

Puente Académico

6 ideas para entender cómo piensa un economista

Dedicación

Claridad
Expositiva

Calidad
Técnica

Exhaustividad



UNR Universidad
Nacional de Rosario



OBSERVATORIO
ECONÓMICO SOCIAL UNR



6 ideas para entender cómo piensa un economista

Informes del Observatorio UNR N° 43

Puente Académico N° 14 – abril de 2018

Autor/es:

- Germán Adolfo Tessmer | german.tessmer@unr.edu.ar | <https://orcid.org/0000-0002-3827-7027> | <https://germantessmer.github.io/>

Responsabilidad editorial:

- Germán Adolfo Tessmer

- ISSN (serie Informes del Observatorio UNR): 2683-9067

- ISSN (sub-serie Puente Académico): 2683-9091

- Palabras Clave: Análisis económico, Decisiones, Escasez, Costo de oportunidad, Incentivos, Información

- Clasificación JEL: D11, D61, D91

Cómo citar: Tessmer, G. A. (2018). 6 ideas para entender cómo piensa un economista (Informes del Observatorio UNR N.º 43; Serie Puente Académico N.º 14). Observatorio Económico Social, Universidad Nacional de Rosario. <https://hdl.handle.net/2133/14530>

Esta obra está licenciada bajo la Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-Compartir Igual 4.0 Internacional.

Para ver una copia de esta licencia, visita <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>.



Universidad Nacional de Rosario (UNR)

- Rector: Héctor Floriani

- Vicerrector: Fabián Bicciré



Observatorio Económico Social | UNR

<https://unr.edu.ar/observatoriounr/>

ISSN (página web) 2683-8923

Córdoba 1814 - Rosario, Argentina (S2000AXD)

+54 9 341 4802620 / Interno 147

observatorioeconsocial@unr.edu.ar

Nota sobre esta versión

Esta es una versión revisada del informe publicado originalmente en abril de 2018. El contenido no fue modificado: los datos, el análisis y las conclusiones son los de la versión original, y la referencia bibliográfica del trabajo no cambia.

Los cambios son de forma, de enlaces y de metadatos: se agregó el bloque «Cómo citar» con la referencia normalizada y el enlace permanente; se completaron las propiedades del documento (título, autoría, palabras clave y códigos JEL); se explicitaron las autoridades de la Universidad correspondientes a la fecha del informe; se reordenaron los logotipos institucionales de la página de datos; se incorporó la página personal del autor en la línea de autoría; se reconstruyó la portada con el diseño de la serie; se restituyó la familia tipográfica institucional en todo el documento; y se corrigió el encabezado de las páginas interiores.

Revisión del 18 de septiembre de 2026, a cargo del Observatorio Económico Social (UNR).



Introducción

Por algún motivo a algunos economistas se los escucha en las buenas y en las malas. Sobre todo, en las malas. Por algún otro motivo, gran parte de la población tiene opiniones fuertes sobre la materia. Lo cual es sumamente lógico, los **problemas económicos** tienen un impacto concreto en la vida de la gente.

Ahora, ¿piensan las familias como los economistas? Lo más probable sea que sí, por lo menos en el nivel más básico. La única diferencia es de lenguaje y de sistema. Cuando un padre le aconseja a su hijo que estudie, porque con un título en mano va a obtener un mejor sueldo, intuitivamente está haciendo referencia a la teoría de capital humano. Pero la posibilidad de disponer de un lenguaje técnico sistemáticamente relacionado, permite el orden, disminuye la contradicción y favorece el aprendizaje.

Lo mismo sucede con cualquier otro ámbito de conocimiento, desde saber de medicina hasta el oficio de construir una buena artesanía, a medida que el conocimiento se hace específico, el sentido común va perdiendo terreno. Para salvar la brecha, en esta primera edición se presentan 6 ideas que tienen un economista en la cabeza cuando analiza un tema. En una próxima edición, habrá otras más.

1- Para un economista sincero, todo tiene un costo

En el corazón del análisis económico late una **decisión**. No importa que tan espontánea se considere a una persona. A ojo de buen economista todo el mundo decide entre al menos dos opciones. Cuando alguien hace “algo”, inevitablemente deja de hacer “otra cosa”. Y, por supuesto, esa decisión tiene un costo.

Supóngase que en el trabajo le ofrecen ampliar la jornada a seis horas los días sábados, a pagarse como cualquier otra hora laboral de –digamos- \$100. Aproximadamente \$2400 mensuales. Pero resulta que los sábados por la mañana es el único día que tiene libre para jugar al fútbol. Si declina la oferta de trabajo, está revelando que el nivel de satisfacción de ir a jugar es mayor al sueldo adicional que podría percibir en caso de no rechazar la oferta.

Es decir, el valor neto de jugar el partido de los sábados es –como mínimo- superior a ese monto. Incluso podría ser un monto aún más grande, pero definitivamente nunca menor. Lo mismo aplica para un ejemplo de decisiones en donde no se involucra dinero directamente (mirar Netflix vs salir a caminar), solo hay que encontrar alguna forma de ponerle un precio a cada actividad.

En definitiva, cuando un economista sincero evalúa alternativas siempre piensa en el **costo de oportunidad**: la mejor alternativa a la que se renuncia cuando hace una elección o toma una decisión. Es decir, el valor de la mejor opción no realizada. Este último punto es muy importante. Si existieran otras opciones disponibles, y generalmente las hay, solo hay que imputar como costo de oportunidad a la mejor opción. Caso contrario, si se imputara el valor de la totalidad de las opciones disponibles, cualquier decisión se volvería tan onerosa que sería prohibitiva, y la mejor opción por defecto sería la de no hacer nada. Lo cual termina siendo una contradicción, porque no hacer nada también sería elevadamente costoso.



2- Un buen economista no se olvida de tener en cuenta los efectos indirectos

Supóngase que usted es un dictador benevolente, a cargo de un país que se encuentra definitivamente al norte del paralelo 38. Como todo gobernante, se encuentra preocupado por la seguridad de su gente, razón por la cual emprende acciones para garantizarla, forzando a que gran parte de los recursos de la economía de su país se destinen al desarrollo de un programa nuclear, y del cohete que permita exportar el resultado obtenido bien lejos. Suponga además que al cabo de 10 años logra cumplir con el objetivo. Se inventa una nueva medalla, se la auto-adjudica y festeja porque el desarrollo fue todo un éxito.

Si el éxito del programa se mide contablemente, es decir, descontando los recursos directamente utilizados para obtener la mayor sensación de seguridad, quizás el resultado sea positivo. Sin embargo, si el programa se mide económicamente, además de descontar el costo de oportunidad mencionado anteriormente, también deberán descontarse sus **efectos indirectos**. Por ejemplo, la reacción de otras potencias iniciando una nueva carrera armamentista, que termine aumentando el precio de lograr la sensación de seguridad de ese país. Para el buen economista, el movimiento de una variable (el programa nuclear) impacta en el movimiento de muchas otras variables, no solo de aquella que capta el resultado esperado.

Si bien este punto parece trivial, no siempre se entiende así. Primero porque el efecto del movimiento de una variable depende no solo de ésta, sino también del contexto. Y estudiar el contexto, es mucho más complicado que leer una máxima en Twitter y tomar postura al minuto 5. Segundo, porque el análisis del contexto puede ser parcial (los efectos positivos del programa en el sector armamentístico) o puede ser general (los efectos generados en la totalidad de la economía).

La mayoría de las veces, una decisión no brinda el tiempo suficiente para un análisis de equilibrio general, razón por la cual se recurre a distintos escenarios parciales. Pero el buen economista, sabe que el contexto general es el que cuenta, aun cuando se ignoren algunas de sus partes.

Un buen ejemplo de análisis sectorial y sobre un tema bastante actual en la coyuntura argentina, se puede encontrar en el informe que acompaña al artículo “[¡Llego la factura de la luz!](#)”. El informe, brinda un panorama completo de la evolución del mercado eléctrico hasta mediados de 2017.

3- No sé lo que quiero, pero lo quiero ya

Inadmisible es que un pequeño padawan economista una cosa por el estilo diga. Si toda decisión es costosa, entonces todo bien o acción costosa tiene un valor. Ahora bien, ¿qué determina ese valor? ¿Alguna suerte de sentimiento, anhelo o angustia? En otros ámbitos de estudio, puede que sí. Un objeto que se hereda puede tener un aura especial para la familia que lo sigue conservando, pero para el análisis de un economista que transita por el lado luminoso de la fuerza, el valor de todas las cosas radica en su escasez relativa o, en todo caso, en la información que se dispone de la **escasez relativa** de una cosa.



En un mundo ideal de información perfecta y completa, capacidad de procesamiento ilimitada, y bajo contratos completos con costo nulo de cumplimiento; los precios de mercado son los que reflejan la escasez relativa de un bien con respecto a otro. Cuando el mundo resulta ser más complicado que las herramientas que inventamos para entenderlo, los precios aún siguen siendo una buena fuente de información para entender la escasez de un bien, pero no la única.

¿Pero qué información sintetiza el **precio** de un bien? Las fuerzas de oferta y demanda bajo un contexto institucional determinado. Haciendo un recorrido rápido: la estructura de costos de la empresa que lo fabrica, la estructura de costos de las empresas con las que compite, el poder de mercado de cada una de estas, el esquema institucional que ordena y regula ese mercado, el poder de compra de los clientes, sus preferencias, factores exógenos varios, entre otros. Como ya se ve, entendido como sistema de información, los precios no son perfectos, pero concentran tanta información que es difícil desecharlos, a costa de perder gran parte del análisis. Y entender cómo se determina y modifica la escasez, es una parte esencial del trabajo del economista.

Cada bien tiene su mercado. En esta nota, puede encontrar una serie de consejos para entender la formación del precio de la estrella de las exportaciones argentinas de la última década. Lo invitamos a leer "[Apuntes para analizar el precio de la soja](#)".

4- Lo que es deseable en el corto plazo, puede ser malo para el futuro (y viceversa)

Imagine que los 24 de diciembre de todos los años se festeja navidad en su casa. En la mesa argentina, por lo general eso significa comer mucho, tomar mucho, dormir poco, y levantarse al otro día para seguir comiendo aún más. Asimismo, por alguna razón climática inexplicable, suele haber un clima de verano en esa época, que potencia la dieta calórica de turrones, pan dulce, y alimentos por el estilo. No siempre es así, pero a los fines del ejemplo vamos a considerar que la cena de navidad como algo bueno. En el corto plazo, es una bacanal que se disfruta. En el resto del año, habrá tiempo para hacer dieta.

Pensemos ahora que sucedería si cada tres días se festejara una cena con la misma intensidad que la de navidad. El presupuesto de las familias mermaría por un mayor gasto, pero aumentarían los ingresos de las familias que se emplean en el sector de alimentos.

Así, la felicidad de una generación puede ser pagada por la siguiente (y viceversa). Sin ir a casos extremos, el análisis de cómo se distribuyen **distintos efectos en el tiempo** de una acción o una medida, se encuentra en el maletín de herramientas básicas del economista. Para el análisis, el problema radica en que todos tenemos preferencia por lo inmediato, por el sencillo motivo de que el futuro es incierto y complejo.

Las implicancias y ramificaciones de este hecho, tiene enormes consecuencias para la actividad económica. Por ejemplo, un político estructurará distintas decisiones, de corto o de largo plazo, dependiendo de que pueda ser re-elegido o no. Para el caso de una empresa, los incentivos para invertir (la decisión de postergar gasto presente para apostar sobre un ingreso futuro probablemente mayor) requerirán de una gama muy distinta a la relacionada con



movimientos diarios de la actividad de su negocio, por ejemplo, un aumento esporádico o estacional del volumen de ventas.

5- Muchas discusiones y dilemas se solucionan midiendo

El punto de ebullición del agua ocurre a los 100°C. Pasado ese punto ocurre un cambio de estado. Nada muy novedoso. Pero suponga ahora que quiere hacerse un té. Si se deja al fuego hacer su trabajo, todo consejo apunta a retirar la pava al primer hervor, en el punto justo en que el agua comienza a cambiar. ¿Qué tiene que ver todo esto con el título? En que gran parte de las discusiones de sobre temas de actualidad económica se interpretan como cambios de estado: impuestos sí o impuestos no, deuda sí o deuda no, inflación sí o no... y la lista sigue entre la gran cantidad de temas que desfilan por el noticiero de la tarde.

Una enorme cantidad de problemas pasan por **cómo medir** determinado hecho económico y, en caso de que sea posible, como calibrar la intensidad de una intervención para que logre un resultado socialmente deseable. Para que esto funcione, se debe entender que toda medición es una convención. Las estadísticas que leemos a diario surgen de una suerte de contrato sobre cómo se define y capta determinado hecho económico o social. Si la base de creencia en la idoneidad de ese procedimiento no es fuerte, la medición no logra eficiencia suficiente, más allá de que sea correcta y fiel a lo que intenta captar.

Para profundizar en la idea de las estadísticas como convención, lo invitamos a leer el artículo [“No todo es un número”](#)

Pero supongamos que no hay problemas con ese punto, inmediatamente aparece otro problema: medir es caro... aunque ya no tanto. Por lo general quienes se encargan de relevar mediciones son los institutos de estadísticas oficiales, junto a otras agencias que producen información de este tipo. Sin embargo, en los últimos años esa situación ha empezado a cambiar. El cambio tecnológico ha favorecido la digitalización de datos que antes se llevaban en soporte papel, como así también el abaratamiento masivo de su almacenamiento y procesamiento. Pero también soplan vientos de cambio por una mayor demanda de transparencia exigidas a de las instituciones públicas, sin importar el nivel de gobierno o dependencia.

En resumen, un economista utiliza **datos**, y bajo este nuevo escenario y las técnicas de procesamiento que se están creando; cada vez más. Los datos son la materia prima del análisis aplicado. Las teorías y modelos, orientan las preguntas, llenan los huecos y brindan la base de interpretación de los resultados. Pero sin datos, son una herramienta que trabajan en el vacío, las buenas intenciones, o la ficción.

6- Los incentivos importan

“Yo quiero que venga acá porque quiere, no porque le vaya a pagar”. “Debería haberse comportado distinto, no ve que está prohibido”. “Los taxistas no ponen nunca el guiño cuando van a doblar”. Escenas de la vida cotidiana que



se repiten, llamamientos al deber que apelan a valores que no todos cumplen, cultura en general. Visto superficialmente, el analista económico es catalogado de cínico la mayor de las veces. Una persona a la que poco le importan los valores de los demás, que sabe el precio de todo y el valor de nada.

Veamos porque esto no es tan así. En primer lugar, la **cultura** importa. Si en el corazón del análisis económico late una decisión, esta se ejecuta sobre la base del modelo mental que ofrece esa cultura, como así también de las instituciones informales (un tipo de reglas de juego) que organizan la cooperación y el intercambio. Pero hay que destacar que son un componente más. Dependiendo de las circunstancias, los valores pueden no llegar a ser decisivos a nivel individual, por más que lo sean a nivel colectivo (ampliaremos este punto en la siguiente entrega: ¡no se lo pierdan!).

¿Cuál es el otro elemento? El egoísmo de quien toma la decisión. ¿Significa esto que los economistas piensan que los comportamientos éticos o altruistas no deben ser tenidos en cuenta? No, todo lo contrario. Un economista tendería a premiar ese tipo de comportamientos si como resultado se elevara el bienestar general. Pero si es cierto que el analista económico es crudo a la hora de entender un comportamiento: no importa que se diga o proponga, sino lo que efectivamente se hace, y si esa acción reporta un beneficio a quien la tomó. Es sobre la base de este mecanismo que los **incentivos** importan en el análisis económico.

Retomemos un ejemplo. No importa que tan bien un ciudadano promedio diga que maneja o lo que la ley ordene. Lo que importa es como efectivamente conduce, y que incentivos deben brindarse en caso que se registre un desvío del comportamiento socialmente deseable. Por la positiva, se puede realizar una campaña de educación masiva (y gastar recursos masivamente) para que el individuo promedio con licencia de conducir de alguna forma misteriosa termine por entender las ventajas de poner heroicamente el guiño antes de doblar o de anunciar un cambio de carril, entre otras cosas.

O bien, se lo puede sancionar al infinito con multas lo suficientemente grandes y prohibitivas, para que lo entienda y pase a cumplir. Todo depende del contexto; y de que tan caros y efectivos sean los distintos incentivos que se puedan administrar.

Para entender cómo se utilizan varias de estas ideas en la formulación de políticas públicas, se puede consultar el artículo: "[Políticas públicas, ¿cómo saber que funciona \(y que no\)?](#)"