



ECONATIVA
PROFESIONALES DEL DESARROLLO SUSTENTABLE

INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA

Aldo Cerda M.

Esta constituye la tercera edición de los apuntes de Introducción a la Economía preparados para el curso de Economía (IN 41A) de la Escuela de Ingeniería de la Universidad de Chile.

El esfuerzo de elaborar un set de apuntes ad hoc data de hace más de una década, y fue liderado por los destacados profesores del Departamento de Industrias Eduardo Engel y Alejandra Mizala. A lo largo de estos años hemos percibido las numerosas bondades de los mismos, así como sus deficiencias. Creo que diez años es un período adecuado como para repensarlos.

En el caso específico de éste, el cual ha requerido un tiempo largo de reformulación, he querido incorporar elementos novedosos (si es que puede haber alguno de ellos que realmente califique como tal), que ayuden a la comprensión y motivación de los principios, tópicos y conceptos fundamentales de la Economía para nuestros alumnos. Espero que su actualización y mejoramiento en el tiempo (al igual que la del resto de los apuntes) permitan llegar a conformar un texto base para un primer curso de Economía para Ingenieros.

Agradezco desde ya toda sugerencia que ayude al mejor cumplimiento de los objetivos anteriores. Asimismo, deseo expresar mi gratitud a todos los que de una u otra forma ayudaron al enriquecimiento de este apunte. Como es de esperar, cualquier error que él contenga es de mi exclusiva responsabilidad.

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN: DIEZ PRINCIPIOS BÁSICOS DE ECONOMÍA

La palabra “economía” se deriva del griego *oykos* que representa a quien “administra la casa”, es decir, a quien administra los recursos disponibles en un hogar, una ciudad o una sociedad. La pregunta que surge inmediatamente es ¿por qué resulta necesario administrar? La importancia de la Economía radica básicamente en el hecho de que la disponibilidad de recursos productivos¹ en una sociedad es escasa: ello significa que la sociedad tiene menos que ofrecer con respecto a lo que las personas que la conforman les gustaría disponer. Si los recursos fueran ilimitados, no tendríamos problemas materiales, pues todos tendrían de todo a muy bajo precio. He ahí porqué una de las definiciones más populares de la ciencia económica sea aquella que afirma que *“la economía debe preocuparse de satisfacer necesidades ilimitadas con recursos limitados”*.

Aunque la resolución del problema de escasez puede adoptar muchas y muy diferentes facetas, el estudio de la Economía se encuentra unificado por un par de ideas centrales. En lo que resta de este capítulo, examinaremos diez principios básicos² que nos permitirán comprender de manera amplia de qué se trata más específicamente el campo de estudio de esta ciencia.

1.1. Cómo las personas toman decisiones

A pesar de lo amplio de la expresión, la mayor parte de la gente entiende lo que “una economía es”. Ya sea estemos hablando de la economía chilena, de la británica o de la de todo el mundo, una economía no es más que un grupo de personas (bastante grande en ciertos casos) interactuando unas con otras a lo largo de sus vidas. Dado que el comportamiento de una economía es un reflejo del comportamiento de las personas que la constituyen, empezaremos nuestro estudio de la Economía analizando cuatro principios en los cuales se basan las decisiones individuales de las personas.

¹ Aquellos que sirven para producir los bienes y servicios que constituyen la base del bienestar material de una sociedad

² Esta sección se basa en Mankiw G. (1997), *Principles of Economics*, The Dryden Press

Principio 1: Las personas enfrentan tradeoffs³

Un economista inmortalizó hace algunos años el sentido de este principio con la máxima “*no existen los almuerzos gratuitos*”: para obtener algo que queremos, generalmente debemos dar a cambio otra cosa que también queremos. Al tomar una decisión, sacrificamos un objetivo por la consecución de otro. Ejemplos de lo anterior son los siguientes:

Uno de los recursos más escasos de los estudiantes es su *tiempo*: cuando se estudia para un ramo, se está dejando de estudiar para otro. No sólo eso, mientras se estudia se está dejando de lado otras actividades que le reportan satisfacción al estudiante como dormir, ver televisión, hacer deportes, pololear, etc.

Una familia en general no tiene un presupuesto ilimitado, y así cada mes ella debe decidir cómo el ingreso disponible se repartirá entre las distintas necesidades a satisfacer: alimentación, educación, salud, entretenimiento, vivienda y otras. Así, cuando se gasta un peso en una actividad, se dispone de un peso menos para gastar en alguna otra.

A nivel más agregado, las sociedades también enfrentan tradeoffs: mientras más gastemos en defensa para proteger nuestra soberanía, menos presupuesto quedará disponible para educación, salud o pensiones de jubilación. Otros tradeoffs se dan por ejemplo en el ámbito de calidad ambiental e ingreso disponible. Mejorar la calidad del aire en Santiago por ejemplo requiere de regulaciones que se traducirán en incrementos de costos para las firmas que producen bienes y servicios, como para las personas que usan sus automóviles, lo cual redundará finalmente en una reducción del ingreso medio a la población.

Un típico ejemplo de tradeoff a escala agregada se da entre los objetivos de *eficiencia* y *equidad*. Eficiencia significa que la sociedad está produciendo la máxima cantidad de bienes y servicios con los escasos recursos de que dispone. Equidad significa que dicha producción se está repartiendo en forma justa entre los miembros de la sociedad. En otras palabras, la eficiencia hace referencia al tamaño de la torta que se puede producir, y equidad se refiere a cómo la torta se divide. Generalmente las políticas que el gobierno adopta para mejorar uno de estos objetivos, atenta directa o indirectamente contra el otro.

³ No existe una traducción literal del sentido de esta palabra, pero puede interpretarse como “intercambios”

El reconocer que la gente enfrenta tradeoffs no nos dice a priori qué decisiones deben tomarse. Sin embargo, dicho reconocimiento es importante porque será más probable que las personas tomen buenas decisiones si ellas entienden qué opciones tienen disponibles.

Principio 2: El costo de algo es lo que dejas de percibir por obtenerlo

Dado que las personas enfrentan tradeoffs, el decidir entre dos alternativas requiere la previa comparación entre los beneficios y los costos que implica cada una. Muchas veces sin embargo, el costo de una acción no es tan obvio como a primera vista pudiera parecer.

Consideremos por ejemplo la decisión de estudiar en la Universidad. Los beneficios de esta decisión pueden resumirse como enriquecimiento intelectual y mejores oportunidades laborales una vez egresados. ¿Cuales son los costos? Obviamente dentro de ellos debemos incluir el costo monetario de la matrícula, aranceles, alimentación, transporte, fotocopias, libros y materiales que se ocuparán a lo largo de los años de estudio, pero adicionalmente debemos considerar el uso del *tiempo* que se destina a estudiar. La valorización de este tiempo corresponde al mejor salario que hubiese percibido por trabajar en lugar de estudiar. Esto es lo que se conoce como *costo de oportunidad*: el costo real de algo está representado por lo que se dejó de ganar o hacer para obtenerlo. Imaginemos el caso de un Marcelo Salas que está cansado de recibir patadas en el fútbol italiano y que decide volver a jugar a Chile, específicamente a Deportes Temuco (ciudad que lo vio nacer). En este caso queda claro que el costo de su decisión de volver es lo que dejará de percibir por jugar en una de las ligas de fútbol más importantes del mundo, tanto en sueldo y premios, como en reconocimiento internacional.

Principio 3: La gente racional piensa en términos marginales

En el mundo real muchas decisiones involucran pequeños ajustes a un plan de acción ya existente. Los economistas les denominan *cambios marginales*. Frecuentemente la gente tomará las mejores decisiones si piensa en términos marginales.

Supongamos que una aerolínea debe decidir cuánto cobrar a sus pasajeros por un vuelo entre Santiago y Miami. Supongamos que volar los 6,653 km ida y vuelta en una aeronave de capacidad 200 asientos cuenta US\$ 120 mil. En tal caso, el costo promedio por asiento es de US\$ 600.

Uno podría estar tentado en tal caso a concluir que la aerolínea no debe vender tickets a precios inferiores a US\$ 600.

Sin embargo, la aerolínea puede incrementar sus ganancias pensando marginalmente. Supongamos que el vuelo está a punto de partir con 20 asientos vacíos, y supongamos que hay un pasajero esperando tomar el avión y está dispuesto a pagar US\$ 400 por ello. ¿Debiera la aerolínea venderle un boleto? Por supuesto que sí. Si el avión tiene asientos vacíos, el costo de adicionar un pasajero es insignificante: aunque el costo medio es US\$ 600, el costo marginal es simplemente la comida que el pasajero extra va a consumir. Así pues, mientras el pasajero estuviera dispuesto a pagar más que el costo marginal, venderle un boleto es rentable.

Principio 4: Las personas responden a incentivos

Dado que la gente toma decisiones comparando costos y beneficios, su comportamiento cambia cuando cambian dichos costos y beneficios, i.e., la gente responde a incentivos: un ejemplo patético de lo anterior se verifica en Santiago en los inviernos cuando se producen inundaciones producto de las lluvias, anegando las calles, y aparecen individuos con triciclos de carga que por una módica suma ofrecen el servicio de transporte entre un extremo de la calle y el otro. Tal como demostró un reportaje periodístico, varios de estos individuos se dedican durante el otoño a tapar de hojas las alcantarillas, con el fin explícito de generar este empleo alternativo.

Aquí es importante resaltar el rol de los incentivos sobre la conducta humana cuando se diseñan políticas públicas, ya que éstas últimas alteran fuertemente la estructura existente de beneficios y costos. Incluso se da el caso de situaciones en las que se producen efectos inesperados producto de un análisis incompleto de política. Consideremos por ejemplo la introducción de la legislación que impuso el uso obligatorio del cinturón de seguridad en automóviles⁴. Su efecto directo es obvio: ya que mayor número de personas utiliza el cinturón de seguridad, aumenta la probabilidad de sobrevivencia de producirse un accidente. En este sentido, el dispositivo salva vidas y ello motivó la reglamentación vigente.

Sin embargo, para capturar íntegramente los efectos de esta medida, se debe reconocer que el comportamiento de las personas cambia en respuesta a los incentivos que ellas enfrentan. En este caso, el comportamiento relevante es la velocidad y cuidado de la conducción por

⁴ Los juicios que aquí se emiten se basan en información referente a Estados Unidos, pero como se verá, resulta fácilmente asimilable a lo que ocurre en el contexto nacional.

parte de los automovilistas. Manejar a baja velocidad y adoptando todas las precauciones posibles es costoso por el uso de tiempo y energía de los conductores. Cuando éstos deciden cómo manejar, implícitamente comparan el beneficio marginal de una conducción cauta con respecto a los costos marginales derivados de la misma.

El uso del cinturón de seguridad altera la relación de beneficios y costos preexistente. En este caso, se reduce el beneficio de una conducción precavida, dado que el cinturón aumenta la seguridad del conductor, por lo tanto los conductores responden aumentando la velocidad media de desplazamiento y conduciendo de manera menos cuidadosa. Al final, esto se traduce en un mayor número de accidentes. ¿Cuales son los efectos netos? En un artículo publicado en 1975, el economista Sam Peltzman demostró que la evidencia del uso obligatorio del cinturón de seguridad indicaba: más accidentes, menor número de muertes de personas al interior de los automóviles por accidente, y aumento del número de peatones muertos.



Copyright © 1998 United Feature Syndicate, Inc.
Redistribution in whole or in part prohibited

Figura 1.1: Un ejemplo de cómo funcionan los incentivos⁵...

⁵ Traducción. Gerente: "Por décimo año consecutivo, la encuesta de satisfacción laboral muestra que la moral es baja..."

Gerente: "Los bonos de los gerentes se encuentran ligados a estos resultados. Por lo tanto Uds. pueden estar seguros que habrá grandes cambios..."

Gerente: "...a la encuesta".

1.2. Cómo las personas interactúan

Los primeros cuatro principios se referían a cómo los individuos toman decisiones. Sin embargo, ellas no sólo los afectan a ellos mismos, sino al resto de las personas. Los siguientes tres principios describen cómo las personas interactúan entre ellas.

Principio 5: El comercio puede mejorar el bienestar de cada individuo

Seguramente Uds. habrán oído hablar de nuestros competidores en el comercio mundial. Chile, en el ámbito minero compite básicamente con otros grandes productores de cobre, como Estados Unidos, Canadá, Zambia o Perú; en el ámbito frutícola, dependiendo de los productos, compite con Australia, Sudáfrica, Argentina y ciertos países europeos; en el ámbito pesquero compite con Perú o Noruega; en el forestal con Nueva Zelanda y Suecia, entre otros, en fin. Así, uno puede llegar a formarse una idea negativa de la competencia, asimilándola por ejemplo a competencias deportivas, donde el triunfo de un equipo o país, implica necesariamente la derrota del oponente. De hecho, ocurre lo contrario: el comercio entre dos países puede hacer que ambos estén mejor.

Consideremos a una familia típica. Cuando un miembro de ella busca trabajo, entra a competir con los miembros de otras familias que también buscan trabajo. Asimismo, cuando uno va a un mall de compras, compite con los miembros de otras familias que van al mall también a tratar de comprar los mejores bienes al precio más bajo posible. Aunque aparentemente convendría evitar esta competencia y aislarse del resto del mundo, en realidad con dicha estrategia no estaríamos mejor. ¿Por qué? Básicamente porque si nos aislamos nos vemos obligados a construir nuestra propia casa, cultivar nuestros propios alimentos vegetales, criar nuestro propio ganado, producir nuestra propia lana y cueros para confeccionar nuestra ropa, etc. Aunque esta imagen bucólica pueda seducir a algunos, en realidad resulta en una manera muy ineficiente de hacer las cosas, por cuanto no todos somos igualmente hábiles para todas estas tareas. Si tenemos la alternativa del comercio (del intercambio por hablar a un nivel más básico), entonces las personas pueden *especializarse* en aquello que hacen mejor y después intercambiar esos bienes o servicios con otros producidos por otras personas, quienes al también estar especializadas en aquello que hacen mejor, permite a nivel global disponer de una mayor cantidad y variedad de bienes y servicios, y por el hecho de haberlos producidos eficientemente, adquirirlos a un menor costo.

Aplicación: ¿Debe Marcelo Ríos cortar el pasto de su casa?

Marcelo Ríos es un gran deportista a nivel mundial. Probablemente, además de jugar tenis profesionalmente, pueda hacer otras cosas igualmente bien. Por ejemplo, por su aptitud física pudiera cortar el pasto de su casa más rápido que otras personas. Pero por el hecho de que pueda, ¿*debe* hacerlo⁶? Para responder a la pregunta anterior uno debe considerar los conceptos de costo de oportunidad y ventaja comparativa. Digamos que el Chino Ríos puede cortar el pasto en dos horas. En las mismas dos horas él pudo haber filmado un comercial publicitario de algún dentífrico (por su permanente sonrisa), con el cual hubiese ganado unos diez millones de pesos. Por otra parte, Felipe, un estudiante, puede cortar el pasto de la casa del Chino en cuatro horas. En esas mismas cuatro horas él pudo trabajar en una tienda de videos y ganar diez mil pesos.

En este ejemplo, el costo de oportunidad del Chino de cortar el pasto es de diez millones de pesos, y el de Felipe, diez mil. El Chino tiene una ventaja absoluta en cortar el pasto, porque puede hacerlo en menos tiempo, pero Felipe tiene una ventaja relativa, porque tiene un menor costo de oportunidad. Las ganancias que se derivan del comercio en este ejemplo son tremendas: en lugar de cortar su propio pasto, el Chino puede contratar a Felipe para que lo haga, y él entonces puede dedicarse a hacer el aviso publicitario. Mientras le pague a Felipe más de diez mil pesos y menos de diez millones, ambos estarán mejor con el intercambio.

Principio 6: Los mercados son generalmente una buena manera de organizar la actividad económica

El colapso de la Unión Soviética a fines de los ochenta marcó también el fin del uso de la planificación centralizada como guía de la actividad económica. Tal concepción se basaba en la idea de que sólo el gobierno podía organizar la economía a fin de promover mejor el bienestar de la población, por lo que ciertos funcionarios del inmenso aparato público decidían qué bienes y servicios se producían, cuánto de cada uno, quien debía producirlos y quien debía consumirlos. Hoy en día, la mayoría de las naciones que alguna vez ocuparon tal sistema, lo han abandonado y se encuentran desarrollando economías de mercado.

¿Qué es una *economía de mercado*? Es un sistema en el que las decisiones son tomadas por millones de personas y empresas que interactúan simultáneamente. Las empresas deciden qué y cuánto producir, qué tecnología ocuparán y qué insumos contratarán (trabajo, maquinarias, energía, y otros). Las personas en tanto deciden qué y cuántos bienes comprarán, a quienes los comprarán, donde trabajarán y

⁶ Estamos obviando consideraciones del tipo: “*dado que no le gusta jugar en Wimbledon, quizás esta actividad le sirva para mejorar su actitud mental frente al torneo*”

donde invertirán. Todas las firmas y personas interactúan en el mercado, donde el tratar de maximizar su interés individual es la guía de sus propias acciones. ¿Cómo es posible que esta interacción simultánea de millones de agentes no se convierta en un caos absoluto? Básicamente la clave del funcionamiento exitoso de los mercados para promover el bienestar económico radica en el sistema de *precios*: los precios son las señales que guían las acciones de productores y consumidores coordinadamente. El precio que las personas están dispuestos a pagar por un bien refleja lo que las personas valorizan ese bien en función de sus gustos y preferencias, sus posibilidades presupuestarias y el precio de todos los demás bienes en la economía. El precio que las empresas consideran atractivo para producir corresponde a aquel que les permite obtener una cierta utilidad después de utilizar eficientemente los recursos que tiene disponibles. Cuando ambos precios “calzan” quiere decir que hay un acuerdo implícito entre estos dos grupos de agente por vender y comprar algo que es valioso para ambos. Si no hay acuerdo, el bien no se produce, y está bien que así sea, porque es reflejo de que las personas no lo valorizan tanto como para que la sociedad gaste recursos en producirlo (ejemplo: reglas de cálculo).

Principio 7: El gobierno puede a veces mejorar la asignación que un mercado hubiera realizado

Aunque los mercados son generalmente una buena forma de organizar la actividad económica, esta regla tiene dos excepciones importantes: a veces es deseable que el gobierno intervenga en el funcionamiento de los mercados por consideraciones de *eficiencia* y por consideraciones de *equidad*.

Aunque los mercados tienden a promover explícitamente el uso eficiente de los recursos (una firma que no lo hace, tendrá costos mayores y por ende no podrá competir con aquellas que sí emplean adecuadamente sus recursos), a veces existen situaciones donde los anterior no se verifica, y por ende se producen *fallas de mercado*. Una posible causa de ello es la presencia de una *externalidad*: una externalidad corresponde al impacto que tienen las acciones de una persona o empresa sobre el bienestar de otra. Un ejemplo corresponde a la contaminación atmosférica por parte de algunas industrias. Si ellas no perciben íntegramente el daño que sus acciones tienen sobre el medio, su nivel de emisión será mayor al socialmente deseable. En tal caso, el gobierno puede aumentar el bienestar global de la sociedad regulando tales emisiones a través de una política medioambiental.

Otra posible falla de mercado es la presencia de *poder de mercado*⁷. Ello significa que una persona o una firma tiene la capacidad de alterar por sí sola los precios de mercado. Por ejemplo, si existe un sólo proveedor de un bien básico (luz o agua por ejemplo), él tiene poder de mercado en la venta de tal bien (es lo que se denomina técnicamente un monopolio), y el precio que cobrará no corresponderá al que prevalecería bajo condiciones de competencia con otras firmas. En tal caso, el gobierno puede intervenir para regular los precios.

Ahora bien, el mercado sólo por azar podría producir una distribución justa de la prosperidad que contribuye a generar. Una economía de mercado recompensará a las personas de acuerdo a su habilidad para producir algo que otras personas están dispuestas a pagar por usar o consumir. El mejor futbolista del mundo gana más que el mejor ajedrecista del mundo simplemente porque la gente está dispuesta a pagar más por ver fútbol que ajedrez. Sin embargo, el sistema no asegura por sí solo que todos y cada uno recibiremos la suficiente comida, salud, educación y vivienda. Ahí se abre un campo de acción para la política social del gobierno, de modo de hacer más equitativa la distribución del ingreso.

Decir que la acción del gobierno *puede* mejorar la asignación que un mercado produciría, *no* significa que siempre lo hará. El proceso político es un proceso humano (y por lo tanto está lejos de ser perfecto). Muchas políticas gubernamentales tienen por único fin satisfacer a ciertos grupos de poder. Un objetivo implícito de la ciencia económica es el de ayudar al lector a juzgar por el mismo si una determinada política pública se justifica o no para ayudar a promover la eficiencia y equidad en la sociedad.

1.3. Cómo la economía funciona como un todo

Ya sabemos cómo las personas toman decisiones y cómo interactúan unos con otros. Todo este conjunto de millones de decisiones e interacciones determinan el funcionamiento de lo que genéricamente la gente llama “la economía”. Los últimos tres principios permiten entender claves globales del funcionamiento de este complejo sistema.

⁷ Imperfecta traducción de lo que en inglés se conoce como “market power”

Principio 8: El estándar de vida de los habitantes de un país depende de su habilidad para producir bienes y servicios

La diferencia en el estándar de vida entre distintos países es pasmosa. Hoy, un estadounidense promedio tiene un ingreso de 35,000 dólares al año, mientras un chileno gana 4,800 dólares al año y un nigeriano percibe menos de 300 dólares anuales⁸. Esta diferencia de ingresos se refleja en una dispar calidad de vida, lo cual se percibe en la distinta capacidad para comprar bienes, en el acceso a educación y salud de distinta calidad, en las diferentes expectativas de vida, etc.

Los cambios del estándar de vida en el tiempo pueden ser grandes. En los últimos diez años los ingresos de un estadounidense promedio crecieron un 2% anual, mientras que los de un chileno promedio crecieron un 5% por año en el mismo período. A esas tasas, los ingresos se duplicarán en Estados Unidos en 35 años, mientras en Chile lo harán cada 15.

¿Qué explica estas grandes diferencias en el estándar de vida entre países y su evolución en el tiempo? La respuesta es simple: básicamente dichas diferencias son atribuibles a las diferencias en la *productividad* entre países (i.e, la cantidad de bienes y servicios producidos en cada hora trabajada). Aquellos países donde los trabajadores producen una gran cantidad de bienes y servicios por unidad de tiempo, son justamente los países que disfrutan los mayores estándares de vida. Así, la tasa de crecimiento de la productividad de un país determina finalmente la tasa de crecimiento de su ingreso promedio.

Lo anterior tiene profundas repercusiones para la política pública, porque cuando el gobierno se esfuerza por aumentar el ingreso de las personas, su política debe estar orientada necesariamente a cómo afectar la habilidad de producir bienes y servicios: el aumento de la productividad pasa por una mejor educación de la masa laboral, por la disponibilidad de aquellas herramientas físicas e intelectuales necesarias para producir los bienes y servicios, así como por el acceso a tecnologías de avanzada. Por el contrario, aumentos discrecionales de salarios o la generación artificial de empleos, sólo retrasarán el proceso en el largo plazo, lo cual es doblemente negativo en un contexto de globalización creciente caracterizada por una competencia incansable, donde dicho retraso significará un empeoramiento relativo respecto a otros países, lo cual puede determinar brechas irreversibles en el largo plazo.

⁸ Fuente: The World Bank, *World Development Report*, 2002

Principio 9: Los precios suben cuando se imprime demasiado dinero

A principios de 1921, un diario costaba en Alemania 0.3 marcos. Menos de dos años después, el mismo periódico costaba 70 millones de marcos, y los otros bienes en la economía habían experimentado incrementos de orden similar. Este episodio es uno de los más espectaculares ejemplos de *inflación*: esto es, un aumento en el nivel general de precios de la economía.

En Chile durante el gobierno de la Unidad Popular, la inflación ascendió el año 1973 a más del 600% anual. Muchos gobiernos, como el chileno después de esa fecha, han declarado a la inflación como el “enemigo público número uno” que se debe combatir. Hoy en día, los niveles de inflación en Chile no superan el 4% anual. En el capítulo 5 analizaremos los costos que la inflación impone sobre la sociedad, los cuales explican porqué un objetivo prioritario de cualquier economía es mantenerla a niveles bajos.

¿Por qué se produce la inflación? Imaginemos que la riqueza de un país es 100 y tenemos impreso dinero por 100. ¿Qué pasaría si de un día para otro el gobierno imprime el doble de dinero y tenemos ahora 200? ¿Significa ello que ahora somos el doble de ricos? Por supuesto que no, el dinero es un medio de intercambio, y la riqueza “real” no ha variado, por lo tanto, a la larga los precios deben ajustarse para tratar de reducir el desbalance entre dinero y riqueza. Cuando los precios sean el doble de los originales, el balance se habrá restablecido, pero en el intertanto la inflación se habrá producido. Así, en la mayoría de los casos, el causante de los grandes problemas inflacionarios es el mismo: el excesivo crecimiento de la oferta de dinero⁹. ¿Y por qué los gobiernos imprimen dinero de esa forma? Porque en muchas ocasiones tienen problemas económicos de corto plazo y eligen el camino fácil de imprimir para financiar proyectos de expansión de la actividad económica.

Principio 10: Hay un tradeoff de corto plazo entre inflación y desempleo

Si es tan fácil explicar porqué se produce la inflación, ¿por qué los gobiernos tienen tantos problemas para manejar la economía? Una razón es que la reducción en la tasa de inflación es frecuentemente una causa

⁹ En Alemania a principios de la década de los 20, la cantidad de dinero se estaba triplicando mensualmente, y no sorprendentemente, los precios se triplicaban cada mes.

de aumento temporal del desempleo. Esta relación se conoce con el nombre de *curva de Phillips*.

¿Por qué se produce esto? Básicamente porque los precios se ajustan lentamente. Supongamos que el gobierno quiere reducir la inflación y para ello reduce la cantidad de dinero en la economía. Sabemos que a largo plazo ello producirá una caída en el nivel general de precios, pero ¿qué pasará en el corto plazo? Como los precios no se ajustan inmediatamente, y la gente tiene menos dinero para gastar, en términos relativos el costo de la vida se ha encarecido, por lo tanto las personas pueden comprar menos bienes y servicios. Ello implica menores ventas, y por ende menor producción, por lo que las firmas contratan menos trabajadores, lo que produce un aumento del desempleo. Aunque este tradeoff es temporal, el proceso puede durar varios años, lo que explica parte de los dilemas de los gestores de políticas públicas.

1.4. Conclusiones

A lo largo de este capítulo hemos dado una breve pincelada acerca de qué es la economía. A lo largo de este curso desarrollaremos de manera más detallada las características específicas de las relaciones que aquí hemos resumido en diez principios básicos. Aunque los conceptos que iremos incorporando serán crecientemente complejos, nunca debemos olvidar este punto de partida, porque estas ideas básicas son la matriz del problema económico, y una vez finalizado el curso, entenderlas disponiendo de una nueva perspectiva nos enriquecerá en nuestra percepción del mundo real.