo, examinan la forma en que la multitud de compradores y vendedores de un bien determinan conjuntamente el precio al que se vende éste y la cantidad que se vende. Por último, los economistas analizan las fuerzas y las tendencias que afectan a la economía en su conjunto, incluido el crecimiento de la renta media, la proporción de la población que no encuentra trabajo y la tasa a la que suben los precios.

economía

estudio del modo en que la sociedad gestiona sus recursos escasos

Aunque el estudio de la economía tiene muchas facetas, es un campo unificado por varias ideas fundamentales. En el resto de este capítulo, examinamos los *diez principios de la economía*, que se repiten a lo largo de todo el libro y que se presentan aquí para ofrecer una visión panorámica del objeto de estudio de la economía. El lector puede concebir este capítulo como un «avance de las próximas atracciones».

CÓMO TOMAN DECISIONES LOS INDIVIDUOS

Una «economía» no tiene nada de misterioso. Independientemente de que nos refiramos a la economía de París, a la de Francia o a la de todo el mundo, una economía no es más que un grupo de personas que se interrelacionan en su vida diaria. Como su conducta refleja la conducta de los individuos que la componen, iniciamos nuestro estudio de la economía con cuatro principios por los que se rigen los individuos para tomar decisiones.

Primer principio: los individuos se enfrentan a disyuntivas

La primera lección sobre la toma de decisiones la resume el dicho «el que algo quiere, algo le cuesta». Para conseguir lo que nos gusta, normalmente tenemos que renunciar a otra cosa que también nos gusta. Tomar decisiones es elegir entre dos objetivos.

Consideremos el caso de un estudiante que ha de decidir cómo va a repartir su recurso más valioso: el tiempo. Puede dedicarlo todo a estudiar economía o a estudiar psicología; o puede repartirlo entre las dos materias. Por cada hora que estudia una de ellas, renuncia a una hora que podría dedicar a estudiar la otra. Y por cada hora que dedica al estudio, renuncia a una hora que podría dedicar a dormir la siesta, montar en bicicleta, ver la televisión o trabajar a tiempo parcial con el fin de ganar algún dinero más para sus gastos.

O consideremos el caso de los padres que han de decidir cómo van a gastar la renta familiar. Pueden comprar alimentos, ropa o unas vacaciones familiares, o pueden ahorrar una parte de esa renta para cuando se jubilen o para pagar los estudios universitarios de los hijos. Cuando deciden gastar un dólar adicional en uno de estos bienes, tienen un dólar menos para gastar en algún otro.

Cuando los individuos se agrupan en sociedades, se enfrentan a tipos diferentes tipos de disyuntivas. La clásica es la disyuntiva entre «los cañones y la mantequilla». Cuanto más gastemos en defensa nacional para proteger nuestras costas de los agresores extranjeros (cañones), menos podremos gastar en bienes de consumo para mejorar el nivel de vida en nuestro país (mantequilla). En la sociedad moderna, también es importante la disyuntiva entre un medio ambiente limpio y un elevado nivel de renta. La legislación que obliga a las empresas a reducir la contaminación eleva el coste de producir bienes y servicios. Al ser más altos los costes, éstas acaban obteniendo menos beneficios, pagando unos salarios más bajos, cobrando unos precios más altos o las tres cosas a la vez. Por lo tanto, aunque la legislación sobre la contaminación tiene la ventaja de conseguir un medio ambiente más limpio y mejorar la salud, tiene el coste de reducir las rentas

de los propietarios de las empresas, de sus trabajadores y de sus clientes.

La sociedad también se enfrenta a una disyuntiva entre la eficiencia y la equidad. La **eficiencia** significa que la sociedad está sacando el mayor provecho de sus recursos escasos. La **equidad** significa que está distribuyendo equitativamente los beneficios de esos recursos entre sus miembros. En otras palabras, la eficiencia se refiere al tamaño de la tarta económica, y la equidad a cómo se reparte ésta. Estos dos objetivos suelen entrar en conflicto cuando se elabora la política económica.

Consideremos, por ejemplo, las medidas destinadas a conseguir una distribución más igualitaria del bienestar económico. Algunas de ellas, como el sistema de asistencia social o el seguro de desempleo, tratan de ayudar a los miembros de la sociedad más necesitados. Otras, como el impuesto sobre la renta de las personas, piden a los que tienen éxito económico que contribuyan más que otros a financiar el Estado. Aunque estas medidas tienen un beneficio, a saber, aumentan la equidad, también tienen un coste, que es una reducción de la eficiencia. Cuando el Estado redistribuye la renta de los ricos en favor de los pobres, reduce la retribución que se obtiene cuando se trabaja arduamente, por lo que los individuos trabajan menos y producen menos bienes y servicios. En otras palabras, cuando el Estado trata de partir la tarta en trozos más iguales, ésta disminuye.

eficiencia

propiedad según la cual la sociedad aprovecha de la mejor manera posible sus recursos escasos

equidad

propiedad según la cual la prosperidad económica se distribuye equitativamente entre los miembros de la sociedad

El reconocimiento de que los individuos se enfrentan a disyuntivas no nos indica por sí solo qué decisiones tomarán o deberían tomar. Un estudiante no debe dejar de estudiar psicología simplemente porque así tendrá más tiempo para estudiar economía. La sociedad no debe dejar de proteger el medio ambiente simplemente porque la legislación que lo regula reduce nuestro nivel de vida material. Los pobres no deben dejarse de lado simplemente porque si se les ayuda, se distorsionan los incentivos para trabajar. No obstante, es importante reconocer las disyuntivas que hay en la vida porque probablemente los individuos sólo tomarán buenas decisiones si comprenden cuáles son las opciones que tienen.

Segundo principio: el coste de una cosa es aquello a lo que se renuncia para conseguirla

Como los individuos se enfrentan a disyuntivas, para tomar decisiones deben comparar los costes y los beneficios de las diferentes posibilidades. Sin embargo, en muchos casos el coste de una acción no es tan evidente como parece a primera vista.

Consideremos, por ejemplo, la decisión de estudiar en la universidad. El beneficio es el enriquecimiento intelectual y la mejora de las oportunidades de trabajo durante toda la vida, pero ¿cuál es el coste? Para responder a esta pregunta, po-

dríamos caer en la tentación de sumar el dinero que gastamos en matrícula, libros, alojamiento y manutención. Sin embargo, este total no representa realmente aquello a lo que renunciamos para estudiar un año en la universidad.

El primer problema que plantea esta respuesta se halla en que comprende algunas cosas que no son realmente costes de estudiar en la universidad. Aun cuando el lector abandonara los estudios, necesitaría un lugar para dormir y comida para alimentarse. El alojamiento y la manutención sólo son costes de estudiar en la universidad en la medida en que sean más caros en la universidad que en otros lugares. De hecho, es posible que el coste del alojamiento y la manutención en las residencias universitarias sea menor que los gastos de alquiler y alimentación que se pagaría si se viviera fuera del campus. En este caso, el ahorro conseguido en el alojamiento y la manutención es un beneficio de realizar estudios universitarios.

El segundo problema que plantea este cálculo de los costes se halla en que no tiene en cuenta el coste más alto de estudiar en la universidad: el tiempo. Cuando una persona pasa un año asistiendo a clase, leyendo libros de texto y escribiendo artículos, no puede dedicar ese tiempo a trabajar. Para la mayoría de los estudiantes, los salarios a los que renuncian por estudiar en la universidad constituyen el mayor coste de su educación.

El **coste de oportunidad** de una cosa es aquello a lo que renunciamos para conseguirla. Cuando tomamos una decisión, como estudiar en la universidad, debemos ser conscientes de los costes de oportunidad que acompañan a cada una de las opciones posibles. En realidad, normalmente lo somos. Los deportistas en edad universitaria que pueden ganar millones si abandonan los estudios y juegan deportes profesionales son muy conscientes de que para ellos el coste de oportunidad de los estudios universitarios es muy alto. No es sorprendente que a menudo lleguen a la conclusión de que el beneficio no merece el coste.

coste de oportunidad

aquello a lo que debe renunciarse para obtener una cosa

Tercer principio: las personas racionales piensan en términos marginales

En la vida, raras veces hay que elegir entre blanco y negro; normalmente, siempre hay zonas grises. Cuando es hora de cenar, no tenemos que elegir entre ayunar y ponernos como cerdos, sino entre tomar o no una cucharada más de puré de patatas. Cuando se acercan las fechas de los exámenes, no tenemos que elegir entre no estudiar nada y estudiar 24 horas al día, sino entre dedicar una hora más a repasar nuestras notas y ver la televisión. Los economistas utilizan el término **cambios marginales** para describir los pequeños ajustes adicionales en un plan que ya existía. Tenga presente el lector que «margen» significa «borde», por lo que los cambios marginales son los ajustes que realizamos en los bordes de lo que hacemos.

cambios marginales

pequeños ajustes adicionales de un plan de acción

En muchas situaciones, los individuos toman las mejores decisiones posibles pensando en términos marginales. Su-

pongamos, por ejemplo, que pedimos consejo a un amigo sobre el número de años que debemos permanecer estudiando. Si comparara el estilo de vida de una persona que tiene el doctorado con el de otra que no ha terminado los estudios primarios, podríamos quejarnos de que esta comparación no nos sirve de mucho para tomar una decisión. Ya poseemos algunos estudios y lo más probable es que tengamos que decidir si estudiamos uno o dos años más. Para tomar esta decisión, necesitamos saber cuáles son los beneficios adicionales de un año más de estudios (unos salarios más altos durante toda la vida y el mero placer de aprender) y los costes adicionales en que incurriríamos (las tasas de matrícula y los salarios que perdemos mientras estudiamos). Comparando estos *beneficios marginales* y *costes marginales*, podemos averiguar si merece o no la pena estudiar un año más.

Por poner otro ejemplo, consideremos el caso de unas líneas aéreas que tienen que decidir cuánto deben cobrar a los pasajeros que vuelan sin reserva. Supongamos que fletar un avión de 200 plazas que vuela por todo el país le cuesta a la compañía 100.000\$. En este caso, el coste medio de cada plaza es de 100.000\$/200, es decir, 500\$. Podríamos sentirnos tentados a extraer la conclusión de que las líneas aéreas nunca deben vender un billete por menos de 500\$. Sin embargo, en realidad, las líneas aéreas pueden obtener más beneficios pensando en términos marginales. Imaginemos que un avión está a punto de despegar con diez asientos vacíos y que un pasajero que vuela sin reserva está esperando en la puerta de embarque dispuesto a pagar 300\$ por un asiento. ¿Deben vendérselo las líneas aéreas? Por supuesto que deben. Si el avión tiene asientos vacíos, el coste de llevar un pasajero más es minúsculo. Aunque el coste *medio* de llevar un pasajero sea de 500\$, el coste *marginal* no es más que el coste de la bolsa de cacahuets y de la lata de bebida refrescante que consuma el pasajero adicional. En la medida en que el pasajero que vuela sin reserva pague una cantidad superior al coste marginal, es rentable venderle un billete.

Como muestran estos ejemplos, los individuos y las empresas pueden tomar mejores decisiones pensando en términos marginales. Una persona toma una decisión racional si y sólo si el beneficio marginal es superior al coste marginal.

Cuarto principio: los individuos responden a los incentivos

Como los individuos toman las decisiones comparando los costes y los beneficios, su conducta puede cambiar cuando cambian los costes o los beneficios. Es decir, los individuos responden a los incentivos. Por ejemplo, cuando sube el precio de una manzana, deciden comer más peras y menos manzanas, ya que el coste de comprar una manzana es mayor. Al mismo tiempo, los manzanales deciden contratar más trabajadores y cosechar más manzanas, ya que el beneficio de vender una manzana también es más alto. Como veremos, la influencia del precio en la conducta de los compradores y de los vendedores de un mercado —en este caso, el mercado de manzanas— es fundamental para comprender cómo funciona la economía.

Los poderes públicos nunca deben olvidar los incentivos, pues muchas medidas alteran los costes o los beneficios a los que se enfrentan los individuos y, por lo tanto, su conducta. Por ejemplo, un impuesto sobre la gasolina anima a la gente

a utilizar automóviles más pequeños, que consumen menos gasolina. También la anima a utilizar el transporte público en lugar del automóvil y a vivir más cerca del centro de trabajo. Si el impuesto es suficientemente alto, comenzará a utilizar automóviles eléctricos.

Cuando los poderes públicos no tienen en cuenta cómo influyen sus medidas en los incentivos, pueden acabar obteniendo unos resultados que no pretendían. Consideremos, por ejemplo, la legislación sobre la seguridad de los automóviles. Actualmente, todos los automóviles llevan cinturones de seguridad, pero eso no era así hace 40 años. A finales de los años 60, el libro de Ralph Nader, *Unsafe at Any Speed*, llevó a la opinión pública a mostrar una gran preocupación por la seguridad de los automóviles. El Congreso de Estados Unidos respondió con unas leyes que obligaban a las compañías a incluir como un elemento de serie en todos los automóviles nuevos varios mecanismos de seguridad, como los cinturones de seguridad.

¿Cómo afecta a la seguridad de los automóviles una ley sobre los cinturones de seguridad? El efecto directo es evidente. Al llevar cinturones de seguridad todos los automóviles, aumenta el número de personas que llevan cinturón de seguridad, por lo que aumenta la probabilidad de sobrevivir a un grave accidente de automóvil. En este sentido, los cinturones de seguridad salvan vidas.

Pero ahí no acaba todo. Para comprender perfectamente los efectos de esta ley, debemos reconocer que los individuos cambian de conducta en respuesta a los incentivos. La conducta pertinente en este caso es la velocidad y el cuidado con que conducen los automovilistas. Conducir despacio y con cuidado es costoso, porque requiere tiempo y energía del conductor. Cuando las personas racionales deciden la prudencia con que van a conducir, comparan el beneficio marginal de conducir con más prudencia con su coste marginal. Conducen más despacio y con más cuidado cuando el beneficio de aumentar la prudencia es alto. Eso explica por qué se conduce más despacio y con más cuidado cuando las carreteras están heladas que cuando están secas.

Veamos ahora cómo altera una ley sobre los cinturones de seguridad el cálculo coste-beneficio de un conductor racional. Los cinturones de seguridad reducen los costes que tienen los accidentes para el conductor, ya que hacen que disminuya la probabilidad de sufrir una lesión o de morir. Por lo tanto, una ley sobre los cinturones de seguridad reduce los beneficios de conducir despacio y con cuidado. Los individuos responden a los cinturones de seguridad como responderían a una mejora del estado de las carreteras: conduciendo más deprisa y con menos cuidado. El resultado final de una ley sobre los cinturones de seguridad es, pues, un aumento del número de accidentes.

¿Cómo afecta la ley al número de muertes causadas por los accidentes de tráfico? Los automovilistas que llevan puesto el cinturón de seguridad tienen más probabilidades de sobrevivir a un accidente, pero también de verse involucrados en uno. El efecto neto es ambiguo. Por otra parte, el hecho de que se conduzca con menos prudencia tiene una consecuencia negativa para los peatones (y para los automovilistas que no llevan puesto el cinturón). La ley los pone en peligro porque es más probable que se vean inmersos en un accidente, pero no están protegidos por un cinturón de seguridad. Por lo tanto, la ley sobre los cinturones de seguridad tiende a aumentar el número de peatones muertos en accidente.

Este análisis de los incentivos y los cinturones de seguridad tal vez parezca a primera vista una especulación ociosa. Sin embargo, en un estudio publicado en 1975 el economista Sam Peltzman demostró que las leyes sobre la seguridad de los automóviles han producido, de hecho, muchos de estos efectos. Según los datos de Peltzman, estas leyes producen menos muertes por accidente, pero también más accidentes. El resultado neto es una pequeña variación del número de muertes de automovilistas y un aumento del número de muertes de peatones.

El análisis de Peltzman sobre la seguridad de los automóviles es un ejemplo del principio general de que los individuos responden a los incentivos. Muchos de los incentivos que estudian los economistas son más sencillos que los de la legislación sobre la seguridad de los automóviles. A nadie le sorprende que la gente utilice automóviles más pequeños en Europa, donde los impuestos sobre la gasolina son altos, que en Estados Unidos, donde son bajos. Sin embargo, como muestra el ejemplo de los cinturones de seguridad, las decisiones de los poderes públicos pueden tener unas consecuencias que no son evidentes de antemano. Cuando se analiza una medida cualquiera, hay que considerar no sólo los efectos directos, sino también los indirectos que actúan a través de los incentivos. Si la medida altera los incentivos, llevará a los individuos a cambiar de conducta.

PRUEBA RÁPIDA. Enumere y explique brevemente los cuatro principios de la toma de decisiones de una persona.

CÓMO INTERACTÚAN LOS INDIVIDUOS

Los cuatro primeros principios analizan el modo en que toman decisiones los individuos. Muchas de las decisiones que tomamos durante nuestra vida nos afectan no sólo a nosotros sino también a otras personas. Los tres principios siguientes se refieren a la forma en que interactúan los individuos.

Quinto principio: el comercio puede mejorar el bienestar de todo el mundo

Probablemente habrá oído el lector en las noticias que los japoneses son competidores de Estados Unidos en la economía mundial. Eso es cierto en algunos aspectos, pues las empresas americanas y las japonesas producen muchos de los mismos bienes. Ford y Toyota compiten por los mismos clientes en el mercado de automóviles. Compaq y Toshiba compiten por los mismos clientes en el mercado de computadoras personales.

Sin embargo, es fácil equivocarse cuando se analiza la competencia entre los países. El comercio entre Estados Unidos y Japón no es como una competición deportiva, en la que un equipo gana y otro pierde. En realidad, ocurre lo contrario: el comercio entre dos países puede mejorar el bienestar de los dos.

Para ver por qué, observemos cómo afecta el comercio a nuestra familia. Cuando un miembro de nuestra familia busca trabajo, compite con los miembros de otras que están buscando trabajo. Las familias también compiten entre sí cuando

van de compras, ya que cada una quiere comprar los mejores bienes al menor precio posible. Por lo tanto, cada una de las familias de la economía compite en cierto sentido con todas las demás.

A pesar de esta competencia, una familia no mejoraría su bienestar aislándose del resto. Si se aislara, necesitaría cultivar sus propios alimentos, hacerse su propia ropa y construirse su propia casa. Es evidente que gana mucho si aprovecha la posibilidad de comerciar con otras. El comercio permite a cada persona especializarse en las actividades que mejor realiza, ya sea cultivar el campo, coser o construir viviendas. Comerciendo con otras personas, puede comprar una variedad mayor de bienes y de servicios con un coste más bajo.

Los países, así como las familias, se benefician de la posibilidad de comerciar entre sí. El comercio permite a los países especializarse en lo que hacen mejor y disfrutar de una mayor variedad de bienes y de servicios. Los japoneses, así como los franceses y los egipcios y los brasileños, son tanto nuestros socios en la economía mundial como nuestros competidores.

Sexto principio: los mercados normalmente constituyen un buen mecanismo para organizar la actividad económica

La caída del comunismo en la Unión Soviética y en el este de Europa posiblemente sea el cambio más importante que ha ocurrido en el mundo en los últimos cincuenta años. Los países comunistas se basaban en la premisa de que los planificadores centrales del gobierno eran los que estaban en mejores condiciones para dirigir la actividad económica. Estos planificadores decidían los bienes y servicios que se producían, la

cantidad que se producía y quiénes los producían y los consumían. La planificación central se basaba en la teoría de que el gobierno era el único que podía organizar la actividad económica de una forma que promoviera el bienestar económico del país en su conjunto.

Actualmente la mayoría de los países que tenían economías basadas en un sistema de planificación central han abandonado este sistema y están tratando de desarrollar economías de mercado. En una **economía de mercado**, las decisiones del planificador central son sustituidas por las decisiones de millones de empresas y de hogares. Las empresas deciden a quién van a contratar y qué van a producir. Los hogares deciden en qué empresas van a trabajar y qué van a comprar con su renta. Estas empresas y hogares interactúan en el mercado, en el cual los precios y el interés personal orientan sus decisiones.

economía de mercado

economía que asigna los recursos por medio de las decisiones descentralizadas de muchas empresas y hogares cuando interactúan en los mercados de bienes y servicios

El éxito de las economías de mercado es enigmático a primera vista. Al fin y al cabo, en una economía de mercado, nadie busca el bienestar económico de la sociedad en su conjunto. En los libres mercados hay muchos compradores y vendedores de numerosos bienes y servicios, y todos están interesados principalmente en su propio bienestar. Sin embargo, a pesar de que la toma de decisiones está descentralizada y de que los que toman las decisiones buscan su propio provecho, las economías de mercado han demostrado tener un éxito notable en la organización de la actividad económica de una forma que promueva el bienestar económico general.

PSI

Adam Smith y la mano invisible

Tal vez sólo sea una coincidencia que el gran libro de Adam Smith, *Una investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*, se publicara en 1776, precisamente el año en que los revolucionarios americanos firmaron la Declaración de la Independencia. Pero los dos documentos comparten un punto de vista predominante en la época, a saber, que normalmente lo mejor es dejar que los individuos se las arreglen solos, sin que la enorme mano del Estado oriente sus actos. Esta filosofía política constituye la base intelectual de la economía de mercado y de la sociedad libre más en general.

¿Por qué funcionan tan bien las economías de mercado descentralizadas? ¿Es porque se puede confiar en que la gente se tratará con afecto y amabilidad? En absoluto. He aquí cómo describe Adam Smith la forma en que interactúan los individuos en una economía de mercado:

El hombre casi siempre tiene la ocasión de recibir la ayuda de sus semejantes, y es inútil que la espere de su benevolencia solamente. Es más probable que lo consiga si puede inclinar en su favor el egoísmo de ellos demostrándoles que

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

Todo individuo... ni pretende promover el interés público ni sabe cuánto lo está promoviendo... Lo único que busca es su propio provecho, y en éste, como en otros muchos casos, una mano invisible lo lleva a promover un fin que no entraba en sus intenciones. Tampoco es siempre malo para la sociedad que no entrara en sus intenciones. Al buscar su propio interés, promueve el de la sociedad más eficazmente que si realmente pretendiera promoverlo.

Smith afirma que los participantes en la economía son movidos por el interés personal y que la "mano invisible" del mercado lleva a este interés personal a promover el bienestar económico general.

Muchas de las ideas de Smith constituyen el centro de la economía moderna. Nuestro análisis de los capítulos siguientes nos permitirá expresar sus conclusiones con mayor precisión y examinar exhaustivamente las virtudes y los defectos de la mano invisible del mercado.

En su libro *Una investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*, publicado en 1776, el economista Adam Smith hizo la observación más famosa de toda la economía: los hogares y las empresas interactúan en los mercados como si fueran guiados por una «mano invisible» que los condujera a obtener unos resultados de mercado deseables. Uno de los objetivos de este libro es comprender la magia de esta mano invisible. Cuando el lector estudie economía, verá que los precios son el instrumento con el que la mano invisible dirige la actividad económica. Los precios reflejan tanto el valor que tiene un bien para la sociedad como el coste social de producirlo. Como los hogares y las empresas observan los precios cuando deciden lo que van a comprar y a vender, tienen en consideración sin darse cuenta los beneficios y los costes sociales de sus actos. Como consecuencia, los precios llevan a cada uno a obtener unos resultados que en muchos casos maximizan el bienestar de la sociedad en su conjunto.

La habilidad de la mano invisible para guiar la actividad económica tiene un importante corolario: cuando un gobierno impide que los precios se ajusten a las condiciones naturales de la oferta y la demanda, impide que la mano invisible coordine a los millones de hogares y empresas que constituyen la economía. Este corolario explica por qué los impuestos afectan negativamente a la asignación de los recursos: los impuestos distorsionan los precios y, por lo tanto, las decisiones de los hogares y de las empresas. También explica el daño aún mayor que causan las medidas que controlan directamente los precios, como el control de los alquileres. Y explica el fracaso del comunismo. En los países comunistas, los precios no se determinaban en el mercado, sino que eran dictados por los planificadores centrales. Estos carecían de la información que se refleja en los precios cuando éstos responden libremente a las fuerzas del mercado. Los planificadores centrales fracasaban porque trataban de dirigir la economía con una mano atada a la espalda: la mano invisible del mercado.

Séptimo principio: el Estado puede mejorar a veces los resultados del mercado

Aunque los mercados suelen ser un buen mecanismo para organizar la actividad económica, esta regla tiene algunas excepciones importantes. Hay dos grandes razones por las que el Estado interviene en la economía: para fomentar la eficiencia y la equidad. Es decir, la mayoría de las medidas aspiran a aumentar la tarta económica o a cambiar la forma en que se reparte.

La mano invisible lleva normalmente a los mercados a asignar los recursos eficientemente. No obstante, a veces no funciona por varias razones. Los economistas utilizan el término **fallo del mercado** para referirse a las situaciones en las que el mercado no asigna por sí solo los recursos eficientemente.

fallo del mercado

situación en la que un mercado no asigna eficientemente los recursos por sí solo

Una de las causas posibles de un fallo del mercado es una externalidad. Una **externalidad** es la influencia de las acciones de una persona en el bienestar de otra. La contaminación es el ejemplo clásico de coste externo. Si una fábrica de pro-

ductos químicos no asume todo el coste del humo que emite, probablemente emitirá demasiado. En este caso, el gobierno puede mejorar el bienestar económico legislando sobre el medio ambiente. La creación de saber es el ejemplo clásico de beneficio externo. Cuando un científico realiza un importante descubrimiento, produce un valioso recurso que puede ser utilizado por otras personas. En este caso, el gobierno puede mejorar el bienestar económico subvencionando la investigación básica, como hace en realidad.

externalidad

consecuencias de las acciones de una persona para el bienestar de otra

Otra de las causas posibles de un fallo del mercado es el poder de mercado. El **poder de mercado** se refiere a la capacidad de una persona (o de un pequeño grupo de personas) para influir indebidamente en los precios de mercado. Supongamos, por ejemplo, que todos los habitantes de un pueblo necesitan agua, pero sólo hay un pozo. Su propietario tiene poder de mercado —en este caso, un *monopolio*— sobre la venta de agua. No está sujeto a la rigurosa competencia con la que la mano invisible frena normalmente el interés personal. El lector verá que en este caso la regulación del precio que cobra el monopolista puede mejorar la eficiencia económica.

poder de mercado

capacidad de un único agente económico (o de un pequeño grupo de ellos) para influir considerablemente en los precios de mercado

La mano invisible es aún menos capaz de garantizar la distribución equitativa de la prosperidad económica. Una economía de mercado retribuye a los individuos de acuerdo con su capacidad para producir cosas que otros están dispuestos a pagar. El mejor jugador de baloncesto del mundo gana más que el mejor jugador de ajedrez del mundo simplemente porque la gente está dispuesta a pagar más por ver un partido de baloncesto que por ver una partida de ajedrez. La mano invisible no garantiza que todo el mundo tendrá suficiente comida, una ropa digna y una asistencia sanitaria adecuada. Uno de los objetivos de muchas de las medidas que toman los poderes públicos, como el impuesto sobre la renta y el sistema de asistencia social, es conseguir una distribución más equitativa del bienestar económico.

Decir que el Estado *puede* mejorar los resultados del mercado algunas veces no significa que siempre los *mejore*. Las medidas no son tomadas por ángeles, sino por medio de un proceso político que dista de ser perfecto. Algunas veces las medidas adoptadas tienen únicamente por objeto recompensar a los que tienen poder político. Otras son tomadas por dirigentes bienintencionados que no están totalmente informados. Uno de los objetivos del estudio de la economía es ayudar al lector a juzgar cuándo es justificable la política de un gobierno para fomentar la eficiencia o la equidad y cuándo no.

PRUEBA RÁPIDA. Enumere y explique brevemente los tres principios relacionados con las interacciones económicas.

CÓMO FUNCIONA LA ECONOMÍA EN SU CONJUNTO

Hemos comenzado viendo cómo toman decisiones los individuos, y a continuación hemos visto cómo interactúan. Todas estas decisiones e interacciones constituyen «la economía». Los tres últimos principios se refieren al funcionamiento de la economía en su conjunto.

Octavo principio: el nivel de vida de un país depende de su capacidad para producir bienes y servicios

Las diferencias entre los niveles de vida de los distintos países son asombrosas. En 1997, el americano medio tenía una renta de 29.000\$ aproximadamente. Ese mismo año, el mexicano medio ganaba 8.000\$ y el nigeriano medio ganaba 900\$. Como cabría esperar, estas grandes diferencias entre los niveles medios de renta se reflejan en los indicadores de la calidad de vida. Los ciudadanos de los países de renta alta tienen más televisores, más automóviles, una nutrición mejor, una asistencia sanitaria mejor y una esperanza de vida mayor que los ciudadanos de los países de renta baja.

Los cambios que experimentan los niveles de vida con el paso del tiempo también son grandes. En Estados Unidos, las rentas han crecido históricamente alrededor de un 2 por ciento al año (una vez descontados los cambios del coste de la vida). A esta tasa, la renta media se duplica cada 35 años. En los últimos cien años, la renta media se ha multiplicado aproximadamente por ocho.

¿A qué se deben estas grandes diferencias entre los niveles de vida de los distintos países y de distintas épocas? La respuesta es sorprendentemente sencilla. Casi todas las diferencias entre los niveles de vida son atribuibles a las diferencias existentes entre los niveles de **productividad** de los países, que es la cantidad de bienes y servicios producidos con cada hora de trabajo. En los países en los que los trabajadores pueden producir una gran cantidad de bienes y servicios por unidad de tiempo, la mayoría de las personas disfrutan de un elevado nivel de vida; en los países cuyos trabajadores son menos productivos, la mayoría de las personas llevan una existencia más precaria. Asimismo, la tasa de crecimiento de la productividad de un país determina la tasa de crecimiento de su renta media.

productividad

cantidad de bienes y servicios producidos con cada hora de trabajo

La relación fundamental entre la productividad y los niveles de vida es sencilla, pero sus implicaciones son trascendentes. Si la productividad es el principal determinante de los niveles de vida, otras explicaciones deben tener una importancia secundaria. Por ejemplo, podría ser tentador atribuir a los sindicatos o a la legislación sobre el salario mínimo el aumento que ha experimentado el nivel de vida de los trabajadores americanos en los últimos cien años. Sin embargo, el verdadero héroe de los trabajadores americanos es su creciente productividad. Por poner otro ejemplo, algunos observadores han afirmado que el aumento de la competencia procedente de Japón y de otros países explica el lento creci-

miento que han experimentado las rentas en Estados Unidos durante los últimos 30 años. Sin embargo, el verdadero villano no es la competencia del extranjero, sino el crecimiento cada vez menor de la productividad en Estados Unidos.

La relación entre la productividad y los niveles de vida también tiene profundas implicaciones para la política económica. Cuando nos preguntamos cómo afectará una medida cualquiera a los niveles de vida, la pregunta clave es cómo afectará a nuestra capacidad de producir bienes y servicios. Para elevar los niveles de vida, los responsables de la política económica tienen que elevar la productividad asegurándose de que los trabajadores tienen un buen nivel de estudios, poseen las herramientas necesarias para producir bienes y servicios y tienen acceso a la mejor tecnología existente.

Por ejemplo, durante las décadas de 1980 y 1990 se debatió mucho en Estados Unidos el déficit presupuestario público, es decir, el exceso de gasto público sobre los ingresos del Estado. Como veremos, la preocupación por el déficit presupuestario se debe en gran medida a su repercusión negativa en la productividad. Cuando el gobierno necesita financiar un déficit presupuestario, pide préstamos en los mercados financieros, de la misma manera que un estudiante puede pedir un préstamo para financiar los estudios universitarios o una empresa puede pedir préstamos para financiar una nueva fábrica. Cuando el Estado se endeuda para financiar su déficit reduce, pues, la cantidad de fondos de que pueden disponer otros prestatarios. Por lo tanto, el déficit presupuestario reduce la inversión tanto en capital humano (la educación del estudiante) como en capital físico (la fábrica de la empresa). Como una reducción de la inversión hoy significa una productividad menor en el futuro, generalmente se considera que los déficit presupuestarios reducen el crecimiento de los niveles de vida.

Noveno principio: los precios suben cuando el gobierno imprime demasiado dinero

En Alemania, un periódico costaba 0.30 marcos en enero de 1921. Menos de dos años más tarde, en noviembre de 1922, ese mismo periódico costaba 70.000.000 marcos. Todos los demás precios de la economía subieron en una cuantía similar. Este episodio es uno de los ejemplos más espectaculares de **inflación**, que es un aumento del nivel general de precios de la economía.

inflación

aumento del nivel general de precios de la economía

Aunque Estados Unidos nunca ha experimentado una inflación ni siquiera cercana a la que sufrió Alemania en la década de los 20, ésta ha sido a veces un problema económico. Por ejemplo, durante la década de los 70 el nivel general de precios se duplicó con creces y el presidente Gerald Ford declaró que la inflación era el «enemigo público número uno». En cambio, en la década de los 90 la inflación fue del orden de un 3 por ciento al año; a esta tasa, los precios tardarían más de 20 años en duplicarse. Como una elevada inflación impone algunos costes a la sociedad, mantenerla en un bajo nivel es un objetivo de los responsables de la política económica de todo el mundo.

¿A qué se debe la inflación? En casi todos los casos en los que es alta o persistente, el culpable resulta ser siempre el mismo: el crecimiento de la cantidad de dinero. Cuando un gobierno crea grandes cantidades de dinero, su valor disminuye. En Alemania, a principios de los años 20 en que los precios se triplicaban, en promedio, todos los meses, la cantidad de dinero también se triplicaba todos los meses. La historia económica de Estados Unidos, aunque es menos espectacular, también apunta a una conclusión similar: la elevada inflación de los años 70 fue unida a un rápido crecimiento de la cantidad de dinero, y la baja inflación de los años 90 ha ido unida a un lento crecimiento de la cantidad de dinero.

Décimo principio: la sociedad se enfrenta a una disyuntiva a corto plazo entre la inflación y el desempleo

Si es tan fácil explicar la inflación, ¿por qué a veces tienen dificultades los responsables de la política económica para librar a la economía de ella? Una de las razones se halla en que a menudo se piensa que la reducción de la inflación provoca un aumento temporal del desempleo. La curva que muestra esta disyuntiva o intercambio entre la inflación y el desempleo se denomina **curva de Phillips**, en honor al economista que examinó por primera vez esta relación.

curva de Phillips

curva que muestra la disyuntiva o intercambio a corto plazo entre la inflación y el desempleo

La curva de Phillips sigue siendo un tema controvertido para los economistas, pero actualmente la mayoría acepta la idea de que existe una disyuntiva a corto plazo entre la inflación y el desempleo. Eso significa simplemente que en un periodo de uno o dos años, muchas medidas económicas influyen en la inflación y en el desempleo en sentido contrario. Las autoridades económicas se enfrentan a esta disyuntiva independientemente de que los niveles de inflación y de desempleo sean altos (como ocurrió en Estados Unidos a principios de los años 80), bajos (como a finales de los años 90) o se encuentren en una situación intermedia.

¿A qué se debe esta disyuntiva a corto plazo? Según una explicación habitual, a que algunos precios se ajustan lentamente. Supongamos, por ejemplo, que el gobierno reduce la cantidad de dinero que hay en la economía. A largo plazo, la única consecuencia de este cambio de política es un descenso del nivel general de precios. Sin embargo, no todos los precios se ajustan inmediatamente. Pueden pasar varios años antes de que todas las empresas publiquen nuevos catálogos, todos los sindicatos hagan concesiones salariales y todos los restaurantes impriman nuevos menús. Es decir, se dice que los precios son *rígidos* a corto plazo.

Como son rígidos, algunos tipos de medidas producen efectos a corto plazo diferentes de sus efectos a largo plazo. Cuando el gobierno reduce, por ejemplo, la cantidad de dinero, reduce la cantidad que gastan los individuos. Una disminución del gasto, junto con unos precios demasiado altos, reduce la cantidad de bienes y servicios que venden las empresas. Una disminución de las ventas lleva, a su vez, a las empresas a despedir trabajadores. Por lo tanto, la reducción de la cantidad de dinero eleva el desempleo temporalmente hasta que los precios se ajustan totalmente en respuesta al cambio.

La disyuntiva entre la inflación y el desempleo sólo es temporal, pero puede durar varios años, por lo que la curva de Phillips es fundamental para comprender muchos acontecimientos que ocurren en la economía. En particular, los responsables de la política económica pueden explotar esta disyuntiva utilizando diversos instrumentos. Alterando la cantidad que gasta el Estado, la cantidad que recauda en impuestos y la cantidad de dinero que imprime, los responsables de la política económica pueden influir a corto plazo en la combinación de inflación y desempleo que experimenta la economía. Como estos instrumentos de la política monetaria y fiscal pueden ser muy poderosos, el modo en que deben utilizarse para controlar la economía, en caso de que deban utilizarse, es objeto de continuos debates.

PRUEBA RÁPIDA. Enumere y explique brevemente los tres principios que describen cómo funciona la economía en su conjunto.

CONCLUSIONES

Ahora ya tiene el lector alguna idea sobre las cuestiones de que trata la economía. En los capítulos siguientes exponemos muchas ideas específicas sobre los individuos, los mercados y las economías. Para dominarlas será necesario realizar algunos esfuerzos, pero no es una tarea abrumadora. El campo de la economía se basa en unas cuantas ideas

básicas que pueden aplicarse en muchas situaciones diferentes.

A lo largo de este libro volveremos a referirnos a los *diez principios de la economía* destacados en este capítulo y resumidos en la Tabla 1-1. Incluso el análisis económico más complejo se basa en los diez principios aquí presentados.

Tabla 1-1. Los diez principios de la economía**CÓMO TOMAN DECISIONES LOS INDIVIDUOS**

- Primero: Los individuos se enfrentan a disyuntivas.
 Segundo: El coste de una cosa es aquello a lo que tenemos que renunciar para conseguirla.
 Tercero: Las personas racionales piensan en términos marginales.
 Cuarto: Los individuos responden a los incentivos.

CÓMO INTERACTÚAN LOS INDIVIDUOS

- Quinto: El comercio puede mejorar el bienestar de todo el mundo.
 Sexto: Los mercados normalmente constituyen un buen mecanismo para organizar la actividad económica.
 Séptimo: El Estado puede mejorar a veces los resultados del mercado.

CÓMO FUNCIONA LA ECONOMÍA EN SU CONJUNTO

- Octavo: El nivel de vida de un país depende de su capacidad para producir bienes y servicios.
 Noveno: Los precios suben cuando el gobierno imprime demasiado dinero.
 Décimo: La sociedad se enfrenta a una disyuntiva a corto plazo entre la inflación y el desempleo.

Resumen

- Las lecciones fundamentales sobre la toma individual de decisiones son las siguientes: los individuos se enfrentan a disyuntivas entre distintos objetivos; el coste de cualquier acción se mide en oportunidades perdidas; las personas racionales toman decisiones comparando los costes y los beneficios marginales; y los individuos cambian de conducta en respuesta a los incentivos.
- Las lecciones fundamentales sobre las interacciones entre las personas son las siguientes: el comercio puede ser mutuamente beneficioso; los mercados suelen ser un buen mecanismo para coordinar los intercambios entre las personas; y el Estado puede mejorar los resultados del mercado si éste tiene algún fallo o si los resultados no son equitativos.
- Las lecciones fundamentales sobre la economía en su conjunto son las siguientes: la productividad es la fuente última de los niveles de vida; el crecimiento del dinero es la fuente última de la inflación; y la sociedad se enfrenta a una disyuntiva o intercambio a corto plazo entre la inflación y el desempleo.

Conceptos clave

escasez, pág. 3
 economía, pág. 3
 eficiencia, pág. 4
 equidad, pág. 4
 coste de oportunidad, pág. 5
 cambios marginales, pág. 5
 economía de mercado, pág. 7

fallo del mercado, pág. 8
 externalidad, pág. 8
 poder de mercado, pág. 8
 productividad, pág. 9
 inflación, pág. 9
 curva de Phillips, pág. 10

Preguntas de repaso

1. Cite tres ejemplos de importantes disyuntivas a las que se enfrenta en su vida.
2. ¿Cuál es el coste de oportunidad de ver una película?
3. El agua es necesaria para vivir. ¿Es grande o pequeño el beneficio marginal de un vaso de agua?
4. ¿Por qué deben pensar los responsables de la política económica en los incentivos?
5. ¿Por qué no es el comercio entre los países como un juego en el que unos ganan y otros pierden?
6. ¿Qué hace la «mano invisible» del mercado?
7. Explique las dos principales causas de los fallos del mercado y cite un ejemplo de cada una.
8. ¿Por qué es importante la productividad?
9. ¿Qué es la inflación y a qué se debe?
10. ¿Qué relación existe entre la inflación y el desempleo a corto plazo?

Problemas y aplicaciones

1. Describa algunas de las disyuntivas a las que se enfrenta:
 - a. una familia que tenga que decidir si compra o no un nuevo automóvil
 - b. un parlamentario que tenga que decidir cuánto debe gastarse en parques nacionales
 - c. el presidente de una empresa que tenga que decidir si abre o no una nueva fábrica
 - d. un profesor que tenga que decidir si se prepara o no una clase.
2. Usted está tratando de decidir si se toma o no unas vacaciones. La mayoría de los costes de unas vacaciones (el billete de avión, el hotel, los salarios perdidos) se expresan en dólares, pero sus beneficios son psicológicos. ¿Cómo puede comparar los beneficios y los costes?
3. Usted pensaba pasar el sábado trabajando en su empleo a tiempo parcial, pero un amigo le pide que vaya con él a esquiar. ¿Cuál es el verdadero coste de ir a esquiar? Suponga ahora que había pensado pasar el día estudiando en la biblioteca. ¿Cuál es el coste de ir a esquiar en este caso? Explique su respuesta.
4. Usted gana 100\$ en un concurso. Puede elegir entre gastar el dinero hoy o depositarlo durante un año en una cuenta bancaria que paga un tipo de interés del 5 por ciento. ¿Cuál es el coste de oportunidad de gastar los 100\$ hoy?
5. La empresa que usted dirige ha invertido 5 millones de dólares en el desarrollo de un nuevo producto, pero aún no está totalmente desarrollado. En una reunión reciente, su personal de ventas declara que la introducción de productos rivales ha reducido las ventas esperadas de su nuevo producto a 3 millones de dólares. Si costara 1 millón terminar de desarrollarlo y fabricarlo, ¿debería seguir adelante y desarrollarlo? ¿Qué cantidad máxima debería pagar usted para terminar de desarrollarlo?
6. Tres directivos de la empresa Pociones Mágicas están considerando la posibilidad de aumentar la producción. Cada uno sugiere una manera de tomar esta decisión.

JAVIER: Debemos averiguar si la productividad de la empresa —los litros de poción por trabajador— aumentaría o disminuiría.

ROBERTO: Debemos averiguar si nuestro coste medio —el coste por trabajador— aumentaría o disminuiría.

ERNESTO: Debemos averiguar si el ingreso adicional generado por la venta de la poción adicional sería mayor o menor que los costes adicionales.

¿Quién cree que tiene razón? ¿Por qué?
7. El sistema de pensiones proporciona una renta a las personas de más de 65 años. Si un pensionista decide trabajar y ganar más renta, la cuantía de la pensión normalmente disminuye.
 - a. ¿Cómo afecta la existencia de pensiones a los incentivos de los individuos para ahorrar mientras trabajan?
 - b. ¿Cómo afecta la reducción que experimentan las prestaciones después de impuestos cuando los ingresos son más altos al incentivo de las personas para trabajar después de los 65 años?
8. En Estados Unidos, según un reciente proyecto de ley que reforma los programas públicos de lucha contra la pobreza, muchos perceptores de asistencia social sólo pueden percibir prestaciones durante dos años.
 - a. ¿Cómo afectan estas modificaciones de la legislación a los incentivos para trabajar?
 - b. ¿Cómo podrían representar estas modificaciones una disyuntiva entre la equidad y la eficiencia?
9. Su compañero de habitación es mejor cocinero que usted, pero usted limpia más deprisa que él. Si él hiciera todas las comidas y usted toda la limpieza, ¿le llevarían a usted sus tareas más o menos tiempo que si se las repartieran por igual? Cite un ejemplo parecido que muestre que la especialización y el comercio pueden mejorar el bienestar de dos países.
10. Suponga que Francia adoptara el sistema de planificación central para su economía y que usted se convirtiera en el jefe de planificación. Entre los millones de decisiones que habría de tomar para el próximo año se encuentran el número de discos compactos que debe producirse, los artistas cuya música debe grabarse y las personas que deben recibir los discos.
 - a. Para tomar estas decisiones inteligentemente, ¿qué información necesitaría sobre la industria de discos compactos? ¿Qué información necesitaría sobre cada uno de los ciudadanos franceses?
 - b. ¿Cómo afectarían sus decisiones sobre los discos compactos a algunas otras decisiones suyas, como el número de lectores de discos compactos que deberían fabricarse o el número de cintas de audio que deberían producirse? ¿Cómo podrían alterar algunas de sus demás decisiones sobre la economía sus ideas sobre los discos compactos?
11. Indique si cada una de las siguientes actividades públicas está motivada por una preocupación por la equidad o por una preocupación por la eficiencia. En el caso de la eficiencia, analice el tipo de fallo del mercado.
 - a. La regulación de los precios de la televisión por cable.
 - b. El reparto entre algunas personas pobres de vales que pueden utilizarse para comprar comida.
 - c. La prohibición de fumar en los lugares públicos.
 - d. La división de una compañía telefónica de ámbito nacional en varias más pequeñas.
 - e. La subida de los impuestos sobre la renta que pagan las personas que tienen una renta más alta.
 - f. La aprobación de leyes que prohíben conducir habiendo ingerido alcohol.
12. Analice cada una de las afirmaciones siguientes desde el punto de vista de la equidad y la eficiencia.
 - a. «Todos los miembros de la sociedad deben tener garantizada la mejor asistencia sanitaria posible.»
 - b. «Cuando los trabajadores son despedidos, deben poder percibir prestaciones por desempleo hasta que encuentren otro trabajo.»
13. ¿En qué aspectos es diferente su nivel de vida del de sus padres o sus abuelos cuando tenían su misma edad? ¿Por qué se han producido estos cambios?
14. Suponga que los alemanes deciden ahorrar una parte mayor de su renta. Si los bancos prestan este dinero a las empresas y éstas lo utilizan para construir nuevas fábricas, ¿cómo podría este aumento del ahorro acelerar el crecimiento de la productividad? ¿Quién cree usted que se beneficia del aumento de la productividad? ¿Obtiene la sociedad algo a cambio de nada?
15. Suponga que cuando se despierta todo el mundo por la mañana, descubre que el gobierno le ha entregado una cantidad adicional de dinero igual a la que ya tenía. Explique cómo afectará probablemente esta duplicación de la oferta de dinero a:

- a. la cantidad total gastada en bienes y servicios
 - b. la cantidad de bienes y servicios comprados si los precios son rígidos
 - c. los precios de los bienes y servicios si los precios pueden ajustarse.
16. Imagine que es responsable de la política económica y que está tratando de averiguar si conviene reducir la tasa de inflación. Para tomar una decisión inteligente, ¿qué necesitaría saber sobre la inflación, el desempleo y la disyuntiva entre ambos?