

## El Rincón de los dineros: La tercera ley de Newton

Javier  
Fernández-Pacheco  
Mazarro  
[www.jfernandezpacheco.es](http://www.jfernandezpacheco.es)



**PHILOSOPHIÆ NATURALIS PRINCIPIA MATHEMATICA**  
**AUCTORE ISAACO NEWTONO, EQ. AUR.**  
 Editio tertia aucta et emendata  
 Londini: apud Guil. & Joh. Innys, Regiæ Societatis typographos  
 MDCCXXVI

La tercera ley de Newton nos cuenta como cualquier fuerza que apliquemos sobre un objeto es replicada por una fuerza igual, pero en sentido contrario, ejercida por el objeto contra nosotros. Es lo que experimentamos fácilmente cuando disparamos un arma de fuego. La reacción a esa fuerza que lanza la bala, es la que genera el retroceso de la pistola o la escopeta.

Algo parecido ocurre con las decisiones económicas. El profesor Mena recurre con relativa frecuencia a una anécdota del ex presidente americano Harry Truman, quien solía decir que él quería economistas mancos porque siempre que preguntaba a un economista por las consecuencias de una decisión, la respuesta era: por un lado puede ocurrir esto –en inglés dicen on one hand (en una mano)– y por el otro lado puede ocurrir lo opuesto –en inglés on the other hand, (en la otra mano). Así que él quería economistas mancos ‘pa’ que no le marearan.



**Actio[n]i contrariam semper & æqualem esse  
 reactionem: sive corporum duorum actiones  
 in se mutuo semper esse æquales & in partes  
 contrarias dirigi.**

**Isaac Newtono - Lex III**

Y me parece a mí que ésta es una de las razones por las que la economía parece una ciencia tan complicada a tantas personas. Porque escuchamos mensajes contradictorios y acabamos hechos un lío viendo como la misma decisión puede tener un efecto y el contrario.

Sin ir más lejos, hace unos días comentaba en mi blog una noticia que hablaba de la intención de la administración Trump de hacer que fueran los propios mexicanos, mediante un impuesto a las importaciones de artículos de ese país, quienes pagaran la finalización del muro que separa Estados Unidos de México.

Al momento aparecieron voces defendiendo que la medida conseguiría su objetivo mientras que otras decían que con ella, quienes acabarían pagando el muro serían los propios consumidores estadounidenses. En realidad, que pase

una cosa u otra, depende en gran medida de un concepto económico denominado elasticidad de la demanda, que relaciona la cantidad demandada con las variaciones del precio. En este caso, precio con impuestos incluidos. Claro está.

De la misma manera, también podemos encontrar que la misma medida produce dos efectos diametralmente opuestos. Y así tenemos quien defiende que para reducir el desempleo se ha de dificultar el despido y otros que defienden que lo que hay que hacer, para conseguir ese mismo objetivo, es facilitar el despido.

Y los dos tienen su parte de razón. Los primeros porque si es más difícil despedir, habrá menos parados nuevos, lo que reduce el desempleo. Pero los segundos porque si es más fácil despedir, habrá más empresarios que contraten sabiendo que si el nuevo empleado sale ‘rana’, podrán despedirlo y buscar otro más ‘apañado’.

Análogamente, dificultar el despido hace más difícil que los empresarios se animen a contratar, lo que podría aumentar el paro, pero hace que haya menos despidos de los trabajadores actuales, y eso lo disminuye.

En definitiva, que al final en economía lo difícil no es conocer el efecto de una medida. Eso con unas nociones básicas, está ‘chupao’. Lo que tiene dificultad es saber cuál de los efectos de esa medida tendrá más fuerza que los otros, convirtiéndose en el resultado final. Y en esas andamos con la controversia. Y si no me creen, pues pongan Ustedes el telediario –o mejor aún, varíen entre telediarios de distintas ‘tendencias’– y convézanse por sí mismos.