



icade

---

NÚMERO

90

SEPTIEMBRE | DICIEMBRE [2013]

# Recensiones



## Microeconomía (3ª edición original)

**Autor:** *Krugman, P. and Wells, R*

**Editorial:** Reverté, 2013.

609 páginas.

Paul Krugman, premio Nobel de economía en el año 2008, y Robins Wells<sup>1</sup>, publican su tercera edición del libro de texto “*Microeconomics*”, “Microeconomía”, que ha sido traducido por un equipo de profesores de la Universidad Pontificia de Comillas, liderados por José Ramón de Espínola Salazar y Javier Ramos Llanos.

El profesor Krugman vuelve a deleitarnos con su nueva versión del manual de texto de “Microeconomía” abordando los conceptos teóricos de la materia desde la sencillez y la práctica.

---

<sup>1</sup> Krugman, P. and Wells, R. son ambos profesores de la Universidad de Princeton, New Jersey, en EEUU.

Dejando de lado la complejidad matemática que utilizan muchos otros autores en sus libros de texto, Krugman desarrolla, a través de sus veinte capítulos, un programa muy completo de Microeconomía. Con la virtud de que el alumno llega a entender los amplios conceptos microeconómicos de manera práctica y sencilla.

El programa consta de nueve partes diferenciadas, en las que el autor, en esta tercera edición, ha reorganizado alguno de los capítulos y ha añadido uno totalmente nuevo, el capítulo 9, sobre “*Behavioral Economics*”, “La toma de decisiones por los individuos y las empresas”. Capítulo de gran relevancia, puesto que hay toda una corriente actual de autores que tratan de analizar la toma de decisiones de los individuos aunando las disciplinas de Economía y Psicología.

El capítulo 9º pretende hacer entender al lector por qué, en muchas ocasiones, los conceptos teóricos y el funcionamiento de los mercados que la teoría económica explica, no son apli-

cables a la realidad. Y una de las causas es la toma de decisiones irracionales por parte de algunos individuos. Tal y como Krugman establece<sup>2</sup> “entender la irracionalidad en la toma de decisiones de algunos individuos, permite al lector comprender mejor el proceso de toma de decisiones racionales”.

La estructura del libro es la siguiente:

En la primera parte, se explica qué es la Economía, se sientan sus bases y se añade un apéndice, muy necesario, sobre el uso de los gráficos en Economía.

La segunda parte, explica la oferta y la demanda, desarrollando el modelo para un mercado competitivo, definiendo el excedente del productor y del consumidor, introduciendo un capítulo separado del control de precios en los mercados, y definiendo la elasticidad.

En la tercera parte, sobre los individuos y los mercados, el autor elabora la teoría de los impuestos y sus efectos en los mercados, y la teoría del comercio internacional.

En la cuarta parte, es en donde introduce el nuevo capítulo (9º) sobre la toma de decisiones en Economía, ya mencionado.

La parte quinta se denomina el consumidor, y en ella desarrolla la teoría del consumidor racional, al que también añade un apéndice matemático sencillo sobre la elección óptima del consumidor.

En la parte sexta, el autor describe la toma de decisiones desde del punto

de vista de la producción, presenta los elementos que fundamentan la curva de oferta de las empresas y deriva la curva de oferta para el caso de la competencia perfecta.

En la parte séptima, se exponen otras estructuras de mercado distintas a la competencia perfecta: el monopolio, el oligopolio y la competencia monopolística.

En la parte octava, establece la relación entre la Microeconomía y las políticas públicas, considerando las externalidades, los bienes públicos y la economía del estado del bienestar.

Finalmente, en la parte novena, el autor desarrolla el mercado de factores (al que también añade un apéndice sobre la elección entre ocio y trabajo) y la distribución de la renta.

Cada capítulo parte de una historia económica real que le sirve al autor para ir desgranado, desde ahí, cada uno de los conceptos teóricos necesarios para entender el tema en cuestión. Esta forma de iniciar la teoría con un caso real, capta al lector despertando su interés y motivándole a preguntarse el porqué de las cosas.

Por ejemplo, para explicar el funcionamiento de los mercados competitivos, Krugman arranca preguntando al lector la razón por la que el precio de los pantalones vaqueros había subido tanto en el año 2010. Una primera respuesta, errónea, diría que se debía a las modas. Sin embargo, una serie de acontecimientos mundiales concernientes al mercado del algodón, se establecen como los causantes de esa subida de precio. Este ejemplo le sirve

<sup>2</sup> Prefacio, página xvii.

para explicar tanto la oferta como la demanda, los factores que afectan a ambos y cómo se establece el precio de equilibrio de un mercado competitivo. Esta forma de extraer la teoría a partir de una historia real permite al alumno llegar a entender perfectamente cuál era la respuesta correcta al porqué de la fuerte subida del precio de los pantalones vaqueros, en el año 2010.

Al terminar cada uno de los capítulos, el lector encontrará, además de un resumen, una batería muy amplia de ejercicios para practicar los contenidos teóricos vistos. Asimismo, al final del libro se dan soluciones a una serie de cuestiones que el autor ha ido lanzando a lo largo de los temas, para comprobar lo que el alumno ha entendido.

La historia económica real, de la apertura de cada capítulo, es, sin lugar a dudas, el elemento claramente diferenciador de este manual y la clave de su éxito entre docentes y alumnos. Pero el profesor Krugman, además, incorpora otros tres elementos adicionales que no sólo acercan la teoría a la realidad si no que permiten que lectores de todo el mundo se sientan parte de este manual. Los elementos que utiliza son:

1. Los recuadros denominados “*Global Comparisons*” o “Comparaciones a nivel mundial”. En ellos el autor hace un esfuerzo en acercarse a lectores de cualquier parte del mundo, comparando distintas cuestiones económicas

y datos económicos entre diferentes países.

2. Los recuadros denominados “*Economics in Action*” o “La Economía en Acción”. En ellos el autor muestra otro ejemplo real de distintas economías, actual o pasado, que ilustra la teoría que se está desarrollando en el capítulo.
3. Y, como gran novedad de esta tercera edición, incorpora al final de cada capítulo los “*Business Cases*” o los “Casos Prácticos”. En ellos se expone un caso práctico actual, de empresas reales, ya sean del mercado norteamericano, o de otros mercados mundiales. A través del caso práctico, los conceptos teóricos vistos en el tema se aplican a la realidad. Una serie de preguntas para pensar llevan al lector a otra manera más de enlazar teoría y realidad.

Para finalizar, y antes de dar la recomendación más total y absoluta a los docentes en Economía, del uso de este manual para la asignatura de Microeconomía, debemos destacar un aspecto negativo que le encontramos: los ejercicios prácticos de cada capítulo se ciñen al mercado norteamericano. Sería deseable, de cara a los lectores del manual en otros idiomas y de otros países, que dichos ejercicios prácticos fuesen más globales.

Elaborado por *Marta Ramos Aguilar*  
Profesora Departamento de Economía  
Universidad Pontificia Comillas