

al conocimiento de las mismas y, de una forma u otra, controlarlas. Los bancos centrales no estaban muy preocupados por la inflación de consumo, y pensaban que la de activos la ajustaría el mercado. Es un ejemplo significativo de lo que venimos exponiendo: pérdida de control, confianza en las fuerzas del mercado, en los ajustes espontáneos mientras la economía disfruta de una cierta euforia que parece inagotable.

Ganadores y perdedores

El fuerte desequilibrio de la balanza comercial norteamericana se da como una de las variables explicativas de la ingente suma de capitales que acuden a los mercados financieros norteamericanos, contribuyendo al fenómeno descrito. En efecto, el déficit de balanza comercial es cubierto por un flujo neto de capital, que a finales de 2006 suponía cinco billones de dólares en reservas poseídos por el resto del mundo. Este fenómeno es nuevo, pues excepto durante la crisis del petróleo de los años setenta, siempre ha habido superávit.

De nuevo la explicación de las fuerzas de mercado se utiliza para justificar cómo se compensan el exceso de consumo en Estados Unidos con el exceso de ahorro exterior y se explica la disponibilidad a prestar por la falta de oportunidades financieras fuera, con respecto a Estados Unidos. No se cuestionaba la fortaleza del dólar ni los desequilibrios a que esta anomalía podía llevar.

Cuando el dólar empieza a despreciarse se dan movimientos para ir dejando posiciones en dólares y tomarlas en otras divisas como el euro. De nuevo tenemos la interpretación del exceso de endeudamiento, la pérdida de calidad del subyacente y la salida, reforzando el problema, pero, en este caso, referido a la divisa.

El autor dedica los dos últimos capítulos del libro a criticar la forma en que se han tratado cuestiones económicas, políticas y sociales básicas como la inversión empresarial, los salarios, la distribución de la renta, la salud, la educación o los privilegios del sector financiero. Y, en este sentido, propone una mayor intervención pública, vigilancia de la creación de crédito y, en general, asumir que los mercados tienen importantes limitaciones y que, por ejemplo, es mejor que existan mercados regulados donde se intercambien derivados de crédito que las transacciones se hagan en operaciones privadas. En suma, (pág. 169), concluye: "Mi opinión personal es que el cambio que tiene lugar en los años ochenta de un estilo de gestión económica centrada en el gobierno, hacia una orientación más de mercado fue un factor crítico en la recuperación de la economía en los años ochenta y noventa. Pero la crisis financiera actual sugiere que hemos alcanzado el punto en el que el dogmatismo del mercado es el problema más que la solución. Y después de un cuarto de siglo es hora de que el péndulo gire en la otra dirección".

Gumersindo Ruíz
Universidad de Málaga

El economista naturalista (en busca de explicaciones para los enigmas cotidianos),

Robert Frank, Ediciones Península, Barcelona, 2008,
297 págs.

Es un libro de cuestiones y ejemplos relacionados con la economía (sobre todo, con la microeconomía) y en el que los economistas nos sentimos como el pez en el agua. El autor Robert Frank, lo es también, junto con Ben Bernanke (Presidente de la Reserva Federal), de dos libros titulados Macroeconomía y Microeconomía.

¿Cuál es la tesis del libro "El economista naturalista"? Que aprender economía es como aprender a hablar un idioma. Es importante empezar despacio y ver una misma idea en múltiples contextos. El autor, partiendo de situaciones reales, quiere inculcar en el lector eso que se llama "mentalidad económica". Para conseguirlo, utiliza como sistema hacer muchas preguntas concretas, a veces fáciles y otras difíciles, pero siempre provocativas y relacionadas con la realidad o los conceptos económicos. Son casos concretos que permiten al lector pensar y hacer pensar.

Algunos casos son ejemplos valiosísimos que un profesor de Economía puede utilizar en clase. Otros son temas que resultan interesantes para discutir y hablar con la familia y los amigos. Transcribo algunas de las muchas preguntas de las que consta el libro:

¿Por qué el tapón del combustible está en el lado del conductor en unos coches y en el del copiloto en otros?

¿Por qué es más caro hacer una transferencia bancaria que enviar dinero por correo en un cheque?

¿Por qué muchos bares cobran el agua a sus clientes, pero les regalan los cacahuetes?

¿Por qué una empresa eléctrica contrata en exclusiva un abogado externo a un precio elevado cuando podría tenerlo en plantilla por menos de la mitad de lo que pagaría por él?

¿Por qué en Alemania la tasa de desempleo es mucho más alta que en Estados Unidos?

¿Por qué en Estados Unidos los consumidores pagan más del doble del precio internacional del azúcar?

¿Por qué la ropa de mujer se abrocha siempre por la izquierda y la de hombre por la derecha?

¿Por qué los laboratorios fotográficos regalan los duplicados?

¿Por qué en los restaurantes de cinco tenedores cobran más los camareros que los ayudantes del jefe de cocina?

¿Por qué los médicos suelen recetar demasiados antibióticos?

¿Por qué las mujeres soportan la incomodidad de llevar tacones altos?

¿Por qué las ballenas, y no los pollos, están en peligro de extinción?

¿Por qué en los coches los asientos de seguridad para niños son obligatorios y en los aviones no?

¿Por qué los abogados se gastan más en ropa y coches que los catedráticos de universidad que ganan lo mismo?

Las contestaciones a éstas y a otras 200 preguntas más tienen una extensión media de unas 400 ó 500 palabras. El lenguaje es tan sencillo que lo puede entender una persona que nunca ha estudiado Economía. Muchas personas consideran que la Economía es una materia cabalística y abstrusa, lo cierto es que sus principios básicos, lejos de ser complicados, están llenos de sentido común. Ver cómo se aplican estos principios dentro de ejemplos concretos es una buena oportunidad para dominarlos sin esfuerzo.

El coste de oportunidad

Uno de los conceptos en que más se insiste en “El economista naturalista” es en el del coste de oportunidad (aquello a lo que se debe renunciar para hacer algo u obtener una cosa). Los estudiantes apenas se quedan con una noción vaga de este concepto. Si no se detienen suficientemente en él y no lo utilizan una y otra vez en ejemplos diferentes, no lo retienen. Sin embargo, el coste de oportunidad ayuda a explicar un gran número de comportamientos interesantes. Pensemos, por ejemplo, en las consabidas diferencias culturales entre las grandes ciudades costeras de Estados Unidos y las pequeñas de la región central. ¿Por qué los vecinos de Manhattan suelen ser antipáticos e impacientes y, en cambio, los habitantes de Topeka amables y corteses?

El análisis coste-beneficio

Otro de los principios económicos que se trabaja en el libro es el del coste-beneficio. Como sabemos, este principio dice que se debe hacer algo sí y sólo sí el beneficio que reporta supera el coste en que se incurre al hacerlo. Por tanto, no se debe incorporar una característica al diseño de un producto a menos que el beneficio que reporta (medido por el número de consumidores que están dispuestos a pagar más por ella) es igual o mayor que su coste (medido por el coste adicional en que incurren los fabricantes al incorporarla).

El dinero no lo regalan

Por último se insiste en la dificultad de hacer pronósticos. No hay que creerse al pie de la letra los pronósticos de los asesores financieros. Cuando un asesor afirma que una acción está infravalorada, dice que se está regalando el dinero. Pero es raro que el dinero permanezca mucho tiempo en una bandeja sin que nadie lo coja. Si otras personas supiesen que la acción se cotiza a un precio inferior a su verdadero valor, ¿por qué –se pregunta el autor– no han comprado la acción inmediatamente y, por tanto, su precio no ha subido? ¿Está diciendo el asesor que posee información privilegiada? Hay que ser cautos y saber que quienes prometen fortunas rápidas comprando acciones infravaloradas son unos charlatanes. Sobre este mismo tema los economistas llevamos explicando desde hace tiempo, hasta la saciedad, la incapacidad de predecir el tipo de cambio euro/dólar.

El excesivo formalismo matemático ha desempeñado un papel importantísimo en el progreso intelectual de la Ciencia Económica, pero no ha demostrado ser un vehículo eficaz para iniciar a los legos en la materia, salvo en el caso de los estudiantes que tienen una gran formación matemática previa. La mayoría de los estudiantes que intentan aprender Economía a base de ecuaciones y gráficas nunca llegan a imbuirse de la peculiar mentalidad conocida como “pensar como un economista”, en cambio este libro les ayudará.

Hace tiempo leí un libro de Xavier Sala i Martín titulado “Economía liberal para no economistas y no liberales”. En mi opinión y muy al contrario de lo que dice el título, la obra estaba destinada al disfrute, fundamentalmente, de los economistas y dentro del gremio a los más liberales. Hace poco leí otro libro escrito por Alfredo Pastor que lleva por título: “La ciencia humilde. Economía para ciudadanos”. En la reseña que hizo Víctorio Valle sobre él para el número 203 de Cuadernos de Información Económica se puede leer que más orientado al ciudadano que al economista. Discrepo del profesor Valle, este tipo de libros puede ser muy útil a los ciudadanos no economistas pero quien verdaderamente lo disfruta es el economista.

“El economista naturalista” es también un divertimento para los economistas, aunque a la vez sea un libro que pretende introducir al profano en el mundo de la lógica económica. Muy aconsejable para aquellas personas que quieren iniciar sus estudios de Economía. Su lectura facilitará a los futuros estudiantes el estudio necesario de ecuaciones y gráficas. A los profesores les ayudará a hacer las clases más amenas. Está narrado de tal forma que prácticamente cualquier persona puede asimilar con facilidad los contenidos que allí aparecen. Y este es precisamente el objetivo del libro, convertir una serie de historias, ejemplos y casos en un material didáctico que permita captar, asimilar y recordar los principios más básicos de la Economía.

Rafael Pampillón Olmedo

*Profesor del IE Business School
Catedrático de la Universidad CEU-San Pablo*