

¡Economía Viva!

El Poder de Elegir

Edición en español



Teachers' Curriculum Institute

Directora de desarrollo de productos: Liz Russell
Directora del editorial: Laura Alavosus
Editora del proyecto: Mali Apple
Editora del desarrollo: Kate Connell
Correctoras de estilos: Rachel Farber, Tara Joffe
Asociadas editoriales: Anna Embree, Sarah Sudano
Traductora al español: Adolfo Lopez-Otero, Deana Smalley
Editora de español: Leonor Delgado
Ayudante de redacción: Anna Embree
Directora de producción: Lynn Sanchez
Director de arte: John F. Kelly
Diseñadores gráfica seniors: Paul Rebello, Christy Uyeno
Diseñadores gráficos: Sarah Wildfang, Don Taka
Editora de fotografías: Margee Robinson
Editor de arte: Eric Houts
Directora de audio: Katy Haun



Teachers' Curriculum Institute
P.O. Box 50996
Palo Alto, CA 94303

Copyright © 2010 por Teachers' Curriculum Institute. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida sin permiso por escrito de la editorial.

TCI-ECONSP

Contenido

Unidad 1 Los Fundamentos Económicos

Capítulo 1	Un Pensamiento Económico	3
Capítulo 2	La Toma de Decisiones Económicas	27
Capítulo 3	Los Sistemas Económicos	51
Capítulo 4	Los Beneficios del Comercio	81

Unidad 2 Cómo Funcionan los Mercados

Capítulo 5	La Demanda y la Oferta	105
Capítulo 6	Los Mercados, el Equilibrio y los Precios	141
Capítulo 7	Las Estructuras de Mercados y las Fallas de Mercados	173

Unidad 3 Instituciones y Organizaciones Económicas

Capítulo 8	El Dinero, la Banca, los Ahorros y las Inversiones	207
Capítulo 9	Los Empresarios y las Organizaciones Empresariales	241
Capítulo 10	El Capital Humano y el Mercado Laboral	275

Unidad 4 La Economía del Sector Público

Capítulo 11	El Gobierno y la Economía	309
Capítulo 12	Los Impuestos y la Tributación	343

Unidad 5 Medir y Administrar la Economía

Capítulo 13	Medir la Economía	375
Capítulo 14	La Política Fiscal y Monetaria	409

Unidad 6 La Globalización y la Economía Global

Capítulo 15	Los Estados Unidos y la Economía Global	445
Capítulo 16	Los Costos y Beneficios de la Globalización	479

Unidad 1

Los Fundamentos Económicos

Capítulo 1

Un Pensamiento Económico

Capítulo 2

La Toma de Decisiones Económicas

Capítulo 3

Los Sistemas Económicos

Capítulo 4

Los Beneficios del Comercio

Capítulo 1

Un Pensamiento Económico

¿Cómo puedes pensar como economista?

1.1 Introducción

¿Por qué son ricos algunas personas y países mientras que otros son pobres? Esta pregunta aparentemente sencilla no tiene respuesta fácil. De hecho, a lo largo de los dos siglos pasados, algunos de los mejores pensadores del mundo han batallado con ella. Sus respuestas han generado muchas de las ideas y principios que constituyen el fundamento de la ciencia social que llamamos **economía**.

Entre los primeros en estudiar a fondo esta cuestión fue un economista político y filósofo llamado Adam Smith. Nacido en Escocia, enseñó en la Universidad de Glasgow y después llegó a ser comisionado de aduanas de Escocia. Es más conocido por su libro *Ensayo Sobre la Naturaleza y las Causas de la Riqueza de las Naciones*, más conocido hoy en día como *La Riqueza de las Naciones*.

El libro de Smith se publicó en 1776, el mismo año que en que se escribió la Declaración de Independencia. La conexión entre *La Riqueza de las Naciones* y la Declaración no termina ahí. En su libro, Smith argumentó que la competencia es la clave de una **economía** saludable. Los países prosperan cuando los compradores y vendedores son libres de llevar a cabo actividades comerciales en el mercado sin intervención del gobierno. En un Estados Unidos recién independiente y amante de la libertad, las ideas de Smith sobre la competencia en los mercados libres echaron raíces y crecieron vigorosamente.

En *La Riqueza de las Naciones*, Smith hizo muchas observaciones sobre las personas que todavía son convincentes hoy en día. Por ejemplo, Smith observó que

Todo hombre es rico o pobre según el grado en que pueda gozar de las cosas necesarias, convenientes y gratas de la vida.

En su prosa del siglo 18, Smith señaló que las personas no sólo quieren las necesidades básicas de la vida—alimentos, ropa y alberque—sino también cosas que hacen que la vida sea más

La actividad económica cotidiana adopta diversas formas.

Hablando de Economía

economía

El estudio de la forma en que las personas eligen usar sus recursos limitados para satisfacer sus deseos ilimitados.

economía

Un sistema para administrar recursos limitados para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios.

economía positiva

La rama de economía que usa el análisis objetivo para descubrir cómo funciona el mundo. Su objetivo es describir las cosas tal como son.

economía normativa

La rama de economía que aplica juicios de valor a datos para poder recomendar acciones o políticas. Su objetivo es aconsejar cómo se deben hacer las cosas.

fácil, o más cómoda, y que las entretengan. Cuantas más cosas de este tipo tengan, más ricos son, al menos en términos económicos.

Smith no fue el primero en explorar acontecimientos económicos cotidianos. Sin embargo, desarrolló una forma de pensar ante esos acontecimientos que ha tenido un impacto duradero y le valió el título “el padre de la economía moderna”. Los economistas todavía leen *La Riqueza de las Naciones* para refrescar sus ideas sobre principios económicos fundamentales.

Este capítulo explora algunos de estos principios y cómo te pueden ayudar a desarrollar un pensamiento económico. Por el camino, se incluyen las palabras de Smith y de otros economistas para ofrecerte orientación. Cuanto más aprendas sobre cómo pensar como economista, mayor será tu capacidad de tomar decisiones prudentes en casi todas las áreas de tu vida.

1.2 ¿De Qué Se Trata la Economía?

Cuando la mayoría de las personas piensan en la economía, ven números, gráficos y ecuaciones. En efecto, en este libro encontrarás buen número de gráficos y alguna que otra ecuación. Sin embargo, no es de eso que se trata la economía. En su libro popular *Freakonomics*, el economista Stephen Levitt y el periodista Stephen Dubner argumentan que la economía “se trata de retirar una o dos capas de la superficie de la vida moderna y observar lo que está ocurriendo debajo”. Esto es lo que hizo Adam Smith en 1776 y lo que siguen haciendo los economistas hoy en día.

Misterios Cotidianos y Enigmas Económicos

Al retirar una capa de la superficie de la vida moderna, con frecuencia los economistas descubren curiosos misterios y enigmas. Estos **enigmas económicos** son rompecabezas o acertijos que podrían explicarse mediante un análisis económico. Para el economista Steven Landsburg, descubrir y resolver estos misterios es de lo que se trata la economía:

Primero, se trata de observar el mundo con sincera curiosidad y admitir que está lleno de misterios. Segundo, se trata de resolver estos misterios en formas que concuerdan con la proposición general de que el comportamiento humano generalmente está pensado para servir de algo.

—Steven E. Landsburg, *El Economista en Pijama: La Economía y la Vida Diaria*, 1993

escasez

La condición que resulta del hecho de que las personas tienen recursos limitados, pero deseos ilimitados.

tradeoff

El intercambio de un beneficio o ventaja por otro que se considera mejor.

análisis costo-beneficio

Una forma de comparar los costos de una acción con los beneficios de esa acción. Si los beneficios exceden los costos, vale la pena actuar.

incentivo

Cualquier factor que anima o motiva a una persona a hacer algo. Los precios, los impuestos y las leyes crean incentivos que influyen en el comportamiento de las personas.

Adam Smith es venerado hoy en día como el padre de la economía moderna. Sus ideas han sido tan importantes que Michael Hart le atribuye la posición número 30 en su libro *Los 100: Un Ranking de las Personas Más Influyentes de la Historia*. Thomas Jefferson, el autor principal de la Declaración de Independencia, también figura en la lista de Hart—en la posición número 64.

Algunos de los misterios a los que Landsburg se refiere son grandes y abstractos. Por ejemplo, ¿por qué crece una economía durante mucho tiempo y después empieza a contraerse? Otros tienen que ver con enigmas más pequeñas y cotidianas sobre las que una persona común podría preguntarse. Por ejemplo, una pregunta que plantea Landsburg es, ¿por qué cuestan más las palomitas que se venden en el cine que en la tienda de comestibles? Otra es, ¿por qué se venden tantos productos por \$2.99 y tan pocos por \$3.00?

No todos los economistas consideran que su función es investigar enigmas económicos. Sin embargo, la mayoría estaría de acuerdo en que la economía tiene mucho que ver con hacer preguntas que revelan lo que los autores de *Freakonomics* llaman “el lado oculto de todo”.

Cómo las Personas Usan Recursos Limitados Para Satisfacer Deseos Ilimitados

Tradicionalmente la economía se ha definido como el estudio de cómo las personas—individualmente y en grupos—eligen usar sus recursos limitados para satisfacer sus deseos ilimitados. Este concepto de economía se remonta al menos al autor Jenofonte de la antigua Grecia, cuyo libro *Oeconomicus* describía cómo una familia debía administrar sus recursos.

Un **recurso** es cualquier cosa que se usa para producir un bien o servicio económico. Los recursos son limitados, o escasos, porque existen en cantidades finitas. Sólo está disponible una cantidad limitada de trabajadores, minerales, máquinas y otros recursos en cualquier momento dado para producir bienes y servicios. Además, los recursos tienen usos alternativos. Por ejemplo, los árboles se pueden usar para construir casas, fabricar papel o quemar como combustible.

A pesar de la escasez de los recursos, los deseos de las personas son ilimitados. En cualquier momento dado, puede que tengamos la cantidad suficiente de ciertas cosas para satisfacernos. Sin embargo, de todas formas nos gustaría tener otras cosas en mayor cantidad. Incluso las personas más ricas desean más—quizás un vehículo más lujoso o una casa más grande.

Los economistas dividen su estudio de cómo las personas usan sus escasos recursos en dos ramas principales. La **microeconomía** es el estudio de la toma de decisiones por parte de individuos, familias y empresas. La **macroeconomía** se centra en el funcionamiento de una economía en su totalidad.

Enigma Económica 1: ¿Por qué cuestan tanto las palomitas en los cines? Una respuesta es que los propietarios de los cines ganan dinero vendiendo o entradas o comida. Al cobrar de más por las palomitas, mantienen bajos los precios de las entradas para atraer a las personas que en otras circunstancias no podrían pagarse una noche de cine.

Enigma Económica 2: ¿Por qué terminan los precios en 99 centavos en muchos casos? Una teoría relaciona la fijación de precios en 99 centavos con el invento de las cajas registradoras. El fijar el precio de las mercancías en 99 centavos en lugar de un dólar dificultaba a los dependientes meterse en el bolsillo el billete de un dólar de un cliente en lugar de registrar el precio en la caja y darle cambio al cliente.

Los economistas estudian cómo los individuos y sociedades enteras tratan de satisfacer sus deseos ilimitados dados sus recursos limitados. Esta cuestión es tan fundamental para la existencia humana que Alfred Marshall, un influyente economista del siglo 19, describió a la economía como “el estudio de la humanidad en las ocupaciones ordinarias de la vida”.

La Ciencia de la Toma de Decisiones

Considera de nuevo la definición tradicional de economía. Observa que también involucra el estudio de cómo las personas eligen usar sus recursos. Cuando las personas no pueden tener todo lo que desean, tienen que elegir. Algunos economistas argumentan que la economía se trata principalmente de la manera en que tomamos estas decisiones. Definirían a la economía como la ciencia de la toma de decisiones.

Como consumidor, tomas decisiones continuamente. ¿Deberías comprar un sándwich o una ensalada para el almuerzo? Si es una ensalada, ¿debería ser de lechuga o de espinacas? ¿Deberías ponerle por encima tomates, cebollas o pimientos? ¿Y el aderezo? Puede que estas decisiones parezcan relativamente triviales. Pero ¿y las decisiones más grandes, como, por ejemplo, deberías buscar un empleo de fin de semana? ¿O deberías aceptar una oferta de tarjeta de crédito que llegó en el correo? Los economistas han desarrollado formas de pensar en estas decisiones que pueden llevar a una mejor toma de decisiones.

Lo Que Es y Lo Que Debe Ser: La Economía Positiva Versus la Normativa

Los economistas pasan mucho tiempo describiendo cómo son las cosas y por qué son así. Pero a veces, se les pide que ofrezcan consejos sobre lo que debe hacerse para mejorar las cosas. Considera las dos preguntas siguientes, que un consejo escolar que enfrenta una crisis de presupuesto podría hacerle a un analista económico:

Pregunta 1: *¿Cuál será el impacto del aumento de inscripción, los aumentos de salarios y los costos en aumento del mantenimiento sobre el presupuesto del año que viene?*

Pregunta 2: *¿Qué medidas debemos tomar ahora para reducir gastos para ajustar el presupuesto del año que viene?*

Para contestar a la primera pregunta, el analista económico reuniría datos sobre el número de nuevas clases necesarias para hacer frente al aumento de inscripción, los salarios de los empleados de las escuelas, los costos de mantenimiento y otros gastos. Este tipo de análisis, que describe las cosas tal como son, se conoce como **economía positiva**.

Para contestar a la segunda pregunta, el analista económico no sólo reuniría datos sino que también analizaría las diversas opciones de las que dispone la junta escolar para reducir gastos. Habiendo planteado las opciones y sus posibles impactos, el analista haría una recomendación a la junta sobre dónde reducir gastos. Este tipo de análisis, que se centra en cómo se deben hacer las cosas, se conoce como **economía normativa**.

La mayoría de los economistas se dedican a la economía positiva. Sin embargo, muchos otros han asumido el papel de asesores de políticas públicas de funcionarios del gobierno. En esta capacidad, van más allá de los hechos objetivos para recomendar acciones basadas en lo que consideran la mejor manera de lograr los objetivos deseados por los funcionarios.

Figura 1.2

Definir la Economía

Los economistas definen la economía de diversas maneras, dependiendo de cómo ven su trabajo.

La economía se trata de...

analizar enigmas cotidianas

enseñar una mejor toma de decisiones

estudiar cómo las personas usan recursos limitados para satisfacer deseos ilimitados

hacer recomendaciones de política (economía normativa)

analizar el funcionamiento de las economías (economía positiva)

1.3 ¿Cuáles Son los Siete Principios Que Guían un Pensamiento Económico?

Con frecuencia la gente considera la economía como un campo de estudio que tiene que ver con el dinero, los impuestos, la banca y el comercio. Estos temas *sí* que son fundamentales para la economía. Sin embargo, al estudiarlos, los economistas han desarrollado principios que se aplican a mucho más que el dinero o el comercio. En conjunto, estos principios representan un pensamiento económico con respecto al mundo más amplio. Esta manera de pensar te puede ayudar a ver los eventos comunes con otros ojos—un poco como ponerse anteojos especiales. Trata de buscar estos principios al hacer un viaje imaginario de verano en coche. Procura ver los acontecimientos que se producen por el camino tal como los pudiera ver un economista.

Principio 1: La Escasez Obliga a Buscar Tradeoffs

Este primer principio reconoce que aunque nuestros deseos de cosas son ilimitados, los recursos necesarios para satisfacer nuestros deseos son escasos. Debido a esta **escasez** de recursos, nunca habrá suficiente cantidad de todo para satisfacer completamente a todo el mundo. Siempre nos veremos obligados a hacer elecciones con respecto a lo que más deseamos. Siempre que eliges una cosa frente a otra, llegas a un **tradeoff**. Renuncias a una cosa para obtener otra que desees aún más. El **principio de que la escasez obliga a buscar tradeoffs** nos recuerda que los recursos limitados obligan a las personas a elegir y hacer concesiones cuando eligen.

Los economistas tienen otro nombre para el principio de que la escasez obliga a buscar tradeoffs: el **principio de que no hay almuerzo gratis**. Este nombre tiene su origen en la observación de que toda elección—incluso la de aceptar un almuerzo gratis—implica concesiones. Incluso si el almuerzo te salió gratis, alguien tuvo que pagar la comida. Y al hacer esa elección, ese alguien tuvo que privarse de otra cosa. Desde este punto de vista, no hay almuerzo “gratis”.

Puede que no te des cuenta, pero haces elecciones continuamente basándote en el principio de que la escasez obliga a hacer tradeoffs. Por ejemplo, ¿qué debes hacer el verano que viene? ¿Debes conseguir un empleo en el centro comercial? Puede que la paga sea

bueno, pero puede que el trabajo sea aburrido. ¿Debes conseguir un trabajo como practicante en una carrera que te interese? Puede que la paga sea poca, pero la experiencia sería valiosa. ¿Debes ofrecerte como voluntario para ayudar a construir viviendas para las personas sin techo? Aunque sería sin paga, te gustaría trabajar con las manos y ayudar a los demás. El tiempo es escaso. Puedes aceptar sólo uno de estos empleos. ¿Elegirás una buena paga, una valiosa experiencia laboral o la satisfacción de ayudar a los demás? El resultado de elegir una alternativa es renunciar a las otras dos.

Ahora considera otra opción para el verano después de tu graduación—un viaje en coche con tu mejor amigo para seguir a tu banda favorita mientras sale de gira. ¿Cómo podría entrar en juego el principio de que la escasez obliga a buscar soluciones de compromiso si compraras un coche usado para el viaje? Suponte que encuentres dos coches que corresponden a tu presupuesto. Uno de éstos es un sedán de lujo que recorre un promedio de 15 millas por galón de gasolina. El otro es un modelo económico que obtiene casi el doble de kilometraje que el sedán grande. No puedes comprar los dos. Al elegir, tendrás que sacrificar la amplitud de espacio a cambio de buen kilometraje o viceversa.

Principio 2: Costos Versus Beneficios

El principio de que la escasez obliga a buscar soluciones de compromiso nos obliga a tomar decisiones. Pero ¿cómo decidimos qué alternativa elegir? Los economistas dan por sentado que los individuos toman decisiones en función de los costos y beneficios esperados. Los **costos** de algo son lo que se gasta en dinero, tiempo, esfuerzos u otros sacrificios para obtenerlo. Los **beneficios** son lo se saca de algo en términos de dinero, tiempo, experiencia u otras mejoras en la situación de uno. El **principio costos-versus-beneficios** nos dice que la gente opta por hacer algo cuando los beneficios de hacerlo son mayores que los costos.

Para calcular costos y beneficios, los economistas usan una herramienta conocida como **análisis costo-beneficio**. Este análisis podría empezar con una lista formal de los costos y beneficios de una opción, como se muestra en la Figura 1.3. O puede consistir en una evaluación rápida e informal de los costos y beneficios. En cualquiera de los casos, el análisis debe llevar a un cálculo de cuál de las opciones “pesa más” que la otra. Por ejemplo, ¿cuáles son los costos

de dormir una hora más en un día de clases? ¿Prescindirías del baño caliente? ¿Sacrificarías tiempo para estudiar? ¿Qué beneficios podrías ganar? ¿Tomarías un descanso necesario o tendrías más energía? Una elección racional es una en la que los beneficios superan los costos.

Piensa en cómo el principio costo-versus-beneficios podría entrar en juego durante el viaje en coche que piensas hacer. Cada noche, tú y tu amigo se enfrentarían a la elección entre armar una tienda en un camping barato o pagar más por una habitación de motel con una cama blanda y una regadera. Tu decisión dependería de tu propio análisis de los costos y beneficios de cada opción. La elección en este caso es personal. ¿Pesan más los beneficios de alquilar una habitación de motel que su costo más alto?

Figura 1.3

Analizar Costos y Beneficios

Toda elección implica costos (algo que se pierde) y beneficios (algo que se gana). Un análisis costo-beneficio implica identificar esos costos y beneficios y comparar unos con otros. La mejor elección es aquella cuyos beneficios superan sus costos.

Dormir una Hora Más

Costos	Beneficios
No hay tiempo para tomar un buen desayuno	El placer de dormir más tiempo
No hay tiempo para darme un largo baño de mañana	Menos gastos en agua
No hay tiempo para estudiar para los exámenes antes de clase	La posibilidad de salir mejor en los exámenes si estoy descansado
Menos tiempo para vestirme	Menos tiempo para preocuparme por qué ponerme
Más probabilidades de llegar tarde a clase	Menos probabilidades de dormirme en clase

Principio 3: Pensar en Términos Marginales

La mayoría de las elecciones cotidianas implican pensar en términos de un poco más de esto o un poco menos de aquello en vez de todo o nada. Por ejemplo, puede que te encuentres ante la decisión de si estudiar una hora más, comprar una camisa más o comer una tajada más de sandía. En términos económicos, cuando decidimos sumar (o restar) una unidad más a (o de) lo que ya tenemos, pensamos en términos marginales. El **margen**, en este caso, es el límite o borde exterior de algo. El **principio de pensar en términos marginales** nos dice que la mayoría de las decisiones que tomamos todos los días implican elecciones sobre un poco más o un poco menos de algo en lugar de hacer un cambio radical.

El tomar decisiones en el margen implica comparar costos y beneficios marginales. El **costo marginal** es aquello a lo que se renuncia al añadir una unidad a una actividad. El **beneficio marginal** es lo que se gana al añadir una unidad más. Suponte que acabas de pasar dos horas estudiando para un examen de economía. ¿Debes estudiar una hora más o acostarte? La respuesta depende de si crees que los beneficios marginales de la hora extra de sueño—quizás salir un poco mejor en el examen—superarán el costo marginal de esa hora—quizás estar menos descansado para afrontar el examen.

Ahora piensa en tu viaje en coche. Tú y tu amigo han organizado el viaje en torno a las seis ciudades donde va a actuar su banda favorita. Pero luego la banda anuncia que va a extender su gira a una ciudad más. El concierto adicional no entra en sus planes, pero la verdad es que sentirían mucho perderlo. He aquí una decisión que tienen que tomar en el margen. ¿Es que el beneficio marginal de asistir al séptimo concierto compensa los costos adicionales en tiempo y dinero?

Principio 4: Los Incentivos Importan

Como hemos visto, los costos y beneficios influyen en nuestro comportamiento. Es decir, funcionan como **incentivo**, algo que motiva a una persona a tomar determinadas medidas. El **principio de que los incentivos importan** simplemente dice que las personas responden a los incentivos de modos generalmente previsibles.

Cuando los economistas quieren comprender por qué la gente hace lo que hace, empiezan a buscar incentivos. Este principio llevó a Landsburg a escribir, “La mayor parte de la economía puede

Los incentivos importan en todo lo que hacemos. ¿Por qué otro motivo se queda la gente por horas bajo en una cola el sol caliente para comprar entradas a un concierto de rock?

resumirse en cuatro palabras: ‘La gente responde a los incentivos (people respond to incentives)’ ”. Levitt y Dubner estarían de acuerdo:

Los incentivos son la piedra angular de la vida moderna. Entenderlos—y en ocasiones identificarlos—es la clave para resolver cualquier acertijo, desde los delitos violentos hasta las trampas en el deporte hasta las citas en línea.

—Steven D. Levitt y Stephen J. Dubner, *Freakonomics*, 2006

Por ejemplo, ¿por qué razón harían cola cientos de personas en la acera de una ciudad expuestas al calor del verano durante varias horas sólo para obtener una entrada para un concierto? Por supuesto que no se comportarían de esta forma sin algún tipo de incentivo poderoso.

Hay muchos tipos de incentivos, tanto positivos como negativos. Los maestros usan puntajes y notas como incentivos positivos para alentar a los estudiantes a completar sus tareas. Las sociedades de honor y los premios también son incentivos positivos usados por las escuelas para motivar a los estudiantes a dar lo mejor de sí mismos.

Los gobiernos usan incentivos negativos, como multas y penas de cárcel, para disuadir a la gente de violar leyes. Se te recuerda esto una mañana cuando durante tu viaje en coche te encuentras con un control de velocidad. Al ir conduciendo, de repente ves una moto de policía con luces intermitentes detrás de ti. El policía te dice que íbas a 65 millas por hora en una zona de 50 millas por hora. Peor aún, estabas en una zona de construcción, donde las multas se duplican. Tu decisión de hacer caso omiso a las señales de límite de velocidad te costará una tremenda multa de \$150. Decides que eso es incentivo más que suficiente para que cuides la velocidad de ahora en adelante.

Principio 5: Con el Comercio Se Sale Ganando

¿Por qué no hace tu familia toda su propia ropa, construye todos sus propios muebles, cultiva todos sus propios comestibles y produce sus propios medicamentos? Adam Smith contestó a esa pregunta hace dos siglos:

Constituye norma de conducta de todo cabeza de familia prudente no intentar nunca hacer en casa lo que comprado resultaría más económico. El sastre no pretende hacer sus propios zapatos. El zapatero no trata de confeccionar sus propios trajes, sino que los adquiere del sastre.

—Adam Smith, *La Riqueza de las Naciones*, 1776

El mirar estas herramientas usadas por sastres y zapateros nos recuerda que con el comercio se sale ganando. Sin el comercio, pasaríamos mucho tiempo haciendo nuestra propia ropa o nuestro propio calzado.

Como Smith comprendía, ninguno de nosotros es igualmente capacitado para hacerlo todo. Tampoco debemos tratar de serlo. Tiene más sentido concentrarnos en lo que hacemos mejor y después comerciar con otros por lo que ellos hacen mejor. El **principio de que con el comercio se sale ganando** nos dice que al concentrarnos en lo que hacemos bien y después comerciar con otros, acabaremos con más y mejores opciones que al intentar hacerlo todo nosotros mismos.

Tu viaje en coche te da una apreciación de primera mano de este principio cuando tienes un contratiempo con el coche. Una mañana le das vuelta a la llave y el coche no arranca. Ni tú ni tu amigo es mecánico, así que empujan el coche hasta la gasolinera más cercana y buscan ayuda. El mecánico de servicio diagnostica el problema rápidamente como una batería descargada. Le ofreces las dos entradas para el concierto de esa noche a cambio de una batería nueva. El mecánico acepta, y pronto el coche funciona de nuevo. Te llevas una desilusión al perder el concierto, pero todos los involucrados están de acuerdo en que el cambiar la batería por las entradas hace que todos estén mejor de lo que estaban esa mañana.

Principio 6: Los Mercados Coordinan el Comercio

Cuando piensas en los mercados, lo más probable es que evoques la imagen de un supermercado o mercado de agricultores. Los economistas adoptan una visión más amplia de los mercados. Para ellos, un **mercado** es cualquier arreglo que reúna a compradores y vendedores para comerciar unos con otros. Un mercado puede existir en un solo lugar, como un mercado de pulgas de fin de semana. O puede existir en el ciberespacio, como en un sitio de subastas en línea.

Cuando los mercados operan libremente, o con limitada intervención por parte del gobierno, los compradores y vendedores pueden comerciar unos con otros hasta que ambos estén satisfechos con sus ventas y compras. El resultado es un mercado eficaz que sirve los intereses de todos sin necesidad de orientación por parte de una persona o institución. El **principio de que los mercados coordinan el comercio** dice que, por lo general, los mercados tienen más éxito que cualquier persona o entidad en la coordinación de intercambios entre compradores y vendedores.

La manera exacta en que los mercados llevan a cabo toda esta coordinación no le quedaba clara a la gente en la época de Adam Smith. Éste usaba la metáfora de una **mano invisible** que guiaba

Los mercados son coordinados sorprendentemente eficientes de las actividades de compradores y vendedores a través de vastas distancias. Estas peras coreanas viajaron la mitad de distancia alrededor del mundo para llegar a clientes en los Estados Unidos.

los asuntos humanos para explicar este misterio. Durante tu viaje en coche, sientes el funcionamiento de la mano invisible cuando visitas un supermercado. Mientras empujas el carrito por los pasillos, ves mangos frescos de México, plátanos de Belice, camarones de Tailandia, quesos de Francia y salmón de Alaska. Te preguntas cómo una tienda de comestibles logra llenar sus estantes con tantos alimentos frescos de todo el mundo a precios que estás dispuesto a pagar. La respuesta es sencilla: los mercados coordinan el comercio con sorprendente eficacia.

Principio 7: Las Consecuencias Futuras Cuentan

Por lo general, la gente es corta de miras. Tiende a tomar decisiones tomando en cuenta únicamente los costos y beneficios inmediatos. Sin embargo, muchas veces las decisiones tomadas hoy tienen consecuencias a más largo plazo que deberían tomarse en cuenta también. El **principio de que las consecuencias futuras cuentan** nos dice que las decisiones tomadas hoy tienen consecuencias no sólo para el día de hoy, sino también en el futuro.

Para el economista Henry Hazlitt, este principio separa al buen economista del malo. Escribió:

El mal economista sólo ve lo que se advierte de un modo inmediato, mientras que el buen economista percibe también más allá. El mal economista tan sólo contempla las consecuencias directas del plan a aplicar; el buen economista no desatiende las indirectas y más lejanas... El arte de la economía consiste en considerar los efectos más remotos de cualquier acto o política y no meramente sus consecuencias inmediatas.

—Henry Hazlitt, *La Economía en Una Lección*, 1979

Un aspecto de pensar como economista implica tratar de imaginar todas las posibles consecuencias de una decisión. Sin embargo, nada de esto es fácil. Considera una ley aprobada en 1968 en Vermont que prohibía las carteleras publicitarias a lo largo de las carreteras y otros letreros grandes para proteger la belleza pintoresca del estado. Desde entonces, las empresas han construido esculturas en su lugar, incluyendo una ardilla gigante con tirantes rojos y un genio de 19 pies de alto para atraer la atención de los transeúntes.

Concepto Clave

Siete Principios del Pensamiento Económico

Cada parada de este viaje en coche ilustra uno de los siete principios del pensamiento económico. El viaje empieza con un tradeoff entre la comodidad y la economía en un coche y termina con la consecuencia a largo plazo de una multa por ir a exceso de velocidad—un aumento en la tarifa del seguro.

1 La Escasez Obliga a Buscar Soluciones de Compromiso

“¿Economía o comodidad?”

2 Costo Versus Beneficios

“¿Cuál?”

3 Pensar en el Margen

“¿Justifica el gasto en tiempo y dinero?”

4 Los Incentivos Importan

“Nunca volveré a ir a exceso de velocidad”.

5 Con el Comercio Se Sale Ganando

“Éste es un buen negocio”.

6 Los Mercados Coordinan el Comercio

“¡Plátanos de Belice!

¡Mangos de México!”

7 Las Consecuencias Futuras Cuentan

“Decididamente, ¡nunca volveré a ir a exceso de velocidad!”

El resultado de la ley de Vermont era un ejemplo de lo que los economistas llaman la **ley de consecuencias no intencionadas**. Esta ley dice que las acciones de las personas y los gobiernos siempre tienen consecuencias inesperadas, o “no intencionadas”. Los economistas pasan gran parte del tiempo tratando de predecir estas consecuencias no intencionadas.

Tu decisión de hacer un viaje en coche tuvo una variedad de consecuencias—algunas intencionadas, otras no. A plazo corto, descubriste cómo era estar solo, lejos de tu familia. Aprendiste mucho sobre lo que es ser independiente, enfrentar situaciones

difíciles e ir por el mundo por tu cuenta. Sin embargo, al abrir la cuenta del seguro meses después, te das cuenta de que tu viaje ha tenido una consecuencia no intencionada a largo plazo. El costo de tu seguro ha aumentado porque un día del verano pasado elegiste pasar por alto una señal de límite de velocidad.

1.4 ¿Cuáles Son las Herramientas Que Usan los Economistas?

La ley de consecuencias no intencionadas ilustra lo complicado—y frustrante—que puede ser el trabajo de un economista. Puede que te preguntes por qué los economistas no echan las manos a la cabeza diciendo, “¡Renuncio!” Pero la verdad es que a los economistas les gusta su trabajo y disfrutan resolviendo enigmas económicos.

Para hacer bien su trabajo, los economistas necesitan formas de examinar los eventos económicos, simplificarlos y descubrir cómo una decisión económica dada puede afectar al mundo. Para hacerlo, necesitan un conjunto de herramientas. Tres de las herramientas más eficaces de los economistas son el método científico, los gráficos y los modelos económicos.

El Método Científico: Plantear Preguntas, Hacer Hipótesis y Observar

Sin duda estás familiarizado con la primera herramienta, que probablemente empezaste a aprender en la escuela primaria. Como se muestra más abajo, el **método científico** implica plantear una pregunta, investigar la pregunta, desarrollar una hipótesis, realizar estudios y reunir información, analizar la información y después evaluar la hipótesis. Puede que hayas aplicado el método científico al cultivar plantas de frijol, examinar bacterias bajo un microscopio o medir ondas en un tanque de ondas. Mediante experimentos de laboratorio de este tipo reuniste **datos**, o información objetiva, que te permitieron comprender mejor el mundo físico y sus procesos.

Los economistas, al igual que otros científicos, confían en el método científico para estudiar el funcionamiento del mundo. Sin embargo, tienen una gran desventaja. Por lo general, no pueden realizar experimentos de laboratorio para hacer observaciones o poner a prueba sus teorías. Por ejemplo, un economista podría tener una teoría de que el subir los límites de velocidad en las carreteras mejoraría a la economía, en parte al permitir el transporte más rápido de mercancías desde las granjas y fábricas hasta las tiendas.

Pero ¿cómo podría poner a prueba esa teoría? Es muy poco probable que los funcionarios del gobierno le permitieran a un economista convertir la red de carreteras en un enorme laboratorio.

Cuando los economistas carecen de datos experimentales, tienen que darse por satisfechos con los datos que la sociedad proporcione de forma natural. Por esta razón, los economistas se han hecho expertos en el análisis de datos existentes e históricos. Da la casualidad de que una ley aprobada en 1974 resultó en un límite de velocidad máxima nacional de 55 millas por hora. En 1995, el Congreso revocó la ley, permitiendo a cada estado fijar su propio límite de velocidad. Muchos estados subieron sus límites, dándoles a los economistas la oportunidad de analizar las variaciones en los costos de transporte antes y después de que se cambiara el límite de velocidad.

Mediante “experimentos naturales” de este tipo, los economistas han aprendido qué tipos de datos importan y han desarrollado formas de examinar esos datos. Como observó el economista Steven Levitt, “Saber qué medir y cómo medirlo hace de un mundo complicado algo mucho más sencillo”.

Concepto Clave

El Método Científico

El método científico comienza con la curiosidad sobre por qué el mundo funciona como lo hace. Las preguntas llevan a hipótesis, que después se pueden poner a prueba al realizar estudios y reunir datos sobre actividades económicas. Como sugiere el diagrama, la conclusión de un estudio puede provocar nuevas preguntas y nuevas series de investigaciones.

El Método Científico

- 1** Plantea una pregunta.
 - 2** Investiga la pregunta.
 - 3** Desarrolla una hipótesis.
 - 4** Realiza un estudio y recoge datos.
 - 5** Analiza los datos.
 - 6** Evalúa la hipótesis.
- Si no estás satisfecho...

Los Gráficos: Representaciones Bidimensionales de un Mundo Tridimensional

Los gráficos son herramientas útiles para el análisis y visualización de datos. Un **gráfico** es una representación visual de la relación entre dos conjuntos de datos dados. Uno de los conjuntos de datos, o ambos, también se conocen como variables. Una **variable** es una cantidad que puede variar, o cambiar.

Los economistas usan gráficos bidimensionales para simplificar el complejo mundo tridimensional en el que vivimos. Por ser una simplificación, puede que un gráfico no aporte una idea completa de cómo se relacionan dos conjuntos de información. No obstante, les da a los economistas una importante herramienta para examinar la relación.

Considera cómo los economistas podrían analizar la relación entre la cantidad de educación que tiene una persona y los ingresos anuales de esa persona. Empezarían por reunir información. La tabla de la Figura 1.4 muestra datos para el año 2005. Las dos variables de esta tabla son el nivel de educación y los ingresos. Cada cifra en dólares de la tabla representa los ingresos medios anuales de cada persona de ese nivel de educación que tuvo ingresos en 2005.

Los mismos datos se pueden trazar en un sistema de coordenadas, como los gráficos que aparecen con la tabla. Un sistema de coordenadas consta de dos rectas perpendiculares que pueden usarse para localizar un punto en el espacio. Cada una de las dos rectas perpendiculares se llama un **eje**. La recta horizontal es el eje x y la recta vertical es el eje y .

Una vez que los datos de la tabla estén trazados como un conjunto de puntos en el sistema de coordenadas, se puede unir los puntos para formar una curva. Una **curva** es cualquier línea que represente puntos de datos trazados en un gráfico. Como puedes apreciar en el Gráfico 3 de la Figura 1.4, una curva no siempre tiene forma de curva. De hecho, las líneas rectas de un gráfico también se llaman curvas. La forma de esta curva nos dice que, como promedio, cuanta más educación tienen las personas, mayores serán sus ingresos.

Por útiles que sean los gráficos en la representación de relaciones, tienen sus limitaciones. Por ejemplo, los gráficos de la Figura 1.4 no arrojan luz sobre factores aparte de la educación que pudieran haber afectado a los ingresos en 2005. Suponte que un invierno excepcionalmente duro hubiera hecho más lentos los proyectos de

construcción y retrasado la siembra de primavera en todo el país durante ese año. El impacto de una ralentización de este tipo habría afectado más a los trabajadores de la construcción y a los trabajadores agrícolas, muchos de los cuales no tienen título universitario. En consecuencia, sus ingresos para 2005 habrían sido más bajos de que de costumbre por razones que no guardan ninguna relación con la educación.

Figura 1.4

Usar un Gráfico Para Mostrar Datos Económicos

Una de las herramientas más importantes de un economista es el gráfico. Los gráficos se usan para mostrar cómo los variables—en este caso, educación e ingresos—se relacionan. Observa cómo los datos de la tabla se trazan en un gráfico para representar esta relación de manera visual.

Ingresos Medios Anuales Según Niveles de Educación, 2005

Nivel de Educación	Ingresos
Algunos estudios secundarios superiores	\$17,300
Egresado de secundario superior (bachillerato)	26,900
Algunos estudios universitarios	30,600
Asociado en artes o ciencias (dos años universitarios)	36,600
Licenciatura (cuatro años universitarios)	52,700
Maestría	60,000
Doctorado	91,400

Gráfico 1

El eje *x* muestra los niveles educacionales de la tabla de datos. El eje *y* muestra el nivel de ingresos medios anuales, desde \$0 a \$100,000.

Gráfico 2

Cada punto del gráfico corresponde tanto a la educación como al nivel de ingresos. El punto *A*, por ejemplo, muestra que los adultos con algunos estudios secundarios superiores (de preparatoria) ganaron un promedio de menos de \$20,000 en 2005.

Gráfico 3

Al conectar los puntos del gráfico, se crea una curva. A partir de esta curva, puedes sacar tus propias conclusiones fácilmente sobre la importancia de la educación con respecto a tu futuro potencial de ingresos.

Modelos Económicos: Representaciones Simplificadas de la Realidad

Los economistas usan modelos como ayuda para comprender el funcionamiento del mundo. Un **modelo económico** es una representación simplificada de la realidad que en muchos casos les permite a los economistas centrarse en los efectos de un cambio a la vez. Además, los modelos ayudan a los economistas a estructurar sus pensamientos. Un modelo puede adoptar la forma de una ecuación, un programa de computadora o un diagrama. También puede constar principalmente de una descripción escrita.

Un modelo descriptivo muy aceptado se llama *homo economicus*. Esto es latín para “hombre económico”, aunque se aplica a todo ser humano. También se le llama el **modelo de comportamiento racional**. Este modelo es una herramienta para comprender el misterio del comportamiento humano. Teoriza que las personas se comportan de maneras racionales, o basadas en la razón. Es decir, las personas toman decisiones que creen que van a satisfacer sus deseos y necesidades en la mayor medida posible. Se comportan de maneras que sirven su interés propio, sin tomar en cuenta el bienestar de los demás.

El modelo de comportamiento racional, con su énfasis en el interés, surgió después de los tiempos de Adam Smith. Sin embargo, la búsqueda del interés desempeña un papel clave en las descripciones que hace Smith del mercado libre. Como si fuera guiada por una “mano invisible”, la actividad mercantil interesada termina por beneficiar a toda la sociedad. Ésta es la observación que hizo Smith al describir el comerciante típico:

Es su propio provecho, y no el de la sociedad, lo que tiene en cuenta... Busca sólo su propio beneficio, pero en este caso, como en otros, una mano invisible lo conduce a promover un objetivo que no entraba en su propósito.

—Adam Smith, *La Riqueza de las Naciones*, 1776

Los modelos son una aproximación de cómo se comportan las personas en general. Como tales, los modelos no pueden predecir con exactitud todo comportamiento en todo momento. Los economistas que construyen modelos tienen que hacer suposiciones. Considera el modelo que se acaba de describir, que supone

Los economistas crean modelos para tratar de comprender el funcionamiento del mundo. La teoría que sustenta el modelo de comportamiento racional es que las personas toman decisiones en función de su interés. Pero ¿puede explicar este modelo por qué estos voluntarios decidieron ayudar a embellecer a Gulfport, Mississippi? En realidad, no es así. A pesar de sus limitaciones, el modelo ayuda a los economistas a predecir y explicar el comportamiento humano.

que las personas siempre actúan en beneficio propio. Los economistas saben que el modelo de comportamiento racional no toma en cuenta los valores sociales, como la caridad, que podrían frenar el interés. Tampoco toma en cuenta las decisiones que se basan en información limitada o falsa.

Ante estos factores que faltan, el economista se encoge de hombros y dice, “*Ceteris paribus*”, latín para “si no intervienen otros factores” o “si otros factores relevantes permanecen constantes”. Ésta es la manera de los economistas de decir, “Vamos a centrarnos en la comprensión de lo que pasa si cambiamos un aspecto del misterio y mantenemos constantes todos los demás aspectos”. El economista piensa, “Quizás si logro comprender este solo aspecto, puedo empezar a comprender el misterio más grande”. El propósito de los modelos económicos es servir como ayuda para estudiar los efectos económicos, un cambio a la vez, y para hacer predicciones sobre las consecuencias de ese cambio.

Los buenos modelos económicos son útiles tanto para explicar como para predecir el funcionamiento de la economía. El modelo de comportamiento racional funciona con bastante exactitud para predecir cómo las personas reaccionan, por lo general, ante los incentivos o cómo pueden usar los análisis de costos y beneficios en la toma de decisiones. Por lo general, hacemos estas cosas sin siquiera pensar en ellas de manera consciente. Cuando esto ocurre, nos comportamos como podría predecir este modelo económico.

De acuerdo a este modelo, los humanos toman decisiones en función de su propio interés. Entonces, ¿por tu propio interés te conviene pensar como economista? Claro que sí, si te ayuda a tomar mejores decisiones. Has recibido una breve introducción a los principios y las herramientas que ayudan a los economistas a ver el mundo de manera especial. En el resto de este libro, vas a usar esos principios y herramientas para desarrollar tu propio entendimiento del funcionamiento del mundo. En este proceso, llegarás a ser mejor consumidor y ciudadano. Eso parece ser un tradeoff bastante bueno por el tiempo que vas a pasar en este curso.

Resumen

La economía es tanto una ciencia social como una manera de pensar en el funcionamiento del mundo. Nos puede ayudar a desentrañar misterios cotidianos y tomar mejores decisiones sobre asuntos grandes y pequeños.

¿De qué se trata la economía? La economía es el estudio de cómo los individuos y las sociedades usan sus recursos limitados para satisfacer sus deseos ilimitados. La economía positiva se ocupa de cómo son las cosas y por qué son así. La economía normativa se ocupa de cómo deberían ser las cosas. Al examinar cómo las personas toman decisiones sobre la producción y el consumo, los economistas tratan de penetrar la superficie de la vida cotidiana.

¿Cuáles son los principios que guían el pensamiento económico?

Los economistas han identificado varios principios que pueden ayudarnos a comprender cómo las personas hacen elecciones y cómo sus decisiones afectan a los demás. Incluyen los siguientes:

- la escasez obliga a buscar tradeoffs
- los beneficios deben pesar más que los costos
- muchas veces las decisiones se toman en el margen
- los incentivos importan
- con el comercio se sale ganando
- los mercados coordinan el comercio mejor que cualquier otra entidad o persona
- las decisiones que se toman hoy tienen consecuencias en el futuro

¿Cuáles son las herramientas de los economistas? Los economistas usan el método científico para analizar los eventos económicos y predecir sus consecuencias. Usan gráficos para analizar la relación entre dos conjuntos de datos. También usan modelos económicos para comprender mejor el funcionamiento del mundo. Un modelo económico puede adoptar varias formas, como un diagrama, una ecuación o una descripción.

1 El Poder de Elegir

¿Es asistir a la universidad la opción adecuada para ti?

¿Ya has decidido que definitivamente vas a cursar estudios universitarios? ¿O tienes igual certeza de que quieres lanzarte directamente al mundo laboral? Tal vez tienes algunas dudas sobre cuál de estos caminos es el adecuado para ti. Sea cual sea tu situación, sabe que tienes el poder de elegir.

Como has leído en este capítulo, las personas toman decisiones en función de los costos y beneficios esperados. En la página 26 hay una tabla que te ayudará a analizar los costos y beneficios de asistir a la universidad versus entrar a la población activa. Pero primero, lee el artículo de Ryan Allis, un joven que creció pensando que cursaría estudios universitarios. Durante la secundaria, Allis solicitó admisión en varias universidades y recibió una carta de aceptación—y la oferta de una beca grande—de la Universidad de Carolina del Norte (UNC). Entonces empezó a tener dudas sobre su decisión.

¿Debo Asistir a la Universidad?

por Ryan Allis

Puede que te preguntes por qué consideraba siquiera la posibilidad de no asistir a la universidad. Era un buen estudiante y tenía la oportunidad de asistir a una gran universidad con una beca casi completa. Aquí es donde empieza mi historia de verdad.

Pues verás, desde agosto de 2001 venía trabajando con un tipo que había desarrollado un producto que era eficaz para el tratamiento de la artritis en los humanos y las mascotas. Se había enterado de que yo era dueño de una empresa de desarrollo de sitios Web al leer un artículo sobre mí en el periódico local y me invitó a reunirme con él. Armé un sitio Web sobre su producto y obtuve un carrito de compras y una cuenta mercantil para el sitio para que pudiéramos aceptar pedidos en línea...

Después de armar el sitio inicial, lo empecé a comercializar... También sacamos un boletín informativo y una lotería mensuales y empezamos a escribir mucho contenido informativo para el

sitio Web. Armamos dos sitios Web informativos, uno sobre la artritis y la otra sobre la artritis en las mascotas, y logramos que ambos figuraran en los primeros resultados de los motores de búsqueda para nuestras palabras clave objetivos.

Las cosas progresaron lentamente durante los primeros meses, pero pronto agarraron velocidad. En enero vendimos \$31,130 y en sólo el mes de abril vendimos \$87,578. Estas ventas eran de un solo producto con sólo el dueño, yo y una persona para despachar el producto. Nuestros beneficios netos eran del 51% y estábamos creciendo a un ritmo del 20% mensual. En resumen, nos iba muy bien.

Entonces ya era abril y vi que la empresa tomaba vuelo... Tenía diecisiete años y tenía la oportunidad de ganar un par de cientos de miles de dólares en salario y comisiones si aplazara los estudios universitarios durante un año. Ahora te darás cuenta de por qué yo estaba considerando seriamente no asistir a la universidad enseguida después de saber durante toda mi vida que lo haría...

Mi Decisión

Sin embargo, quería algo más y sabía que había cosas más importantes en la vida que el dinero... Al final, decidí aceptar la oferta y el 14 de agosto de 2002, el día que cumplí los 18 años, fui en coche con mi papá hasta Chapel Hill, Carolina del Norte, y me instalé en la residencia Ehringhaus.

Entonces, ¿por qué decidí asistir a la UNC? Si tenía la oportunidad de ganar más a los 18 años que la persona media con MAE (Maestría en Administración de Empresas), ¿por qué me privé de esta oportunidad para irme a la universidad?

Nuevos Conocimientos, Nueva Gente y Nuevo Entorno

Ahora sé que tomé la decisión adecuada. Aunque todavía me siento frustrado por no tener tiempo suficiente para dedicarme a mis empresas o leer lo que quiero leer, sé que he hecho lo mejor para mí. La experiencia universitaria realmente obliga a uno a vivir muchos cambios de formación y del desarrollo. He aprendido a cuidarme solo. He aprendido que tengo que mantener cerrada la bolsa del pan con una atadura de alambre;

si no, el pan se pone mohoso. He aprendido que no debo lavar junta la ropa blanca y la de color en agua caliente. He aprendido quién soy.

Lo que es igualmente importante, he desarrollado una red de contactos y he construido fuertes relaciones que serán muy valiosas para mí en el futuro. He encontrado a otros estudiantes como yo y he hecho algunos amigos que podrían convertirse en mis socios comerciales en el futuro...

Por Qué Asisto a la Universidad

En resumen, me parece que estos tres primeros meses en la universidad han sido una gran experiencia para mí. He aprendido a cuidarme solo y a vivir lejos de mis padres. He conocido a algunas personas estupendas y he construido algunas relaciones clave. Aprendí a usar los recursos de la UNC y voy a estudiar lo que quiero estudiar el semestre que viene; sin embargo, voy a seguir haciendo esfuerzos hacia la obtención del título...

La Universidad No Es Para Todo el Mundo

En caso de que alguien que lea esto esté considerando montar su propia empresa y no asistir a la universidad, permíteme decir lo siguiente. Ten mucho cuidado. Para la mayoría de las personas, yo diría que tanto un título universitario como la experiencia universitaria serían sumamente beneficiosos... puede que yo haya formado parte de un grupo selecto que ya tenía habilidades especializadas y tanto conocimiento del funcionamiento del mundo que me podría haber ido bien sin asistir a la universidad. Si crees que formas parte de este grupo, por supuesto, haz la tentativa.

Ryan P. Allis es el autor de Del Cero a un Millón: Cómo Construí una Compañía Que Obtuvo un Millón de Dólares en Ventas... y Cómo Usted uambién Lo Puede Hacer.

Analizar los Costos y Beneficios de Asistir a la Universidad

Es probable que conozcas muchos de los beneficios de irte de casa para convertirte en estudiante universitario a tiempo completo. Pero ¿has analizado también los costos?

- Haz una copia de esta tabla de costos y beneficios y complétala con los costos y beneficios listados. Añade también cualquier otro que se te ocurra.
- Asigna a cada costo y beneficio un puntaje de 1 (poco importante) a 5 (sumamente importante).
- Suma los puntajes de ambas columnas. ¿Qué conclusiones puedes sacar al comparar los resultados?

Costos y Beneficios de Asistir a la Universidad

Costos	Puntaje	Beneficios	Puntaje
Costo de matrícula, libros, pensión y transporte a la universidad	_____	Mayores ganancias a lo largo de la vida con un título universitario	_____
Ganancias perdidas al no trabajar tiempo completo después de la secundaria	_____	Mejores oportunidades laborales una vez terminados los estudios universitarios	_____
Oportunidad perdida de formación profesional y desarrollo de habilidades laborales	_____	Más oportunidades de desarrollar las capacidades de razonamiento y de redacción y las aptitudes profesionales	_____
Menos tiempo para dedicarse a intereses y pasatiempos no académicos	_____	Más tiempo para dedicarse a intereses académicos	_____
Menos oportunidades para pasar tiempo con viejos amigos de la secundaria	_____	Más oportunidades de hacer nuevos amigos de diferentes lugares	_____
Menos tiempo para pasarlo con la familia en casa	_____	Más oportunidades para ser motivo de orgullo para la familia	_____