

Capítulo 1

Los diez principios de la economía

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 que miembros realizan cada tarea y que recibe cada uno a cambio: ¿quién cocina?, ¿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 que labores se realizaran y quienes las harán. Necesita algunas personas para trabajar la tierra, otras para hacer la ropa y otras para diseñar programas informáticos. Una vez que se 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 estos producen. Debe decidir quien comerá caviar y quien papas. Ha de decidir quien conducirá un Porsche y quien ira en autobús.

La gestión de los recursos de la sociedad es importante porque estos son escasos. La escasez significa que la sociedad puede ofrecer menos de lo 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 que aspiren.

La economía es el estudio del modo en que las sociedades gestionan 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: cuanto trabajan, que compran, cuanto ahorran y como 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 este y la cantidad que se vende. Por último, los economistas analizan las fuerzas y 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.

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 al lector una visión panorámica del objeto de estudio de la economía.

¿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 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 para 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 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 personales 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 la mejora de la salud que trae consigo, 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 posible a 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 torta 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 a 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 lo más iguales posibles, esta disminuye.

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 tendría 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 aquella a lo que se renuncia para conseguirla..

Como los individuos se enfrentan a disyuntivas, para tomar decisiones deben comparar los costos y los beneficios de los diferentes cursos de acción posibles. 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, podríamos 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.

El segundo problema que plantea este cálculo de los costes se halla en que no tiene en cuenta el mayor coste de estudiar en la universidad: el tiempo. Cuando una persona pasa un año asistiendo a clase, leyendo libros 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. De hecho, 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.

Tercer principio: las personas racionales piensan en términos marginales..

Muchas decisiones que se toman en la vida obligan a realizar pequeños ajustes adicionales en un plan de acción que ya existía. Los economistas los llaman cambios marginales. En muchas situaciones, los individuos toman las mejores decisiones posibles pensando en términos marginales.

Supongamos, por ejemplo, que un amigo nos pide consejo sobre el número de años que debe permanecer estudiando. Si comparamos el estilo de vida de una persona que tenga el doctorado con el de otra que no terminara los estudios primarios, podría quejarse de que esta comparación no le sirve de mucho para tomar su decisión. Lo más probable es que nuestro amigo ya posea algunos estudios y tenga que decidir si estudia uno o dos años más. Para tomar esta decisión, necesita saber cuáles son los beneficios adicionales de un año más de estudios y los costes adicionales en que incurriría. Comparando estos beneficios y costes marginales, puede averiguar si merece o no la pena estudiar un año más.

Por poner otro ejemplo que muestra que pensar en términos marginales ayuda a tomar decisiones, 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 vuele por todo el país le cuesta a la compañía \$100.000. En este caso, el coste medio de cada plaza es de \$100.000 dividido 200, es decir \$500. Podríamos sentirnos tentados de extraer la conclusión de que las líneas aéreas nunca deben vender un billete por menos de \$500.

Sin embargo, las líneas aéreas pueden obtener más beneficios pensando en términos marginales. Supongamos que un avión está a punto de despegar con diez asientos vacíos. Hay un pasajero que vuela sin reserva y que 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 comida 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 agricultores deciden contratar más trabajadores y cosechar más manzanas, ya que el beneficio de vender una manzana también es más alto.

El papel fundamental que desempeñan los incentivos en la determinación de la conducta es importante para las medidas que han de tomar los poderes públicos. Estas suelen alterar los costes o los beneficios de las acciones privadas. Cuando los poderes públicos no tienen en cuenta la forma en que podría cambiar la conducta como consecuencia, sus medidas pueden producir unos efectos que no pretendían.

Un ejemplo de esos efectos inintencionados es la legislación sobre los cinturones de seguridad y la seguridad de los automóviles. En la década de 1950 pocos automóviles llevaban cinturones de seguridad. Hoy en día todos los llevan y la razón del cambio es la legislación. ¿Cómo afecta a la seguridad de los automóviles una ley sobre los cinturones de seguridad? El efecto directo es evidente. Al llevar los 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.

Sin embargo, para comprender totalmente los efectos de esta ley, debemos reconocer que los individuos cambian de conducta en respuesta a los incentivos. En este caso, la conducta pertinente 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 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 reducen 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 de las condiciones de las carreteras: conduciendo más deprisa y con menos cuidado. El resultado final de una ley sobre los cinturones de seguridad es un aumento del número de accidentes, pero menos muertes.

¿Cómo afecta 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 clara 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 y no estén 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.

Muchos de los incentivos que estudian los economistas son más sencillos que los de la legislación sobre la seguridad de los automóviles. Por ejemplo, a nadie le sorprende que un impuesto sobre las manzanas lleve a los consumidores a comprar menos manzanas. Sin embargo, las decisiones de los poderes públicos a veces tienen 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.

¿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, compete 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 compete 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. Comerciando con otras personas, puede comprar una variedad mayor de bienes y 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 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.

El éxito de las economías de mercado es enigmático a primera vista. Podría parecer que las decisiones descentralizadas de millones de hogares y empresas que se mueven por su interés personal conducen al caos. Sin embargo, no es así. 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.

En su libro *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. Éstos 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 normalmente lleva 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 una situación en la que el mercado no asigna por sí solo los recursos eficientemente.

Una causa posible 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. Si una fábrica de productos químicos no soporta 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.

Otra causa posible 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 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.

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. Un objetivo 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 los *mejorará* siempre. 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. Un objetivo 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.

¿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 1993, el americano medio tenía una renta de \$25.000 aproximadamente. Ese mismo año, el mexicano medio ganaba \$7.000 y el nigeriano medio ganaba \$1.500. 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% al año (una vez tenidos descontados los cambios del coste de la vida). A esta tasa, la renta media se duplica cada 35 años. En algunos países, el crecimiento económico ha sido aún más rápido. Por ejemplo, en Japón la renta media se ha duplicado en los últimos 20 años y en Corea del Sur se ha duplicado en los últimos 10.

¿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.

La relación fundamental entre la productividad y los niveles de vida es sencilla, pero sus implicaciones son trascendentales. 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 crecimiento que han experimentado las rentas en Estados Unidos durante los últimos 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 la última década se ha debatido 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 un préstamo 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.

Aunque Estados Unidos nunca ha experimentado una inflación ni siquiera cercana a la que sufrió Alemania en la década de 1920, ésta ha sido a veces un problema económico. Por ejemplo, durante la década de 1970 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 1990 la inflación ha sido del orden de un 3% al año; a esta tasa, los precios tardarían veinte 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 la mayoría de 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. 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.

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. Según una explicación habitual, esta disyuntiva se debe 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 afirma que los precios son *rígidos* a corto plazo.

Como son rígidlos, 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 reducción 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.

Gregory Mankiw
“Principios de Economía”
McGraw-Hill, Mexico, 1999.
Págs. 3 a 14