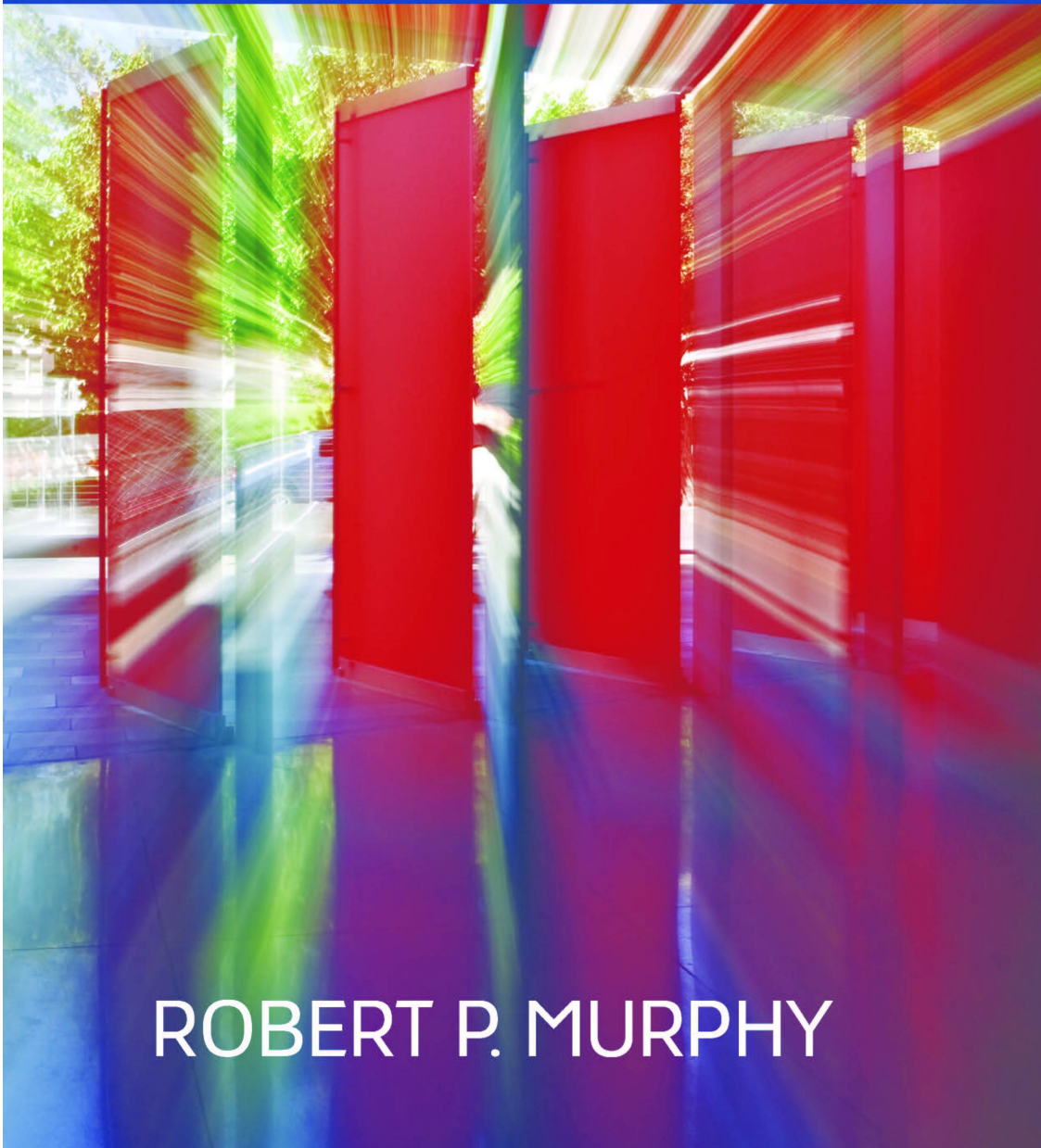


Lessons for the Young ECONOMIST



ROBERT P. MURPHY

ISBN: 978—1—933550—88—6

Copyright 2010 por el Ludwig Von Mises Institute y publicado bajo una licencia
Creative Commons Attribution License 3.0

<http://creativecommons.org/licenses/by/3.0>

Para solicitar información, escriba al Ludwig Von Mises Institute, 518 West Magnolia
Avenue

Auburn, Alabama 36832. Mises.org

Traducido del original inglés por:

Translated from the original english by:

Juan José Gamón Robres

e—mail: juanjogamon@yahoo.es

marzo/march 2015

Lecciones para el Joven ECONOMISTA

ROBERT P. MURPHY



Índice de contenido

1. Pensando como un economista.....	17
Pensando como un economista.....	17
¿ Es la Economía una Ciencia ?.....	19
El alcance y los límites de la ciencia económica.....	20
¿Porqué estudiar Economía?.....	21
2. Cómo desarrollamos principios económicos.....	27
Acción deliberada frente a comportamiento irreflexivo.....	27
Las ciencias sociales frente a las ciencias naturales.....	29
El éxito de las ciencias naturales frente a las ciencias sociales.....	31
Cómo se desarrolla la Economía básica.....	36
3. Los conceptos económicos implicados en la acción.....	43
Introducción.....	43
Solo los individuos actúan.....	44
Los individuos tienen preferencias.....	48
Las preferencias son subjetivas.....	49
Las preferencias son una clasificación, no una medición.....	50
Las preferencias de los distintos individuos no pueden acumularse.....	54
4. La Economía de "Robinson Crusöe".....	61
Introducción.....	61
Crusöe crea bienes utilizando su intelecto.....	62
Bienes de consumo frente a bienes de producción.....	64
Tierra, Trabajo y Bienes de Capital.....	65
Renta, ahorro e inversión.....	66
Los bienes se valoran uno a uno.....	70
Dándole a todo sentido: ¿Qué debe Crusöe hacer con su vida?.....	72
5. La institución de la propiedad privada.....	83
La sociedad requiere de reglas.....	83
Capitalismo: 'esto es propiedad privada'.....	84
La economía de mercado y la libre empresa.....	86
6. Intercambio directo y precios de trueque.....	93
Porqué intercambia la gente.....	93
El Intercambio directo o trueque.....	94
Los Precios.....	95
¿Cómo se forman los precios en el trueque?.....	96
Más negociadores hacen bajar los precios.....	103
7. El intercambio indirecto y la aparición del dinero.....	111
Las limitaciones del intercambio directo.....	111
Las ventajas del intercambio indirecto.....	112
Las ventajas del dinero.....	116
¿Quién inventó el dinero?.....	118

8. La división del trabajo y la especialización.....	125
División del trabajo y Especialización.....	125
¿Por qué la especialización consigue que el trabajo sea más productivo?.....	127
Enriquecer a todos con ventajas comparativas.....	129
9. Emprendimiento y Competencia.....	135
Emprendimiento: los empresarios.....	135
La competencia protege a los clientes.....	137
La competencia protege a los trabajadores.....	138
10. Renta, ahorro e inversión.....	145
Renta, ahorro e inversión.....	145
La inversión aumenta los ingresos futuros.....	146
Jubilación.....	148
Cómo el ahorro y la inversión aumentan la producción futura de la economía.	151
11. Oferta y Demanda.....	157
Oferta y Demanda: su Finalidad.....	157
El concepto de Demanda; la Ley de la Demanda.....	158
El concepto de Oferta; la Ley de la Oferta.....	162
Utilizando oferta y demanda para explicar el precio de mercado.....	164
Utilizando oferta y demanda para entender los cambios de precios.....	167
Ejemplo 1: una reducción de la Oferta.....	168
Ejemplo 2: un aumento de la oferta.....	171
Ejemplo 3: una disminución de la demanda.....	172
Ejemplo 4: un aumento de la demanda.....	173
Ejemplo 5: un cambio simultáneo en la oferta y la demanda.....	174
12. Interés, crédito y deuda.....	181
Intereses: es cuestión de tiempo.....	181
Ahorro, inversión y crecimiento económico.....	183
Operaciones normales de crédito.....	185
Bonos u obligaciones.....	186
Bancos.....	186
Tarjetas de crédito.....	188
Los pros y contras de tener deudas.....	189
13. Contabilidad de Pérdidas y Ganancias.....	199
Las Pérdidas y Ganancias guían a los Empresarios.....	199
Intereses frente a beneficios.....	201
La función social de la Contabilidad de Pérdidas y Ganancias.....	202
Los límites de la Contabilidad de Pérdidas y Ganancias.....	207
14. La bolsa: el mercado de valores.....	217
La bolsa: el mercado de valores.....	217
¿Por qué emitir acciones? (Deuda frente a Capital).....	218
La función social de la especulación bursátil.....	221

15. Los fallos de la teoría del socialismo.....	233
La concepción estrictamente socialista.....	233
El problema de los incentivos en un sistema socialista.....	234
¿Quién recogería la basura?.....	235
La asignación de "capital" a nueva "empresas".....	237
Un enorme monopolio.....	239
El problema del cálculo económico bajo el Socialismo.....	241
¿Se puede resolver el problema del cálculo?.....	244
16. Los fracasos del socialismo: su Historia.....	251
Teoría Económica e Historia.....	251
Comunismo frente a Fascismo.....	253
Las víctimas del Socialismo.....	254
Las cifras, en general.....	255
Casi un experimento controlado.....	257
17. El Control de Precios.....	269
El intervencionismo.....	269
Precios máximos.....	270
Genera un desabastecimiento inmediato.....	270
A largo plazo disminuye la oferta.....	273
El racionamiento de la oferta disponible tienen lugar por medios distintos al sistema de precios.....	274
Se produce una disminución de la calidad.....	274
Precios mínimos.....	275
Causan una inmediata aparición de excedentes.....	276
Se reduce la demanda a largo plazo.....	278
Se produce una competencia no salarial.....	279
Empeoran las condiciones laborales.....	280
18. Los impuestos sobre las ventas y sobre la renta.....	287
El gasto público.....	287
Cómo se financia el gasto público.....	291
El Impuesto sobre las Ventas.....	292
El Impuesto sobre la Renta.....	294
19. Aranceles y cuotas a la importación.....	303
El Mercantilismo.....	303
Los argumentos a favor del libre comercio.....	304
Los Aranceles.....	309
Los aranceles son impuestos a los ciudadanos nacionales.....	311
Un arancel no aumenta el empleo, sólo lo reorganiza.....	312
Si las barreras arancelarias son buenas, los bloqueos navales deben ser fantásticos ¿O no?.....	314
Las cuotas a la importación.....	314
20. La economía de la Prohibición.....	319

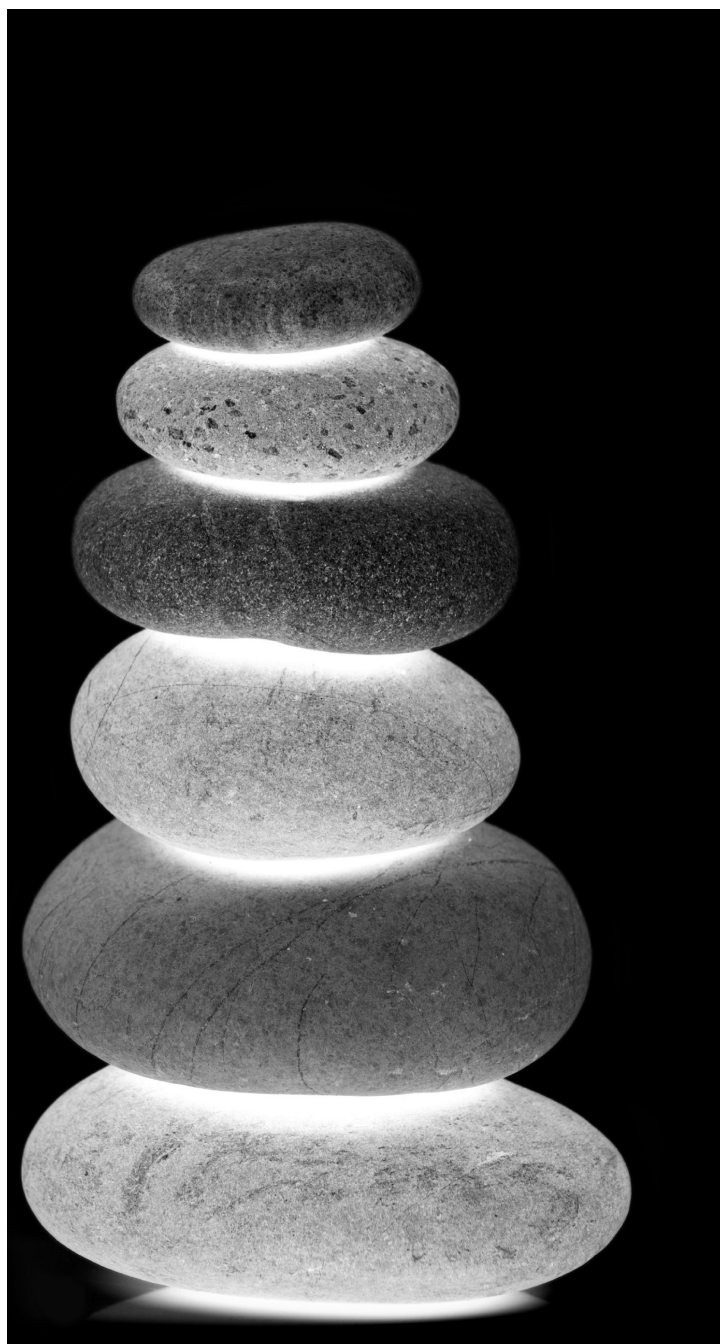
La prohibición de las drogas: su concepto.....	319
La prohibición corrompe a los funcionarios.....	321
El concepto de "crímenes sin víctimas"	326
La corrupción como causa y consecuencia.....	327
Las prohibición de las drogas favorece la violencia.....	328
La prohibición del alcohol en Estados Unidos.....	328
La prohibición de las drogas aumenta los beneficios marginales cuando se recurre a la violencia.....	330
La prohibición de las drogas reduce el coste marginal de la violencia.....	332
El circuito de retro-alimentación de la violencia.....	333
La violencia del consumidor.....	333
La prohibición de las drogas reduce la seguridad de los productos.....	333
21.La inflación.....	339
La inflación monetaria frente a la inflación de precios.....	339
¿Cómo es que los Estados hacen subir los precios?.....	343
El ascenso del dinero fiduciario (el dinero 'fiat').....	344
El precio del dinero fijado por la oferta y la demanda.....	347
El peligro de la inflación monetaria de precios.....	349
¿La inflación de precios ha sido contenida con previsiones adecuadas?....	352
22.Deuda del Estado.....	359
El déficit público y la deuda.....	359
Los intereses de la "Deuda Nacional"	361
La deuda Pública y la Inflación.....	363
La Deuda Pública y las generaciones futuras.....	366
23.El Ciclo Económico.....	373
El Ciclo Económico.....	373
Porqué son los Estados quienes causan los ciclos económicos.....	375
El crecimiento económico es sostenible cuando es el mercado quien lo impulsa.....	375
El crecimiento económico impulsado por el Estado es insostenible.....	377
La inevitable caída que sigue a un auge artificial.....	380
Las causas del desempleo masivo.....	381
Glosario de términos.....	389

Agradecimientos

La decisión de escribir este libro se tomó en una reunión de Doug French con Jeff Tucker, ambos del Instituto Mises. Durante su redacción consulté a cada paso a Zachariah Crosse, un profesor de Historia que hizo revisar los capítulos de la muestra por sus propios alumnos (de Instituto) para estar seguro de que el tono y el lenguaje eran los adecuados.

Brian Shelley y Blake Stephenson suministraron retro—alimentación útil respecto de un primer borrador. Tim Terrell repasó el manuscrito en su integridad e hizo muchas sugerencias para mejorarlo. Finalmente, me gustaría agradecer a Sam Torode por el trabajo artístico, que no solo realizó de forma excelente sino con gran rapidez (ya que no le hice el encargo con la suficiente antelación).

PARTE I: FUNDAMENTOS.



LECCIÓN 1

1. Pensando como un economista

En esta lección aprenderéis ...

- Qué significa pensar como un economista
- El tipo de cuestiones que la Economía puede explicar
- Porqué es importante que todos entendamos Economía Básica.

Pensando como un economista

Este libro es un manual para una nueva forma de ver el mundo. Tras dominar las lecciones contenidas en estas páginas, estaréis preparados para captar los acontecimientos desde perspectivas que ignoran quienes carecen de esta formación. La habilidad de pensar como economistas es un componente crucial de vuestra educación. Solo podréis entender como funciona el mundo cuando sepáis pensar como economistas. Para poder tomar decisiones responsables, tanto en lo concerniente a las grandes ideas políticas como en los aspectos más mundanos de vuestro trabajo y finanzas domésticas, tenéis primero que aprender Economía básica.

A lo largo de la Historia humana, ha habido pensadores agudos y originales que han desarrollado distintas disciplinas para comprender como funciona el mundo. Cada disciplina ofrece su propia perspectiva para explicar como ha evolucionado la Historia. Para tener una formación integral, el estudiante debe familiarizarse con algunos de los más importantes avances de cada campo del saber. La Economía ha demostrado ser universalmente merecedora de estudio. Todo alumno que aspire a tener una buena educación no solo ha de haber estudiado álgebra, Dante y la fotosíntesis, sino que también tiene que ser capaz de explicar porqué suben los precios.

Cada materia que estudiéis contendrá un conjunto de conocimientos que se consideran importantes en sí mismos así como aplicaciones prácticas que pueden ser útiles en vuestra vida diaria. Por ejemplo, cada estudiante debe tener una comprensión básica de Astronomía, puesto que da idea de la amplitud del universo; pero la Astronomía básica también puede ser útil para guiar a un navegante extraviado que ha perdido de vista la línea de costa. Considerad a las Matemáticas como otro ejemplo. El estudio del Cálculo Avanzado premia con la pureza de su elegancia (aunque algunos estudiantes podrían estimar que la recompensa es insuficiente en vista del esfuerzo requerido). Pero todos necesitamos saber Aritmética básica para poder desenvolvemos en sociedad.

La Economía trata de ...

La Economía trata de las acciones que realiza gente de carne y hueso. Sus leyes no se refieren ni a hombres ideales ni a hombres perfectos, ni al fantasma de un fabuloso hombre económico (*homo oeconomicus*) ni a la noción estadística del hombre promedio ... El hombre, con todas sus debilidades y limitaciones, cada hombre según vive y actúa, es el objeto de estudio de la Economía.

- Ludwig Von Mises "*La Acción Humana*" págs. 646-47
(Ludwig Von Mises Institute, 1998; Auburn, Alabama,)

Veremos que las mismas pautas son de aplicación al campo de la Economía. En una palabra, sencillamente es fascinante descubrir que tanto en la antigua Roma, como en la Unión Soviética o en una feria del condado en Boise, Illinois, existen "leyes" o principios subyacentes que explican cómo opera una economía. Pero la Economía también tiene mucho que ofreceros en la forma de conducirlos en la práctica, en vuestra vida diaria. El conocimiento de la Economía, por si solo, no os hará ricos, pero podéis estar seguros de que ignorar las lecciones de este libro os mantendrá en la pobreza.

Los economistas miran al mundo de una forma única. Imaginaros una cola de gente esperando para subirse a una montaña rusa de un popular parque de atracciones. Un biólogo que vea la escena podría darse cuenta de que la gente empieza a sudar conforme se acerca su turno para subir. Un físico podría percatarse de que la primera montaña va a ser la más alta. Un sociólogo podría advertir que el primero y el último coche tienen colas mucho más largas que las otras, probablemente porque a la gente no le gusta esperar pero también porque prefiere ir o en la cabecera o al final del convoy.

La perspectiva económica no es útil siempre, en todas las situaciones. En el campo de fútbol o en la fiesta de promoción, las lecciones de este libro no serán tan importantes. Pero en vuestra vida os encontraréis con muchas situaciones de importancia crítica en las que vuestras decisiones tendrán que estar inspiradas en firmes fundamentos económicos. No es necesario que os hagáis todos economistas. Es importante que aprendáis todos a pensar como economistas.

¿ Es la Economía una Ciencia ?

En este libro consideramos que la Economía constituye una ciencia independiente, con la misma seguridad que la Química y la Biología son campos de estudio separados. Conforme vayamos avanzando por las lecciones de este libro, lo haremos de una forma científica, lo que quiere decir que utilizaremos un conjunto objetivo de herramientas para nuestro análisis, que no descansa sobre consideraciones de índole cultural o ética. Los principios o leyes de la Economía son las mismas, tanto si el economista es republicano como si es comunista y ya viva en Nueva Zelanda o en Somalia.

¡Cuidado! Cuando decimos que la Economía es una ciencia, no queremos decir que realizamos experimentos para verificar las leyes económicas, de la forma en que un físico nuclear estudia los resultados de las colisiones de átomos en un acelerador de partículas. Hay importantes diferencias entre las Ciencias Sociales, como la Economía, y las Ciencias Naturales como la Física. Explicaremos esto con más detalle en la lección 2, por ahora tan solo queremos señalar que los principios básicos de la Economía se pueden descubrir a través del razonamiento mental. No tendría sentido querer realizar pruebas de las leyes de la Economía, del mismo modo que carece de sentido emplear una regla para comprobar las distintas demostraciones que podríais aprender en una clase de Geometría. El resultado de todo esto es que las lecciones de este libro resistirán la prueba del tiempo —no hay peligro de que nuevos experimentos las desvirtúen mañana—. En la práctica, los economistas profesionales hacen todo tipo de conjeturas, muchas de las cuales acaban siendo erróneas. Pero el núcleo del cuerpo de Teoría Económica —el tipo de leyes y conceptos contenidos en este libro— no es susceptible de "comprobación experimental"; es tan solo una forma de ver el mundo.

A pesar de la posible confusión entre la Ciencia Económica y las Ciencias Naturales, seguimos empleando el término Ciencia porque es importante recalcar que existen leyes objetivas de la Economía. Cuando los políticos ignoran las enseñanzas de la Economía, sus programas acaban en desastre —¡Imaginad el caos que provocaría que la NASA ignorase las leyes de la Física!—.

El alcance y los límites de la ciencia económica.

Es un error bastante común considerar que "La Economía es el estudio del dinero". Sí, la Economía, obviamente, tiene mucho que decir acerca del dinero, y, de hecho, uno de los propósitos básicos de la Economía es explicar los distintos precios —que se expresan en unidades monetarias— de los diferentes productos y servicios que se venden en el mercado.

Pero el campo de la Economía es mucho más amplio que el sustentado por esa popular creencia. En su sentido más amplio, la Economía puede ser definida como el estudio de los intercambios. Esto incluiría a todos los intercambios que tienen lugar en un entorno normal de mercado determinado, en el que el vendedor entrega un objeto físico o presta un servicio y a cambio de ello el comprador le entrega una cantidad determinada de dinero. Pero la Economía, también estudia los casos de trueque, en los que los comerciantes intercambian directamente bienes y servicios unos con otros, sin utilizar el dinero en absoluto.

Llevado este argumento al extremo, la Economía tiene mucho que decir incluso en los casos en los que una persona aislada realiza acciones para mejorar su situación. Esto con frecuencia se llama "Economía de Robinson Crusöe", por referencia al personaje de ficción que naufragó y terminó en una isla (aparentemente) desierta. Estudiaremos la Economía de Robinson Crusöe en la lección 4. Quedará claro que incluso una persona aislada se comporta "económicamente" porque toma lo que la naturaleza le ha dado y cambia el *statu quo* para conseguir un entorno que él espera que le será más favorable.

La cuestión transversal a todos estos ejemplos de intercambio es el concepto de escasez. La escasez se puede explicar sucintamente por la observación de que los recursos son limitados y los deseos ilimitados. Incluso Bill Gates ha de hacer frente a disyuntivas; no puede hacer literalmente lo que quiera. Si lleva a su esposa a un restaurante elegante, ha reducido sus opciones (aunque solo sea levemente) y ha reducido sus posibilidades de comprar otras cosas en el futuro. Podemos describir la situación diciendo que "Bill Gates tiene que economizar sus recursos porque son finitos".

Es el hecho universal de la escasez lo que ha dado lugar a lo que la gente ha denominado el "problema económico": Como sociedad ¿Cómo hemos de decidir qué bienes y servicios producir, con los limitados recursos de que disponemos? En la lección 5 veremos como la institución de la propiedad privada resuelve este problema. Pero, en primera instancia, es la escasez la que plantea el problema.

¡Cuidado! La Economía no estudia a un hipotético "hombre económico" al que solo le preocupa adquirir posesiones materiales o ganar dinero. Ésta es otra mala interpretación que es muy común acerca del objeto del que trata la

Economía. Desgraciadamente hay cierta verdad en este estereotipo porque muchos economistas sí que construyen modelos de la Economía que están repletos de imágenes de personas que son muy egoístas y que solo actúan de forma altruista si se les fuerza a ello. Pero en este libro, no aprenderéis ninguna teoría de este tipo. Por el contrario, las lecciones de este libro no dependen de que la gente sea tacaña; las leyes que desarrollaremos en estas páginas se aplican tanto a Madre Teresa de Calcutta como a Donald Trump.

La ciencia económica, tal como se enseña en este libro, no dice a los trabajadores que deben optar por el empleo que les proporcione más dinero, ni les dice a los dueños de las empresas que deben tener en cuenta solo cuestiones financieras cuando dirigen sus operaciones. Estos puntos quedarán aclarados durante la exposición de estas lecciones, pero debemos insistir desde el principio en que en las páginas que siguen no hay un "hombre económico"; siempre estamos tratando de los principios que explican las elecciones de gente real enfrentada al fenómeno de la escasez. Los principios parten del hecho de que la gente tiene deseos y que está enfrentada a recursos limitados para atenderlos, pero los principios son lo bastante amplios para abarcar cualesquiera deseos que la gente pueda llegar a tener.

Los estudios de Economía tratan de explicar cómo realiza intercambios la gente. Un marino náufrago quiere "intercambiar" algunos palos y dos piedras por un fuego que chisporrotea, mientras que un misionero quiere cambiar su tiempo libre por un penoso viaje a una jungla remota cuyos habitantes nunca han visto una Biblia. Una Teoría completa de los intercambios tiene también que abarcar esos casos, no solo el más familiar ejemplo de un agente de cambio y bolsa que vende 100 acciones por 2.000 dólares.

¿Porqué estudiar Economía?

Una de las razones por las que merece la pena estudiar Economía es simplemente porque es interesante. Cuando os paráis a pensar en todo lo que sucede a diario en una economía moderna, os tiene que quitar la respiración. Considerad el ajetreo de una metrópolis como Manhattan: millones de personas trabajan en esa pequeña isla que tiene menos de 23 millas cuadradas de superficie. Obviamente no se produce suficiente comida en esa isla como para alimentar a semejante horda. A primera vista, algunos lectores pueden no comprender esta observación —¡Algunos de los mejores restaurantes del mundo están en Manhattan!—. Pero esos exquisitos restaurantes son aprovisionados por proveedores que les proporcionan las materias primas para producir sus carísimos platos. Si unos invasores de Marte colocaran una burbuja impenetrable de plástico alrededor de Manhattan (provista de pequeños orificios de ventilación), en dos meses, cientos de miles de Neoyorquinos habrían muerto de inanición.

Sin embargo en el mundo real —donde no existen burbujas marcianas que obstaculicen el comercio—, la producción de las granjas, de las refinerías de gasolina y de otros productos se envía a diario a Manhattan, lo que no solo permite sobrevivir a sus habitantes sino que en realidad les hace prosperar. Los trabajadores de la pequeña isla de Manhattan transforman los materiales de que disponen en algunos de los bienes y servicios más preciados del planeta —pensad en la carísima joyería, ropa, servicios financieros, servicios jurídicos y representaciones teatrales de Broadway que son "producidos" en Manhattan—. Considerando la increíble complejidad de esos procesos, es maravilloso que su funcionamiento sea tan perfecto que los demos por hecho. Las lecciones de este libro arrojarán algo de luz sobre como logra la economía de mercado realizar esas proezas, día sí y día también.

Otra razón para estudiar Economía es que os ayudará a tomar decisiones en vuestra vida personal y profesional. Por supuesto, solo con el estudio de las lecciones de este libro no os haréis ricos. Más bien os proporcionarán una estructura para ayudaros a analizar vuestros planes de forma que sea más probable que consigáis vuestros objetivos. Por buscar una analogía, el estudio de la Geometría por si solo no permitirá que os convirtáis en ingenieros profesionales y que seáis capaces de diseñar puentes de cuatro carriles. Pero nadie querría circular sobre un puente diseñado por alguien que no supiera Geometría.

Más allá de su intrínseca belleza y de sus aplicaciones prácticas en vuestra propia vida, la Economía es una disciplina esencial porque vivimos en una sociedad que sufre la plaga de tener un Estado intervencionista. A diferencia de otras disciplinas científicas, las verdades básicas de la Economía deben enseñarse a un número suficiente de personas porque va en ello la supervivencia de la sociedad misma. En realidad, no importa si el hombre de la calle piensa que la Física Cuántica es una broma pesada; los físicos pueden continuar sus investigaciones sin necesitar de la aprobación de la gente corriente. Pero si la mayoría de la gente cree que las leyes de salario mínimo ayudan a los pobres o que los bajos tipos de interés curan una recesión, entonces, los economistas no pueden hacer nada para evitar los daños que esas políticas causarán a la sociedad.

Por esta razón, aprender Economía básica es una obligación de todo joven adulto. Las lecciones de este libro os ayudarán a conseguirlo.

Recapitulación de la lección...

- Este libro os enseñará a pensar como economistas. Las distintas materias o disciplinas (la Química, la Biología, etc ...) ofrecen diferentes perspectivas del mundo. En determinadas circunstancias o situaciones, algunas perspectivas son más útiles que otras. La Economía es un campo diferenciado, una Ciencia, y proporciona importantes puntos de vista respecto de cómo funciona el mundo social.
- La Economía consiste en el estudio de los intercambios. En una economía moderna, los intercambios más habituales implican el empleo del dinero, pero los principios económicos son aplicables a cualquier tipo de intercambio.
- Cada ciudadano debe entender Economía básica por lo peligrosas y destructivas que pueden llegar a ser las políticas de los Estados cuando ignoran las lecciones de este libro.

NUEVOS TÉRMINOS

Trueque: Situación que se da cuando la gente intercambia directamente bienes y servicios sin utilizar dinero en una transacción intermedia.

Escasez: Condición que tiene lugar cuando los deseos exceden los recursos disponibles para satisfacerlos. La escasez es un hecho universal que obliga a la gente a realizar intercambios.

Trade—offs: Lo que se ha de sacrificar a cambio o en compensación (trade—off) de algo. El hecho desafortunado (causado por la escasez) de que una elección implica renunciar a todas las demás opciones posibles, las demás posibles elecciones dejan de estar disponibles.

..... PREGUNTAS DE ESTUDIO

1. ¿Estudiar Economía puede hacerte rico?
2. ¿Es la Economía una ciencia? ¿Porqué?
3. ¿Afecta la escasez a todo el mundo?
4. ¿Las leyes de la Economía siguen siendo aplicables en una prisión de máxima seguridad?
5. * Considerando que gran parte de las investigaciones que se llevan a cabo en el campo de la Física de partículas son financiadas por el Estado ¿No sería igual de importante que la gente entendiese de Física de partículas que de Economía?

* Material difícil.

** Material más complicado todavía.

LECCIÓN 2

2. Cómo desarrollamos principios económicos

En esta lección aprenderéis ...

- La diferencia entre una acción deliberada frente a un comportamiento irreflexivo.
- La diferencia entre las ciencias sociales y las ciencias naturales.
- Porqué los métodos utilizados para desarrollar la Economía básica son diferentes de los utilizados por la Física o la Química.

Acción deliberada frente a comportamiento irreflexivo

Cuando miramos el mundo e intentamos encontrarle algún sentido, una de las distinciones más básicas y fundamentales que todos hacemos — generalmente sin ni siquiera darnos cuenta— es la diferencia entre acción deliberada, o dirigida a lograr un propósito, y comportamiento irreflexivo.

Cuando describimos la trayectoria de una pelota de *baseball*, podemos mencionar cosas como la masa, la velocidad y la fricción del aire. No decimos que la pelota "*quiere moverse en una parábola*" o "*que la pelota se aburre de ir por el aire y decide aterrizar*". Ésta sería hoy una forma de hablar carente de sentido y nos haría pasar por muy poco científicos. Pero suponed que en vez de una pelota de *baseball*, estamos describiendo los movimientos de un avión a reacción. En ese caso, no tendríamos inconveniente en decir que "*el piloto quiere evitar la turbulencia*" o que "*le queda poco combustible y decide aterrizar*".

Esta diferencia en cómo describimos esos dos eventos refleja una decisión fundamental que hacemos cuando interpretamos el mundo que tenemos a nuestro alrededor. Cuando observamos los acontecimientos que suceden, podemos atribuirlos a fenómenos naturales o explicarlos (al menos

parcialmente) por referencia a las intenciones de un ser consciente. En resumen, podemos optar por creer que existe otra voluntad, que hay otra mente y que está actuando.

Estamos tocando cuestiones filosóficas muy profundas y obviamente no voy a decir la "última palabra" en esta corta lección. Pero para que la Teoría Económica tenga sentido, para darle un fundamento sólido, tenemos que ser conscientes de la distinción entre acción deliberada y comportamiento irreflexivo. Las leyes económicas son aplicables a la primera no a este último. Como veremos en la lección 3, la Economía siempre presupone que, por lo menos, existe un ser que está actuando, es decir una inteligencia que tiene objetivos conscientes y que intentará influir sobre el mundo material para conseguirlos.

La diferencia entre acción deliberada y comportamiento irreflexivo es no solamente lo que diferencia a los seres humanos de la materia "inanimada". Varios movimientos del cuerpo físico de un ser humano pueden ser ejemplo de un comportamiento irreflexivo. Por ejemplo, cuando digo: *"Te daré 20 dólares si levantas la pierna derecha"*, entonces interpretaremos tu comportamiento posterior como una respuesta intencionada, en la que tú moviste tu pierna intencionalmente porque querías el dinero. Pero si tu médico golpea tu pierna derecha con un martillo para comprobar tus reflejos, el movimiento resultante de tu pierna no sería un ejemplo de acción intencional. Aunque tu sistema nervioso y tu cerebro participaron, en realidad no diríamos que tu mente intervino (Observad que cerebro y mente son dos cosas muy distintas, y esa diferencia es esencial para esta lección).

Las lecciones de este libro son aplicables a las acciones deliberadas de gente consciente que tiene objetivos en mente. A veces la línea fronteriza entre lo que es "acción consciente" y "comportamiento reflejo" puede ser tenue, pero eso no invalida los principios de este libro. Es verdad, un jugador de *baseball* del equipo contrario podría no ser plenamente consciente de las operaciones mentales que realiza cuando lanza la bola a la segunda base. Pero está indudablemente intentando expulsar del juego al que corre, porque quiere que su equipo gane la partida.

Incluso si "falla" (el lanzamiento) y rebasa la base, todas las lecciones de este libro siguen siendo aplicables a su acción intencionada, porque es un ser consciente que intenta cambiar una situación por otra que considera más deseable.

Los principios económicos de este libro no van dirigidos a "gente que sea perfectamente racional". Las lecciones de estas páginas son aplicables a la gente de verdad que todos los días utiliza su cerebro para realizar cambios en el mundo real.

Las ciencias sociales frente a las ciencias naturales.

La Economía es una "ciencia social", lo que quiere decir que estudia a la gente y ciertos aspectos de la vida social. Otras ciencias sociales incluyen a la Psicología, a la Sociología y a la Antropología. Las ciencias naturales, en cambio, estudian aspectos del mundo natural. Las ciencias naturales incluyen a la Física, la Química, la Biología, la Astronomía y la Meteorología.

Debido a su distinto objeto, las ciencias sociales estudian la acción deliberada, tal como se describió en la sección precedente, mientras que las ciencias naturales estudian el comportamiento irreflexivo. Aunque el científico social no sea consciente de ello, sus explicaciones y teorías, aunque sea implícitamente, descansan sobre la hipótesis de que intervienen otras mentes que influyen los acontecimientos. En acusado contraste con ello, con la notable excepción de la Biología, los científicos naturales no se refieren típicamente a una inteligencia consciente cuando explican los fenómenos del campo en el que son expertos.

La percepción de que hay otras mentes, de que intervienen otros seres humanos dotados de raciocinio y que tienen sus propias motivaciones forma parte integrante de las ciencias sociales. Y esa idea tampoco sirve solo para construir teorías que expliquen la realidad: incluso los más simples "elementos fácticos" de las ciencias sociales son ellos mismos constructos mentales y no solo hechos o fenómenos naturales o físicos. Por ejemplo, un sociólogo podría aportar una teoría que relacionara un aumento de la criminalidad con un incremento en el número de divorcios. Pero para que el sociólogo pudiera obtener datos para verificar esa teoría, *"debería penetrar en las mentes de otras personas"* para poder saber qué acontecimientos se tendrían que clasificar como crímenes y cuales como divorcio; éstos no son simples hechos naturales.

Incluso los "hechos" de las ciencias sociales se relacionan con la mente.

Considerad cosas como las herramientas, los alimentos, las medicinas, las armas, las sentencias, las comunicaciones y los actos de producción ... Creo que son buenos ejemplos del tipo de objetos de la actividad humana que se presentan constantemente en las ciencias sociales. Se aprecia fácilmente que todos esos conceptos ... no se refieren a algunas propiedades objetivas que esas cosas tienen o que el observador pueda descubrir en ellas, sino a perspectivas que alguna otra persona tiene respecto de ellas. Esos objetos no pueden ni siquiera ser definidos en términos físicos, porque no existe una única propiedad física que cualquier miembro de una clase (de objetos) deba tener Tan solo pueden definirse expresando relaciones entre tres conceptos: un propósito, alguien que tiene ese propósito y un objeto que esa persona considera que es un medio apropiado a ese propósito.

Friedrich A. Hayek, *"Individualismo y Orden Económico"*
(University of Chicago Press, 1948), págs. 59-60

Por ejemplo, si Sally atropella a Joe y éste muere, esto podría o no ser constitutivo de un homicidio. Si Sally hubiera sufrido un ataque al corazón cinco segundos antes del accidente, probablemente no sería un crimen, sino solo un accidente. Por otro lado, si la policía llega al lugar del accidente y oye a Sally gritar: "*¡Ésta es la última vez que me engañas!*" habría llegado el momento de leerle a Sally sus derechos. Apréciase como en última instancia es la mente de Sally la que marca la diferencia; el sociólogo necesita construir una hipótesis acerca de lo que Sally intentó conscientemente hacer para saber si cometió o no un crimen. No hay ninguna descripción física que permita por sí misma resolver la cuestión, excepto en la medida en que la descripción arroje luz sobre lo que Sally estaba pensando cuando el coche alcanzó a Joe. La intención que tenía en mente tiene el poder de transformar un coche en un arma mortífera. Para enfatizar este punto una vez más: no hay nada físico que cambie en la composición del coche durante esta transformación; el químico y el físico no observarán ningún cambio en las moléculas que conforman el auto. Por el contrario, cuando decimos que Sally "*convirtió el coche en un arma mortal*", estamos haciendo un juicio respecto de algo intangible, el estado directamente no observable de la mente de Sally. Los movimientos físicos de

las manos y los pies de Sally cuando manejaba el auto no son la cuestión crucial; es su intención consciente la que determina si hemos de añadir un homicidio más al total de la lista.

Como muestra el ejemplo del coche de Sally que atropella a Joe, incluso los "simples datos fácticos" de las ciencias sociales están teñidos por nuestra interpretación de las mentes ajenas. En contraste con ello, en las ciencias naturales, ni los fenómenos ni las teorías desarrolladas para explicarlos, descansan sobre una interpretación de las intenciones de otros seres pensantes. El naturalista o científico de la naturaleza puede analizar el mundo físico e intentar dar una explicación a su "irreflexivo" comportamiento.

El éxito de las ciencias naturales frente a las ciencias sociales.

Hay una gran diferencia entre ciencias como la Física, la Química y la Biología y otras como la Psicología, la Sociología y la Antropología. La gente se refiere a las primeras como las ciencias "puras" o duras y a las segundas como las ciencias blandas y —¡Especialmente entre los científicos "puros"! — hay un sentimiento general de que las así llamadas ciencias "puras" son más rigurosas y "científicas" que las denominadas ciencias blandas. Generalmente hablando, los científicos más inteligentes y más célebres del mundo se encuentran en las ciencias puras; además del obvio icono que fue Einstein, los físicos Richard Feynman y Stephen Hawking también han capturado la imaginación popular. En contraste, ganar premios de Psicología no es ni de lejos tan prestigioso, y poca gente puede siquiera nombrar a uno de los destacados sociólogos del siglo pasado. Aunque cierta gente condene a la Física porque permitió crear la bomba atómica, una mayoría abrumadora la defiende. Pero en agudo contraste, mucha gente muestra escepticismo, cuando no abierta hostilidad, frente a algunas de las ciencias sociales, particularmente ante la Economía y la Psiquiatría.

¿Qué está pasando aquí? Si no supiésemos ya la respuesta podríamos haber esperado que las cosas fueran a la inversa y que la opinión pública reverenciara a los científicos que estudian a la gente y no a partículas inanimadas.

Una posible respuesta es que las ciencias sociales han contribuido a justificar algunas cosas bastante horribles, como la aplicación de la terapia de electrochoque a los encarcelados contra su voluntad y el sacrificio de millones de cerdos durante la gran depresión mientras los norteamericanos morían de hambre. Así que quizás este tipo de episodios son la razón por la que mucha gente desconfía de los psiquiatras y de los economistas. ¿Pero, porqué no

condena la gente a los físicos por Hiroshima y a los químicos por haber inventado la pólvora?

Entendemos que la razón se encuentra en que los conocimientos físicos y químicos que hicieron posible la fabricación de poderosas armas eran correctos. Los físicos dijeron a los militares, *"si Ustedes lanzan este objeto desde un avión, producirá una reacción de fisión que liberará una increíble cantidad de calor"*. Y los físicos estaban siendo perfectamente precisos en sus predicciones. En abierto contraste, los psiquiatras dijeron a los jueces, *"Dad—nos autoridad para encarcelar a quienes consideremos enfermos mentales y permitid—nos que les administremos medicación y experimentemos con ellos. Les pondremos bien y os daremos una sociedad cuyos miembros no mostrarán conductas aberrantes y comportamientos antisociales"*. Muchos de los economistas supuestamente más brillantes de los siglos XX y XXI también dijeron a los políticos: *"Dad—nos el control sobre la creación de dinero y le ahorraremos al mundo las depresiones destructivas y la rampante inflación de precios"*. Obviamente los resultados obtenidos por los psiquiatras y los economistas más influyentes no son ni de lejos comparables a los de los científicos del campo de las ciencias naturales o experimentales.

Por alguna razón, parece que incluso los genios más destacados de las ciencias sociales pueden llevar a sus respectivas disciplinas a un callejón sin salida y a que cada vez más expertos (y el público en general) empiecen a considerar que los "logros obtenidos" fueron inútiles, una pérdida de tiempo. Mucha gente estaría de acuerdo en que "la Psiquiatría estaba cobijando buenos resultados ... hasta (que llegó) Sigmund Freud" o que "la Economía tomó una ruta completamente errónea al aparecer en escena John Maynard Keynes". Mientras que prácticamente nadie diría que "Isaac Newton hizo un gran trabajo en Física, hasta que el aguafiestas de Einstein apareció y arruinó su obra".

Una razón importante para que exista esta enorme diferencia de éxito y prestigio entre las ciencias experimentales, de un lado, y los mediocres resultados y el descrédito de las ciencias sociales, de otro, es que los objetos de estudio de las ciencias naturales son bastante simples y su comportamiento parece estar gobernado por un conjunto de reglas precisas. Por eso las "ciencias puras" pueden (típicamente) apoyarse en experimentos controlados para evaluar sus teorías. Es por ello que es mucho más improbable que la Física acabe en un callejón sin salida como mucha gente cree que le ocurrió a la Psicología Freudiana o a la Economía Keynesiana. Las teorías de la Física hacen predicciones acerca de objetos del mundo material. En una ciencia pura (como la Física) sería muy difícil que una teoría más moderna, que fuera de inferior calidad, acabara arrastrando a la profesión, porque su inferioridad sería repetidamente demostrada con experimentos. Así

es sabido que Einstein se opuso a algunas de las implicaciones de la Teoría de la Física Cuántica pero ningún físico, él mismo incluido, se atrevió a discutir la exactitud de las predicciones resultantes de mediciones experimentales hechas con subpartículas atómicas.

Dado que las subpartículas atómicas (hasta donde sabemos) no tienen mente, para comprender su comportamiento —para "explicar" a las subpartículas atómicas— no se le puede pedir a una teoría del campo de la Física más que: que permita predecir, con la mayor exactitud y precisión, que harán esas partículas bajo distintas circunstancias. Ahora bien, hemos de destacar que en la práctica, en la Física de todos los días, las cosas no son tan simples. Una teoría puede conducir a mejores predicciones con ciertos experimentos mientras que otra teoría puede ser más simple y más elegante. Algunos físicos pueden tener fe en la teoría más elegante y buscar posibles fallos en los experimentos para poner en duda las teorías favoritas. Incluso así, en ciencias puras, a la larga, una teoría que, sistemática y claramente, logre mejores predicciones, terminará eventualmente desplazando a las teorías rivales.

La mayor parte de los profesionales de las ciencias sociales piensa que el mismo método —el "método científico"— debe utilizarse en su campo también. Sin embargo, el problema es que sus respectivos objetos de estudio tienen, lo que literalmente, podría calificarse de: vida propia. Se ha puesto de manifiesto que es endiabladamente difícil obtener un conciso conjunto de leyes que permita predecir con precisión el comportamiento de la gente bajo variadas circunstancias. En las ciencias sociales, especialmente en Economía, las cosas son mucho más complicadas, hasta el punto que en muchos casos es simplemente imposible realizar un experimento auténticamente controlado.

Para ilustrar esta importante diferencia entre las ciencias naturales y la ciencia económica, supongamos primero que dos grupos de físicos están discutiendo acerca de la potencia de la carga eléctrica de una determinada partícula. Después de llevar a cabo un experimento empleando una nueva técnica revolucionaria, un grupo en Australia anuncia que las estimaciones previas deben ser revisadas. Sin embargo, el grupo rival de físicos argumenta que el experimento australiano tiene un fallo, porque la proximidad al polo sur del laboratorio alteró sus mediciones. Resuelven la disputa realizando el mismo experimento en varias diferentes latitudes, para ver si los resultados de las mediciones se aproximan o no a las estimaciones previas según el laboratorio se vaya acercando al ecuador. Las premisas fundamentales de todas estas investigaciones son que las leyes subyacentes que gobiernan las partículas son las mismas y que los experimentadores pueden mantener constantes todos los demás factores (relevantes) cuando aíslan los efectos del

campo magnético que emana de los polos terrestres. La historia que acabamos de contar da una idea de porqué la Física parece "funcionar" tan bien; hay realmente buenas razones para suponer que con los años los físicos desarrollarán teorías que serán cada vez más acertadas a la hora de predecir como funciona el mundo físico.

Las cosas no son ni de lejos tan claras cuando dos grupos de economistas discuten sobre teorías rivales. Por ejemplo, un grupo de economistas —los Keynesianos— creen que la gran depresión fue causada por un colapso de la "demanda agregada" y que el Presidente Herbert Hoover y después Franklin D. Roosevelt (FDR) tenían que haber impulsado déficits masivos —gastando dinero prestado— para contrarrestar la caída. Un distinto grupo de economistas —los Austriacos— están en completo desacuerdo, y creen en cambio que el crash inicial de 1929 fue causado por un previo "boom" diseñado y puesto en práctica por la Reserva Federal, que es el Banco Central norteamericano establecido por el Estado. Según estos últimos, Hoover y Roosevelt alargaron la depresión durante más de una década con sus erráticas políticas intervencionistas. Los Austriacos niegan la teoría keynesiana del déficit, señalando que Hoover y FDR aprobaron durante sus respectivas administraciones lo que, para la época, fueron unos excesivos déficits presupuestarios (en tiempo de paz) que coincidieron en el tiempo con la recuperación más lenta y agónica de la historia económica de los Estados Unidos. Los keynesianos responden que, por grandes que fueron los déficits, los Estados "obviamente", no se endeudaron y gastaron bastante, como evidencia el persistente desempleo.

En este capítulo inicial del libro, aún no dominamos los conceptos suficientes para seguir con la exposición de esta disputa (en las próximas lecciones, aprenderéis a utilizar las herramientas necesarias para valorar con más fundamento las dos posiciones enfrentadas). De momento, la cuestión es que esa disputa sigue sin haber sido resuelta y ello a pesar de que la profesión lleva más de setenta años estudiando las causas de la Gran Depresión. La controversia no terminará, porque las exactas condiciones de la economía mundial en los años veinte fueron únicas. Los economistas no pueden comprobar la teoría keynesiana manteniendo, por ejemplo, todas las variables constantes y duplicando el déficit presupuestario federal de 1932 para observar sus efectos sobre la tasa de desempleo.

Déficits presupuestarios federales versus Desempleo, 1930 — 1939.										
	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938	1939
Déficit Ppstarío. (% PNB)	—0,8% (superávit)	0,6	4,0	4,5	5,9	4,0	5,5	2,5	0,1	3,2
Tasa de desempleo	8,9	15,9	23,6	24,9	21,7	20,1	17,0	14,3	19,0	17,2

Los economistas no pueden ponerse de acuerdo sobre la mejor medicina

"El mandato de un gobierno en una depresión es el de reducir el gasto presupuestario y no intervenir en la economía". (Escuela Austriaca de Economía, Murray Rothbard).

"Como fue el ahorro lo que nos llevó a la depresión, tenemos que gastar para salir de ella". (Virgil Jordan, economista de la revista Business Week, escrito de 1932).

Citas contenidas en la obra de Robert P. Murphy titulada *"The Politically Incorrect Guide to the Great Depression and the New Deal"* (Washington, D.C.: Regnery, 2009), págs. 52, 57

Fuente: *The American Presidency Project*

(<http://www.presidency.ucsb.edu/data/budget.php>) y el Bureau of Labor Statistics.

Es indudablemente cierto que los economistas que, por razones morales o políticas, favorecen un mayor gasto público tenderán a suscribir los argumentos Keynesianos respecto de las causas de la Gran Depresión. También es cierto que quienes se oponen a la existencia de un Estado grande tenderán a verse atraídos por las doctrinas económicas que enfatizan los beneficios de una baja fiscalidad y presupuestos estatales reducidos.

Pero es esta incapacidad para realizar experimentos controlados la que hace posible que persistan teorías económicas tan diametralmente opuestas, en la que ambos campos están firmemente convencidos de que ellos son quienes tienen la razón y que son sus oponentes quienes son deshonestos o faltos de rigor. Estas pasiones se encuentran mucho más contenidas en las ciencias naturales puras, porque en esas disciplinas los hechos "hablan por si mismos" en mucha mayor medida que en las ciencias sociales.

Afortunadamente no todo está perdido. Aunque los métodos de las ciencias naturales son de uso limitado en Economía, existen otras formas de descubrir los principios o leyes económicas que se apoyan en técnicas que no están al alcance del físico o del químico. Conforme vayáis dominando las lecciones de este libro, desarrollaréis gradualmente una nueva herramienta para interpretar el mundo. Cosas que parecían antes incoherentes tendrán para vosotros pleno sentido. Y como veréis, las lecciones de este libro no recurrirán a resultados experimentales o incluso de tipo histórico para probar su validez. Una vez hayáis captado los puntos esenciales de cada lección, serán vuestros para siempre. Podréis decidir hasta qué punto los conceptos son más o menos importantes para vosotros pero nunca habréis de temer que nuevas investigaciones económicas recién publicadas los invalide ¿Cómo es esto posible? Lo estudiaremos en el apartado siguiente.

Cómo se desarrolla la Economía básica.

Tal y como expusimos más arriba, los teóricos de la Economía se tienen que enfrentar a dos grandes problemas: los objetos de su estudio tienen mente propia y es mucho más difícil realizar un experimento controlado en Economía que en ciencias naturales como es el caso de la Química. Esas diferencias explican parcialmente porqué las así llamadas ciencias "puras", por su objetividad y por sus éxitos, disfrutan de una mucho mejor reputación que las blandas, entre las que se incluye a la Economía.

Sin embargo, el economista cuenta con una gran ventaja sobre el científico experimental: el teórico de la Economía es él mismo un ser pensante que tiene objetivos conscientes. Como tiene una experiencia de primera mano porque él mismo es un ser que actúa en el mundo económico, el economista puede entender más fácilmente las motivaciones y las restricciones a las que se enfrentan los demás actores que intervienen en la vida económica. En contraste, el físico de partículas no tiene ni idea "de lo que es ser un *quarck*", y de esta forma el físico debe apoyarse exclusivamente en las técnicas empíricas que le son familiares para comprender el comportamiento de los *quarcks*.

Anteriormente, en esta lección, nos centramos en la importante distinción que existe entre acción deliberada y comportamiento irreflexivo, porque esa diferencia es clave para desarrollar principios económicos útiles. Los principios económicos que vamos a desarrollar en este libro son todas implicaciones lógicas del hecho de que hay otras personas dotadas de una mente racional que intentan lograr sus propios fines. En otras palabras, si nosotros, como científicos sociales, decidimos adherirnos a la "teoría" de que hay otras mentes que operan en el mundo —del mismo modo en que cada uno de nosotros puede experimentar directamente su propia racionalidad— entonces esa "teoría" empieza a producir otros elementos de conocimiento

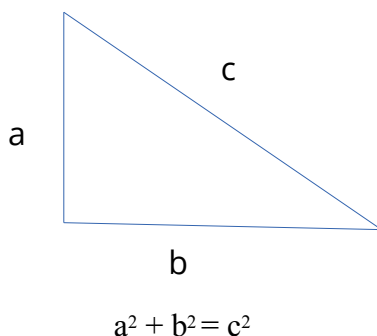
que son consecuencia de ella. Probablemente os sorprendáis cuando expliquemos en la lección 3 cuanta Economía hay en la simple observación de que "John Doe está actuando intencionadamente". De momento no expondremos ninguno de esos resultados, porque primero debéis entender exactamente qué es lo que haríais y que estudiaremos en esa lección.

En vez de buscar una guía sobre cómo desarrollar buenos principios económicos en la Física o en la Química, un mucho mejor modelo lo ofrecería la Geometría. En Geometría Euclidiana, comenzamos con algunas definiciones básicas y con asunciones que parecen lo bastante razonables. Por ejemplo, definimos los conceptos de punto y de línea, explicamos lo que significa un ángulo formado por la intersección de dos líneas y así sucesivamente.

Una vez disponemos de las definiciones iniciales y contamos con los presupuestos necesarios, podemos utilizarlos para empezar a construir "teoremas" que es un término para designar la deducción lógica de las consecuencias de nuestras definiciones originales y asunciones previas. Un libro de Geometría comenzará con los teoremas más básicos y utilizará cada nuevo resultado para deducir algo aún más complicado. Por ejemplo, un teorema podría rezar como sigue: *"Si empezamos con cuatro líneas que forman un rectángulo, entonces podemos dibujar una nueva quinta línea que lo divida en dos triángulos idénticos"*. Una vez ese muy sencillo teorema ha sido demostrado, puede añadirse a la caja de herramientas y sucesivos y más difíciles teoremas pueden invocar este previo teorema para construir uno de sus pasos.

El procedimiento o método de la Geometría es bastante similar a lo que haremos en este libro para construir unos principios económicos básicos. En la próxima lección definiremos algunos conceptos (como el de beneficios y costes) y mostraremos su relación con nuestra asunción fundamental de que los eventos del mundo social son dirigidos por acciones que persiguen propósitos. Según vayamos exponiendo las lecciones, seguiremos añadiendo nuevas ideas, construyendo sobre las lecciones previas e introduciendo nuevos escenarios sobre los que podremos aplicar nuestros resultados previos.

Llegados a este punto, hay dos importantes observaciones que hemos de hacer respecto del ejemplo de la Geometría. Primero, daros cuenta de que no tiene sentido pedirle a un matemático que realice pruebas para demostrar la corrección de los teoremas de un libro de Geometría. Por ejemplo, considerad el teorema de Pitágoras, que es probablemente el más famoso de todos los producidos en Geometría. El teorema de Pitágoras dice que si tienes un triángulo con un ángulo de 90 grados, y asignas una letra a cada lado, entonces la siguiente ecuación será:

Ilustración 1: Teorema de Pitágoras

Una vez hayáis visto una prueba real del teorema de Pitágoras, comprenderéis que tiene que ser cierto. Para divertirnos podéis coger una regla y un compás (utilizado para medir ángulos) y "comprobar" el teorema a partir de triángulos dibujados en una hoja de papel. Sin embargo, veréis que en la práctica el teorema no parecerá que se cumple exactamente; podríais descubrir que el lado izquierdo de la ecuación suma 10.2 pulgadas mientras que el lado derecho arroja un total de 10.1 pulgadas. Pero si calcularais esos "errores" del teorema y se las presentarais a un matemático, os explicaría que el triángulo que medisteis en realidad no tenía un ángulo de exactamente 90 grados (quizás tenía 89,9 grados) y que la regla que utilizasteis para medir las líneas era una herramienta imprecisa, ya que solo cuenta con n muescas y en la práctica estabais hasta cierto punto midiendo cada línea "a ojo".

La cuestión relevante es que el matemático sabe que el teorema de Pitágoras se cumple, porque lo puede demostrar utilizando indiscutibles deducciones lógicas que se obtienen paso a paso a partir de las asunciones iniciales.

Ésta es una buena analogía acerca de cómo obtenemos principios o leyes económicas. Empezamos con algunas definiciones y asumimos que existe un agente dotado de una mente que está funcionando y a partir de ahí empezamos a deducir lógicamente ulteriores resultados. Una vez hemos probado una determinada ley o principio económico, podemos guardárnoslo en el bolsillo trasero y utilizarlo en el futuro para que nos ayude a demostrar un resultado aún más complicado. Y si alguien nos preguntase si los datos "confirmaban o rechazaban" nuestro principio económico, podríamos contestar que la pregunta carecía de sentido. Una aparente "falsificación" de la ley económica tan solo significaría que los presupuestos iniciales no se vieron satisfechos. Por ejemplo, aprenderemos en la lección 11 la Ley de la Demanda que establece que *"a igualdad de condiciones, un aumento en el precio de un producto o servicio llevará a una reducción en la cantidad que se demande de dicho producto o servicio"*. Si intentamos ahora "demostrar" la Ley de la

Demanda, podremos sin duda encontrar episodios históricos en los que a pesar de que la gente compraba menos cantidades de cierto bien o producto, su precio aumentó. Ese hecho no invalida la Ley de la Demanda; el economista simplemente concluirá que *"seguramente fue porque, algunas otras cosas, no se mantuvieron invariables"*.

Pasemos ahora a examinar la segunda observación importante que se debe extraer de nuestra discusión sobre Geometría: el hecho de que se pueda llegar a conclusiones mediante la lógica deductiva a partir de definiciones y presupuestos previos (a veces denominados axiomas) no es óbice para que las proposiciones resultantes puedan proporcionar informaciones importantes y útiles acerca del mundo real. Enfatizamos este punto porque mucha gente piensa que un campo de estudio solo puede ser "científico" y aportar "información respecto del mundo real" si sus proposiciones pueden, al menos en principio, ser refutadas mediante experimentos o mediciones. Este requerimiento no se cumple obviamente en el caso de la Geometría, y, sin embargo, todo el mundo está de acuerdo en que es útil estudiar Geometría. Un ingeniero que se proponga construir un puente podrá hacerlo mucho mejor si ha estudiado previamente las comprobaciones lógico—deductivas en una clase de Geometría, aún cuando (en cierto sentido) todos los teoremas de su libro de texto sean "meras" transformaciones de la información ya contenida en las premisas iniciales.

Lo mismo ocurre (¡O al menos eso esperamos!) con los principios y leyes económicas contenidos en este libro. No necesitaréis salir ahí afuera a hacer 'pruebas' para ver si vuestras proposiciones son ciertas, porque cualquier aparente falsedad solo significará que las particulares asunciones utilizadas en la prueba no se cumplían en el momento de efectuar la "comprobación". Pero os daréis cuenta de que conseguir ese conocimiento "calentándose la cabeza" mediante una cuidada introspección y razonamiento lógico, os permitirá captar el mundo real en toda su complejidad. Navegaréis mejor por las aguas de la Economía una vez consigáis dominar la lógica (la metodología) que se expone en las lecciones de este libro (aún cuando no sea susceptible de pruebas o comprobaciones).

Recapitulación de la lección ...

- Una acción deliberada es realizada por un ser consciente dotado de una mente que intenta lograr un objetivo. El comportamiento irreflexivo se refiere a los movimientos del mundo físico que son el mero resultado de la naturaleza y no de las intenciones de otro ser pensante.
- Entre las ciencias naturales, se incluye la Física, la Química y la Meteorología. Estudian el mundo natural e intentan deducir las "leyes de la naturaleza". Las ciencias sociales incluyen a la Sociología, la Psicología y la Economía. Estudian distintos aspectos del comportamiento humano, incluyendo nuestras interacciones en sociedad.
- Las ciencias naturales desarrollan teorías que intentan predecir con cada vez mayor precisión el comportamiento de objetos que carecen de una mente. Tienen éxito porque esos objetos parece que obedecen a un conjunto inmutable de reglas bastante simples y porque en muchos casos se puede realizar experimentos controlados con ellos. En las ciencias sociales, incluida la Economía, los objetos de estudio están provistos de una mente propia y es mucho más difícil llevar a cabo experimentos controlados. Para desarrollar principios económicos, el economista se basa en su propia experiencia respecto de lo que son acciones deliberadas y deduce de ello las implicaciones lógicas. En este sentido, la Economía se halla más próxima a la Geometría que a la Física.

NUEVOS TÉRMINOS

Acción deliberada: una actividad realizada por una razón consciente; comportamiento dirigido a obtener un fin.

Economía Keynesiana: una escuela de pensamiento (inspirada en John Maynard Keynes) que prescribe el déficit presupuestario del Estado como una forma de levantar la economía para sacarla de una recesión y poder así conseguir el pleno empleo.

Déficit Presupuestario: el dinero que el Estado debe tomar prestado cuando gasta más de lo que ingresa con los impuestos y demás fuentes de ingresos.

Economía Austriaca: una escuela de pensamiento (inspirada por Carl Menger y otros de nacionalidad austriaca) que sustenta que las recesiones son resultado de la intervención de los Estados en la economía y recomienda recortes en los impuestos y en el gasto para ayudar a una economía en recesión.

Deducción lógica: una forma de razonamiento que parte de uno o más axiomas y avanza paso a paso hasta lograr una conclusión.

Axiomas: las asunciones iniciales o fundamentos de un sistema lógico—deductivo. Por ejemplo, el método utilizado para construir una línea recta entre dos puntos podría ser un axioma de un libro de texto de Geometría. Los axiomas no se tienen que demostrar, pero se asumen como ciertos para poder demostrar otras conclusiones menos obvias.

..... PREGUNTAS DE ESTUDIO

1. ¿Si alguien estornudase cuando se le echara pimienta a la cara, estaríamos ante una acción deliberada?
2. ¿Una "acción deliberada" incluye a los producidos por error o no?
3. * Son el cerebro y la mente términos intercambiables o sinónimos?
4. ¿Podemos realizar experimentos para probar teorías económicas?
5. ** ¿Clasificarías a la Teoría del Diseño Inteligente como una ciencia natural o como una ciencia social?

* Material difícil.

**** Material más complicado todavía.**

LECCIÓN 3

3. Los conceptos económicos implicados en la acción

En esta lección aprenderéis ...

- Por qué son los individuos y no los colectivos quienes realizan elecciones.
- Cómo los economistas utilizan las preferencias para explicar las elecciones individuales.
- La forma correcta de pensar acerca de las preferencias.

Introducción

En la lección precedente insistimos en la distinción que existe entre la acción deliberada y el comportamiento irreflexivo. La Economía estudia a las primeras; todo en Economía está en última instancia conectado al hecho de que nosotros, como analistas externos, estamos imputando motivos conscientes a los eventos que tratamos de describir. Ni siquiera podemos calificar a un objeto físico como "dinero" —y menos aún dar una explicación respecto de su poder adquisitivo— sin "penetrar en la mente" de la persona que está transfiriendo ciertas unidades monetarias a otra (¡Al fin y al cabo, la gente también se transmite gérmenes de una a otra, pero no los consideramos dinero!).

La Economía consiste en el estudio metódico o científico de los intercambios. Un intercambio —en el sentido que le damos en este libro— es, en definitiva, una acción que persigue un propósito. En esta lección vamos a extraer algunas de las consecuencias lógicas que se derivan del estudio de los intercambios. Reiterando el mensaje de la lección anterior: no vamos a construir nuestra "teoría" de los intercambios conscientes para hacer unas cuantas previsiones y, a

continuación, comprobar mediante observaciones si esas predicciones se han cumplido o no en la realidad.

No. Veréis que todo lo que en la práctica estamos haciendo en esta lección es extraer todo el contenido ya comprendido en el concepto mismo de "acción deliberada". Si aceptamos la idea de que es correcto describir a las personas como seres que tienen un comportamiento orientado a lograr propósitos, entonces comprenderéis con toda naturalidad las elaboraciones que vamos a desarrollar en la presente lección a partir de esa idea. Por otra parte, carecería de sentido intentar aplicar los conceptos que se exponen en esta lección a un proceso puramente mecánico, como es la caída de una piedra por un precipicio —sencillamente porque explicar el comportamiento de una piedra como producto de una acción deliberada no parece aportar nada, no es útil—.

Solo los individuos actúan

Si nosotros, como economistas, vamos a explicar un evento por referencia a una acción deliberada, esto obviamente implica que existe algún sujeto que ejecuta la acción, un agente. Después de todo, decir que una inteligencia consciente ha influido sobre lo que ha pasado, implica que debe haber algún ser inteligente que posee esa conciencia.

Pero no necesitamos en realidad conocer la precisa identidad del agente para concluir que un individuo ha realizado una acción deliberada. Un detective puede examinar una cocina ensangrentada y decir: "*Alguien mató a esta pobre mujer*" —*Ese cuchillo de cocina no la mató por un extraño accidente*—. El detective puede por tanto explicar el estado físico de la cocina suponiendo que otro ser inteligente decidió conscientemente actuar para matar a la víctima. Esta sería una hipótesis perfectamente válida, aunque el detective no supiese (hasta entonces) nada más acerca del auténtico asesino. Pero si que sabe que el asesino tenía un objetivo en mente —no importa lo enrevesadas que puedan ser las circunstancias concurrentes, nadie va a creerle cuando diga: "*Estaba sujetando el cuchillo cuando sucedió, pero créanme fue un accidente*"—.

Tan solo para que entendáis realmente el concepto hacemos notar que el "agente" de la acción no necesariamente ha de ser humano. Muchos sostienen que su mejor explicación para lo que les pasó es que fueron abducidos por alienígenas y sometidos a toda clase de desagradables experiencias sensoriales. De nuevo nuestra regla nos dice que: esas personas no están atribuyendo lo que ocurrió a fenómenos naturales, por el contrario, nos están diciendo que seres inteligentes influyeron sobre los acontecimientos. Por la razón que fuera los alienígenas tuvieron el propósito de poner a prueba a Billy Bob cuando condujo su camioneta a casa una noche

y son los alienígenas quienes hicieron que tuviera esa idea. Otro ejemplo sería el de una persona religiosa que interpretase que la repentina desaparición del cáncer que padecía se debió a la intervención divina. En este caso también estaría explicando los acontecimientos del mundo físico por referencia a la acción deliberada de un ser inteligente —solo que se trata de un ser carente de un cuerpo físico—.

Cuando decidimos interpretar un evento como acción deliberada, estamos necesariamente suponiendo que debe haber un ser inteligente que lleva a cabo la acción (No puede haber una acción sin un actor). De modo que la conexión entre una acción y un actor es una conexión lógica, que emana del concepto mismo de "acción deliberada". En la práctica, nuestro intento de vincular una acción específica con un determinado actor se basa en algo más que la simple lógica. Por ejemplo, cuando el detective decide que "esto es un homicidio", está lógicamente implicando que debe haber intervenido un asesino (por lo menos uno). Pero puede utilizar pruebas de ADN erróneas para acabar arrestando a un inocente. Así que vemos que hay que emplear algo más que deducción lógica si queremos arrestar al verdadero asesino. Pero la cuestión importante a nuestros efectos es si la decisión del detective de considerar una cocina ensangrentada como escena de un crimen necesariamente implica que debe haber un asesino (o asesinos). Pero para pasar de esta conclusión lógica a la siguiente e identificar a determinada persona como asesina se precisa de algo más que solo lógica.

Para entender las sutiles interconexiones que existen entre los razonamientos lógico y empírico podemos considerar un ejemplo más elaborado. Supongamos que un psiquiatra ve una pluma en la mano izquierda de una de sus pacientes con la que está escribiendo algo sobre lo que parece ser un cheque. El psiquiatra califica esto como una acción intencionada y lógicamente debe también entender que existe alguna conciencia individual que está ejecutando esa acción. Sin embargo, el psiquiatra podría pensar, *"Esta es mi dulce paciente Sally que me está pagando mis servicios de esta semana, mediante los que intento ayudarla con su síndrome de doble personalidad"* cuando en realidad es el *"alter ego"* de Sally, Snippy, que no está para nada extendiendo un cheque sino que está escribiendo "ES USTED DEMASIADO CURIOSO" sobre una hoja de papel antes de entregársela a su psiquiatra. En este ejemplo, de nuevo hemos de tener en cuenta los límites de la lógica deductiva. Una vez que el psiquiatra decide interpretar los movimientos de la mano sobre el papel como una acción deliberada —en contraposición a un mero reflejo— entonces debe lógicamente concluir que hay un ser inteligente provisto de una intención que está moviendo la pluma para lograr un objetivo. Pero si el psiquiatra concluye que el ser inteligente es la persona que identifica como Sally y que está utilizando la pluma para

pagarle sus servicios entonces está rebasando los límites que impone la lógica deductiva y podría estar equivocado.

Como demuestran esos ejemplos, en la vida cotidiana hacemos mucho más que basarnos solo en meras deducciones lógicas cuando decidimos interpretar un evento como acción intencionada. Utilizamos toda clase de evidencias empíricas para refinar nuestra comprensión de lo que observamos. Pero la teoría económica se centra en el conocimiento que podemos deducir simplemente de la acción intencionada misma, sin que en el caso concreto dispongamos del resto de evidencias empíricas, que puedan o no llevarnos a una explicación más completa.

Prescindiendo de casos extraños, como los de personalidades múltiples o el control hipnótico, si hablamos en general, asociamos cada cuerpo humano a una mente (y viceversa). De modo que cuando vemos el cuerpo físico asociado a "Bill" bebiéndose una lata de coca—cola, describimos esto con toda naturalidad como que "Bill estaba sediento y decidió beber algo". Aunque no nos paramos generalmente a pensarlo, cuando hablamos así estamos refiriéndonos a algo inmaterial, a una voluntad consciente llamada "Bill" que intenta lograr sus fines influyendo sobre un amasijo de células que etiquetamos como "cuerpo de Bill".

Estamos una vez más tocando profundas cuestiones filosóficas, que van mucho más allá el alcance de un libro sobre principios económicos. En esta sección solo tenemos que mencionar una cosa más: como una acción intencionada está asociada a un individuo determinado (a saber, el actor o agente), significa que cuando un economista intenta explicar un evento por referencia a acciones intencionadas, debe en última instancia desmenuzarlo para descubrir las motivaciones u objetivos de los individuos involucrados. Esta afirmación suena a obvia, pero sorprende ver con qué ligereza la gente ignora esa regla —incluso respetados científicos sociales lo hacen—.

Por ejemplo, un historiador podría escribir: "En 1941 Japón atacó a Estados Unidos". Hablando con rigor esto es un sin sentido: "Japón" no es una persona y, por consiguiente, no puede ejecutar acciones intencionadas (como la de bombardear Pearl Harbor). Unos aviones pilotados por japoneses atacaron barcos pertenecientes a la Marina de los Estados Unidos. La frase "Stalin ocupó Alemania del Este" tiene por lo menos sentido porque Stalin fue una persona, pero es con todo incorrecta si se interpreta literalmente. Lo que sucedió realmente es que Joseph Stalin dio órdenes a sus subordinados, que a su vez las transmitieron a sus propios subordinados y así sucesivamente, de forma que muchísimos soldados optaron por obedecerlas y llevaron a cabo acciones deliberadas conducentes a una nueva y temible situación política para la gente que vivía en Alemania del Este.

En muchos casos este descuidado uso del lenguaje es suficiente; no hay peligro de confusión cuando un fanático deportivo grita desde su silla en la oficina: "*¡Chicago acaba de lograr un 'touch down' y empata el partido!*". Todo el mundo sabe lo que quiere decir con esa frase. Nadie entenderá que de alguna manera un emplazamiento geográfico inanimado se las arreglase para frenar lo bastante a unos hombres corpulentos en sus intentos por impedir que otro rebasara una raya pintada en el suelo con un trozo de cuero de cerdo entre las manos.

Solo los individuos actúan

La primera verdad que se ha de descubrir acerca de la acción humana es que solo la pueden realizar actores individuales. Solo los individuos tienen fines y pueden actuar para lograrlos. No existen cosas como fines o acciones de "grupos", "colectivos" o "Estados", que no sean obra de varios individuos concretos. Las "sociedades" o "grupos" no tienen existencia independiente y separada de las acciones de sus miembros individuales. Por ende, decir que los "gobiernos" actúan es meramente una metáfora; en realidad, ciertos individuos, se encuentran en ciertas relaciones con otros y actúan de una forma que tanto ellos como los demás individuos reconocen como "modos gubernamentales de actuación".

Murray Rothbard, "*Man, Economy and State*" (Auburn, Alabama: Ludwig Von Mises Institute, 2004), págs. 2-3.

Sin embargo, en muchos casos este uso descuidado del lenguaje es muy peligroso y lleva a que la gente llegue a conclusiones erróneas sobre el mundo. Por ejemplo, muchas personas avalan la siguiente declaración: "*¡Qué incompetente y estúpido es el Estado! Por un lado paga a los agricultores para que cultiven tabaco, mientras que por otro paga anuncios de las agencias de publicidad para que lleven a cabo campañas contra el tabaco ¡Aclaraos!*"

En realidad, el Estado no está dotado de una mente propia que pueda realizar acciones con un propósito. Por el contrario, lo que existe son individuos —políticos, jueces, burócratas, etc... — que pertenecen al Estado y que gozan de privilegios especiales por su condición. Diferentes grupos formados por algunos de esos individuos toman decisiones conscientes para destinar dinero de los impuestos a los cultivadores de tabaco y a las campañas contra el tabaco. El enfoque simplista de ver estos programas como acciones tomadas por "el Estado" no sólo es técnicamente incorrecto, sino que

es en realidad peligrosamente engañoso. Después de leer las lecciones de este libro, os daréis cuenta de que las acciones de los agentes del Estado son perfectamente razonables. Sus acciones a menudo no tienen ningún sentido si se comparan con las justificaciones oficiales, pero hay una explicación sencilla para eso también: los gobernantes mienten de forma rutinaria (notad que la mentira es en sí una acción intencionada).

Los individuos tienen preferencias

Además de la obvia cuestión de que una acción requiere de un actor, podemos extraer nuevas deducciones. Cuando decimos que un individuo realiza una acción intencionada, queremos decir que tiene un propósito o un objetivo en mente. Recordad, no decimos que la pelota de béisbol *"quiera volver a caer al suelo"*. Pero si que diríamos: *"el piloto aterrizó el helicóptero porque quería ir al aseo"*.

Así vemos que cuando tratamos de las acciones intencionadas decididas por los demás, estamos implícitamente diciendo que tienen opiniones o deseos sobre cómo debe funcionar el mundo. En Economía, utilizamos la palabra preferencias para describir estos sentimientos; las personas actúan de la manera que lo hacen porque prefieren que el mundo se desarrolle de una manera, en lugar de de otra. Por ejemplo, cuando decimos, *"Bill bebió el refresco porque tenía sed"*, automáticamente también estamos diciendo (incluso si no empleamos esas palabras) que *"Bill prefiere no tener sed"*. Después de todo, no tendría mucho sentido decir: *"Bill bebió el refresco porque 2 más 2 son 4"*. La razón de que tenga sentido decir: *"Bill bebió el refresco porque tenía sed"* es que podemos leer entre líneas, por así decirlo, y adivinar el reclamo no expresado por Bill, que está de mal humor porque tiene sed.

Como ya habréis notado, hay otra verdad tácita, que está implícita en nuestra sencilla afirmación, del ansia que tiene Bill por tomarse un refresco. Cuando decidimos clasificar su comportamiento como una acción intencionada, también estamos decidiendo que el propio Bill debe creer que beber refrescos puede aliviar su sed. Después de todo una caja de refrescos podría caer de un avión e ir a parar a un pueblo primitivo y podría suceder que quienes la descubrieran no supieran que podrían aliviar su desagradable sensación de sed abriendo una lata y vertiendo el oscuro líquido en su boca (y tampoco sabrían lo mucho que esa bebida podría estropearles los dientes). Por el contrario, esa tribu podría considerar a las latas de refresco como algo sagrado (ya que cayeron de un objeto volador gigante que nunca habían visto antes) o sus músicos podrían incorporarlas a otras formas de acción intencionada, que no tuvieran nada que ver con la sed.

Es importante darse cuenta de que una persona puede estar equivocada en sus creencias y aún así motivar una acción intencionada. Por ejemplo, si nos pudiéramos remontar atrás en el tiempo y observásemos a un médico en la década de 1800 colocando sanguijuelas a sus pacientes, diríamos *"que lo está haciendo a propósito, porque prefiere que los pacientes estén sanos en lugar de que estén enfermos y porque cree que el derramamiento de sangre es un tratamiento efectivo"* (Por otro lado, alguien provisto de un conocimiento médico más preciso podría colocar sanguijuelas sobre su enemigo porque lo prefiere débil y sabe que lo debilitará desangrándolo).¹

Vamos a desarrollar la cuestión con más detalle en la siguiente lección, por ahora baste señalar que la gente utiliza los elementos que el mundo le ofrece para conseguir sus metas. Los filósofos lo describen diciendo que la gente utiliza medios para lograr sus fines. Los economistas lo describen diciendo que la gente utiliza bienes y servicios para satisfacer sus preferencias.

Las preferencias son subjetivas.

Como las preferencias son particulares a cada individuo, decimos que son subjetivas. En términos generales, la diferencia entre una afirmación subjetiva frente a una declaración objetiva, es similar a la diferencia entre una opinión frente a un hecho. Tiene sentido decir: *"María prefiere el helado de vainilla al de chocolate pero Juan prefiere el helado de chocolate al de vainilla"*. Estas dos declaraciones son perfectamente compatibles porque las preferencias (en este caso, las preferencias por helados de distintos sabores) son subjetivas y pueden variar de persona a persona.

Por el contrario, no tiene sentido decir: *"el helado tiene 300 calorías para María pero 280 calorías para Juan"*. El número de calorías en una ración de helado es un hecho objetivo; no puede variar de persona a persona. María y Juan podrían estar en desacuerdo acerca de cuántas calorías tiene el helado, pero en ese caso, al menos uno de ellos simplemente estaría equivocado. Sin embargo, sería correcto que María dijera: *"El de Vainilla tiene mejor sabor que el de chocolate"*. Y que Juan dijera lo contrario. Una vez más, María y Juan pueden estar en desacuerdo sobre qué helado sabe mejor —sin que ninguno de los dos esté equivocado— porque las preferencias son subjetivas. A diferencia de lo que sucede cuando se pregunta cuántas calorías hay en una ración de helado (que es algo definitivo y objetivamente demostrable) no hay una "respuesta concluyente" a la pregunta de qué helado sabe mejor.

¡Cuidado! Muchos críticos de la Economía —tanto de la progresiva "ala izquierda" como de la religiosa "ala derecha"— malinterpretan por completo

¹ Hay casos aparentemente extraños en los que incluso los médicos modernos recomendarían la sangría como un tratamiento efectivo, pero es evidente que la práctica anterior no era, en general, buena para el paciente.

lo que los economistas quieren decir cuando afirman que las preferencias son subjetivas. Estos críticos piensan que los economistas están apoyando de alguna manera el relativismo moral o que están diciendo que nadie puede juzgar las acciones de otro. Pero estas quejas son infundadas, porque los economistas para nada dicen eso.

Recordad: estamos simplemente examinando las implicaciones lógicas de nuestra decisión de clasificar el comportamiento observado como una acción intencionada. Si vemos a María ir hasta el mostrador y elegir el helado de vainilla mientras vemos a Juan acercarse al mostrador y pedir el de chocolate, solo podemos concluir que María y Juan tienen gustos diferentes cuando se trata de elegir sabores de helados. Como veremos más claramente en la Lección 6, la única forma satisfactoria de explicar los precios de mercado es reconocer primero que las preferencias son subjetivas. Este reconocimiento de ninguna manera justifica las preferencias de los individuos particulares.

Por ejemplo, un economista no puede explicar el precio del tabaco sin reconocer que algunas personas prefieren gastar su dinero en cigarrillos más que en otros productos. Una vez que el economista ha llegado a esta conclusión fáctica, puede, con toda coherencia castigar sin salir a su hijo adolescente cuando le pilla fumando en el garaje con los gamberros de sus amigos. Si aún no habéis visto la distinción que existe entre análisis profesional y creencias personales, olvidaros de la Economía y considerad un puesto como investigador del FBI para descubrir a asesinos en serie. Para atrapar a un asesino en serie, el detective necesita "pensar como el asesino" y tratar de entender qué móviles llevaron al asesino actuar de la manera que lo hizo. Obviamente este análisis no significa que el detective sea neutral con respecto a las acciones que el asesino toma o que el asesinato "sea una elección personal".

Resumiendo: Cuando las personas se involucran en acciones con un propósito, están motivadas por deseos que no son necesariamente idénticos de una persona a otra. Con el fin de explicar los intercambios, los economistas deben reconocer que las preferencias son subjetivas.

Las preferencias son una clasificación, no una medición.

Como las preferencias están unidas a los intercambios que realizan las personas suponen una clasificación de objetivos. Cuando María elige helado de vainilla en vez de helado de chocolate, esta acción intencionada sólo indica que prefiere el de vainilla. No podemos determinar "cuánto" prefiere María el de vainilla al de chocolate; de hecho, esa declaración no significa exactamente esto en términos de lógica económica estricta.

En la conversación cotidiana, todos sabemos lo que significa decir que *"María realmente prefiere la vainilla al chocolate, pero a su hermana Juana le gusta un poco más la vainilla que el chocolate"*. Pero es importante que veáis que esta forma de hablar no tiene sentido desde la perspectiva del concepto de preferencias que utilizamos en el razonamiento económico.²

Después de todo, ¿Qué es lo que realmente significa decir —desde el punto de vista de la lógica económica pura— que María tiene una preferencia por la vainilla frente al chocolate? Lo único que significa es que, ante una elección entre los dos sabores, María escogería vainilla. Pero eso es lo mismo que podemos decir de su hermana Juana, cuyos amigos aseverarán que tiene sólo una "ligera" preferencia por la vainilla. Cuando Juana se enfrente a una elección, ella también escogería la vainilla en vez del chocolate. Por lo que, en cuestión de deducciones lógicas que podamos extraer de las acciones intencionadas de una persona, lo único que podemos decir como economistas, es que ambas niñas muestran una preferencia por la vainilla frente al chocolate.

Vamos a profundizar en esta línea de pensamiento hasta el final de la lección. Aunque Juana diga: *"¡La vainilla solo me gusta un poquito más que el chocolate!"* eso no daría a un economista la capacidad de concluir que su preferencia por la vainilla es "menos intensa" que la de María. No. No haría más que llevarle a pensar que Juana prefiere pronunciar esa frase en vez de otra o en vez de callarse. Recordad, estamos utilizando la noción de preferencias subjetivas de una persona para explicar las acciones concretas que la persona realiza. Vale que alguien pronuncie una declaración que informe a los economistas sobre cuales son sus preferencias, pero sólo en la medida en que el hecho mismo de hacerla ya suponga en sí mismo, por sí solo, una acción intencionada.³

Para ayudaros a recordar los puntos de esta lección, considerad la analogía de la amistad. Por ejemplo, Sally podría tener tres amigos, por lo que podríamos decir que mentalmente experimenta sentimientos de amistad para cada uno de ellos. Podemos ir más allá y pedirle a Sally que clasifique a sus amigos. Podría decir que Bill es su mejor amigo, que María es su segunda mejor amiga y que Joe es su tercer mejor amigo. Esa conversación tiene pleno sentido.

2 No estamos diciendo que la gente está utilizando el lenguaje de una manera negligente en la conversación diaria, estamos simplemente señalando que el término preferencias tiene un significado muy preciso en Economía. Por analogía, en Física la palabra trabajo tiene un significado muy preciso, científico también, y no se confunde con el uso cotidiano del vocablo trabajo en las conversaciones.

3 A estas alturas del libro, estos ejemplos pueden parecer tediosos, pero son importantes para que podáis comprender el asunto antes de que expliquemos cómo se forman los precios en lecciones posteriores.

Pero ¿Y si luego preguntamos a Sally cuan mejor amigo es Bill más que María? Ahora las cosas empiezan a sonar un poco raro. Y si le preguntamos: "¿Es Bill al menos un 30 % más amigo tuyo que Joe?" habríamos entrado en el terreno de lo absurdo. La moraleja de esta historia es que tiene sentido clasificar a los amigos, pero aún así, en el fondo, no disponemos de algo objetivo que constituya una "unidad de medida de la amistad" con la que clasificar.

Lo mismo ocurre con las preferencias en general, al menos tal y como las utilizamos en Economía. Como aprenderéis en las próximas lecciones, para comprender y describir los intercambios, tenemos que asumir que la gente tiene una clasificación de metas o fines. La gente realiza acciones para satisfacer su preferencias más importantes o para alcanzar sus metas más altas. No tenemos que decir que la gente tiene una "función de utilidad" matemática que busca maximizar, a pesar de que esa forma de hablar sea común en otros textos de Economía. Este enfoque alternativo es sólo útil para obtener respuestas concretas a artificiosos problemas numéricos; en realidad no ayuda a comprender el proceso de intercambio. De hecho, el uso de las funciones de utilidad matemática es muy perjudicial para el aprendizaje de los principios básicos de Economía, ya que, en primer término, a menudo hace que el estudiante olvide de donde proviene la noción de preferencia.

Un enfoque diferente

Incluso los economistas profesionales no siempre tienen claro el principio de que las preferencias suponen una clasificación, no una medición. Por ejemplo, los economistas suelen utilizar el término utilidad para describir la cantidad de placer o satisfacción que una persona recibe de una situación particular. Por lo que podrían describir nuestro escenario diciendo: *"María escogió helado de vainilla, ya que le proporcionó una utilidad mayor que la que habría obtenido del helado de chocolate"*.

Hasta ahí estamos de acuerdo. Pero después muchos libros de Economía van más lejos y comienzan a asignar cifras para medir el grado de utilidad, de modo que (por ejemplo) María obtiene "55 utilidades" de vainilla pero sólo "34 utilidades" de chocolate y así sucesivamente. Con el fin de "maximizar la utilidad" ella obviamente elige la vainilla. Si estás asistiendo a una clase de Doctorado, el manual de la asignatura te dirá que las "utilidades" no existen realmente, que no pueden equipararse a los "kilogramos", que son una unidad objetiva de peso, ni a los "metros", que son una unidad objetiva para medir la altura. En cambio, el manual del curso de doctorado explicará que los economistas pueden utilizar funciones matemáticas de utilidad como un recurso conveniente para describir la clasificación de las preferencias. Así que cuando la función asigna "55 utilidades" a una copa de helado de vainilla, pero sólo "34 utilidades" a la de chocolate, lo único que en realidad significa es que María preferiría la primera a la segunda. La función de utilidad podría muy bien haber asignado "18,7 utilidades" a la vainilla y "2,3 utilidades" al chocolate; lo importante es que María actúa "como si" estuviera maximizando esta arbitraria función matemática.

En este libro, no vamos a utilizar la terminología confusa de "utilidades" y no vamos a realizar cálculos con "funciones de utilidad" como hacen otros manuales de Economía. Estas prácticas, aunque comunes, son peligrosas porque pueden inducir al error de pensar que estamos midiendo el grado de satisfacción psíquica que un individuo obtiene de sus acciones particulares.

Pudiera ser que un neuro-investigador descubriese un día una forma objetiva de medir el grado de felicidad y que pudiera afirmar coherentemente que a María le hacía "el triple de contenta" que a Bill. Pero incluso si algo así fuese posible, la cuestión seguiría siendo la misma: en el campo de la Economía, esa conversación no tiene sentido. En Economía, utilizamos términos como "preferencias" como una forma de explicar o describir las acciones individuales que se dirigen a lograr un propósito. Cuando alguien elige una cosa en vez de otra, lo único que podemos concluir es que la persona prefiere el elemento elegido al elemento descartado. Los psicólogos o neurólogos (o incluso el sentido común) podrían arrojar más luz sobre el caso, pero la lógica económica por sí sola no puede ir más allá. El economista no puede pretender tener todas las respuestas; ¡Ni mucho menos! Cuando en un caso como éste, el economista reconoce los límites de lo que el razonamiento económico puede explicar respecto de un determinado suceso, está siendo muy humilde. En la lección 6, veremos cómo las clasificaciones de preferencias subjetivas interactúan unas con otras hasta producir precios objetivos de mercado. En ese momento, entenderéis mejor por qué hacemos hincapié en esta lección sobre estos puntos.

Las preferencias de los distintos individuos no pueden acumularse.

Si las preferencias son subjetivas para cada individuo y ni siquiera pueden ser medidas o cuantificadas individualmente, entonces, es evidente que no tendría ningún sentido que intentáramos combinar, acumular o agregar preferencias individuales para formar preferencias "sociales". Por desgracia, incluso los economistas profesionales se enzarzan a menudo en este tipo de razonamiento. Muchas personas intentan justificar la imposición progresiva sobre la renta, por ejemplo, afirmando que *"un dólar significa más para una persona pobre que para una rica"*. La idea es que si Bill Gates pagase un millón de dólares la utilidad que obtiene no se vería mermada, mientras que la entrega de 1.000 dólares a un millar de personas sin hogar aumentaría en gran medida la utilidad de cada uno de los perceptores. Por consiguiente, según el típico argumento, la redistribución de una parte de la riqueza de Gates ha aumentado la utilidad total o "social".

En la lección 18 examinaremos las consecuencias de los impuestos progresivos sobre la renta. Por ahora nos limitaremos a señalar que la típica justificación que de ellos se hace es absurda. No se puede sumar diferentes cantidades de utilidad de varias personas. De hecho, si utilizamos el término alternativo preferencias se hará más evidente por qué la combinación de las utilidades de diferentes personas es una tarea imposible. Tiene sentido preguntar: "¿Cuál es el peso total de la población?" o "¿Cuál es el promedio de edad de la población?" pero no lo tiene preguntar "¿Cuáles son las preferencias totales de la población?" o "¿Cuál es la cantidad promedio de utilidad por persona?"

Para estar seguros de que entendéis lo absurdo que es el intento de realizar operaciones aritméticas con las clasificaciones de preferencias de diferentes personas, una vez más, vamos a recurrir a la analogía de la amistad. Supongamos que Sally y Larry tienen las siguientes clasificaciones de "amistad":

Puntuaciones de Amistad	
Sally	Larry
Primero (mejor amigo): Bill	Primero (mejor amigo): Joe
Segundo: María	Segundo: Bill
Tercero: Joe	Tercero: (nadie)
Cuarto: Tom	Cuarto: (nadie)
Quinto: Adrián	Quinto: (nadie)

Antes de continuar, aseguraos de que entendéis la tabla: Sally tiene un total de cinco amigos. Su mejor amigo es Bill, su segunda mejor amigo es María y así sucesivamente. Larry, por el contrario, sólo tiene dos amigos. Su mejor amigo es Joe y Bill es su segundo mejor amigo. Observad como incluso entre sus amigos compartidos, Sally y Larry no tienen el mismo orden de clasificación. Sally piensa que Bill es mejor amigo que Joe, mientras que Larry piensa que Joe es mejor amigo que Bill. No hay nada extraño en esto, porque las preferencias son subjetivas.⁴

4 Para explicar la diferencia en las puntuaciones de amistad, ni siquiera tenemos que asumir que Joe y Bill actúen de manera distinta en función de si están con Sally o con Larry. Incluso si Joe y Bill se comportan siempre igual y fueran siempre "la misma persona" cuando salen con Larry o con Sally, seguiría siendo perfectamente razonable que fuesen clasificados de forma distinta porque —como habréis adivinado— las preferencias son subjetivas. Quizás Joe siempre esté haciendo ruidos groseros con la axila y Sally piense que es repugnante, mientras

Ahora supongamos que un entrometido director de escuela se presentara y dijera: *"¡Esto es terrible! El pobre Larry no tiene tantos amigos como la popular Sally! Tengo una gran idea para conseguir que las cosas sean más justas. Voy a escribir una nota imitando la letra de Sally que diga: ¡Hueles mal!". Y la pondré en la bolsa del almuerzo de Adrián. Eso provocará una grave discusión entre Adrián y Sally y él dejará de ser amigo suyo. A continuación, me las arreglaré para que Adrián se siente cerca de Larry en el autobús escolar. Eventualmente se harán amigos. No puedo predecir si Adrián se convertirá en el primero, segundo o tercer mejor amigo de Larry pero sea como fuere, como amigo estará mejor valorado por Larry de lo que lo era Sally. Con mi benévola intervención, habré aumentado la cantidad total de amistad entre los niños"*

Obviamente la historia anterior es bastante boba, pero hemos utilizado una historia simple para demostrar la estupidez de tratar de sumar las preferencias individuales subjetivas. Esperemos que ahora podáis ver que el intento de aumentar la "utilidad social" quitando dinero a un hombre rico para dárselo a un pobre es algo que simplemente absurdo. Quizás los defensores de los impuestos progresivos puedan justificarlo por otros motivos, pero no lo consiguen apelando al concepto económico de preferencias (o utilidad).

que a Larry le haga gracia.

Recapitulación de la Lección ...

- Una vez que decidamos clasificar a ciertos eventos como acciones con un propósito, podremos hacer ulteriores deducciones lógicas. Por ejemplo, por cada acción tiene que haber un actor, una persona inteligente que realice la acción. Aunque las personas puedan actuar en combinación con otras, cualquier particular acción, se lleva a cabo por una sola persona.
- Interpretamos la acción de alguien diciendo que él o ella tiene preferencias. Son los objetivos que una persona trata de lograr a través de sus acciones.
- Los economistas dicen que las preferencias son subjetivas, lo que significa que son únicas para cada persona. Al decir que las preferencias son subjetivas ni las criticamos ni las alentamos, solo reconocemos que las personas tienen gustos diferentes.

NUEVOS TÉRMINOS

Preferencias: objetivos o deseos de un individuo. Los economistas interpretan las acciones de una persona como intentos de satisfacer sus preferencias.

Bienes: elementos físicos escasos que un individuo valora porque pueden ayudarlo a satisfacer sus preferencias.

Servicio: la ejecución de una tarea por una persona que otra persona valora porque le ayuda a satisfacer sus preferencias. Los servicios son los "bienes" que la gente crea a través del esfuerzo de su trabajo.

Subjetivo: único para cada individuo; "según el parecer del sujeto".

Utilidad: es un término común en los manuales de economía para describir la cantidad de valor o grado de satisfacción que una persona obtiene de un bien o servicio.

Impuesto sobre la renta progresivo: un impuesto que grava a las personas naturales o jurídicas a tipos más altos cuanto mayores sean sus ingresos.

PREGUNTAS DE ESTUDIO

1. ¿Por qué es cuestionable decir, "Alemania atacó a Francia"?
2. ¿Por qué las declaraciones acerca de las acciones de un hombre también involucran (implícitamente) sus creencias?
3. ¿Puede una acción intencionada basarse en una creencia errónea? Proporcionad algunos ejemplos.
4. ¿Qué significa cuando los economistas dicen que las preferencias son subjetivas?
5. * ¿Desde un punto de vista económico, tiene sentido dar dinero para obras de caridad?

* Material difícil.

** Material más complicado todavía.

LECCIÓN 4

4. La Economía de "Robinson Crusöe"

En esta lección aprenderéis...

- Que para dar ejemplos de categorías y conceptos económicos basta una economía en la que exista un único hombre.
- La importancia del ahorro y de la inversión.
- Cómo explican los economistas las elecciones individuales.

Introducción

En las tres primeras lecciones aprendisteis que la Economía consiste en el estudio de los intercambios y que la —en apariencia— sencilla decisión de considerar el comportamiento humano como una "acción decidida" lleva a muchas ideas que nos ayudarán a explicar cómo operan las economías de mercado modernas. En la Parte II de este libro, iniciaremos un análisis en toda regla de lo que es una economía de mercado en la que hay compradores y vendedores que utilizan dinero en sus transacciones. Esto es lo que la mayoría de la gente probablemente piensa que un libro sobre Economía se supone que debe hacer.

Sin embargo, antes de sumergirnos en la parte más profunda, en la presente lección —la última de nuestra sección de "Fundamentos"— vamos a esbozar algunas de las verdades económicas básicas que se aplican incluso al caso muy simple de una sola persona abandonada en una isla remota. Hay un sorprendente número de conclusiones que podemos sacar, incluso de un supuesto tan extremadamente limitado.

A lo largo de los años, muchos críticos han ridiculizado la llamada Economía de "Robinson Crusöe", en honor del naufrago de la famosa novela de Daniel Defoe.¹ Obviamente, no estamos diciendo que una persona aislada constituya una descripción exacta de una economía moderna. Más bien, lo que decimos es que antes de analizar una economía integradapor miles de millones de personas que interaccionan entre sí, debemos comenzar con una sola persona y asegurarnos de que entendemos qué es lo que la impulsa.

Como podréis ver, en esta lección estamos desarrollando principios generales respecto de las acciones de los individuos en un entorno de escasez: esos principios generales seguirán siendo válidos aún después de que Crusöe sea rescatado y haya regresado a la civilización. Pero para evitar abrumar a los estudiantes nada más empezar, comenzaremos examinando el caso más simple: el de Crusöe solo y abandonado a su suerte y que tiene que hacer algo si quiere mejorar su situación.

Crusöe crea bienes utilizando su intelecto.

Solo por completo en su isla tropical, Crusöe se da rápidamente cuenta de que no le gusta la forma en que las cosas se están desarrollando. Su estómago está empezando quejarse, tiene la garganta seca, siente comezón en los labios y no ve ningún refugio natural que le cobije de las terribles tormentas que de vez en cuando asolan la isla. En vez de resignarse a su suerte, decide tomar medidas para alterar el curso de la historia, para que los acontecimientos discurran de forma más a su gusto.

Antes de que pueda tomar una decisión sensata sobre cómo proceder, Crusöe primero tiene que ver con qué cuenta. Se sube a la cima de una colina y observa la isla. Ve que hay un montón de cocoteros así como algunos arroyos a lo lejos. Hay piedras de distintos tamaños y unas lianas robustas. Su cabeza le empieza a zumbiar mientras decide qué hacer primero

Llegados a este punto, podemos detenernos y describir la situación en términos de conceptos económicos. Probablemente os distéis cuenta, al igual que lo hizo Crusöe, de porqué los concretos elementos mencionados en el párrafo anterior son pertinentes a su situación y serían los datos a los que prestaríais atención si os hallarais en su situación. En la jerga económica, hizo un inventario de los bienes a su disposición. Es decir, evaluó cuales eran los escasos bienes o elementos físicos de que podría disponer y en qué cantidades.

Después de todo Crusöe podría haberse dicho con razón: "*Hum, esta isla está sujeta a la atracción gravitacional de la tierra, lo que significa que no voy a la*

1 Los lectores más jóvenes podrían identificarse mejor con el personaje protagonizado por Tom Hanks en la película del año 2000 titulada "Cast Away".

deriva hacia el espacio exterior y a la muerte por congelación. Hay un suministro abundante de oxígeno aquí, lo que significa que no voy a asfixiarme y la presencia de una atmósfera es muy conveniente para facilitar la transmisión de las ondas sonoras y que yo pueda oír cuando una tormenta se acerca". Estos atributos de la isla también son muy útiles para él y contribuyen al logro de sus fines, pero no los consideraría al formular sus planes, porque no son escasos. Esas condiciones generales del entorno no le llevan a tener que economizar como debe hacerlo cuando se trata de cocos, lianas y demás.

La marca distintiva de la escasez es que implica ventajas e inconvenientes. Hasta que encuentre otra fuente de alimentos (como el pescado después de que consiga fabricar algunas herramientas), Crusöe tiene que asegurarse de que no se come sus cocos demasiado deprisa (Tampoco puede permitirse quemar cocoteros para divertirse). Si decide utilizar algunas piedras para construir un refugio, no podrá emplearlas para hacer una hoguera. E incluso si el suministro de lianas es abundante, tendrá que ser cuidadoso cuando las corte para fabricar una red con la que pescar, ya que ha de dedicar tiempo a caminar en lo profundo de la selva para encontrar nuevas lianas.

Como todos estos ejemplos demuestran, Crusöe tiene que pensar en las consecuencias de sus actos cada vez que sus planes incluyan el empleo de piedras, cocos, lianas, etc... Debido a que estos artículos son escasos, podría más tarde lamentar haberlos gastado ya que eso podría reducir su capacidad para satisfacer objetivos futuros. Los artículos o elementos que pueden ayudar a una persona a lograr sus metas y que podrían ayudarla a lograr aún más metas si hubiera más de esos elementos disponibles, se llaman bienes. Por el contrario, los presupuestos de fondo como la gravedad y el oxígeno no son (normalmente) bienes en el sentido económico, porque ninguna de sus acciones hará que sean menos útiles para el logro de sus metas. Él no tiene que preocuparse por correr demasiado rápido y con ello "consumir todo el oxígeno" y no tendrá que renunciar y entregar algo a cambio cuando descuelgue cocos con una percha.² Además, no hay ningún objetivo que pudiese lograr, si tuviese "más oxígeno" o hubiese "una gravedad mayor". Así que aunque el oxígeno y la fuerza de gravedad son necesarios para poder vivir, no tiene que economizar al utilizarlos y por lo tanto no se pueden concebir como bienes económicos.

Es importante que os déis cuenta de que un objeto se convierte en un bien cuando una persona lo incorpora a sus planes. Un coco en una isla tropical no es un bien por sus características físicas, por sí mismo, sino más bien porque: (a) puede servir para aliviar el hambre, (b) Crusöe preferiría no pasar hambre y

2 Si Crusöe utiliza el palo que emplea como percha para hacer leña y lo quema para encender su hoguera, entonces no podrá desprender cocos. Pero la fuerza de gravedad seguirá teniendo los mismos efectos con independencia de las acciones que él lleve a cabo.

(c) Crusöe es consciente del punto (a). Si Crusöe ignorase el hecho de que los cocos son comestibles, entonces podría no considerarlos como bienes. Por dar un ejemplo diferente, ciertas plantas de la isla podrían tener propiedades medicinales, pero si él no lo sabe, entonces esas plantas no tendrán la condición de bienes económicos.

Bienes de consumo frente a bienes de producción.

Ahora que sabemos lo que constituye un bien en general, podemos empezar a hacer algunas distinciones. Por un lado, Crusöe reconoce que hay elementos escasos que pueden ayudarle a lograr directamente sus objetivos, por ejemplo, el agua del arroyo puede saciar su sed inmediatamente y los cocos pueden saciar directamente su hambre. Los economistas llaman a este tipo de bienes: bienes de consumo.

Por otro lado, hay elementos que son ciertamente útiles y que le permitirían lograr sus metas en mayor medida cuantos más elementos de ese tipo tuviera —de ahí que sean bienes para él— pero no le son directamente útiles sino que lo son sólo indirectamente porque le permitirán obtener más bienes de consumo. Por ejemplo, un palo largo, de por sí, no sirve para nada, y, si fuera el único objeto en la isla, Crusöe no lo consideraría ni siquiera un bien; pero como hay cocos colgando de las palmeras y algunos están fuera de su alcance, de repente, el palo adquiere indirectamente valor. Crusöe ahora considera al palo como un bien a pesar de que no sacie directamente su hambre porque indirectamente le ayudará a alcanzar sus metas. Los economistas llaman a elementos como el palo que hemos imaginado: bienes, factores o medios de producción.

Al igual que ocurre con los bienes en general, la distinción entre bienes de consumo y bienes de producción depende de la intención de la persona que actúa. Por ejemplo, si el Increíble Hulk, hallándose en la isla de Crusöe, quisiera darse una ducha, podría considerar la pértiga como un artilugio ideal para poder llegar hasta ese difícil punto entre sus anchos omóplatos. Para Hulk el palo sería un bien o artículo de consumo.



Tierra, Trabajo y Bienes de Capital

Incluso dentro de la clase o categoría de los bienes de producción, podemos hacer más distinciones.

Los bienes de producción que son un regalo directo de la naturaleza como ocurre típicamente con la tierra o con los recursos naturales y entre los que se incluyen tanto elementos más o menos permanentes, como un arroyo por el que fluye agua o una palmera que producirá indefinidamente un flujo de cocos como recursos no renovables como un pequeño depósito o yacimiento de estaño que Crusöe puede utilizar para hacer ollas de cocina y anzuelos.

El bien de producción más importante y versátil es el propio trabajo de Crusöe, que es el flujo de servicios productivos que obtiene haciendo uso de su cuerpo. En términos de lógica y de principios económicos, sería perfectamente razonable agrupar el trabajo con otros recursos naturales que proporcionan un flujo indefinido de servicios (con un mantenimiento adecuado). Sin embargo, los economistas han otorgado históricamente un tratamiento especial al trabajo, porque el trabajo es el factor primario de la producción que cada individuo posee y también porque el trabajo es el factor de producción que se requiere en todo proceso productivo. Cuando Crusöe dedica sus esfuerzos físicos a la satisfacción indirecta de sus metas, está trabajando. Por otro lado, si consigue satisfacer directamente sus metas mediante el control de sus manos, de su cerebro, etc... entonces a eso los economistas lo llaman ocio. Crusöe repartirá su energía corporal entre actividades laborales y de ocio, con el fin de satisfacer los objetivos que considera más importantes. Históricamente, los economistas se han referido a la des—utilidad del trabajo para subrayar el hecho de que los seres humanos disfrutan del ocio directamente, le dedican tiempo y energía porque para ellos es un fin en sí mismo pero sólo los aplican al trabajo cuando con ello

consiguen satisfacer (indirectamente) fines más importantes que el ocio que sacrificaron a cambio.³

Por último, los bienes de capital son factores de producción creados por los seres humanos.⁴ Cada bien de capital se produce combinando trabajo con recursos naturales (al menos con uno de ellos). La mayoría de los bienes de capital también se producen con la ayuda de otros bienes de capital (preexistentes).⁵ Para Crusöe en su isla, ejemplos de bienes de capital serían una red para pescar, fabricada con lianas y con su esfuerzo, o un refugio que construyese con piedras, barro, ramas y hojas y con su trabajo.

Renta, ahorro e inversión.

Ahora sabemos que Crusöe puede clasificar los escasos objetos con los que cuenta en su mundo agrupándolos en las siguientes clases o categorías: recursos naturales, trabajo, bienes de capital y bienes de consumo (entre los que se incluye el ocio). En conexión con todos ellos se encuentra el paso del tiempo y el hecho de que Crusöe sea consciente de que sus acciones actuales pueden alterar su felicidad futura. En concreto, Crusöe puede optar por ahorrar e invertir hoy con el fin de elevar su ingresos futuros.

Por ingresos se refiere al flujo de nuevos bienes (y servicios) de consumo que un individuo tiene el potencial de adquirir durante un período de tiempo.⁶ El ahorro se produce cuando alguien consume menos de lo que ingresa; si "vive por debajo de sus posibilidades". La inversión tiene lugar cuando lo producido se destina a generar ingresos futuros en vez de a consumo inmediato.

En la lección 10 trataremos con mucho mayor detalle la relación entre ingreso, ahorro e inversión en una economía de mercado moderna en la que

-
- 3 Daros cuenta de que el ocio no implica necesariamente descansar en la playa y el trabajo no implica necesariamente un esfuerzo físico. A Crusöe podría gustar nadar en el mar lo que le permitiría realizar una muy buena sesión de ejercicios y podría incluso dejarle los músculos doloridos al día siguiente, pero antes de que pueda disfrutar de esta actividad, primero debe dedicarse a la tarea, físicamente poco exigente pero extremadamente aburrida, de recoger ramitas para encender el fuego de la noche.
 - 4 Ambos componentes de esta definición son importantes. Si Crusöe creara bienes que no fuesen factores de producción, no serían bienes de capital sino de consumo. Y si Crusöe tuviera bienes que fuesen factores de producción, pero que él no hubiese creado, entonces no serían bienes de capital sino que serían recursos naturales.
 - 5 Lógicamente, el primer bien de capital producido en la historia humana, debió obtenerse cuando alguien transformó con su trabajo los primarios dones de la naturaleza en un factor de producción.
 - 6 Técnicamente, el ingreso bruto se refiere a la cantidad máxima de consumo durante un intervalo de tiempo especificado, mientras que el ingreso neto es la cantidad máxima de consumo posible, después de haber hecho una inversión suficiente para mantener los ingresos brutos al mismo nivel en el período siguiente.

la mayoría de los intercambios implican el uso de dinero. Por ahora nos limitaremos a dar ejemplos de estos conceptos avanzados en la sencilla economía de Crusöe.

Es más fácil explicarlo con un ejemplo numérico. Obviamente hemos elegido los siguientes ejemplos numéricos por su sencillez y sólo sirven para que el escenario que describimos sea lo suficientemente concreto como para que podáis realmente apreciar los compromisos a los que Crusöe se enfrenta. Desde esa perspectiva, supongamos que Crusöe puede encontrar una palmera apropiada a la que subirse y que con sus manos puede derribar un coco por hora. Si dedica 10 horas al día a trabajar, dejando el resto del día para el ocio (que incluye el sueño), eso significa que puede conseguir 10 cocos por día con los recursos naturales de que dispone en la isla. Afortunadamente, 10 cocos al día le proporcionan suficiente alimento para mantenerse en un estado de salud bastante decente. Pero trabajar 10 horas por día, sin fines de semana, difícilmente es un estilo de vida ideal. Además de lo agotador de semejante régimen de vida, Crusöe sabe que si alguna vez se pusiera enfermo o se lesionara, podría morir fácilmente por la vulnerabilidad a la que se expone al tener que procurarse diariamente el alimento para subsistir.

Existe una solución. Como es un hombre disciplinado y con muchas habilidades, se da cuenta de que su capacidad de ahorrar e invertir puede mejorar en gran medida su nivel de vida. Poco después de evaluar su situación en la isla, empieza a ahorrar un 20 % de sus ingresos todos los días. En otras palabras, sigue trabajando 10 horas al día, día tras día, y obtiene una cosecha diaria o ingreso de 10 cocos. Pero sólo se come (consume) 8 cocos cada día y aparta 2 cocos (ahorra o guarda) de su cosecha diaria.

Después de vivir por debajo de sus posibilidades de esta manera durante 25 días, ha acumulado una reserva de 50 cocos. A partir de ese momento, de nuevo se come 10 cocos por día —y consume completamente su renta diaria cada día—. La principal razón por la que dejó de acumular cocos adicionales es que descubrió que su sabor comenzaba a empeorar cinco días después de haberlos desprendido de la palmera. Por lo tanto, Crusöe ha establecido una cómoda rutina: cada día recoge un nuevo lote de 10 cocos y los amontona en un extremo de su almacén. Durante el día, se come los 10 cocos más antiguos situados en el otro extremo de su almacén. Con esta rotación, aún disfruta diariamente de un total de 10 cocos (que aún tienen un sabor bastante pasable) pero también tiene un fondo de reserva (un ahorro) de 50 cocos del que hacer uso en caso de emergencia. Por ejemplo, si contrajera una enfermedad tropical que le incapacitara para trabajar, habría ahorrado lo suficiente para comer medias raciones durante diez días.⁷ Gracias a su

7 Podemos asumir que los cocos no saben tan bien pero aún se pueden comer transcurridos diez días desde que cayeron del cocotero.

decisión de trabajar duro y conservar (literalmente) sus frutos, Crusöe ha mejorado en gran medida su posición material en comparación con su situación original. En vez de vivir al borde de la inanición, tiene ahora reservas para diez días.

El simple hecho de ahorrar y acumular bienes de consumo es muy útil, pero se da cuenta de que puede hacer mucho más. Después de inspeccionar los materiales a su disposición, Crusöe se dispone a invertir sus ahorros en una empresa de largo alcance, que espera que aumente de forma permanente su futuro flujo de ingresos diarios. Confiando en su remanente de 50 cocos decide dejar de trepar a los árboles para derribar nuevos cocos para su despesa y se toma dos días de descanso.

¡Pero no es porque nuestro héroe vaya a disfrutar de unas merecidas vacaciones! Por el contrario, pasa el primer día —las 10 horas— vagando por la isla, recogiendo ramas de la longitud y grosor adecuados. El proceso es lento porque cuando Crusöe divisa un buen ejemplar, tiene que usar una piedra afilada para cortarla y desprenderla del árbol sin dañarlo.⁸ Durante el primer día se come 10 cocos, reduciendo sus existencias a 40 cocos. A pesar de que ha trabajado todo el día, no ha conseguido nuevos cocos con su esfuerzo. En cambio, sólo tiene un montón de sólidas y largas ramas, que ha transformado a partir de su forma y emplazamiento originales.

Durante el segundo día, emplea otras 5 horas en preparar las ramas utilizando unas piedras afiladas y luego se pasa 2 horas cortando lianas y traéndolas de vuelta al campamento. Por último, en el resto de las 3 horas de la segunda jornada de trabajo, pone las ramas en el suelo, uniéndolas por sus extremos, pero formando un haz con varias de ellas utilizando lianas para atarlas perfectamente unas con otras. Al final del segundo día, sus existencias han disminuido a 30 cocos. Pero además de esta reducción de sus existencias de ahorro, Crusöe tiene un nuevo bien de capital: una percha larga y resistente.

Al día siguiente se va a dar una vuelta con su nuevo bien de capital. Descubre con gran satisfacción que en una sola hora de trabajo con la ayuda de su nueva herramienta, elemento de capital, su rendimiento es de 5 cocos. Esto supone una ventaja tan tremenda para su productividad que Crusöe ahora cree que ha estado trabajando demasiado. En lugar de trabajar 10 horas al día recolectando alimentos, ahora pasará sólo 4 horas por día derribando cocos. Eso le proporcionará un flujo diario de 20 cocos, el doble de los que "obtenía" con sus manos. Dispuesto a reponer su reserva de cocos hasta el límite máximo que aún le permita disfrutar de cocos sabrosos, guarda parte de su nueva cosecha durante unas semanas, hasta que su

8 Daros cuenta de que la piedra afilada es un recurso natural que Crusöe utiliza junto con su trabajo para producir un bien de capital, la rama aserrada.

reserva ha aumentado a 100 cocos.⁹ Vuelve a tener el equivalente a raciones completas para cinco días, solo que ahora una "ración completa" equivale a 20 cocos por día. En el nuevo equilibrio, Crusöe emplea 4 horas al día en derribar 20 nuevos cocos que añade a su reserva. Durante ese mismo día, se come los 20 cocos más antiguos (más maduros) de su reserva.

Las cosas están obviamente yendo bien para el Señor Crusöe. Antes, tenía que dedicar 10 horas por día a un trabajo bastante intenso; es difícil trepar a los árboles todo el día. A cambio de todo lo que trabajó, disfrutó de 10 cocos cada día, pero después de su sabia inversión en la fabricación de un bien de capital, descubre que sólo tiene que pasar 4 horas al día derribando cocos con la percha —una tarea mucho más fácil que subir a un árbol y cogerlos con sus propias manos—. Además puede ahora disfrutar del doble de cocos por día de los que obtenía antes, lo cual es francamente el límite máximo de la cantidad de cocos que podría comerse.

Hay un importante detalle adicional. Si Crusöe quiere mantener permanentemente el alto nivel de vida de que disfruta ahora, no puede permitirse 20 horas de ocio al día. No, además de pasar 4 horas por día trabajando en la recogida de nuevos cocos, también debe dedicar parte de su escaso tiempo a mantener su percha en buenas condiciones de uso. Por ejemplo, supongamos que después de usar el palo durante una semana completa, los nudos de las ramas que la componen empiezan a aflojarse y a soltarse y los extremos de la percha están bastante estropeados. Eso significa que tras utilizar su nuevo bien de capital durante siete días, Crusöe tendrá que dedicar cierto tiempo a sustituir las ramas de las dos puntas, así como a enrollar toda la percha con nuevas lianas.

Si ahora sólo trabaja el mínimo de 4 horas al día recogiendo cocos, sólo puede aflojar la marcha durante siete días. En la mañana del octavo día, se encontraría con una percha inservible, y tendrá que dedicar (pongamos que) 7 horas de ese día trabajando en recoger nuevas lianas y dos nuevas ramas y en recomponer el palo o pértiga. Por otra parte, además de trabajar tantas horas, mientras tanto, tendría que sustentarse con los cocos que tuviera guardados ya que no podría recoger nuevos cocos ese día.

En vez de optar por ese horario de trabajo —de siete días de trabajo ligero que rinde muchos cocos y un octavo día de trabajo intenso y sin cocos—, Crusöe puede suavizar las cosas. En un típico día, conforme a su nuevo arreglo, puede pasar 4 horas derribando 20 nuevos cocos a añadir a su almacén (mientras que, por supuesto, se comerá los 20 más maduros de su

9 A partir de su primer día de uso del palo, Crusöe tiene 30 cocos acopiados. Si sólo consume 15 de los 20 que recolecta a diario, le llevará dos semanas enteras acumular una reserva de 100 cocos. Llegado a ese punto —es decir, a los quince días después de haber construido la percha— Crusöe puede comenzar a consumir la totalidad de los 20 cocos que recoge al día.

reserva de 100). Pero también dedicará una quinta hora de trabajo cada día a la conservación de su bien de capital. De esta manera, después que hayan pasado siete días de una semana típica, habrá realizado las siete horas de trabajo necesarias para restaurar la pértiga después de que se haya desgastado tras una semana de uso.¹⁰

En la jerga Económica, podemos dar un paso atrás y describir lo que ha hecho Crusöe. Al consumir menos de lo que ingresa a diario y vivir por debajo de sus posibilidades pudo acumular cocos con el fin de constituir un fondo para protegerse contra interrupciones súbitas en sus ingresos futuros. Además, después invirtió sus recursos en crear un bien de capital que aumentó en gran medida su productividad laboral. Luego, una vez terminada la percha, Crusöe sólo consumió sus ingresos netos diarios puesto que invirtió una parte de sus ingresos brutos en reponer la depreciación sufrida por su bien de capital.

Los bienes se valoran uno a uno.

Uno de los avances más importantes de la Teoría Económica se dio cuando se constató que las personas valoran las mercancías considerándolas individualmente, una a una, en vez de comparar categorías o clases enteras de bienes. En su jerga, los economistas dicen que la gente valora los bienes en función de su utilidad marginal.

El ejemplo clásico de esta nueva manera de pensar es la denominada "paradoja diamante—agua". A primera vista, parece extraño que el precio del agua deba ser tan bajo —los restaurantes la sirven gratis—. Y que, en cambio, el precio de los diamantes sea tan alto (prueba a pedirle al camarero que te traiga una copa llena de diamantes). Si los economistas piensan que el valor

10 Para hacer que el ejemplo de nuestra historia tenga sentido, técnicamente Crusöe tendría que usar la quinta hora de trabajo del séptimo día, al igual que la primera hora de trabajo del primer día (de la siguiente semana), con el fin de cambiar las dos ramas estropeadas de los extremos de la percha y sujetar las ramas que la forman envolviéndolas de nuevo con lianas. Esta complicación viene del hecho de que a pesar de que Crusöe dedica 7 horas a reparar la percha estropeada, no puede distribuir uniformemente el trabajo de forma que la última hora de cada día durante el transcurso de una semana le baste, ya que las últimas tareas — las que consisten en cambiar las ramas de los extremos y atarlas todas juntas— llevan más de una hora, según la descripción que dimos antes. Si eres un purista y realmente deseas trazar exactamente lo que Crusöe haría con su tiempo durante cada día del ciclo, tendrías en cuenta que Crusöe tiene la opción de dedicar más de 4 horas de un día determinado a recoger cocos (sin dejar de consumir 20 ese día), de manera que la reserva exceda temporalmente de los 100 cocos. A continuación, un día más tarde, cuando Crusöe tiene que dedicar más de la quinta hora al mantenimiento del palo, podría sustentarse con cargo a sus reservas. Con una planificación adecuada, todos los números salen: las reservas nunca caen por debajo de 100 unidades y Crusöe nunca necesita comer un coco guardado por más de cinco días.

de los bienes está, en última instancia, relacionado con las metas subjetivas que los seres humanos tratan de satisfacer ¿Cómo es posible que los diamantes puedan ser más valiosos que el agua? Al fin y al cabo, si te mueres de sed no vas a conseguir cumplir ninguna de tus metas.

En la década de 1870, tres economistas diferentes elaboraron de forma independiente la solución a este problema: sí, es cierto que la forma de explicar el valor de un objeto, es penetrando en la cabeza de la persona que lo valora para entender cuales son sus objetivos. Pero cuando esta persona toma decisiones reales en el mundo real, nunca se enfrenta a la disyuntiva de elegir entre "toda el agua" frente a "todos los diamantes". Si ésa fuese realmente la elección, entonces la persona lo más probable es que optara por el agua; pero en la vida normal, es tanta el agua disponible que un litro cualquiera de ella tiene un valor muy bajo. Por el contrario, no hay diamantes suficientes para satisfacer todos los usos que las personas tienen para ellos. Por eso un diamante concreto cualquiera es bastante valioso. Los economistas dirían que los diamantes son más escasos que el agua

Este principio de valoración de los bienes por las unidades individuales se aplica también en el mundo de Robinson Crusöe. Por ejemplo, supongamos que una noche se despista y se queda dormido mientras que de su fogata se desprenden algunas brasas que se lleva el viento y que una de ellas va justamente a caer sobre su humilde choza (construida con lianas, ramas y hojas). Cuando se despierta, su cabaña está envuelta en llamas.

Se da cuenta de que tiene que darse prisa en salir antes de que el refugio se derrumbe sobre él pero aún le da tiempo de coger una sola cosa y rescatarla del infierno. Los únicos objetos que tiene en su morada son un coco fresco y el reloj que llevaba cuando naufragó ¿Qué objeto debe coger antes de salir corriendo y escapar del fuego?

Una conjetura superficial sería que *"Crusöe debería llevarse el coco al asumir que el objetivo de escapar al hambre es más importante para él que mantener un recuerdo inútil de la civilización"*.

Pero esa respuesta es errónea. En especial, porque ese concreto coco no supone la diferencia entre morir de hambre o tener alimento. En efecto, aún cuenta con una reserva de 99 cocos más que no están al alcance del fuego. En el peor de los casos, lo más que podría sacrificarse sería teniendo que conformarse con comer un día solamente 19 cocos (ni siquiera tendría que privarse al día siguiente) en vez de sus 20 habituales. De hecho, puede simplemente decidir trabajar durante 12 minutos más en algún momento¹¹ para derribar 21 cocos y reemplazar el que perdió en el incendio.

11 Recordad que con su caña, Crusöe puede reunir 5 cocos por hora, lo que significa que reúne 1 coco cada 12 minutos.

El principio general es que Crusöe evalúa los bienes uno a uno. Cuando está decidiendo lo valioso que es cierto coco en comparación con un objeto concreto —como por ejemplo un reloj— considera en qué medida se verán o no afectadas sus metas por esos artículos en particular. Para Crusöe es completamente irrelevante que 100 cocos sean más valiosos para él que 100 relojes; ésa no es la decisión a la que se enfrenta al tener que salir corriendo de la choza incendiada. No, lo que tiene que decidir es si un coco es más valioso que un reloj. Y como hemos visto, la pérdida de un coco en particular no es algo irreparable en absoluto. Solo supone que tendrá que comer un poco menos en algún momento o que tendrá que trabajar un poco más. Los economistas dirían que, marginalmente, la pérdida de un coco es bastante insignificante. Es por eso que es perfectamente razonable que Crusöe coja antes el reloj, que él considera valioso por razones sentimentales.

Dándole a todo sentido: ¿Qué debe Crusöe hacer con su vida?

Por fin estamos en condiciones de explicar cómo se comporta Crusöe en realidad.

Por decirlo simplemente, Crusöe toma decisiones con el fin de alcanzar sus metas más importantes. En el lenguaje de la Economía, decimos que actúa para conseguir realizar, de entre todas sus preferencias, aquéllas a las que concede mayor prioridad, las que son más importantes para él. Algunos economistas dirían que intenta "maximizar su utilidad".

Sin embargo, hay que hacer una salvedad importante. Cuando Crusöe elige, no puede solamente considerar los beneficios, tal como él los percibe subjetivamente. También debe tener en cuenta los costos. El costo de una decisión particular es el valor que Crusöe da a la meta u objetivo de mayor importancia que no va a ser capaz de conseguir, al que ha de renunciar o que debe sacrificar como consecuencia de su decisión. Los economistas a menudo expresan esta idea utilizando la expresión costo de oportunidad que definen como el valor subjetivo puesto en la siguiente mejor alternativa que debe ser sacrificada como consecuencia de una elección.

Hasta ahora en esta lección, hemos explicado la naturaleza de las compensaciones o compromisos a los que Crusöe ha de enfrentarse al tomar decisiones a diario. Si no percibimos las relaciones que existen entre sus distintas opciones, no seríamos capaces de dar mucho sentido a las decisiones que toma en la práctica. Por ejemplo, reconsideremos las acciones de Crusöe cuando salió corriendo de la choza que se quemaba. Dijimos que se enfrentó a una elección, entre conservar un coco o un reloj. Pero en realidad, hicimos un poco trampa. Nos adelantamos porque consideramos

anticipadamente cual era la verdadera disyuntiva a la que se enfrentaba. En realidad Crusöe tenía todo tipo de opciones a su disposición. En lugar de coger el coco o el reloj, podría haber decidido utilizar sus manos para darse de bofetadas. O podría haber elegido llevarse el coco, pero para luego tirarlo sobre el techo en llamas. De hecho, dimos por sentado que lo primero que haría es abandonar la cabaña en llamas. Ciertamente tenía la opción de comerse con calma su último coco antes de desmayarse por inhalación de humo.

Cuando examinamos sus acciones luego de que dejara tontamente que su choza se incendiara, no nos molestamos en considerar todas las insensateces que acabamos de mencionar. Sabíamos que, ante todo y por encima de todo, optaría por salvar su vida y por salir corriendo de la choza, porque (asumimos) que atribuyó a su propia conservación un valor muy alto en su lista de resultados preferidos (Era mucho mucho mayor que, por ejemplo, "*conseguir unos minutos más de sueño*"). Y en ese contexto, sabíamos que se enfrentaba a la decisión posterior de coger y llevarse un solo objeto antes de salir. No nos molestamos en comparar los beneficios de salvar el reloj, frente al costo inherente a no poder darse de bofetadas con ambas manos. Esa no habría sido una descripción precisa del verdadero costo de su acción, ya que "*la alegría de darse de tortas*" no es probablemente muy prioritaria en la lista de preferencias de Crusöe (ni de nadie).

En cambio, cuando se trata de entender la decisión a la que Crusöe realmente se enfrentó, nos fijamos en la que era la siguiente mejor opción, lo que tendría que renunciar o sacrificar a cambio de su decisión de llevarse el reloj. En nuestra historia, hemos supuesto que la próxima mejor alternativa de Crusöe era llevarse el coco.¹² Un economista explicaría su acción de la siguiente manera: decidió que los beneficios de tener el reloj superaban al costo de tener un coco menos. Esto equivale simplemente a utilizar diferentes palabras para decir que los objetivos que Crusöe podría conseguir con un reloj y 99 cocos eran más importantes para él que los que podría alcanzar sin un reloj pero con 100 cocos.

Las otras decisiones que Crusöe toma son más complicadas, pero el principio básico es el mismo: él siempre elige la opción en la que los beneficios superan a los costos. Por ejemplo, cuando decide un día trabajar una quinta hora más con el fin de reunir más lianas, es porque cree que los beneficios que obtendrá con ello superan a los costos que se le ocasionan. En este caso concreto, el beneficio sería (en última instancia) el placer adicional que obtendrá de consumir más cocos en el futuro (recordad que necesita mantener su percha en buenas condiciones para que sea apta para derribar

12 En otras palabras, si el reloj ya había estado fuera de la cabaña, Crusöe habría elegido salvar el coco.

cocos y para lograrlo necesita lianas con las que atar las ramas que la forman). El costo es el valor que asigna a la meta más importante que ahora no va a poder lograr. Por ejemplo, supongamos que, hallándose en camino para ir a cortar lianas, se encuentra con un montón de lianas perfectamente cortadas, tiradas en el suelo y que han caído allí a causa de una tormenta eléctrica. En ese caso, podría decidir disfrutar de una hora más de ocio. Lo cual significa que para él, el costo de su decisión original (pasar una hora cortando lianas) equivale al valor que confiere al hecho de disfrutar ese día de 20 horas de ocio en vez de 19.¹³ El último punto de esta lección es que todas las acciones de Crusöe se guían por sus expectativas, lo cual es tanto como decir de sus predicciones acerca del futuro. Cuando Crusöe toma una decisión particular, está realmente eligiendo el resultado que espera que le proporcione más beneficios que costos. Bien podría estar equivocado. Por ejemplo, Crusöe podría pasar varias semanas recogiendo ramas y otros materiales con el fin de construir una balsa. Pensad que podría utilizarla para llegar a alta mar, donde esperaría que alguien le rescatase. Los beneficios de esta pequeña oportunidad de escapar son más importantes para él que el ocio al que está renunciando mientras construye la balsa.

Sin embargo, después de muchos intentos, se da cuenta de que el océano no le permitirá escapar de la isla en su balsa ya que, por desgracia, no puede encontrar nada en la isla que le sirva para fabricar una gran vela. Se da cuenta con gran pesar, que los esfuerzos dedicados a la balsa fueron una completa, pérdida de tiempo. O más exactamente, una completa pérdida de tiempo libre, de ocio.

A pesar del error de Crusöe, como economistas todavía explicamos sus opciones originales diciendo que considera los beneficios de salir a la mar como mayores que el costo de sacrificar muchas horas de ocio. A pesar de que ésta no era la verdadera solución de compromiso, él creía que lo era, y son, en última instancia, sus creencias (y sus preferencias) las que guían sus decisiones.

13 Recordad que Crusöe dedica las primeras cuatro horas del día a recoger cocos. En ese momento del día, le quedan 20 horas en el día. Si trabaja una quinta hora recogiendo lianas, sólo le quedan 19 horas para el ocio —y eso incluye dormir—.

Recapitulación de la lección ...

- Podemos aprender muchos conceptos y principios económicos básicos mediante el estudio de una "economía" imaginaria formada por una sola persona. Después de dominar las herramientas en un entorno simplificado, podemos aplicarlas a situaciones más complicadas (y realistas) que involucran a muchas personas.
- Una de las decisiones más importantes que una persona ha de hacer es si va a dedicar tiempo y otros recursos al presente o al futuro y en qué medida. A través del ahorro y de la inversión, las personas renuncian a disfrutar en el momento presente, para poder disfrutar mucho más en el futuro.
- Los economistas dicen que un individuo dedicará más y más "unidades" a una actividad, siempre y cuando los beneficios subjetivos que de ello espere obtener superen a los costos.

NUEVOS TÉRMINOS

Economizar: el acto de tratar un recurso con cuidado porque es escaso y sólo puede satisfacer un número limitado de necesidades o preferencias.

Bienes y servicios de consumo: artículos físicos o servicios, que siendo escasos, satisfacen directamente las preferencias de una persona.

Bienes de Producción, factores o medios de producción: artículos físicos o servicios escasos que satisfacen indirectamente preferencias, ya que pueden ser utilizados para producir bienes y servicios de consumo.

Recursos naturales/tierras: factores de producción que son dones de la naturaleza.

Trabajo: la contribución a la producción que emana del cuerpo de una persona.

Ocio: un tipo especial de bien de consumo que resulta de usar el cuerpo de uno (y su tiempo) para satisfacer directamente sus preferencias, en oposición a cuando trabaja.

Des—utilidad del trabajo: término que emplean los economistas para describir el hecho de que las personas prefieran el ocio al trabajo. La gente sólo participa en el trabajo por sus beneficios indirectos.

Bienes de capital: los bienes de producción que son generados por los seres humanos; no son regalos directos o dones de la naturaleza.

Ingresos: el flujo de bienes y servicios de consumo que una persona tiene el potencial de disfrutar durante un período específico de tiempo.

Ahorro: consumir menos de lo que a uno le permitirían los ingresos que tiene; vivir por debajo de las posibilidades de uno.

Inversión: el desvío de recursos en proyectos que se espera que aumenten los ingresos futuros.

Productividad: la cantidad de producto generada por un factor de producción en un período de tiempo, se utiliza a menudo en referencia a la mano de obra.

Equilibrio: una situación estable después de que todas las alteraciones o cambios hayan concluido.

Depreciación: el desgaste o "agotamiento" que sufren los bienes de capital durante el curso de la producción.

La utilidad marginal: es un término técnico que se refiere a las ventajas subjetivas de una unidad adicional de un bien o servicio.

Beneficios: las ventajas subjetivas que resultan de una serie de acciones.

Costo de oportunidad: los beneficios de la siguiente mejor alternativa a una acción determinada.

Expectativas: las previsiones de un individuo respecto del futuro, que implican su comprensión de "cómo funciona el mundo" y por lo tanto guían sus acciones actuales.

..... PREGUNTAS DE ESTUDIO

1. ¿Supone la Economía que las personas actúan de forma aislada del resto de la sociedad?
2. ¿Qué significa decir que Crusöe crea bienes con sus "facultades mentales"?
3. ¿Puede el ocio ser físicamente más exigente que el trabajo?
4. ¿Porqué tiene Crusöe que preocuparse por la depreciación de sus bienes de capital?
5. ¿Cómo afectan sus expectativas a las decisiones de los demás?

* Material difícil.

**** Material más complicado todavía.**

PARTE II: CAPITALISMO: LA ECONOMÍA DE MERCADO.



LECCIÓN 5

5. La institución de la propiedad privada.

En esta lección aprenderéis ...

- Las razones por las que la sociedad requiere de instituciones para hacer frente a la escasez.
- Los tres principales ámbitos institucionales a los que este libro aplicará el análisis económico.
- Las características esenciales de un sistema capitalista, también conocido como economía de mercado.

La sociedad requiere de reglas

Hasta ahora, en este libro, hemos explicado que los intercambios son el objeto de los estudios de Economía y que la Economía básica simplemente se desarrolla a partir de las implicaciones lógicas de acciones que persiguen un propósito. En la Lección 4 definimos algunos de los conceptos básicos de la Economía y los aplicamos a un hipotético hombre aislado en una isla tropical. Las leyes o principios que hemos desarrollado para nuestro Robinson Crusöe tienen validez en todos los demás casos y son tan aplicables en una bulliciosa metrópolis como a la isla de Crusöe. Pero en esos entornos más complicados, la economía nos mostrará patrones de conducta que no podríamos haber observado en el simple escenario de Crusöe.

No obstante, una vez que se pasa de una persona aislada a un mundo con dos o más personas, se pone de manifiesto que nuestro análisis es insuficiente: ¿Qué sucede cuando dos personas quieren usar la misma unidad de un bien en formas incompatibles? En el caso de Crusöe, podríamos decir que, en cierto sentido, estaba "intercambiando con" la naturaleza misma. Por ejemplo, Crusöe

renunciaría a cinco horas de su tiempo libre cada día y, a cambio, la naturaleza le aseguraría un flujo diario de 20 cocos. Dadas las realidades físicas de la isla, éstos eran los "términos de uso" que se le ofrecían.

En un nivel abstracto, la situación es la misma cuando Crusöe es rescatado y regresa a la civilización. Examina su entorno, descubre los distintos intercambios que tiene disponibles y toma las decisiones que le dan el mayor beneficio con el mínimo costo. Sin embargo, al mismo tiempo, la Economía nos dice que todos los demás agentes están haciendo lo mismo. Completamente solo en su isla, Crusöe era el único ser inteligente, por lo que sólo él estaba evaluando el valor de varias unidades de cocos, piedras, lianas, etc...

En una ciudad grande, todos los elementos físicos que pueden satisfacer metas humanas están siendo evaluados por millones de mentes diferentes. Si un hombre ve un coco, la cuestión que se le plantea ya no es la de valorar si merece o no la pena el esfuerzo de ir a recogerlo. Porque si ese coco ya forma parte de las existencias que alguien ha ahorrado, los objetivos de ambas personas no puede cumplirse simultáneamente.

En la sociedad, el problema económico de la escasez conduce al conflicto. No hay suficientes unidades de bienes para satisfacer las metas o las preferencias de todos. Además de las ventajas y desventajas y las limitaciones impuestas por la naturaleza, en la sociedad existen restricciones adicionales impuestas por todos y cada uno de los miembros de la misma sobre los demás.

Capitalismo: 'esto es propiedad privada'.

En este libro nos centraremos en tres instituciones diferentes que los seres humanos han utilizado históricamente para tratar con el conflicto social causado por la escasez económica. En esta II parte del libro, vamos a aplicar los conocimientos de la Economía en el ámbito del capitalismo, o lo que se llama una economía de mercado. En la Parte III, exploraremos brevemente el intento socialista de hacer frente a la escasez, un sistema en el que el Estado es dueño de todos los bienes o al menos todos los bienes de producción, y, por último, en la parte IV, utilizaremos a la Economía para analizar lo que sucede en la llamada economía mixta, en la que el Estado interfiere activamente con una subyacente economía de mercado, a fin de corregir sus supuestas deficiencias.

El término capitalismo fue originalmente una expresión despectiva utilizada por Karl Marx, que quería transmitir la idea de que se trataba de un sistema al servicio de los intereses egoístas de los capitalistas. Sin embargo, como veremos en lecciones posteriores, el sistema capitalista enriquece a todos sus

miembros, mientras que el sistema socialista concentra un increíble poder en manos de las élites privilegiadas.

Un sistema capitalista se basa en la propiedad privada. Con este arreglo institucional, los bienes y servicios son propiedad de ciudadanos particulares, individualmente considerados, o de grupos de ciudadanos. En un sistema capitalista puro, no sólo cada casa y el coche, sino cada tractor, las parcelas de tierras de cultivo y las líneas de montaje son todos ellos propiedad de ciudadanos privados, a veces organizados en grupos. El propietario de un bien es la persona dotada de la autoridad jurídica para decidir cómo se utilizará. De modo que en un sistema capitalista, cuando un hombre ve un coco, no le está (legalmente) permitido consumirlo, a menos que sea su propietario o a menos que tenga permiso de su dueño.¹

En la práctica, no hay ejemplos en el mundo real de un sistema capitalista puro. Además del sector privado, todas las principales economías de hoy tienen un sector público (del gobierno o del Estado ²). Al mismo tiempo, desde la caída de la Unión Soviética, no hay grandes economías hoy que puedan siquiera pretender que operan bajo un sistema de socialismo puro. En su lugar hay un espectro de sistemas en los que Estado y sector privado tienen distinto alcance relativo.

-
- 1 Al menos en los Estados Unidos, el término "propiedad privada" significa a veces: "¡No te acerques!". Por ejemplo, si tú y tus amigos os paseáis por el bosque y atravesáis una cerca de alambre de púas con un letrero que diga: "¡No pasar! Propiedad privada", es probable que no queráis meteros con el tipo que ha escrito el signo. Pero en términos del capitalismo frente al socialismo, incluso el estacionamiento de un centro comercial es "propiedad privada". El (o los) propietario(s) del centro comercial está(n) simplemente dando un permiso en general a todos los clientes potenciales para que utilicen su propiedad cuando vayan a comprar. Por supuesto, si tú y tus amigos estáis ensuciando el estacionamiento y acosáis a los clientes que en él aparcen, los propietarios del centro comercial tendrán legalmente derecho a expulsaros de su propiedad.
 - 2 La palabra inglesa "government" (gobierno) salvo cuando se emplea en sentido técnico y se restringe al ejecutivo o al gobierno federal de los Estados Unidos es equiparable a Estado y se ha traducido como Estado (N. del T.).

La Propiedad es Fundamental.

"La propiedad no existe porque haya leyes, sino que las leyes existen porque existe la propiedad"

(Frédéric Bastiat, "*Propiedad y Derecho*" (1848).

http://bastiat.org/en/property_law.html

Pero no porque yo lo diga.

"No robarás".

(El Señor Dios, citado en el *Éxodo 20:15*).

Los teóricos de la Política y los economistas han argumentado extensamente acerca de cual sería para ellos la posición ideal dentro de este espectro, incluyendo sus dos extremos de capitalismo puro frente a socialismo puro. Como este libro es solo una introducción a los conceptos básicos de Economía, en lugar de un Tratado de Filosofía Política, expondremos tres posiciones: las de los dos extremos y la intermedia.

La economía de mercado y la libre empresa

En esta sección del libro (Parte II), vamos a esbozar el funcionamiento de un sistema capitalista puro en el que todos los bienes y servicios son de propiedad privada y se intercambian en el mercado. Simplemente supondremos que quienes participan en el mercado respetan los límites que impone el respeto al derecho de propiedad. Otros libros pueden proporcionar un análisis económico para ayudar a formar una opinión sobre la función propia del Estado en cuanto a la prestación de servicios judiciales, policiales y de defensa que podrían ser necesarios para hacer observar un respeto estricto de la propiedad privada.

Los economistas a menudo se refieren al "mercado" como si fuera un ente dotado de una mente independiente. Por ejemplo, los economistas que desconfían de la injerencia política podrían decir: "*¡Los burócratas deben ocuparse de sus asuntos y dejar estas decisiones al mercado!*"

Sin embargo, el término mercado o economía de mercado se refiere simplemente a toda la red de intercambios que las personas hacen con sus propiedades. Cuando los economistas dicen cosas como: "*el mercado suministró más profesores a la ciudad cuando su población en edad escolar*

aumentó", esto es sólo una forma abreviada de decir que los incentivos en una sociedad basada en la propiedad privada llevaron a que ciertos individuos, que eran profesores, eligieran trasladarse a esa ciudad en particular. En lecciones posteriores aprenderéis cómo operan estos incentivos en la economía de mercado, pero por ahora sólo deberíais tener claro que "el mercado" no es una persona o incluso un lugar, sino que se refiere a las interacciones entre los titulares de propiedades particulares.

Las personas a menudo describen un sistema capitalista como aquél en el que existe libertad de empresa, esto significa que los individuos (o grupos de individuos) son libres de entrar en cualquier ocupación si así lo deciden. En la época medieval, la entrada a las diferentes profesiones se reguló estrictamente por los gremios. Por ejemplo, nadie podía anunciar sin más que él era mejor sastre o carpintero que los demás profesionales de la ciudad y competir con ellos. Pero en una economía de mercado, cualquier persona que quiera entrar en una determinada profesión puede hacerlo. Por supuesto, tiene que respetar los derechos de propiedad privada de los demás: si alguien quiere operar en una tienda, tendrá que alquilar el espacio o comprarlo y si quiere ser un sastre de éxito, tendrá que convencer a sus clientes potenciales para que intercambien voluntariamente su dinero por sus productos y servicios. El elemento fundamental de la libre empresa es que no hay ningún obstáculo adicional que el aspirante a sastre tenga que sortear; todo lo que tiene que hacer es convencer a otros propietarios privados de que se pueden mutuamente beneficiar si hacen tratos con él en su condición de sastre.

Por último observamos que la propiedad más importante que todos tenemos es nuestro propio cuerpo. Tanto si se trata de Crusöe en su isla o del neurocirujano de una ciudad importante, los servicios prestados por los seres humanos, son algunos de los elementos más valiosos de la economía. En un sistema capitalista, éstos también se tienen que asignar a los propietarios privados. La esclavitud se da allí donde algunos individuos tienen un derecho legal sobre los cuerpos y los servicios que prestan otros individuos. Tanto por razones morales como por razones prácticas, la esclavitud no forma parte de un sistema capitalista puro. En una economía de mercado, los trabajadores tienen libertad para elegir a sus empleadores —o para convertirse en empresarios—, lo que es una consecuencia natural que deriva del hecho de que son dueños de sus propios cuerpos.

Recapitulación de la Lección...

- La sociedad exige a las instituciones que establezcan normas y procedimientos para que las personas puedan interactuar entre sí en paz y evitar conflictos por los escasos recursos.
- Este libro va a estudiar tres ámbitos institucionales: el capitalismo, el socialismo y la economía mixta.
- Un sistema capitalista, también conocido como una economía de mercado, cuenta con la propiedad privada de los recursos. Las personas son libres de elegir sus propias ocupaciones e iniciar cualquier empresa que quieran, pero cualquier recurso que las empresas utilicen los han de comprar o alquilar a sus propietarios.

NUEVOS TÉRMINOS

Instituciones: relaciones y prácticas sociales que permiten a las personas interaccionar unas con otras. Las instituciones proporcionan un marco de previsibilidad a la vida en sociedad.

Capitalismo: un sistema económico que depende de la propiedad privada y la libre empresa. Ni una sola persona o grupo controla el sistema en su conjunto

Socialismo: un sistema económico en el que los funcionarios del Estado deciden cómo se utilizarán los recursos de la sociedad para producir ciertos bienes y servicios.

Economía mixta: un sistema que permite que los ciudadanos particulares sean legalmente dueños de los recursos, pero en el que los funcionarios del Estado establecen normas que limitan las opciones en cuanto a lo que los propietarios legales pueden hacer con sus bienes.

Los capitalistas: personas que en una sociedad capitalista controlan (grandes cantidades de) la riqueza financiera. Los capitalistas muy ricos ejercen un alto grado de control sobre las empresas.

Propiedad privada: un sistema en el que los recursos son propiedad de personas ajenas al Estado.

Propietario: la persona que tiene la autoridad legal para decidir cómo se utilizará una unidad particular de un bien o recurso. El propietario por lo general puede transferir la propiedad a otra persona.

Sector privado: la porción de una economía que está controlada por personas ajenas al Estado (por ejemplo, una tienda de comestibles pertenece al sector privado).

Sector público: la porción de una economía que está controlada por el Estado (por ejemplo, la estación de policía local se encuentra en el sector público)

Economía de mercado/El mercado: puede ser un sinónimo de capitalismo. También se refiere al conjunto de intercambios voluntarios que se producen en un sistema capitalista.

Libre empresa: un sistema en el que los individuos pueden elegir sus propias ocupaciones y son libres de iniciar cualquier negocio que desean. No necesitan un permiso especial de cualquier persona para entrar en una industria.

Gremios: la organización de las ocupaciones en el período medieval, antes de la era capitalista. Una persona que quería ser herrero o carpintero tenía primero que ser aceptado por otros miembros del gremio.

Esclavitud: un sistema en el que algunos seres humanos son legalmente considerados propiedad de otros.

..... PREGUNTAS DE ESTUDIO

1. ¿Necesita Crusoe de la institución de la propiedad privada?
2. ¿Por qué la escasez económica conduce a un posible conflicto en la sociedad?
3. ¿Cuáles son los tres principales ámbitos institucionales que estudiaremos en este curso?
4. ¿Es el esbozo de una economía de mercado pura una representación realista de los Estados Unidos?
5. ¿Qué significa que un economista diga: "Debemos dejar que el mercado decida"?

* Material difícil.

** Material más complicado todavía.

LECCIÓN 6

6. Intercambio directo y precios de trueque

En esta lección aprenderéis ...

- Porqué intercambia la gente
- Las definiciones de intercambio directo y trueque.
- Cómo se forman los precios en el trueque.

Porqué intercambia la gente.

En la lección 4 aprendimos mucho de Economía tan solo estudiando los "intercambios" que Robinson Crusöe hacía con la naturaleza. Sin embargo, el meollo de la Economía se encuentra en el estudio de los intercambios que afectan a más de una persona. Para entender una economía de mercado, tenemos primero que entender los concretos intercambios que se producen entre dos personas, porque esos concretos intercambios son los bloques de construcción de la economía de mercado en su conjunto.

Cada "intercambio" que Robinson Crusöe hacía con la naturaleza estaba pensado para que le resultase de provecho. Él solo elegía aquellas alternativas en las que juzgaba que los beneficios excedían a los costos.

Lo mismo sucede cuando una persona intercambia, no con la naturaleza, sino con otra persona. Dado que (en la parte II de este libro) asumimos que existe una economía de mercado en la que se respetan los derechos de propiedad, sabemos que en un intercambio voluntario ambas partes esperan que los beneficios del negocio superen a los costos. En otras palabras, ambas partes esperan obtener ventajas del negocio, salir de él en mejor situación que la que tenían antes de acordarlo.

¿Cómo puede ser esto posible? Algunos críticos del capitalismo piensan que si una persona gana en un negocio, debe ser a expensas de otra; creen que los beneficios de un hombre se traducen en pérdidas para otro ¡Pero esas críticas son erróneas! Recordad que las preferencias son subjetivas. Supongamos que Tina viene al colegio con una naranja para el almuerzo y Samuel viene con una manzana. No resultaría extraño que Tina prefiriese la manzana en vez de su naranja, mientras que, al mismo tiempo, Samuel prefiriese la naranja a su manzana. Si Samuel y Tina llegasen a conocer las preferencias de cada uno, podrían intercambiarlas y estar así más contentos.

A menudo, la gente comete errores en sus previsiones respecto de lo que la hará feliz. Por ejemplo, puede que Samuel tenga acidez y comer naranjas le dé una sensación de quemazón, de forma que acabe tirándola después de comerse dos gajos. En ese caso, Samuel se arrepentirá de haberla cambiado con Tina. Pero aún así, el punto importante hasta ahora es que en el momento de realizar el intercambio, ambas partes de una transacción voluntaria (esperan) beneficiarse de ella. Mientras los intercambios sean voluntarios y honestos, en otras palabras, mientras los intercambios no sean forzados o estén basados en el engaño, la gente puede conseguir satisfacer más y mejor sus objetivos si tiene la posibilidad de intercambiar sus propiedades con las de los demás.

El Intercambio directo o trueque.

En última instancia queremos explicar los intercambios que implican el uso de dinero. Para la mayoría de los lectores, esto supondrá explicar los precios de los bienes y servicios cuando se cambian por dólares, euros, yenes y demás divisas ... Explicaremos esos principios en la próxima lección. En lo que queda de ésta, explicaremos los principios que alientan los intercambios que no implican el uso de dinero. Específicamente, vamos a centrarnos en lo que los economistas llaman intercambio directo o lo que es lo mismo: el trueque.

En un intercambio directo ambas partes tienen un uso "directo" para el bien que reciben a resultas del negocio. Nuestra historia de Tina y Samuel implicaba un intercambio directo, porque cada uno de los escolares quería la pieza de fruta del otro, para consumirla.

El intercambio directo o trueque puede implicar no solo a bienes de consumo sino también a bienes productivos (repasad la lección 4 si no os acordáis de la diferencia). Por ejemplo, el granjero Brown podría dar una libra de tocino al granjero Jones, a cambio de un saco de semillas de tomate. El granjero Jones valora el tocino como un bien de consumo; lo freirá y lo comerá para desayunar esa misma mañana ¡Pero el granjero Brown no quiere comerse las semillas de tomate que obtuvo a cambio! No, para él son un bien

productivo, porque las mezclará con otros bienes (como tierra y fertilizante) para producir tomates en el futuro. No os confundáis: aunque podríais decir que el granjero Brown no se beneficia directamente de las semillas de tomate, el intercambio sigue siendo un "intercambio directo" (o trueque) porque ambos granjeros quieren utilizar personalmente los artículos que reciben en la transacción.

Tan solo dejamos el ámbito del trueque para dar paso al cambio indirecto cuando alguien recibe un bien a resultas de un intercambio y no pretende utilizarlo para sí, ya sea para consumo o para producción. Lo que sucede en este caso es que planea intercambiarlo con alguien en el futuro. Esto es lo que ocurre en cada transacción en la que interviene dinero. Cuando empleas unas horas de tu tiempo libre en cortar la hierba del vecino por 20 dólares, te involucras en un intercambio indirecto. No tienes el propósito de comerte el billete de 20 dólares ni lo vas a combinar con otros materiales para fabricar o producir algo. La razón por la que le concedes valor es que esperas encontrar (en el futuro) a alguien que te venderá algo, que directamente valoras, a cambio de tu dinero. Desarrollaremos la teoría del intercambio indirecto en la siguiente lección. Aquí, estamos explicando el intercambio directo (o trueque), en el que ambas partes intentan utilizar los objetos de un contrato para su consumo o producción (pero no para un intercambio subsiguiente).

Los Precios

En cualquier intercambio de los que tienen lugar en el mercado, las unidades de un bien (o servicio) se cambian por unidades de otro bien (o servicio). El precio es la ratio de esas unidades. Por ejemplo, si el precio de un aparato reproductor DVD es de 20 dólares, significa que el comprador debe entregar 20 unidades de dólar mientras el vendedor entrega un aparato DVD.

En el trueque, la distinción habitual entre comprador y vendedor desaparece, porque no hay dinero. Por ejemplo, cuando el granjero Brown le entrega una libra de tocino al granjero Jones a cambio (digamos) de 100 semillas de tomate, Brown es al mismo tiempo un comprador de semillas y un vendedor de tocino (Por supuesto, Jones es lo contrario: un comprador de tocino y un vendedor de semillas). También podemos decir que el precio de una libra de tocino es de 100 semillas de tomate y el precio de una semilla de tomate es de $1/100$ de una libra de tocino.

Como veremos en la siguiente lección, parte del atractivo de la economía monetaria es que no tenemos que utilizar precios de trueque, ni tenemos que disponer de una lista completa de tasas de intercambio para todos y cada uno de los bienes (y servicios) de una economía respecto de todos los demás. Por ejemplo, si hay 20 tipos distintos de bienes y todos se intercambian con todos

los demás, entonces, un intercambio en una economía de puro trueque precisaría (en principio) que se registraran $(20 \times 19)/2 = 190$ distintas tasas de intercambio, o precios de trueque. Pero si tan solo hay un tipo de bienes involucrado en cada transacción —y eso es precisamente lo que consigue el dinero— entonces tan solo hay que registrar 20 precios: el tipo de cambio de cada uno de los 20 bienes contra unidades monetarias. Pero antes de que podamos examinar (en la próxima lección) el caso especial de cómo se forman los precios cuando se utiliza dinero en cada transacción, tenemos antes que comprender el caso más general del trueque. Examinamos esta cuestión en el apartado siguiente.

¿Cómo se forman los precios en el trueque?

En el resto de esta lección utilizaremos un ejemplo numérico para ilustrar por qué los intercambios que se producen en el trueque tienen precios específicos. Por supuesto que no hay nada mágico en los números que vamos a utilizar; la idea es tan solo la de ofrecer concretos ejemplos para estar seguros de que podéis captar principios más generales¹.

Nuestro ejemplo gira en torno a tres hermanos —Alice, Billy y Christy— que llegan a casa en Halloween después de pasar la tarde pidiendo chucherías de casa en casa. Cada uno empieza con distintas cantidades de barritas de chocolate de las marcas Snickers y Milky Way. Como veremos, debido a que tienen distinto número de esas golosinas y a sus diferentes gustos, los chicos podrán beneficiarse del intercambio. En otras palabras, mediante intercambios voluntarios, todos los niños saldrán de su pequeño mercado más contentos que cuando entraron en él. En nuestro hipotético ejemplo, en última instancia queremos demostrar porqué surge una tasa específica de intercambio entre las barritas Snickers y las Milky Way. En otras palabras, queremos comprender cómo las disponibilidades iniciales de cada uno de los niños y sus preferencias respectivas conducirán a un específico "precio en Snickers" de las Milky Ways, o (correlativamente) un específico "precio en Milky Way" de las Snickers.

Para ilustrar mejor el ejemplo, necesitaremos en primer lugar encontrar una forma adecuada de presentar la información. El cuadro siguiente representa las preferencias de Alice respecto de varias combinaciones de barritas Snickers y Milky Way. Para mantener las cosas a una escala manejable, solo

1 Puede ser que encontréis parte del contenido de esta lección demasiado difícil para entenderlo en su totalidad. Si ése fuera el caso, limitaros a leerlo y a absorber el máximo posible. El mensaje importante con el que os tenéis que quedar no es el de saber como explican los economistas exactamente los precios reales de los intercambios, tan solo basta con que sepáis que pueden hacerlo si conocen el rango de preferencias de los potenciales autores de esos intercambios (y hacen algunas suposiciones).

consideraremos los casos en los que los niños pueden tener como mucho cuatro barritas de cada tipo. Eso significa que, en nuestro ejemplo, cada niño podría tener 25 posibles combinaciones (Una posibilidad sería tener 4 Snickers y 4 Milky Ways. Una segunda posibilidad sería tener 3 Snickers y 0 Milky Ways. Una tercera posibilidad sería tener 1 Snickers y 2 Milky Ways. Y así sucesivamente, hasta las 25 posibilidades).

Antes de proceder, asegurémonos de que entendéis la información mostrada en el cuadro de la página siguiente. Hemos seleccionado las cifras de forma que haya una opción en la que a Alice claramente "le gusten más las Snickers que las Milky Ways". Por ejemplo, si Alice no tiene inicialmente Snickers y tiene que elegir solo una barrita, cogerá Snickers. El cuadro siguiente así nos lo indica, porque la combinación (0 Snickers, 0 Milky Ways) tiene la posición más baja, mientras que la combinación (1 Snickers, 0 Milky Ways) ocupa la posición 23ª, por encima de la combinación (0 Snickers, 1 Milky Ways) que se sitúa en penúltimo lugar.

Sin embargo, es importante que recordéis que la gente valora las cosas unitariamente, una a una (o "marginalmente"). Es verdad que si Alice inicialmente tiene cero de cada uno de los dos tipos de barrita, preferirá recibir una barrita Snickers antes que una barrita Milky Way. Ahora bien, supongamos que Alice empieza teniendo 1 barrita Snickers. Ahora, si alguien le ofrece la opción entre una barrita (adicional) de Snickers frente a una Milky Way, elegirá esta última. Esto es debido a que Alice valora la combinación (1 Snickers, 1 Milky Way) en la 17ª posición, que está considerablemente por encima de la combinación (2 Snickers, 0 Milky Ways) que viene debajo, en el puesto 21.

Preferencias de Alice respecto de distintas combinaciones de Snickers (S) y Milky Ways (M)

	1	4 S , 4 M
	2	4 S , 3 M
	3	3 S , 4 M
	4	3 S , 3 M
	5	4 S , 2 M
	6	2 S , 4 M
	7	3 S , 2 M
	8	2 S , 3 M
	9	4 S , 1 M
	10	1 S , 4 M
	11	2 S , 2 M
↑ Combinaciones preferidas ↑	12	3 S , 1 M
	13	1 S , 3 M
	14	2 S , 1 M
	15	1 S , 2 M
	16	4 S , 0 M
	17	1 S , 1 M
	18	0 S , 4 M
	19	3 S , 0 M
	20	0 S , 3 M
	21	2 S , 0 M
	22	0 S , 2 M
	23	1 S , 0 M
	24	0 S , 1 M
	25	0 S , 0 M

Hemos construido la lista ordenada de preferencias de Alice de forma que sea sistemática; en esencia le gustan más las Snickers que las Milky Way, y le gusta tener cuantas más golosinas mejor. Pero observad que Alice también prefiere la variedad. Por ejemplo, tendría antes 1 Snicker y 1 Milky Way – combinación posicionada en el lugar 17— que 3 Snickers y 0 Milky Ways (en la posición 19 de la lista). En esta específica comparación, a primera vista parece que Alice está violando dos de las reglas aplicables a sus gustos (¡Está optando por menos golosinas y menos barritas Snickers!). Pero no hay en absoluto nada extraño aquí. La combinación situada en la 17ª posición le proporciona una mezcla equilibrada de Snickers y de Milky Ways, mientras que la combinación 19ª, aunque tiene una barrita suplementaria, está integrada solo por Snickers. Así que no hay nada raro o "irracional" en que Alice prefiera la combinación de 1 barrita de cada tipo. Del mismo modo que no podemos decir que la gente valore más el agua que los diamantes, por la misma razón tampoco podemos realmente decir que Alice valora más las Snickers (o más barritas de golosina) más que Milky Ways (o menos barritas).

Todo depende del número de unidades de cada cosa con que Alice cuente en un principio cuando debe enfrentarse a una concreta decisión.

Si os paráis unos momentos a examinar el cuadro anterior, veréis que hay una pauta en sus preferencias. En el mundo real, las preferencias de la gente no obedecen mecánicamente a un simple conjunto de "reglas", pero a la hora de seleccionar los datos del orden de preferencias nos guiamos por criterios de sentido común para que fuese más fácil comprender el ejemplo.

Ahora que entendemos las preferencias de Alice, podemos añadir a su hermano Billy. Supondremos que sus gustos son idénticos a los de Alice. Sin embargo, como los niños empiezan con combinaciones distintas, todavía salen ganando con el intercambio. Esta información (y alguna más) viene recogida en el siguiente cuadro.

De nuevo, hemos optado por que el orden de preferencias de Billy sea como el de Alice para que podáis ver mejor los efectos de que los niños empiecen con distintas combinaciones de golosinas. En el mundo real, naturalmente, la gente no es una copia idéntica de otra, especialmente cuando sus preferencias pueden abarcar no meramente 25 posibilidades distintas, sino un enorme número de combinaciones de muy diferentes bienes y servicios.

Aunque los niños tienen los mismos gustos para varias combinaciones de barritas Snickers y Milky Ways, vuelven a casa después de pedir golosinas con diferentes combinaciones. Alice viene con 4 Snickers y 0 Milky Ways, mientras que su hermano aparece con 0 Snickers y 4 Milky Ways. Un simple exámen de sus preferencias pone de manifiesto que pueden mejorar con el trueque. En otras palabras, recombining sus respectivas propiedades, Alice y Billy pueden acabar teniendo los dos una combinación Snickers y Milky Ways que cada uno prefiera a la combinación con la que empezó.

Con todo, la lógica económica por si sola no puede decirnos los términos exactos en los que Alice y Billy acordarán realizar sus intercambios. Para mantener las cosas simples, asumamos que no partirán barritas de golosina, de forma que tan solo pueden comerciar o intercambiar barritas enteras. Dada la información de la tabla ¿Qué podemos decir respecto de sus intercambios?

Posibles intercambios de Snickers por Milky Ways entre Alice y Billy

Rango de preferencia	Alice	Clave	Billy
1	4 S , 4 M		4 S , 4 M
2	4 S , 3 M		4 S , 3 M
3	3 S , 4 M		3 S , 4 M
4	3 S , 3 M		3 S , 3 M
5	4 S , 2 M		4 S , 2 M
6	2 S , 4 M		2 S , 4 M
7	3 S , 2 M		3 S , 2 M
8	2 S , 3 M		2 S , 3 M
9	4 S , 1 M		4 S , 1 M
10	1 S , 4 M	Combinación Inicial	1 S , 4 M
11	2 S , 2 M	Precio: 1S por 1M	2 S , 2 M
12	3 S , 1 M	Precio: 2S por 1M	3 S , 1 M
13	1 S , 3 M	Precio: 1S por 2M	1 S , 3 M
14	2 S , 1 M	Precio: 1S por 3M	2 S , 1 M
15	1 S , 2 M		1 S , 2 M
16	4 S , 0 M		4 S , 0 M
17	1 S , 1 M		1 S , 1 M
18	0 S , 4 M		0 S , 4 M
19	3 S , 0 M		3 S , 0 M
20	0 S , 3 M		0 S , 3 M
21	2 S , 0 M		2 S , 0 M
22	0 S , 2 M		0 S , 2 M
23	1 S , 0 M		1 S , 0 M
24	0 S , 1 M		0 S , 1 M
25	0 S , 0 M		0 S , 0 M

El primer principio que hay que recordar es que en un intercambio voluntario, ambas partes se benefician. Si asumimos —y ésta puede ser una presunción no realista— que los niños no se quitarán golosinas unos a otros, entonces sabemos que cualquier intercambio debe hacer que Alice y Billy salgan ganando. Eso significa que podemos excluir que Alice, si nos atenemos a sus preferencias, acabe teniendo cualquiera de las combinaciones listadas en las posiciones 17^a a 25^a; y podemos excluir que Billy termine con una combinación de golosinas como las listadas bajo las posiciones 19^a a la 25^a si tenemos en cuenta sus preferencias. Siempre es una opción que se abstengan de realizar intercambios y que cada uno se coma las golosinas que recibieron personalmente, así que cada niño acabará al menos tan contento después del intercambio a como lo estaba antes de llevarlo a cabo.

Como nuestro ejemplo es tan sencillo, podemos examinar fácilmente los distintos posibles resultados de los intercambios experimentando con distintos "precios". Supongamos que Alice y Billy intercambian Snickers y Milky Ways en proporción de 1 por 1 ¿Habría intercambios que fueran mutuamente ventajosos a ese precio?

Veamos primero las preferencias de Alice. Empieza en la casilla 16ª con 4 Snickers y 0 Milky Ways. Así que la cuestión es: ¿Estará Alice dispuesta a intercambiar una o más barritas Snickers a cambio de un idéntico número de Milky Ways? Podemos ver que la respuesta es afirmativa. Podría entregar una Snicker a cambio de una Milky Way y terminar con la combinación (3S, 1M) que ocupa la posición 12ª. Pero aún podría salir mejor librada intercambiando otra unidad adicional, con lo que subiría hasta la combinación situada en la posición 11ª que viene integrada por 2 unidades de cada tipo de barrita.

Un análisis similar puede hacerse respecto de Billy. Podría ascender de la combinación que ocupa la posición 18ª hasta la 13ª entregando 1 Milky Way a cambio de 1 Snickers. Pero aún podría mejorar intercambiando una unidad adicional con lo que subiría hasta la posición 11ª de su escala de preferencias.

Para esta lección, no profundizaremos demasiado en el procedimiento exacto que Alice y Billy utilizan cuando realizan trueques. Podéis imaginar que Alice primero entregará a Billy 1 Snicker a cambio de 1 de sus Milky Ways y a continuación hará una pausa para re—evaluar. O podéis imaginar a Alice ofreciendo directamente, de buenas a primeras, 2 Snickers a cambio de 2 Milky Ways de Billy. La cuestión importante es que si fijamos el precio a razón de 1 a 1, entonces, el único punto de parada estable —la única posición de equilibrio— ocurre cuando Alice y Billy han reorganizado sus barritas de golosina de forma que ambos acaben teniendo 2 de cada marca. Alice no cedería una tercera barrita Snicker para adquirir otra Milky Way, porque eso la devolvería a la combinación de la posición 13ª (1S, 3M).

¡Tened cuidado! Puede parecer como si acabáramos de "probar" que Alice y Billy acabarán cada uno teniendo 2 unidades de cada marca de barrita, pero solo hemos demostrado que ése es el punto lógico de parada si intercambian Snickers por Milky Ways en proporción de 1 a 1 (precio). Hay otros precios que también les permitirían realizar intercambios mutuamente beneficiosos.

Por ejemplo, supongamos que Alice le dice a Billy, *"Te daré 1 de mis barritas Snickers si me das 2 de tus Milky Ways. Ese es el único intercambio que estoy dispuesto a hacer. Lo tomas o lo dejas"*. ¿Es éste un buen negocio? Es desde luego bueno para Alice. Le permitirá acabar con 3 Snickers y 2 Milky Ways, la 7ª mejor combinación de su rango de preferencias².

-
- 2 Alice también querría embarcarse en otros negocios en esos mismos términos, y que la llevarían a la 6ª de las combinaciones que ella prefiere, la formada por 2 Snickers y 4 Milky Ways. Analizando el punto de vista de Billy, sabemos que eso no ocurrirá. Algunos economistas podrían decir que, por consiguiente, la ratio de precios de 1 Snicker por 2 Milky Ways no lleva a un auténtico equilibrio, ya que Alice solo puede completar parcialmente las transacciones que desea realizar a ese precio (un razonamiento similar es aplicable a Billy, en el caso del hipotético ratio de precios de 2 Snickers por 1 Milky Way). Esta complicación adquirirá más sentido una vez hayáis estudiado las curvas de oferta y de demanda en la lección 11.

El intercambio también mejorará la situación de Billy. Terminará teniendo 1 Snickers y 2 Milky Ways, un resultado que está situado tres posiciones más arriba, éso es mejor para él que no intercambiar nada. Pero no se comprometerá en el mismo intercambio una segunda vez ya que entonces se quedaría con (2S, 0M), una posición por debajo en su rango de preferencias.

Por otra parte, Billy podría haber dirigido un ultimátum similar a Alice, diciéndole que le daría 1 de sus Milky Ways a cambio de 2 de sus Snickers o, sino se llevaría su recaudación de Halloween a su cuarto y cerraría la puerta dando un portazo. Si Alice se creyera la amenaza, podría mejorar su posición aceptando el trato. Las celdas de color gris oscuro de la tabla de más arriba indican las combinaciones últimas a un precio de 1:2.

Aún queda una cuarta posibilidad. Suponed que Alice es particularmente atrevida y pide 3 Milky Ways a cambio de solo 1 de sus Snickers. Como señala la celda blanca, ésta también sería una posibilidad —si Billy realmente se creyera que ése sería el "precio actual", mejoraría su lote desplazándose desde la posición 18ª a la posición 17ª—.

Podéis comprobar que si seguimos asumiendo que los niños solo intercambian barritas enteras no hay otros precios que funcionen. Fijaros que aún cuando la ratio del precio de 1:3 funciona, lo contrario no: Alice antes conservaría su combinación original que entregaría 3 Snickers por una triste Milky Way, así que Billy nunca llegaría a tener la posibilidad de aceptar tal oferta.

Resumiendo: ¿Qué hemos aprendido? Hemos visto que el rango de preferencias subyacentes y las combinaciones iniciales de barritas de golosinas nos permiten identificar 4 puntos de equilibrio o puntos estables de descanso. Otra forma de describir nuestros resultados es decir que hemos identificado 4 distintos resultados en los que las ventajas del intercambio quedarían agotadas. También hemos señalado que por cada una de esas cuatro posiciones, hay un precio distinto.

La lógica económica por si sola no puede decirnos —con esos concretos números— cuantas barritas tendrán Alice y Billy cuando abandonen sus sesiones de intercambio. No podemos afirmar con seguridad si cambiarán Snickers por Milky Ways a una ratio de 1:1, 1:2 ó 1:3. El resultado real dependerá de factores que están más allá del *ranking* de simples preferencias y de la distribución inicial de golosinas.

Por ejemplo, si Alice adopta una posición dura de negociación y Billy es relativamente débil, entonces es posible que consiga sacar adelante el intercambio de 1 de sus Snickers por 2 ó 3 de los Milky Ways. por otra parte, si Alice y Billy tienen habilidades parecidas en el arte de la negociación, entonces quizás tenga lugar un reparto igualado.

En el mundo real, es posible que Alice y Billy no realicen intercambio alguno, incluso si la tabla anterior describe correctamente sus preferencias y sus posesiones de golosinas. Supongamos que Alice dice "*Dame 2 Milky Ways y te daré 1 barrita Snicker o sino me marchó*". Pero Billy se cree que es un farol y dice: "*No, mi mejor oferta es cambiar las barritas a razón de una por una*". En este caso, es ciertamente posible que Alice se vaya, cumpliendo así su amenaza. A efectos de nuestro análisis, diríamos que ése no es un resultado que lleva a una posición de equilibrio, porque aún podrían obtenerse ganancias de ulteriores intercambios que no se han explotado —Alice y Billy pueden todavía salir ganando si intercambian sus posesiones con terceros. Así que tened cuidado en no darle demasiada importancia al concepto económico de equilibrio— En el mundo real, ¡el desequilibrio se suscita continuamente!

Más negociadores hacen bajar los precios.

A pesar de las complicaciones, el ejemplo expuesto más arriba establece algunos principios para entender cómo se forman los precios en un mercado de trueque. En esta última sección, mostraremos cómo añadir a otro negociador al proceso de intercambio puede provocar que se reduzca alguno de los potenciales precios originales. Para este nuevo efecto, mirad la tabla siguiente, que reproduce los mismos rangos de preferencias para Alice y Billy, pero añade información sobre un tercer participante, Christy:

Añadir un tercer niño puede reducir el número de resultados estables

Rango de preferencia	Alice	Clave	Billy	Christy
1	4 S , 4 M		4 S , 4 M	4 S , 4 M
2	4 S , 3 M		4 S , 3 M	4 S , 3 M
3	3 S , 4 M		3 S , 4 M	3 S , 4 M
4	3 S , 3 M		3 S , 3 M	4 S , 2 M
5	4 S , 2 M		4 S , 2 M	3 S , 3 M
6	2 S , 4 M		2 S , 4 M	4 S , 1 M
7	3 S , 2 M		3 S , 2 M	3 S , 2 M
8	2 S , 3 M		2 S , 3 M	2 S , 4 M
9	4 S , 1 M		4 S , 1 M	2 S , 3 M
10	1 S , 4 M	Combinación Inicial	1 S , 4 M	3 S , 1 M
11	2 S , 2 M	Precio: 1S por 1M	2 S , 2 M	2 S , 2 M
12	3 S , 1 M	Precio: 2S por 1M	3 S , 1 M	4 S , 0 M
13	1 S , 3 M	Precio: 1S por 2M	1 S , 3 M	1 S , 4 M
14	2 S , 1 M	Precio: 1S por 3M	2 S , 1 M	2 S , 1 M
15	1 S , 2 M		1 S , 2 M	1 S , 3 M
16	4 S , 0 M		4 S , 0 M	3 S , 0 M
17	1 S , 1 M		1 S , 1 M	1 S , 2 M
18	0 S , 4 M		0 S , 4 M	1 S , 1 M
19	3 S , 0 M		3 S , 0 M	2 S , 0 M
20	0 S , 3 M		0 S , 3 M	1 S , 0 M
21	2 S , 0 M		2 S , 0 M	0 S , 4 M
22	0 S , 2 M		0 S , 2 M	0 S , 3 M
23	1 S , 0 M		1 S , 0 M	0 S , 2 M
24	0 S , 1 M		0 S , 1 M	0 S , 1 M
25	0 S , 0 M		0 S , 0 M	0 S , 0 M

Observad como las preferencias de Christy por barritas de golosina no son las mismas que las de Alice y Billy. Lo mismo que ellos, Christy prefiere más golosinas que menos, y a ella también le gusta la variedad, a igualdad de condiciones. Sin embargo, en el lenguaje cotidiano, la gente diría que "*a Christy le gustan las barritas Snickers mucho más que a Alice y a Billy*". Por ejemplo, Christy antes tendría una única barrita Snicker que 4 Milky Ways ! (Mirad las preferencias 20ª y 21ª de su rango).

Por supuesto que, como personas formadas en pensamiento económico, sabéis que existen situaciones en las que Christy entregaría barritas Snickers para obtener Milky Ways. Por ejemplo, si empezó con 4 Snickers, estaría dispuesta a dar 2 de ellas para adquirir 2 Milky Ways, como demuestran las posiciones 11ª y 12ª de su escala de preferencias. Pero si comparamos sus preferencias con las de Alice o Billy, es fácil advertir que cualquier persona diría que "*A Christy le gustan más las Snickers que a los otros*" o quizás que "*a Christy no le gustan las Milky Ways tanto como a los demás*".

En las anteriores secciones vimos los distintos resultados posibles y los precios de trueque con solo Alice y Billy ¿Que sucedería si Christy se presentara a la mesa de negociación antes de que hubiera tenido lugar acuerdo alguno y llevase 1 barrita Snickers y 4 Milky Ways?

Antes de empezar el análisis, establezcamos las reglas básicas acerca de cómo estamos describiendo el proceso de intercambio. Para mantener las cosas lo más simple posible, vamos a ver los resultados en los que hay un solo precio para todos los intercambios; en otras palabras, Alice no puede pedir a Christy más Milky Ways que los que le exige a Billy. Vamos también a descartar cualquier intercambio en el que uno de los niños se opusiera e hiciera una mejor oferta a una de las partes. Así que cuando Christy entra en la escena, algunas de las posibles "posiciones de equilibrio" de las que tratamos anteriormente se hacen inviables.

Por ejemplo, supongamos que Alice y Billy están de acuerdo en intercambiar Snickers por Milky Ways a razón de una ratio de precios de 1:1. Si Christy nunca hubiera aparecido, ya establecimos que Alice y Billy acabarían teniendo cada uno 2 barritas de cada clase. A un precio de 1:1, a Christy le encantaría participar. Después de que Billy y Alice hubiesen cambiado 2 Snickers por 2 Milky Ways, Christy podría decir: *"Vale, genial chicos, estoy dispuesta a cambiar hasta 3 de mis Milky Ways por 3 barritas Snickers de cualquiera de vosotros"* (estos sucesivos intercambios llevarían a Christy de la combinación situada en la posición original 13ª de sus preferencias a las combinaciones que ocupan los lugares 9º, 7º y 6º).

Cuando Alice y Billy contestaran que habían realizado todos los intercambios que deseaban hacer a una ratio de 1:1, Christy estaría decepcionada. Podría preguntarle a Alice *"¿Por qué razón cambiaste tus Snickers a un precio tan bajo? Te habría dado gustosamente el doble de lo que Billy te dió"*.

A efectos de nuestro análisis en esta lección, vamos a decir que este tipo de situación no trae consigo un resultado estable o de equilibrio. Si se diera la ratio de precios de 1:1 y Alice y Billy acordaran intercambiar como lo habrían hecho de estar solo ellos dos, ambos lamentarían el resultado. Hablando con ligereza diríamos que Christy apareció en escena y "tumbó" el precio de intercambio 1:1.

Un razonamiento similar "tumba" el otro resultado estable (original) en el que Alice ofrecía 2 Snickers a cambio de recibir 1 Milky Way. Sería una locura que Alice intercambiara con Billy con semejante desventaja, cuando Christy le haría una mucho mejor oferta.

Las otras dos ratios de precio "subsisten" a la llegada de Christy. A una ratio de precio de 1:3, Christy sigue sin influir para nada. Ve que Alice propone 1 de

sus Snickers por 3 de las Milky Ways de Billy. A él le tienta la oferta —es mejor que nada— pero se vuelve hacia Christy y le pregunta: "*¿Puedes mejorar la oferta de Alice?*". Christy contesta que no, no querrá cambiarle su única Snickers por tan solo 2 Milky Ways. [No las hemos incluido por limitaciones de espacio, pero la combinación (0S, 6M) estaría clasificada muy por debajo de (1S, 4M) en las preferencias de Christy]. Del mismo modo, después de que el intercambio con Billy se llevase a cabo, Alice podría decirle a Christy: "*Estaría dispuesta de darte una de mis Snickers por 3 de tus Milky Ways*", pero Christy rechazaría esa oferta también. Así que vemos que 1:3 es todavía un precio estable o de equilibrio, pero es un precio con el que Christy prefiere "quedarse al margen del mercado" y comerse las golosinas que le dieron en la colecta.

El escenario verdaderamente interesante es la ratio de precio de 1:2. Supongamos que Christy entra en escena y observa que Alice va a cambiar 1 Snickers por 2 de las Milky Ways de Billy. Christy podría decir: "*¡Yo también quiero !*" y Alice estaría contenta de que fuera así. Después de completar la transacción, Alice terminaría en la posición 6ª de sus preferencias, mientras que Billy acabaría en su posición 15ª y Christy en la 11ª. Una vez distribuidas las barritas de esta manera, ya nadie podría obtener más ventaja de nuevos intercambios.

En este último escenario, el "precio de equilibrio" sería de 1 Snickers por 2 Milky Ways. A ese precio: (a) Alice vendió 2 Snickers y compró 4 Milky Ways, (b) Billy vendió 2 Milky Ways y compró 1 Snickers y (c) Christy vendió 2 Milky Ways y compró 1 Snickers. Daros cuenta de que el número total de Snickers vendidas es igual al número total comprado, y lo mismo sucede con las Milky Ways. Daros cuenta también de que al precio de equilibrio, cada niño consigue realizar los intercambios que quería³.

Como en el análisis cuando había solo 2 niños, aquí no podemos utilizar solo la lógica económica para decir cual sería el precio resultante de Snickers:Milky Ways. Lo que podemos decir es que —con esos concretos números— la presencia de Christy afectó al rango de precios posibles. Intuitivamente, Christy se presentó con una gran cantidad de barritas Milky Ways y una fuerte demanda de Snickers, y eso excluyó algunos de los posibles precios en los que las Snickers eran bastante baratas (a saber 1:1 y, especialmente, 1:2).

Obviamente el ejemplo de Halloween no era realista en muchos sentidos y había muchas consideraciones del mundo real que se ignoraban. Hemos visto

3 En este punto, de nuevo hemos de tener cuidado ya que Alice solo puede completar parcialmente los intercambios que desea al precio de 1 Snickers por 3 Milky Ways. Aunque no lo mostramos por limitaciones de espacio, Alice podría muy posiblemente preferir la combinación (2S, 6M) a la (3S, 3M), lo que significa que preferiría otra ronda de intercambios en el equilibrio de la zona gris.

principios importantes que serán examinados en posteriores lecciones, después que expongamos el dinero y nos centremos en la oferta y la demanda en los mercados. Hablando en general, en un mercado amplio con muchos compradores y vendedores, hay un rango muy estrecho de precios potenciales que sean estables en el sentido que hemos expuesto más arriba. En aras a la simplicidad, normalmente hablaremos solo del precio de equilibrio, tal y como viene determinado por las preferencias y por las dotaciones iniciales de todos los agentes o negociadores que intervienen en el mercado. Examinamos la historia de Halloween en esta lección para enseñaros los fundamentos básicos sobre los que descansa la presentación más estándar —con curvas de oferta y demanda que miden precios en dólares—.

Recapitulación de la lección ...

- La gente realiza intercambios porque espera obtener ventajas de ellos.
- Mientras un intercambio sea voluntario y honesto, ambas partes esperan beneficiarse de él. El intercambio lleva a un resultado en el que ambas partes salen ganando algo.
- Si un economista conoce el rango de preferencias de un grupo de potenciales negociadores, puede describir en qué términos acordarán intercambios.

NUEVOS TÉRMINOS

Dinero: un bien que es aceptado por todos en la economía y que se encuentra en un lado de todo intercambio.

Intercambio directo/trueque: intercambio que sucede cuando la gente cambia bienes a los que da un valor directo.

Intercambio indirecto: intercambio que ocurre cuando por lo menos una de las partes acepta un artículo que él o ella no pretende utilizar personalmente pero que cambiará por otra cosa en el futuro.

Precio: los términos de un intercambio, que significa cuantas unidades de un artículo se entregarán para adquirir una unidad de otro artículo.

Beneficios del intercambio: una situación en la que ambas partes pueden obtener beneficios (subjetivos) de intercambiar sus respectivas propiedades.

Posición de equilibrio: una situación estable en la que no pueden obtenerse más beneficios de realizar nuevos intercambios.

Desequilibrio: una situación inestable en la que al menos dos personas esperan beneficiarse si llevan a cabo un intercambio adicional.

LECCIÓN 7

7. El intercambio indirecto y la aparición del dinero

En esta lección aprenderéis ...

- Las limitaciones del intercambio directo
- Las ventajas del intercambio indirecto y del dinero
- El origen del dinero.

Las limitaciones del intercambio directo.

En la lección 6 hemos visto los inmensos beneficios del intercambio directo. El intercambio es beneficioso porque con frecuencia la gente tiene distintos gustos (o preferencias) y porque a menudo empieza por tener distintas cantidades de diferentes bienes. La gente puede así cambiar voluntariamente sus propiedades con los demás de forma que todos acaben teniendo bienes que valoren en mayor medida que las propiedades que tenían originalmente.

Sin embargo, aunque el intercambio directo beneficie a todos los que participaron en él, su eficacia es limitada. De hecho es difícil imaginar un mundo en el que la gente solo participe en intercambios directos, a diferencia de lo que sucede con los intercambios indirectos (de los que hablaremos en la próxima sección). Pero a los efectos de apreciar la importancia de esa diferencia, imaginemos un mundo en el que la gente solo hiciese intercambios directos.

Recordad que en un intercambio directo cada persona debe querer utilizar directamente el objeto que adquiere. Así que excluimos cualquier supuesto en el que alguien cambia algo que poseía originalmente para adquirir algo que planea entregar después a una tercera persona a cambio de otra cosa. Resulta que esta limitación es bastante restrictiva.

Por ejemplo, supongamos que un granjero va a la ciudad para reparar sus maltrechos zapatos y para comprar una nueva camisa. Lleva consigo varias docenas de huevos con la esperanza de hacer un negocio. Nuestro pobre granjero no solo ha de encontrar a un zapatero que sepa arreglar su calzado sino que ha de tratarse de un zapatero que esté queriendo comprar huevos ese mismo día. Lo mismo le ocurre a nuestro granjero con respecto a la nueva camisa que desea adquirir. Necesita encontrar a alguien que tenga una camisa que sea del gusto del granjero, y que esté dispuesto a cambiarla por los huevos del granjero (a un precio aceptable).

Pero si creéis que las cosas son difíciles para el granjero, aún lo son más para el tipo cuyo negocio consiste en construir coches de caballos. Cuando consigue llevar una carreta terminada al mercado, espera conseguir una gran variedad de bienes y servicios a cambio de un artículo tan valioso. Pero si la gente se viera limitada a realizar intercambios directos, sería improbable que pudiera llegar a encontrar una contrapartida apropiada. No solo tendría que encontrar a alguien que tuviese una aceptable cantidad de carne, huevos, camisas, leche, munición, etc ... que nuestro carpintero prefiriese a sus carros, sino que esa persona especial también debería estar buscando un carro "en el mercado" ¿Qué posibilidades habría de que eso sucediese?

En realidad, en un mundo limitado a los intercambios directos no habría fabricantes de carros y probablemente ni tan siquiera zapateros. La gente no podría especializarse en ciertas profesiones, porque sería demasiado arriesgado. Por ejemplo, un profesor podría instruir a los niños en aritmética y gramática, a cambio de leche, pan y keroseno que los padres de varios niños estuviesen dispuestos a proporcionarle. Pero si un año, no hubiese ningún carnicero que tuviera niños en edad escolar ¡ El maestro tendría que privarse de carne un año entero !

Así que vemos que en un mundo de intercambios directos, en esencia, la gente probablemente viviría como Robinson Crusöe. Como regla, tendría que procurarse su propio abanico de necesidades directamente, adquiriendo su propia comida, haciéndose su propia ropa, construyéndose un techo para cobijarse y demás. Su nivel de vida sería muy superior gracias a los beneficios derivados del comercio con los demás pero la especialización intensiva y las operaciones de producción a gran escala serían impracticables.

Las ventajas del intercambio indirecto.

Hemos visto las ventajas del intercambio directo. Esas limitaciones pueden superarse cuando la gente empieza a realizar intercambios indirectos. En un intercambio indirecto, al menos uno de los que en él interviene entrega sus propios bienes a cambio de algo que espera permutar en el futuro por otra

cosa distinta. Una vez admitimos esta posibilidad, las limitaciones del intercambio directo desaparecen.

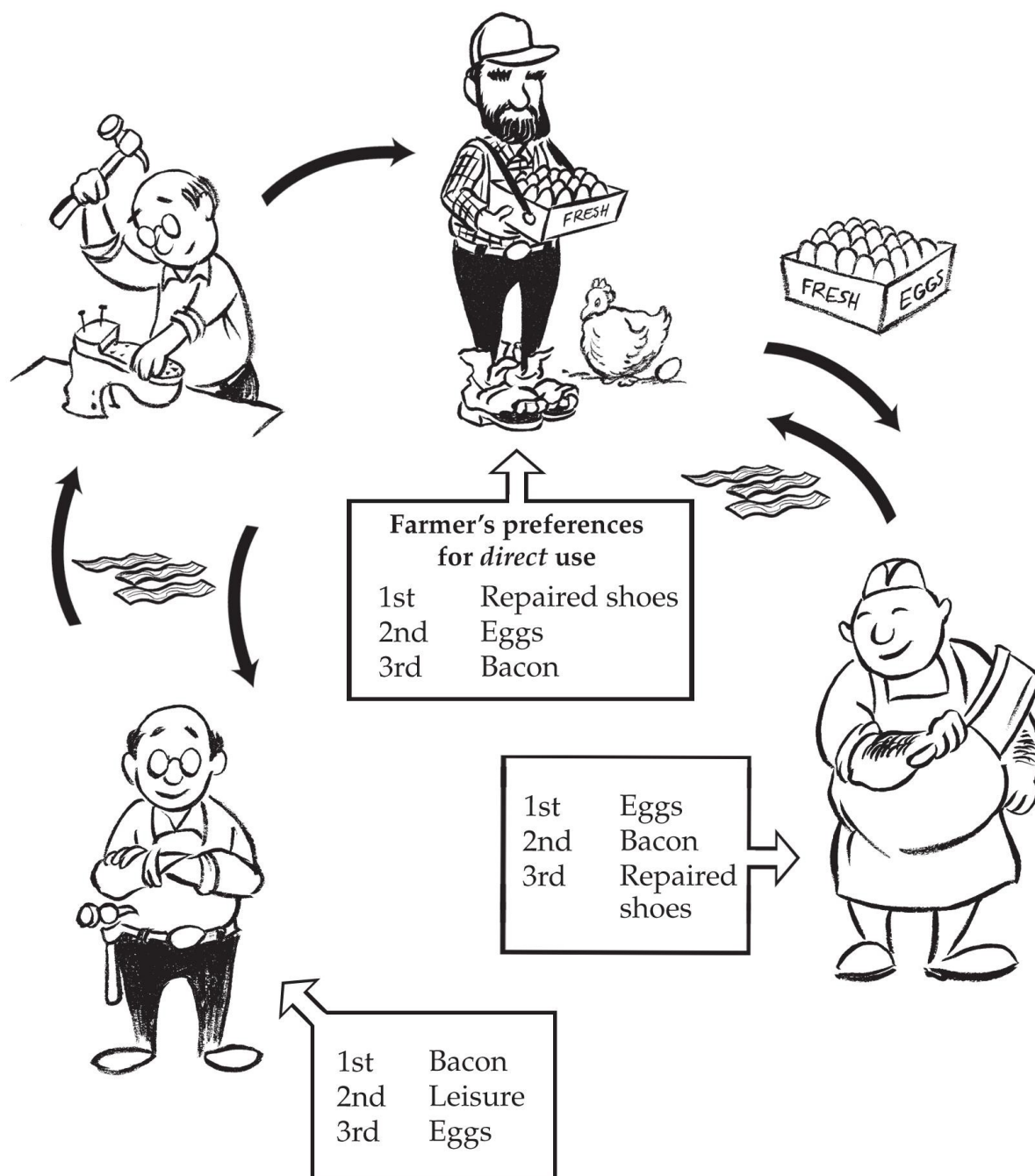
Por ejemplo, recordad a nuestro granjero que se marcha a la ciudad con unas pocas docenas de huevos, en busca de una nueva camisa y de alguien que le remiende los zapatos. Supongamos que el único zapatero de la ciudad le dijese "lo siento pero de momento no necesito huevos". Con intercambio directo, ahí acabaría la cosa.

Pero, con la posibilidad de llevar a cabo intercambios indirectos, el granjero podría preguntar: *"¿Qué estarías dispuesto a recibir a cambio de tus servicios de reparación de calzado?"*. Suponed que el zapatero contestase: *"Te arreglaría los zapatos si me dieras por lo menos 6 libras de mantequilla ó 4 barras de pan francés o una libra de tocino. Esas son las cosas que en realidad me interesan ahora"*.

Esto le da esperanzas al granjero. Ahora puede pasearse por la ciudad (con sus zapatos andrajosos) en busca de alguien que quiera huevos, y esté dispuesto a cambiar mantequilla o barras de pan francés o tocino por ellos. En vez de necesitar encontrar al hombre perfecto —un zapatero que esté buscando huevos ese mismo día— el granjero puede ahora añadir a tres candidatos potenciales que le harían el papel.

De hecho, dependiendo de cuanto tiempo esté dispuesto a emplear en el proyecto, el granjero puede llevar las cosas un paso adelante. Suponed que encuentra a un carnicero que tiene tocino de sobra y que está deseando venderlo, pero el carnicero (como el zapatero) no está interesado en conseguir más huevos ese día. El carnicero dice que necesita algo de pescado. Unos minutos más tarde, el granjero se encuentra a un pescador que acaba de regresar de una larga travesía y que está deseando comerse una enorme tortilla. Si alguna vez habéis jugado a juegos de rol en vuestro ordenador no necesitamos explicaros la oportunidad que esto representa para nuestro granjero.

Con intercambio directo, el granjero necesitaba encontrar un encaje perfecto, a saber, un zapatero que quisiera sus huevos. El intercambio indirecto, abre un vasto nuevo rango de beneficiosos intercambios, en especial si los agentes intervinientes están dispuestos a operar a "varios niveles" de "indirectividad". Las tremendas ventajas del intercambio indirecto radican en que facilita reajustes de propiedades entre múltiples individuos, haciendo que todos mejoren, incluso aunque alguna de las partes requeridas hubiese vetado un particular intercambio. El siguiente diagrama lo ilustra:



Preferencias	Zapatero	Granjero	Carnicero
1 ^a	Tocino	Zapatos remendados	Huevos
2 ^a	Ocio	Huevos	Tocino
3 ^a	Huevos	Tocino	Zapatos remendados

Para que sea más sencillo, en el diagrama anterior hemos quitado al pescador; hemos supuesto que el granjero conseguiría encontrar a un carnicero que quisiera huevos a cambio de su tocino. Como indica el diagrama, los tres hombres están más contentos cuando (1) el zapatero arregla los zapatos del granjero (2) el granjero le da los huevos al carnicero y (3) el carnicero entrega su tocino al zapatero. Sabemos que todos han mejorado porque han pasado de encontrarse en su segunda mejor opción a la primera (sus posesiones originales vienen sombreadas).

No obstante, observad que con intercambio directo, este beneficioso reajuste de propiedades (y rendimiento de los servicios) no podría haber ocurrido. Ya sabemos por la historia que hemos contado, que el intercambio entre el zapatero y el granjero no proporciona ventajas directas; el diagrama anterior refleja este hecho, porque el zapatero valora su tiempo de ocio más que los huevos que el granjero le puede ofrecer. El diagrama también muestra que el carnicero valora más su tocino que la reparación de sus zapatos, y, por consiguiente, no hay beneficios a obtener del intercambio directo entre esos dos. Por último, no hay beneficios directos del intercambio entre el granjero y el carnicero porque el deseo directo del granjero por el tocino está posicionado en tercer lugar. Si el granjero y el carnicero fueran las únicas personas involucradas, entonces el granjero no aceptaría el cambio.

La elegancia del intercambio indirecto reside en que hace posible que las universalmente beneficiosas transferencias de propiedad (y de servicios) salven los "cuellos de botellas" impuestos por el intercambio directo. Como ilustra el caso de nuestro hipotético granjero, el intercambio indirecto permite que todos se desplacen mucho más arriba en el rango de sus preferencias aún cuando sufran un "impacto" temporal que se producirá en el futuro cuando se deshagan del objeto que es (directamente) inferior. En cuanto a las ventajas derivadas de los reajustes de propiedades, el intercambio indirecto facilita el principio consistente en "dar un paso atrás y dos adelante".

Las ventajas del dinero

Hemos visto las ventajas del intercambio directo y las aún mayores ventajas del intercambio indirecto. Sin embargo, incluso si la gente empieza a comerciar con cosas planeando cambiarlas por lo que en última instancia desea, este proceso aún puede ser bastante incómodo. Para ver porqué, basta con que recordéis la ilustración del granjero de los zapatos andrajosos: aún cuando todo acabó al final cuadrando, aún tuvo que vagar por la ciudad, buscando a alguien que estuviera vendiendo los artículos que el zapatero quería adquirir.

Aparte del esfuerzo físico que esto requiere, también hemos de destacar el esfuerzo mental que los comerciantes tendrían que emplear en el seguimiento de docenas o posiblemente incluso de cientos de ratios de precios importantes. Por ejemplo, revisemos nuestra historia del granjero que intenta encontrar a un comprador para sus huevos de forma que pueda darle al zapatero bastante tocino para que le remiende los zapatos. En la versión de la historia que contamos antes, simplemente dimos por sentado que cuando el granjero encontró al pescador, eso sería el fin del asunto.

Pero en realidad, nuestro granjero podría haber resistido para obtener un mejor trato. Si el pescador estaba deseando cambiar 3 peces por 6 huevos y el carnicero estaba queriendo cambiar una libra de tocino por 3 peces, entonces el granjero habría reparado en que *"Vale, en última instancia puedo conseguir reparar mis zapatos dando 6 de mis huevos"*.

Si esta fuera su única opción, el granjero pensaría que bien valdría el precio. ¿Pero qué sucedería si la ciudad fuera bastante grande, con muchos y distintos comercios y profesionales? Suponed que el granjero pudiera encontrar a un panadero dispuesto a darle 4 barras de pan francés por solo 5 huevos. En este caso, nuestro granjero constataría que: *"Vale, ahora puedo conseguir que me arreglen mis zapatos dando 5 de mis huevos"*. Observad que le resulta 1 huevo más barato (en sentido literal) que recurrir a la opción consistente en cambiar huevos por pescado.

Es posible que ya os hayáis perdido en todos los detalles. Pero en el mundo real, la gente empezaría a llevar un registro de las ratios de intercambio de los distintos bienes respecto de los demás para así poder saber si estaban o no haciendo un buen negocio en cualquier concreto canje. Vemos que la posibilidad de intercambio indirecto es por tanto una bendición y también una maldición: es una bendición porque permite a mucha gente realizar complicados (aunque unánimemente beneficiosos) reajustes de sus propiedades. Pero también puede ser una maldición porque la gente ahora no puede consultar sus preferencias respecto del uso directo de los bienes cuando decide negociar y cuanto negociar. Antes de entregar algo, con

ocasión de un trato que pudieran encontrar personalmente inaceptable, deben primero preguntarse, "*¿Cuanto podría obtener por esto si encontrase a otro comprador?*"

Lo que hace la pregunta anterior particularmente difícil de contestar es que los agentes tengan que indagar dos, tres o incluso más pasos adelante para descubrir el "precio" último del objeto que quieren comprar. En nuestra historia del granjero, mirad cuanto se le complicaron las cosas, incluso después de introducir tan solo a un puñado de comerciantes con sus respectivas ofertas. En teoría para que nuestro granjero pudiera estar seguro de conseguir los servicios del zapatero—remendón al precio más barato posible (medido en huevos) tendría que encuestar a toda la ciudad, anotando las voluntades de todos y cada uno respecto de la compra y la venta de los distintos tipos de bienes. Después necesitaría la ayuda de un mago de las matemáticas para resolver un problema complejo, que le indicara la (quizás muy larga) cadena de intercambios individuales a través de los que nuestro granjero podría entregar el menor número de huevos para, en última instancia, adquirir 6 libras de mantequilla, 4 barras de pan francés ó 1 libra de tocino (que el zapatero le exigiría por reparar sus zapatos).

Por supuesto, en el mundo real no hemos de realizar esa gimnasia mental cada vez que queremos comerciar. Para evitarlo, utilizamos al dinero, que podemos definir formalmente como "un medio de cambio generalmente aceptado". En lenguaje llano, el dinero es un bien que se encuentra en un lado de (virtualmente) cada transacción. En vez de intercambiar otros bienes, directamente, con los demás, la gente vende primero todas sus cosas para obtener dinero, y entonces utiliza el dinero para comprar todos los artículos deseados.

Cuando la gente de una comunidad utiliza dinero, mantiene todas las ventajas del intercambio indirecto pero reduce considerablemente sus desventajas. En vez de hacer un seguimiento de docenas e incluso centenares de ratios de precios de varios bienes ofertados y deseados por varias personas, gracias al dinero los comerciantes pueden simplemente hacer el seguimiento del precio más alto y más bajo —cifrados en dinero— de los artículos en los que están interesados.

Por ejemplo, si la ciudad de nuestra historia utiliza la plata como dinero, nuestro granjero de los zapatos andrajosos tiene ahora una tarea simple. Cuando llega a la ciudad, primero busca a la persona que le ofrezca la mayor cantidad de plata por sus huevos. Entonces con la plata en la mano, el granjero busca a la persona que le arreglará los zapatos por la menor plata posible. Mientras todos en la ciudad compren y vendan utilizando plata, el procedimiento descrito asegura que el granjero conseguirá que le arreglen los zapatos (y cualquier otra cosa que quiera adquirir) sacrificando el menor

número de huevos. Ya no necesita anotar los deseos de cada persona con la que se encuentre —en realidad no le importa lo que los otros quieran comprar— y ya no necesita a un mago de las matemáticas que resuelva un complicado problema de optimización¹.

¿Quién inventó el dinero?

La escueta respuesta es: "nadie". Como ocurre con una sucia senda del bosque, la lengua inglesa, el *rock and roll*, las reglas del ajedrez y los secadores de pelo en los años 80, no hay nadie que se levantara un día e inventase el dinero. En cambio, el dinero surgió gradualmente con el tiempo como resultado acumulado de las acciones de mucha gente. La institución del dinero es un clásico ejemplo de lo que el economista austriaco Friedrich Hayek denominó el orden espontáneo, lo que da a entender que el uso del dinero es una práctica muy compleja y útil, aunque no fuese conscientemente planeada por un experto o incluso un grupo de expertos. Parafraseando al filósofo moral escocés Adam Ferguson, Hayek describió los órdenes espontáneos (incluyendo al dinero y las lenguas habladas) como "producto de la acción humana sin ser un diseño humano".

Hoy casi todo el mundo concibe el dinero como trozos de papel emitidos por los Estados. Sin embargo, esto no fue siempre así. Históricamente, el dinero apareció primero en los mercados, como un producto de intercambios voluntarios entre comerciantes habituales. Los reyes y otros dirigentes políticos vieron los expolios que podían lograrse y gradualmente se apropiaron de esta institución que el mercado había creado, como explicaremos con mayor detalle en la lección 21.

Pero sin la intervención de un rey sabio ¿Cómo pudo ser que la sociedad adoptase el uso del dinero? ¿Cómo pudo decidir la gente qué utilizar como dinero? Después de todo, los investigadores nos dicen que a lo largo de la historia diferentes culturas han utilizado toda clase de cosas como dinero: conchas, piedras, ganado, sal, tabaco, oro, plata e incluso cigarrillos (en los campos de prisioneros de guerra durante la segunda guerra mundial) ¿Cómo pudo ponerse de acuerdo un grupo de gente en emplear una particular mercancía como dinero sin recurrir a un proceso político?

La respuesta es que fue probablemente un resultado natural derivado de los esfuerzos de gentes como nuestro hipotético granjero que buscaba quien le arreglase los zapatos. Recordad que aunque el granjero no tenía ningún uso

¹ Estrictamente hablando, el astuto comerciante mantendrá sus ojos bien abiertos para detectar oportunidades de arbitraje incluso en una economía monetaria. Pero aún en ese ámbito, los cálculos serán mucho más sencillos que en una economía que no disponga de un único medio de cambio en un lado de cada transacción. Uno de los ejercicios del manual del profesor destaca esta diferencia".

directo para el pescado o el tocino —no se marchó a la ciudad para conseguir ninguno de esos dos productos—. acabó cambiando sus huevos por algo de pescado para cambiar el pescado por tocino, para así intercambiar éste por los servicios del zapatero. Observad cómo desde la perspectiva del pescador y del carnicero, se produjo un aumento del mercado para sus productos. En otras palabras, además de toda la gente que quería comprar pescado para su propio consumo directo, el pescador tenía un cliente potencial en el granjero que quería utilizar indirectamente el pescado como un medio de intercambio.

Este proceso pudo acelerarse hasta convertirse en una bola de nieve. Al principio, cuando la gente intercambiaba bienes por otros bienes en un estado de puro intercambio directo, algunos artículos (pollos, huevos, sal, etc ...) serían ampliamente deseados en el comercio, mientras que muy pocas personas aceptarían otros artículos (telescopios, caviar, davicordios, etc ...). Conforme las ventajas del intercambio indirecto se hicieron obvias para más y más gente, los bienes que fuesen inicialmente más comercializables experimentarían un gran avance en su comerciabilidad. Incluso quienes, al principio, no los querían, porque no los necesitaban para utilizarlos directamente, los acabaron aceptando a pesar de todo en sus tratos comerciales al ser conscientes de que les sería fácil cambiarlos por lo que fuera que, en última instancia, desearan. Cuando el proceso de expansión de la bola de nieve llegaba al punto en que un bien concreto era aceptado en el comercio por casi todos los miembros de la comunidad, se convertía en dinero —"un medio de intercambio ampliamente admitido"—.

Para comprender porqué algunos bienes se convirtieron históricamente en dinero, y otros no, podemos listar algunas consideraciones prácticas como: (1) la facilidad de transporte, (2) la divisibilidad, (3) la durabilidad y (4) un conveniente valor de mercado. Cuando analizamos esos cuatro criterios, vemos porqué el oro y la plata han demostrado ser tan excelentes candidatos para convertirse en el dinero que el mercado ha creado. Por ejemplo, el ganado no es muy práctico como dinero porque genera hedionda suciedad, ocupa mucho espacio y no se puede partir un novillo en dos para "obtener cambio" en una transacción. Los helados tampoco aguantarían la prueba del tiempo como dinero ya que se funden si no se conservan correctamente. Finalmente, un metal como el bronce participa de muchas de las excelentes cualidades que como dinero tienen el oro y la plata pero como es tan abundante, el bronce tiene un valor de mercado muy inferior. Lo que significa que un comerciante debería transportar mucho más bronce en sus bolsillos (o en una carreta) cuando hiciera una importante compra, en comparación con las monedas y lingotes de oro y plata que necesitaría para realizar el mismo negocio.

Nada hay en Economía que nos diga que el oro y la plata deban ser dinero, o que son la única forma "natural" de dinero. En un mercado voluntario, los comerciantes terminarán adoptando el dinero o dineros que satisfagan mejor sus necesidades. Solo estamos explicando porqué fue históricamente frecuente que los comerciantes, cuando alcanzaron cierta sofisticación, adoptaran el oro y la plata como dinero.

Recapitulación de la lección ...

- Aunque el intercambio directo es útil porque hace posible acuerdos en los que ambas partes salen beneficiadas, es limitado porque un comerciante necesita encontrar a alguien que tenga el producto deseado y esté dispuesto a aceptar el bien que aquél desee entregarle a cambio. Esta limitación hará muy difícil que la gente pueda especializarse en sus ocupaciones: un dentista que quiera carne necesitaría encontrar a un carnicero con dolor de muelas.
- El intercambio indirecto expande las oportunidades de realizar intercambios mutuamente beneficiosos. Reajustes más complicados pueden tener así lugar, que mejoran la posición de cada participante. El intercambio indirecto eventualmente conduce al uso del dinero, que hace mucho más fácil a la gente planificar sus actividades de intercambio.
- Nadie inventó el dinero. Surgió espontáneamente, casi "por accidente", a resultas de las acciones de la gente orientadas a mejorar sus transacciones utilizando el intercambio indirecto.

NUEVOS TÉRMINOS

Dinero: un bien que es aceptado por todos en una economía en un lado de cada intercambio. En la jerga económica, es un medio de intercambio generalmente (o universalmente) aceptado.

Orden espontáneo: un modelo predecible que no es planificado por nadie. Ejemplos incluirían las reglas de la gramática de la lengua inglesa, el estilo de vestimenta que caracterizó los clubes disco de los años 70 y el empleo del dinero.

Oportunidad de arbitraje: la habilidad de obtener una "ganancia segura" cuando el mismo bien se vende a precios distintos al mismo tiempo.

Medio de Intercambio: un objeto que es aceptado en una transacción, no porque la persona que lo recibe lo quiera usar directamente, sino porque quiere cambiarlo en el futuro para adquirir otra cosa. Cada intercambio indirecto requiere un medio de intercambio, que es el bien merced al cual el intercambio último ocurre (del mismo modo, que las ondas sonoras requieren de un medio para viajar a través del mismo hasta tus oídos. Cuando se trata de ondas de sonido el medio será normalmente el aire, pero también puede serlo el agua si estás en una piscina con la cabeza debajo de la superficie).

PREGUNTAS DE ESTUDIO

1. ¿Cual es la diferencia entre intercambio directo e indirecto?
2. ¿Porqué no sería práctica la especialización en un mundo en el que solo hubiera intercambios directos?
3. ¿Cómo es que el intercambio indirecto facilita la estrategia consistente en “dar un paso atrás y dos adelante”?
4. ¿Cuales son las desventajas del intercambio indirecto sin dinero?
5. * Describe una sociedad en la que la gente realiza intercambios indirectos pero en la que aún no se ha desarrollado el dinero.

* Material difícil.

** Material más complicado todavía.

LECCIÓN 8

8. La división del trabajo y la especialización

En esta lección aprenderéis ...

- Las definiciones de la división del trabajo (especialización) y la productividad del trabajo.
- Las ventajas de la división del trabajo.
- El principio de la ventaja comparativa.

División del trabajo y Especialización

En la última lección aprendisteis que el uso del cambio indirecto, sobre todo cuando la práctica se llevaba a su conclusión lógica con el uso de dinero, aumenta en gran medida el alcance de las transacciones mutuamente provechosas. Sin embargo, una economía monetaria no se limita a facilitar la reordenación de los productos terminados ya existentes. Una de sus ventajas principales es fomentar la división del trabajo, lo que significa, en primer lugar, que las personas se especializan en diferentes tareas con el fin de producir los bienes.

Por decirlo en otras palabras, en la lección anterior estábamos dando por sentado que había una persona llamada "carnicero", que se dedicaba a la preparación y venta de carnes, y una persona llamada "zapatero" que se pasaba todo el día vendiendo zapatos (y los servicios de reparación de calzado). Sin embargo, esto era poner el carro delante de los bueyes porque sin intercambio indirecto, y sobre todo, el uso del dinero, las posibilidades de comerciar serían tan limitadas que las personas tendrían que ser en gran medida auto—suficientes. En otras palabras, si una comunidad de personas sólo participa del intercambio directo, entonces nadie podría probablemente permitirse el lujo de

ser zapatero —podría enfermar de escorbuto si quienes cultivaran verduras no necesitaran que les remendara los zapatos en unos pocos meses—.

Como hemos visto, el uso del dinero supera estas limitaciones. Se pueden organizar muy complejas cadenas de producción y comercialización ya que, a cada paso, los vendedores pueden desprenderse de su mercancía a cambio de dinero para luego buscar los precios más bajos en su papel como compradores. Un zapatero puede comprar bienes y servicios de docenas de otros profesionales, a pesar de que algunos de ellos pueden no necesitar los servicios del zapatero. En efecto, el uso del dinero permite al zapatero hacer un "favor" a un tercero (por ejemplo, a un dentista) que luego le hace un "favor" al carnicero (al arreglarle la boca) que a su vez hace un "favor" al zapatero (dándole un poco de su tocino). Sólo a través de la utilización de dinero se pueden realizar muy complejos "intercambios de favores" lo que hace que sea práctico para la gente "dividir el trabajo" que hay que hacer y permitir que los individuos se especialicen en determinadas tareas.

Para comprender lo importante que es la división del trabajo, imaginad un mundo sin ella. En lugar de gente especializada en distintas ocupaciones que produzca mucho más de lo que necesita personalmente, la gente intentaría ser perfectamente auto—suficiente. Cada persona (o cada hogar, por lo menos) produciría su propia comida, haría su propia ropa, construiría sus propios muebles, realizaría sus propios procedimientos dentales y médicos, y así sucesivamente. Es evidente que en un mundo así, la mayor parte de la población actual del mundo moriría en un mes o dos y el pequeño grupo de sobrevivientes viviría una existencia primitiva, sobre todo porque las herramientas que utilizasen se deteriorarían, las máquinas se romperían y los suministros de gasolina se agotarían.

¿Porqué la civilización moderna colapsaría sin división del trabajo? La inmediata respuesta es que la productividad del trabajo se desplomaría. Recordad que Robinson Crusöe, solo en su isla desierta, fue capaz de mejorar su suerte — fue capaz de lograr una vida que él consideraba más agradable – empleando su trabajo para transformar su medio ambiente—. Vimos que gracias al ahorro y la inversión (con el fin de crear una percha con ramas y lianas), Crusöe pudo aumentar considerablemente la productividad de su trabajo, lo que significó que le permitió aumentar el número de cocos que podía conseguir con cada hora de trabajo.

Pero el ahorro y la inversión son sólo una de las maneras de aumentar la productividad del trabajo. Otra forma es a través de la división del trabajo, en la que "el trabajo" se divide en diferentes tipos de tareas, y los trabajadores individuales se especializan en una o unas pocas tareas. En lugar de que cada persona cultive sus alimentos, se confeccione su propia ropa, se arregle su dentadura, etc ..., con la especialización, algunas personas producen todos los

alimentos y algunas otras personas hacen todo el trabajo dental, etc ... En nuestra sociedad, disponemos de denominaciones específicas para estos dos grupos de personas: agricultores y dentistas.

La productividad del trabajo aumenta enormemente cuando se "divide" de esta manera. En pocas palabras, la gente puede producir más cosas cuando se especializa en sus tareas, en lugar de que todo el mundo intente producir una pequeña porción de cada elemento de la enorme cantidad de cosas que se necesitan. Con división del trabajo, al haber personas especializadas, que se dedican exclusivamente a la agricultura y otras exclusivamente a la odontología, se produce más comida y se arreglan más caries al año de lo que sería posible sin ella y hay más cosas para todos, todo el mundo puede comer más, tener más ropa y así sucesivamente.

¿Porqué la especialización consigue que el trabajo sea más productivo?

La mayoría de las personas están de acuerdo en que si tuvieran que cultivar sus propios alimentos, confeccionar su propia ropa, etc ..., estarían sumidas en la pobreza más absoluta. A pesar de que esa conclusión es sensata, resulta útil explicar algunas de las razones específicas por las que la especialización hace que el trabajo sea mucho más productivo:

- Menos tiempo perdido cambiando entre tareas. Imaginaros algo tan simple como tres niños limpiando la mesa después de la cena. Lo más probable es que los niños puedan hacer el trabajo más rápidamente si se dividen las tareas y se especializan, por la sencilla razón de que así reducen pasos innecesarios. Por ejemplo, un niño podría limpiar los platos de desperdicios echándolos a la basura y llevar los platos al fregadero, un segundo chico podría fregarlos y el tercero podría secarlos. Este sistema es mucho más eficiente —todos acabarían mucho antes la tarea— que si cada niño cogiera un plato, lo limpiase, lo llevase al fregadero y lo fregase, diese un paso a la derecha para secarlo y finalmente lo guardara. El mismo principio se aplica a otras operaciones productivas.
- Promueve la automatización. Al tomar una tarea compleja y descomponerla en sus componentes, la división del trabajo promueve el uso de la automatización (maquinaria). Si todo el mundo cultivase sus alimentos en el patio trasero de casa no tendría sentido que alguien fabricase tractores. Incluso si sólo consideramos una fábrica en particular, su producción será mayor si los trabajadores se especializan en sus puestos de trabajo dentro de la fábrica porque es entonces más fácil de incorporar maquinaria y herramientas para ayudarles.

- Las economías de escala. Esta es una generalización de los dos primeros principios. Para muchas operaciones, hay economías de escala por lo menos hasta un cierto nivel de producción. Este principio significa que una duplicación de '*inputs*' más que duplica los '*outputs*'. Por ejemplo, si un chef cambia de hacer pasta suficiente para alimentar a una persona a hacerla para alimentar a medio centenar de personas, el tiempo dedicado a la preparación de la salsa, hervir el agua, y así sucesivamente, sin duda no aumentaría cincuenta veces. Este principio por si solo explica porqué tiene sentido que compañeros de piso se turnen en la preparación de las comidas, en lugar de que cada compañero de piso prepare una cena completa para él solo todas las noches Otro ejemplo cotidiano de las economías de escala viene implícita en la preparación de una taza de café: Si queréis hacer una taza o cuatro, el trabajo de preparación es en gran parte el mismo, por eso la gente suele preguntar: "*Estoy haciendo café ¿Quiere alguien una taza?*"
- Aptitud natural. Hasta ahora nuestros principios han demostrado que incluso si en el mundo solo hubiera personas idénticas, la especialización aún ofrecería ventajas. En la realidad por supuesto, las personas no son idénticas. Algunas personas han nacido para ser mejores agricultores que las demás —y esta ventaja natural puede incluir factores geográficos—. Por ejemplo, un chico robusto de Idaho probablemente sería capaz de producir más patatas al año que un chico de Idaho que estuviese postrado en la cama enfermo, pero al mismo tiempo, un muchacho fuerte de Florida podría producir más naranjas al año que nuestro chico robusto de Idaho. Y el niño enfermo de Idaho podría nacer con un don maravilloso para el lenguaje y ser mucho mejor corrector de textos o novelista que cualquiera de los dos muchachos sanos que están mucho mejor dotados para ser agricultores.
- Aptitud adquirida. Las verdaderas ventajas de la división del trabajo se producen cuando las personas desarrollan sus aptitudes naturales mediante la formación y la práctica, práctica y más práctica. Alguien que siempre tuviese una "habilidad para los números" en la escuela, haría más tarde un trabajo mejor en una empresa de contabilidad una vez acabados sus estudios de secundaria, en comparación con otro graduado de escuela secundaria que siempre hubiera tenido problemas con las matemáticas. Pero si el estudiante con buenas habilidades matemáticas fuese luego a la universidad y se especializase en contabilidad, su superioridad sería aún más pronunciada. Por último, si seguimos a esa misma persona y la evaluásemos cuando hubiera cumplido 50 años de edad, después de pasar veintiocho años trabajando como contable, entonces, evidentemente, sería mucho más eficiente en el trabajo —es decir, su

trabajo sería mucho más productivo que cualquier otro ser humano que no tuviese esa experiencia previa—.

La lista anterior no pretende ser exhaustiva, sino que expone algunas de las principales razones por las que el trabajo es mucho más productivo merced a la especialización

Enriquecer a todos con ventajas comparativas.

Es importante destacar que los beneficios de la especialización sólo pueden lograrse cuando las personas pueden comerciar con otras. Si algunas personas se centran en el cultivo de alimentos, mientras que otras se dedican a la construcción de viviendas, en adelante, esta disposición sólo funcionará si los agricultores pueden intercambiar sus excedentes de alimentos a cambio de algunas de las casas que les sobren a los constructores. De lo contrario, los agricultores se congelarán y los constructores se morirán de hambre. Sin la capacidad de movilizar los bienes por toda la economía el enorme aumento de la "producción total" (que la división del trabajo hace posible) sería un logro inútil.

Es bastante fácil ver los mutuos beneficios de la especialización y del comercio cuando dos personas tienen diferentes áreas de especialización. Por ejemplo, si Joe es muy bueno en la siembra y cosecha de trigo, mientras que Bill es un experto en coser pantalones, entonces es obvio que los dos disfrutarán de un nivel de vida más alto si Joe se concentra en la producción de trigo, mientras que Bill se concentra en la producción de pantalones.

Sin embargo, los economistas han descubierto que este principio se aplica incluso a los casos en los que una persona es mucho más productiva en todas las formas posibles. En la jerga de la Economía, podemos decir que incluso si una persona tuviese una ventaja absoluta en todas las líneas de producción, aún sería para él beneficioso si se especializara en aquello para lo que contase con una ventaja comparativa, que es el campo en el que su superioridad sería relativamente mayor.

El principio de la ventaja comparativa se ha utilizado tradicionalmente para ilustrar los beneficios del libre comercio de mercancías entre distintos países, pero para nuestros propósitos podemos aplicarlo muy fácilmente a un ejemplo de dos personas en una economía monetaria. Considérese la tabla siguiente:

Tiempo que se necesita para realizar tareas en tienda de ropa:		
Tareas	Limpiar la tienda al final del día	Convencer al cliente para que compre
John (personal contratado)	60 minutos	120 minutos
Marcia (propietaria)	30 minutos	15 minutos

En la tabla anterior, vemos los tiempos de rendimiento hipotético en una tienda de ropa en el centro comercial para John (personal contratado) y Marcia (propietaria de la tienda). Como indican los números, Marcia es más eficaz en ambas tareas, tanto para vender como para ordenar y limpiar la tienda al final del día y dejarla lista para el día siguiente.

Debido a que Marcia tiene la ventaja absoluta tanto en la realización de ventas como en poner la tienda en orden, es posible que en un primer momento pensáramos que es más eficiente que distribuya su jornada laboral entre las dos tareas por igual, en lugar de considerar que dispone de John, pero cometeríamos un error. Contratando a John para que se concentre en sacar la basura, fregar los suelos, etc..., al final del día, Marcia podría concentrarse en su ventaja comparativa, que es vender. En otras palabras, delegando en John la tarea de poner el necesario orden en la tienda, Marcia podría dejar que los clientes se quedasen más tiempo en la tienda examinando el género (para realizar así más ventas).

Si Marcia gestionara su negocio en una economía monetaria, sería muy sencillo para ella averiguar si tiene sentido contratar ayuda externa (John) o si debería cerrar la tienda temprano para ponerla ella misma en orden. Por ejemplo, supongamos que la compra de un cliente típico genera para Marcia ganancias netas de 20 dólares ¹. Eso significa que por cada 15 minutos que Marcia dedica a ayudar a los clientes en la tienda, obtiene un extra de 20 dólares, que es un dinero que se queda ella. Si Marcia tiene que sacar a los clientes antes de tiempo, para dedicar sus últimos 30 minutos de cada día a poner la tienda en orden, en promedio, de esta manera pierde 40 dólares en ingresos potenciales de su negocio.

¿Tiene sentido para Marcia contratar a John, que dirige un servicio de catering de limpieza de tiendas en el centro comercial? Depende de lo que John le cobrase por sus servicios, ya que siempre que estuviese dispuesto a

¹ Por ejemplo, Marcia podría vender ropa al detalle por valor de 50 dólares, pero a su vez, tendría que gastar 30 dólares (todo incluido) para comprar esa ropa en términos del precio al por mayor original, así como los gastos generales de alquiler de espacio para la tienda, el pago de la factura de electricidad, etc... En un libro de texto más avanzado podréis aprender las concretas formas que las empresas tratan a los diferentes gastos y calculan las ganancias de una determinada venta.

cobrar menos de 40 dólares por venir a limpiar la tienda de Marcia al final del día, para Marcia tendría sentido delegar esas sencillas tareas en John que siendo un chico joven sin una gran formación, estaría contento cobrando solamente 15 dólares por hora de trabajo. Como estos números hipotéticos demuestran, este negocio proporcionaría elevadas ganancias a Marcia y a John. A ella le conviene pagar a alguien hasta 40 dólares para que se ocupe de poner en orden su tienda, mientras que John estaría encantado de hacer el trabajo, —que le cuesta una hora— y ganar más de 15 dólares. A cualquier precio dentro de ese rango, tanto Marcia como John considerarían el trato bastante atractivo.

Por completar la explicación, observad que no tendría sentido que Marcia contratara a John para que la ayudase con la ventas, o para John abandonar el negocio de limpieza y entrar en el de venta de ropa al por menor. Como John es un vendedor menos eficaz que Marcia, puesto que necesita dos horas (120 minutos) para cerrar una típica venta, eso quiere decir que si John quisiera replicar el negocio de Marcia y se dedicase a la venta de ropa, sus ganancias netas serían de una media de 20 dólares cada dos horas o tan sólo 10 dólares por hora. John puede ganar mucho más que eso, limpiando.

Nuestro ejemplo ha ilustrado el principio de la ventaja comparativa: aunque Marcia sea más productiva tanto en poner en orden su tienda como en vender, aún le resulta provechoso asociarse con John. Marcia tiene la ventaja absoluta en ambas tareas, pero la ventaja comparativa en la realización de ventas (John no tiene la ventaja absoluta en ninguna tarea, pero tiene la ventaja comparativa en la limpieza).

La especialización y el comercio aportan cuantiosos beneficios a todos los que participan de ellos, incluso cuando uno es técnicamente más capaz que los otros. Como veremos en la lección 19, el principio de la ventaja comparativa se aplica al comercio internacional, tanto como a Marcia y a John². Un país rico y productivo como los Estados Unidos todavía se beneficia de comerciar con un país "atrasado", donde los trabajadores son menos productivos en todas las línea de trabajo y de producción.

2 El Manual del profesor contiene un ejercicio que ilustra explícitamente la aplicación de la ventaja comparativa al comercio internacional en la Lección 19.

Recapitulación de la lección ...

- Una de las ventajas de utilizar dinero es que permite a las personas especializarse en diferentes ocupaciones.
- La división del trabajo (especialización) mejora en gran medida la productividad del trabajo. Hay más producción cuando algunas personas se concentran en el cultivo de alimentos, otros se concentran en la construcción de casas, otros se concentran en el tratamiento de las enfermedades y así sucesivamente.
- Incluso alguien que es más productivo en cualquier actividad aún se puede beneficiar de comerciar con personas que no son tan productivas. Incluso en este caso, ambas partes deben centrarse en las áreas en las que tienen una relativa superioridad -la ventaja comparativa- e intercambiar parte de la producción resultante.

NUEVOS TÉRMINOS.

División del trabajo/especialización: la situación en la que cada persona trabaja en una o unas pocas tareas y luego comercia para obtener las cosas que producen otros.

Productividad de la mano de obra: la cantidad de producción que un trabajador puede producir en un determinado período de tiempo.

Economías de escala: Una condición en la que la producción aumentará más que proporcionalmente a medida que se incrementen los insumos. Por ejemplo, hay economías de escala cuando duplicando la cantidad de insumos se triplica la producción.

Ventaja absoluta: Se produce cuando una persona puede producir más unidades por hora en una tarea en particular, en comparación con otra persona.

Ventaja comparativa: se produce cuando una persona tiene una superioridad relativa en una tarea en particular, teniendo en cuenta todas las demás tareas (Jim puede tener una ventaja comparativa en una determinada tarea, incluso si María tiene la ventaja absoluta, porque María podría tener una ventaja absoluta aún mayor haciendo otra cosa).

PREPREGUNTAS DE ESTUDIO.

1. ¿Cuál es la conexión entre la especialización y la productividad del trabajo?
2. * Si el mundo estuviera lleno de gente idéntica, podría ser la especialización todavía útil?
3. ¿Por qué es importante para la división del trabajo del comercio?
4. * Explicad la siguiente afirmación: "Los beneficios del comercio en un caso de ventaja absoluta son evidentes, pero pueden ser muy sutiles en un caso de ventaja comparativa".
5. ¿Por qué está Marcia dispuesta a pagar hasta 40 dólares por tener a alguien que se ocupe de limpiar su tienda al final del día?

* Material difícil.

** Material más complicado todavía.

LECCIÓN 9

9. Emprendimiento y Competencia.

En esta lección aprenderéis ...

- El papel de los empresarios en una economía de mercado.
- Cómo la competencia orienta a los empresarios.
- Porqué la tendencia que rige en el mercado es la de retribuir a los trabajadores por el total valor de su contribución.

Emprendimiento: los empresarios.

El empresario es el motor de la economía de mercado. Es el empresario quien se da cuenta de que algo falta en el mercado y decide iniciar un nuevo negocio o desarrollar un nuevo producto. El empresario utiliza ahorros (ya sea propios o prestados por capitalistas¹) para contratar a trabajadores, alquilar tierra y maquinaria y comprar materias primas, electricidad, productos semielaborados y otros insumos. El empresario da entonces instrucciones al personal contratado, para que —utilizando las herramientas, maquinaria y demás insumos— produzca bienes y servicios con el fin de venderlos a los clientes.

Los clientes de una empresa en particular pueden ser otros empresarios o el consumidor final. Por ejemplo, un empresario podría abrir una panadería, donde

¹ En el mundo real, la distinción entre empresarios y capitalistas es borrosa. Si un préstamo comercial estuviera verdaderamente libre de riesgo, entonces el préstamo del capitalista le aseguraría un beneficio y estaría vendiendo "servicios" a cambio de un precio pactado como la empresa que vende electricidad al empresario. Sin embargo, en realidad, el capitalista que hace un préstamo a un nuevo negocio siempre participa del riesgo empresarial de la empresa. Independientemente de las condiciones del contrato, siempre es posible que el negocio fracase y que el capitalista pierda el dinero prestado.

se utilizase un gran horno, harina, agua y se empleara a unos cuantos jóvenes para producir un pan francés crujiente para las familias de la comunidad, pero habría otro empresario cuya actividad sería la fabricación de hornos a escala industrial y sus clientes serían otros empresarios, como el panadero y el dueño de un restaurante.

La Contribución del Emprendedor

"Lo que distingue al empresario y promotor de éxito de otras personas es precisamente el hecho de que él no se deja llevar por lo que pasó y lo que pasa ahora, sino que acomoda sus asuntos considerando su opinión respecto de que pasará en el futuro. Él ve el pasado y el presente, como hacen los demás; pero juzga el futuro de una manera diferente".

Ludwig von Mises, *"La Acción Humana"*, pág. 582.

Ingresos son el dinero que los clientes pagan al empresario por sus productos y servicios. Gasto es el dinero que el empresario paga a los trabajadores, proveedores, propietarios y a otras personas para poder producir bienes y servicios. Cuando los ingresos son superiores a los gastos, el empresario obtiene una ganancia monetaria. Si los gastos son mayores que los ingresos, el empresario sufre una pérdida monetaria. Aunque los empresarios pueden estar motivados por factores distintos de las ganancias y pérdidas monetarias, cuando la gente se refiere a un "negocio exitoso", quiere decir que es rentable.² Por otra parte, si alguien dirigiese un negocio que año tras año sufriera continuamente pérdidas monetarias sin expectativa de dejar de tenerlas, la operación sería probablemente un pasatiempo o una obra de caridad, en vez de un verdadero negocio y el pretendido empresario sería en realidad un consumidor.³

- 2 Estamos refiriéndonos a la pérdida y a la ganancia monetaria para evitar la confusión con los conceptos más amplios de pérdida o ganancia subjetiva (o psíquica) que es en última instancia de lo que el empresario se preocupa. Por ejemplo, si un empresario pasa 60 horas a la semana dedicado en cuerpo y alma a un nuevo negocio y acaba teniendo ganancias monetarias de 100 dólares al mes, entonces probablemente abandonará el negocio a pesar de que esté ingresando más dinero del que paga, porque su costo de oportunidad de utilizar su trabajo de esa manera es bastante alto y el empresario podría ganar mucho más de 100 dólares al mes cerrando su negocio y trabajando para otro, es decir, al servicio de un empresario de más éxito!
- 3 Una vez más, la distinción entre estos roles puede ser borrosa en el mundo real. Por ejemplo, un jubilado podría tener un campo de béisbol para organizar pequeños campeonatos y podría cobrar a los niños pequeños un precio módico para sufragar los gastos de contratación de árbitros y la compra de camisetas, pero todo su esfuerzo podría ser puramente recreativo para él, porque simplemente le gustase el béisbol. Especialmente si hubiese transformado su (enorme) patio trasero en un campo de béisbol con su propio dinero, quedaría claro que la operación no era realmente un negocio con fines de lucro y que

La competencia protege a los clientes.

Si los empresarios son la fuerza motriz de la economía de mercado, la competencia es lo que los gobierna y motiva. La competencia asegura que los empresarios se esfuercen constantemente para ofrecer a los clientes productos y servicios con la calidad que quieren y por el precio más bajo posible.

En una economía de mercado pura cada transacción es voluntaria. No importa cuán rico un empresario particular consiga ser, no puede literalmente obligar a un cliente a que le compre productos a él. Los clientes siempre tienen la opción de llevar su negocio a otra parte, lo que significa que incluso los empresarios más exitosos deben ganarse continuamente su lealtad, día tras día.

El proceso de competencia se desarrolla a través de un proceso de imitación e innovación. Un empresario perspicaz examina el *statu quo* y tiene una buena idea para mejorar la forma en que otros empresarios están ahora tratando a sus clientes. La idea podría ser grandiosa, como la invención de un producto completamente nuevo, pero a menudo la innovación es bastante modesta, como el cambio a una botella de plástico (irrompible) para el ketchup o el cambio del sistema de asientos para pasajeros de las aerolíneas. Muchas innovaciones también se producen en el ámbito de la producción, cuando un empresario descubre una fuente barata de materias primas o descubre un uso para los subproductos que se habían venido desechando. Cuando esos detalles se magnifican y se realizan con operaciones a gran escala, hasta pequeñas reducciones en los gastos pueden traducirse en grandes diferencias en las ganancias.

La historia no termina ahí. Cuando a un empresario particular se le ocurre una innovación y ésta tiene éxito, obtiene unos beneficios que son comparativamente elevados. Otros empresarios al ver su éxito, comienzan a imitarlo —al tiempo que intentan busca nuevas formas de hacer ligeras modificaciones e introducir aún más innovaciones—. El mundo de los negocios nunca duerme. Incluso aquellas empresas que “lideran” sus respectivas industrias, están constantemente buscando nuevas formas de mantenerse por delante de la competencia. Con el tiempo, existe una tendencia que conduce a las empresas a producir bienes y servicios de mayor calidad a un menor precio.

Los beneficiarios últimos del proceso de competencia no son los empresarios sino sus clientes. Cuando un empresario particular introduce una innovación con la que tiene éxito y consigue ganancias extraordinarias, el éxito es temporal. Con el tiempo, sus competidores descubren cómo reducir sus

el hombre no estaba buscando una ganancia monetaria con su inversión.

gastos o mejorar la calidad del producto, como él ha hecho. Muchos críticos de la economía de mercado se horrorizan ante los enormes "márgenes de beneficios" que a veces se dan, lo que significa que hay una gran diferencia entre el precio que suele cobrar un empresario de un producto, en comparación con el dinero que él mismo tuvo que pagar para producirlo. Pero siempre que haya competencia, la ganancia monetaria (y por tanto, el "margen") se verá reducida conforme los competidores traten de ganar cuota de mercado ofreciendo un producto similar a un precio ligeramente inferior. Sólo mediante la constante introducción de nuevas innovaciones puede un empresario particular disfrutar de una corriente continua de beneficios monetarios.

En la práctica, la mayoría de los empresarios están motivados por el deseo de obtener beneficios monetarios. Sin embargo, en una economía de mercado, la única manera de obtener beneficios es servir a los clientes (manteniendo gastos reducidos). Uno de los aspectos más atractivos de la economía de mercado es que consigue movilizar a algunas de las personas más egoístas, ambiciosas y talentosas de la sociedad, para que, al perseguir directamente la satisfacción de sus propios intereses económicos, se tengan que pasar las noches en vela intentando imaginar cómo mejor complacer a los demás. Los empresarios impulsan la economía de mercado pero la competencia entre los empresarios hace que tengan que ser honestos.

La competencia protege a los trabajadores.

En la sección anterior vimos que la competencia protege a los consumidores frente a precios arbitrariamente altos. Si un empresario particular estuviera cargando a sus clientes un margen elevado en relación con sus gastos, en un mercado libre no podría impedir que un competidor que ofreciese el mismo producto a un precio un poco más bajo se llevara a la larga a sus clientes; la competencia asegura que los clientes no "pagarán de más" por los bienes y servicios que desean. Los clientes pagan un precio "justo" para los productos y servicios en el sentido de que en el momento de la venta, algunas de las mentes más brillantes de la sociedad aún no han descubierto la forma de suministrar esos artículos a precios aún más bajos a pesar de que, de haberlo conseguido, se habrían llevado las recompensas financieras a ello inherentes.⁴

Además, por otro lado, la competencia protege a los trabajadores de las empresas frente al riesgo de percibir salarios arbitrariamente bajos. Es cierto

4 Hemos escrito "justo" entre comillas porque en una economía de mercado pura, cada transacción es voluntaria y justa en un sentido muy importante. Incluso si un empresario vende un producto a un precio mucho más alto que la cantidad de dinero que gastó en adquirirlo, el cliente sigue valorando el producto que compra más que el dinero que entrega por él, tanto el cliente como el empresario subjetivamente se benefician de la compraventa.

que un trabajador, —especialmente si tiene una familia que alimentar— puede no tener mucho "poder de negociación" y tendrá que aceptar un salario muy bajo si ésta es su única oferta disponible. Sin embargo, en una economía de mercado pura, un empleador tacaño no puede impedir que se presente un competidor y ofrezca un salario ligeramente superior para llevarse a los trabajadores mal pagados, lo que, en última instancia, acabará expulsando del mercado al empresario mezquino. A largo plazo, la competencia garantiza que los empleadores no "paguen menos" por los servicios de sus empleados —y por los demás recursos— que deban contratar o comprar para llevar adelante sus operaciones.

Para poder juzgar si a un empleado se le paga un salario "justo", tenemos que comprender cual es la contribución real⁵del empleado. Después de todo, algunos empleados son más productivos (y por lo tanto más valiosos) que otros, así que tiene sentido que a los diferentes empleados se les paguen salarios diferentes: ¿Cómo decide entonces un empleador lo que está dispuesto a pagar a un nuevo empleado potencial?

Los economistas dicen que el empresario debe intentar calcular la productividad marginal del potencial nuevo trabajador: esto significa que el empleador debe examinar cuál sería su producción total con y sin el nuevo trabajador. Hecho esto, el empleador utilizará esta información para calcular el importe de los ingresos adicionales que su utilización supondría para la empresa. Estos cálculos proporcionan un techo, un límite superior respecto de cuanto estará dispuesto a pagar el empleador por el nuevo trabajador.

Por supuesto, en la práctica, el empresario tratará de pagar menos que la productividad marginal de un potencial nuevo trabajador —al igual que en la práctica va a tratar de cobrar a sus clientes un amplio margen de beneficio—. Pero la competencia asegura que no pueda salirse con la suya "infraremunerando" a sus empleados mucho tiempo, al igual que le impide "cobrar en exceso" a sus clientes por mucho tiempo.

Por ejemplo, supongamos que Rita tiene un restaurante que siempre está lleno. Rita se da cuenta de que uno de los importantes cuellos de botella de sus operaciones es la limpieza de las mesas después de que los clientes las dejan libres. En cualquier momento dado, hay varias mesas en el restaurante que están sucias, lo que significa que la anfitriona tiene que pedir a los clientes que acaban de entrar que esperen unos minutos antes de sentarse. Rita se da cuenta de que para ella tiene sentido contratar a un ayudante de camarero adicional para que ayude a los demás camareros a limpiar las mesas y a prepararlas para los nuevos clientes.

5 De nuevo hemos puesto "justo" entre comillas porque en un mercado libre todos y cada uno de los contratos de trabajo son justos, en el sentido de que son voluntarios y los trabajadores valoran subjetivamente los salarios más que el placer que sacrifican al aceptar trabajar.

Rita encuentra a un candidato, Roberto, quien ha tenido experiencia previa como ayudante de camarero en un restaurante muy concurrido y que parece ser muy cortés y formal. Rita estima que si le ofrece a Roberto el puesto de ayudante de camarero, después de una semana de tiempo para acostumbrarse al nuevo trabajo, su presencia permitirá a su restaurante, en promedio, servir 2 mesas más cada hora (quizás en vez de que haya 4 mesas sucias en cualquier momento, ahora habrá sólo 3, y a cada turno de comensales le costará un promedio de 30 minutos hacer su pedido, comer y abandonar el local). Si en promedio una típica mesa de clientes paga 26 dólares a Rita por una comida que le cuesta 20 dólares preparar —sin contar el sueldo que le da a Roberto— entonces Rita estaría dispuesta a pagar a Roberto hasta 12 dólares por hora.

Por supuesto, Rita espera poder contratar a Roberto por menos de 12 dólares la hora, pero si le ofreciese sólo 4 dólares, entonces Roberto podría seguramente vender sus servicios a un restaurante competidor por, pongamos, 5 dólares la hora. En última instancia, el único límite se alcanzaría cuando a Roberto se le pagara de acuerdo a la cantidad adicional de dinero que sus servicios proporcionarían a su empleador.⁶ La competencia entre los empresarios hace que éstos tiendan a pagar a los trabajadores por su respectiva contribución a los ingresos de la empresa.

6 La cosas no son tan simples como hicimos que parecieran en el supuesto descrito anteriormente. En algunos casos hay varios factores que son indispensables para que se pueda conseguir el resultado final, por lo que es difícil aislar la "productividad marginal" de un solo factor (¿Cómo deberían haber repartido los *Beatles* las ganancias de sus conciertos y contratos discográficos? Sería inútil preguntarse: "¿Cuánto costaría en términos de caída de ventas que Paul McCartney no tocara?" porque tanto McCartney como Lennon parece que merecerían llevarse más de la mitad de los ingresos). Otra complicación es que la adición de más trabajadores puede cambiar la productividad marginal de los trabajadores originales, lo que significa que la competencia modificará sus salarios aún cuando previamente se les hubiese estado pagando un salario "justo". Finalmente existe la complicación de que los trabajadores no tienen la misma productividad marginal en diferentes empresas. Por ejemplo, si Roberto, el camarero, diera a ganar 12 dólares a Rita, pero sólo 10 dólares al siguiente restaurante que necesitase de un ayudante de camarero, la competencia en realidad sólo aseguraría que a Roberto se le pagaran por lo menos 10 dólares. Tendréis que consultar un libro más avanzado de Economía para descubrir cual sería la solución a estas complicaciones.

Recapitulación de la Lección...

- Los empresarios son la fuerza motriz de la economía de mercado. Contratan a los trabajadores y compran recursos, con el fin de producir bienes y servicios para venderlos a los consumidores.
- La competencia empuja a los empresarios a producir bienes y servicios que sus clientes valoran y a cobrarles el precio más bajo posible para el nivel de calidad que los clientes desean.
- La competencia también empuja a los empresarios a pagar a los trabajadores el valor total de su contribución a la empresa. Si les pagaran menos, otra empresa —que lo único que busca es ganar más dinero—, podría llevárselos con mejores salarios.

NUEVOS TÉRMINOS

Emprendedor/empresario/empleador: la persona que en una economía de mercado contrata trabajadores y compra recursos con el fin de producir bienes y servicios.

Ingresos: la cantidad de dinero que los clientes gastan en comprar productos de un empresario durante un período de tiempo.

Gastos: La cantidad de dinero que un empresario emplea en pagar por la mano de obra, materias primas y otros insumos durante un período de tiempo.

Ganancia monetaria o beneficio monetario: la cantidad en que los ingresos son mayores que los gastos.

Pérdida monetaria: la cantidad en que los gastos son mayores que los ingresos.

Competencia: la rivalidad que existe entre los empresarios que tienen la opción de contratar a los mismos trabajadores y de comprar los mismos recursos, con el fin de producir bienes y servicios que luego venden a los mismos clientes.

Productividad marginal: el aumento de los ingresos que deriva de la contratación de un trabajador adicional.

PREGUNTAS DE ESTUDIO

1. ¿Porqué el empresario es el "motor" de la economía de mercado?
2. * En el mundo real, ¿Porqué todos los capitalistas son también empresarios?
3. ¿Qué es lo que motiva y gobierna a los empresarios en una economía de mercado?
4. ¿Cómo es que "la imitación y la innovación" desarrollan el proceso competitivo?
5. ¿De qué manera protege a los trabajadores la competencia?

* Material difícil.

** Material más complicado todavía.

LECCIÓN 10

10. Renta, ahorro e inversión.

En esta lección aprenderéis ...

- Los conceptos de renta, ahorro e inversión en una economía monetaria.
- Cómo el ahorro y la inversión aumentan la renta futura de la gente.
- Cómo el ahorro y la inversión aumentan la producción futura en una economía.

Renta, ahorro e inversión

En la lección 4, vimos que incluso Robinson Crusöe, aislado en su isla y sin nadie con quien hacer intercambios (excepto con la naturaleza), podría categorizar sus acciones bajo los conceptos de renta, ahorro e inversión.

En una economía moderna con muchas personas que utilizan dinero, los conceptos son similares pero son más fáciles de definir. Para un individuo, la renta típicamente se refiere a la cantidad de dinero que puede gastar en consumo durante un cierto período de tiempo con los ingresos que obtenga de prestar sus servicios laborales y con los procedentes de los activos que el individuo posea. Para una empresa, la renta (su beneficio) se define como la diferencia positiva entre sus ingresos y sus gastos. Recordemos de la lección anterior que los ingresos son la cantidad total de dinero que los clientes gastan en adquirir los productos y servicios de la empresa. Los gastos son la cantidad total de dinero que la empresa gasta en la producción de esos bienes y servicios.¹

¹ Tened en cuenta que debido a que todavía estamos en la sección del libro que describe una economía 'pura' de mercado, no estamos considerando a los impuestos. En el mundo real,

Cuando un individuo gasta menos en consumir que la renta que obtiene en un cierto período, la diferencia se convierte en ahorro (si el ahorro es negativo —lo que significa que el individuo consume más que lo que ingresa— entonces se llama endeudamiento, descapitalización o des—ahorro). Cuando el individuo gasta parte de sus ahorros con el fin de generar más ingresos en el futuro, se llama inversión.^{2 3}

La inversión aumenta los ingresos futuros.

La desventaja del ahorro (y de la inversión) es que reduce la cantidad que se puede consumir hoy. Por otra parte, el beneficio del ahorro (y de la inversión) es que aumenta la cantidad que se puede consumir en el futuro. Las tablas de la página siguiente ilustran los pros y los contras de la inversión examinando a dos personajes de ficción: Pródigo Paul y Frugal Freddy.

existen varias definiciones de renta en función de que su cálculo se haga antes o después de impuestos.

- 2 Las empresas también pueden invertir con el fin de impulsar las ganancias futuras. Sin embargo, no hablamos de esto en el texto ya que conduciría rápidamente a muchos tecnicismos contables que están más allá del alcance de esta exposición.
- 3 En cualquier período de tiempo, la inversión no puede ser mayor que el ahorro. Sin embargo algunos economistas sostienen que la inversión puede ser inferior al ahorro. Por ejemplo, si alguien tiene unos ingresos de 100.000, consume 80.000 dólares e invierte 15.000 dólares en bolsa, entonces algunos economistas dirían que los restantes 5.000 dólares depositados en la cuenta bancaria forman parte del ahorro, pero no forman parte de la inversión. Sin embargo, otros economistas argumentan que la inversión es necesariamente siempre igual al ahorro. En nuestro ejemplo, dirían que la persona tenía 20.000 dólares ahorrados e invirtió 15.000 dólares en valores bursátiles y conservó 5.000 dólares en "efectivo". Este sutil debate es relevante cuando los economistas discuten sobre si una economía puede quedar atrapada en una situación en la que el ahorro sea superior a la inversión.

FINANZAS DE PRODIGO PAUL

AÑO	1	2	3	4	...	25	26	27	...	48	48	49
Valor total de mercado de los activos	\$	0	2.500	5.006	7.519	61.757	64.411	67.072		121.712	124.517	127.328
Nómina	\$	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000		50.000	50.000	50.000
Rentabilidad de los activos (5% de interés)	\$	0	125	250	376	3.088	3.221	3.354		6.086	6.226	6.366
Renta total	\$	50.000	50.125	50.250	50.376	53.088	53.221	53.354		56.086	56.226	56.366
Consumo (95 % de la renta)	\$	47.500	47.619	47.738	47.857	50.433	50.560	50.686		53.282	53.415	53.548
Ahorro (5 % de la renta)	\$	2.500	2.506	2.513	2.519	2.654	2.661	2.668		2.804	2.811	2.818
Inversión en activos (=Ahorro)	\$	2.500	2.506	2.513	2.519	2.654	2.661	2.668		2.804	2.811	2.818

FINANZAS DE FRUGAL FREDDY

Valor total de mercado de los activos	\$	0	15.000	30.225	45.678		429.503	450.945	472.710		983.526	1.013.279	1.043.478
Nómina	\$	50.000	50.000	50.000	50.000		50.000	50.000	50.000		50.000	50.000	50.000
Rentabilidad de los activos (5% de interés)	\$	0	750	1.511	2.284		51.475	22.547	23.635		49.176	50.664	52.174
Renta total	\$	50.000	50.750	51.511	52.284	0	101.475	72.547	73.635	0	99.176	100.664	102.174
Consumo (70 % de la renta)	\$	35.000	35.525	36.058	36.599	0	71.033	50.783	51.545	0	69.423	70.465	71.522
Ahorro (30 % de la renta)	\$	15.000	15.225	15.453	15.685	0	30.443	21.764	22.091	0	29.753	30.199	30.652
Inversión en activos (=Ahorro)	\$	15.000	15.225	15.453	15.685		21.443	21.764	22.091		29.753	30.199	30.652

Las tablas hacen un seguimiento de las actividades financieras de Paul y Freddy a lo largo de sus vidas. Tienen empleos comparables y ganan un sueldo fijo de 50.000 dólares cada año que obtienen de su trabajo. Sin embargo ambos ahorran parte de sus ingresos y los invierten en activos por los que reciben el 5 % de interés anual. Vamos a examinar los pagos en concepto de deuda e intereses con mayor detalle en la Lección 12, pero por ahora sólo tenéis que saber que en un año determinado, además de los salarios que Paul y Freddy obtienen, perciben ingresos en concepto de intereses que equivalen al 5 % del valor total de mercado de sus inversiones.

La situación financiera de Paul y Freddy se asemeja excepto por la proporción de ingresos que ahorran. Pródigo Paul sólo ahorra un 5 % de sus ingresos cada año y consume el resto —saliendo a cenar, comprando joyas, yéndose de vacaciones a Tahití, etc...—. Frugal Freddy, en cambio, ahorra el 30 % de su renta anual y destina ese dinero a invertirlo en activos financieros.

Las tablas ilustran los diferentes estilos de vida que provocan esas decisiones de ahorro. En los primeros años, Paul disfruta de un mayor consumo que Freddy. Asiste a más fiestas, viste mejor, y, en general, se divierte más. Sin embargo, a medida que pasan los años, la brecha entre los dos hombres se agranda continuamente ya que aunque Frugal Freddy siempre consume una proporción mucho menor de sus ingresos, su propia renta está creciendo mucho más deprisa que la de Pródigo Paul. De hecho, transcurridos 26 años, el consumo de Freddy, 50.783 dólares, es mayor que el consumo de Paul, que es de 50.560 dólares. A partir de ese momento en adelante, Freddy puede gastar más en placeres inmediatos que lo que Paul se puede permitir. Recordad, los dos hombres tienen anualmente ingresos idénticos por sus servicios laborales —perciben el mismo salario y tienen la misma nómina por su trabajo—. Pero en sus años de madurez la situación de Freddy es mucho más desahogada, por haber sido tan austero en sus primeros años de trabajo.

Una última observación interesante es que tras 48 años desde el inicio de su carrera, los activos financieros de Freddy superan la marca del millón de dólares. Mucha gente piensa que sólo "los ricos" pueden conseguir ganar un millón de dólares. Pero como muestra la evolución que la tabla describe, incluso alguien que gana solo 50.000 dólares por año y que invierte en activos moderadamente seguros, con el tiempo puede acumular un millón de dólares si ahorra habitualmente una gran parte de sus ingresos —¡Al menos en un mundo sin impuestos!—.

Jubilación

En el siguiente conjunto de tablas nos fijamos en lo que sucede cuando Paul y Freddy se jubilan y sus salarios caen a cero dólares.

FINANZAS DE PRODIGO PAUL

		AÑO	50	51	52	53	...	63	64	65	...	74	75
Valor total de mercado de los activos	\$		130.146	132.972	135.804	127.594		19.169	5.128	0		0	0
Nómina	\$		50.000	50.000									
Rentabilidad de los activos (5% de interés)	\$		6.507	6.649	6.790	6.380		958	256	0		0	0
Renta total	\$		56.507	56.649	6.790	6.380		958	256	0		0	0
Consumo (95 % de la renta)	\$		53.682	53.817	15.000	15.000		15.000	5.384	???		???	???
Ahorro (5 % de la renta)	\$		2.825	2.832	-8.210	-8.620		-14.042	-5.128	0		0	0
Inversión en activos (=Ahorro)	\$		2.825	2.832	-8.210	-8.620		-14.042	-5.128	0		0	0

FINANZAS DE FRUGAL FREDDY

Valor total de mercado de los activos	\$		1.074.130	1.105.242	1.136.821	1.123.662		949.875	927.368	903.737		630.133	591.640
Nómina	\$		50.000	50.000									
Rentabilidad de los activos (5% de interés)	\$		53.707	55.262	56.841	56.183		47.494	46.368	45.187		31.507	29.582
Renta total	\$		103.707	105.262	56.841	56.183	0	47.494	46.368	45.187	0	31.507	29.582
Consumo (70 % de la renta)	\$		72.595	73.683	70.000	70.000		70.000	70.000	70.000		70.000	70.000
Ahorro (30 % de la renta)	\$		31.112	31.579	-13.159	-13.817		-22.506	-23.632	-24.813		-38.493	-40.418
Inversión en activos (=Ahorro)	\$		31.112	31.579	-13.159	-13.817		-22.506	-23.632	-24.813		-40.418	-40.418

(Suponemos que esto sucede 52 años después de haber empezado a trabajar). Ambos hombres ahora empiezan a des—ahorrar, lo que significa que cada año consumen más de lo que ingresan. Esto es posible debido a que han acumulado una reserva de activos financieros. No sólo pueden gastar el dinero que consiguieron por los intereses devengados por esos activos, sino que también pueden vender una parte de sus activos y consumir el producto de su venta (esto se llama reducir el valor de los activos, descapitalizarse o gastar los ahorros que uno tiene).

Llegados a este punto es cuando vemos realmente los beneficios de la relativa frugalidad de Freddy. Durante sus años de jubilación, puede darse el lujo de mantener un nivel constante de consumo de 70.000 dólares al año. Esto es un poco más bajo de lo que estaba acostumbrado antes de retirarse, pero todavía es un tren de vida bastante desahogado —¡Y es un 40 % mayor que el salario que cobraba cuando trabajaba!—.

Por el contrario, Pródigo Paul tiene que reducir bruscamente su consumo una vez que deja de trabajar. Pasa a destinar 15.000 dólares a su consumo anual. La razón por la que se encuentra en una situación tan apurada es que, en el momento de la jubilación, sólo había acumulado alrededor de 136.000 dólares en activos, mientras que Frugal Freddy tenía más de un millón de dólares. Así que Freddy durante la jubilación no sólo tiene un ingreso anual mucho mayor, que procede de las ganancias de sus inversiones, sino que también tiene una reserva mucho mayor de activos de la que 'ir tirando' y con la que financiar su estilo de vida una vez jubilado.

Como muestran las tablas, la verdadera crisis de Paul llega en el año 64. En este punto, ni siquiera puede destinar a consumo 15.000 dólares al año porque ha agotado todos sus activos financieros. Después de vivir ese año con un presupuesto austero de 5.384 dólares, Paul está en la ruina. Si no quiere volver a trabajar, tendrá que conseguir dinero para cubrir su consumo pidiéndolo a sus familiares, a la parroquia o a alguna otra organización filantrópica (aún estamos describiendo una economía de mercado pura, en la que no hay programas de ayuda del Estado).

De nuevo, en marcado contraste, Frugal Freddy pudo seguir llevando un tren de vida muy cómodo durante su jubilación y hasta su muerte, ocurrida a los 75 años de empezar a trabajar. La frugalidad de Freddy no solo le permitió financiar su propia jubilación sin tener que depender de la generosidad de los demás, sino que incluso llegó a acumular casi 592.000 dólares para sus herederos.

Cómo el ahorro y la inversión aumentan la producción futura de la economía.

Todos los que han tenido un trabajo y una cuenta bancaria saben que existe un beneficio potencial en posponer el consumo actual con el fin de disfrutar de mayor consumo en el futuro. Sin embargo, mucha gente —si se le pregunta— explicaría este aumento de la renta del ahorrador por la correlativa reducción de renta que sufre algún prestatario situado en otro sector de esa misma economía.

Es ésta, ciertamente, una posibilidad. Por ejemplo, si Bill (el prestatario) se olvida de su dinero para el almuerzo del lunes, podría decirle a Sally, su compañera de trabajo (la ahorradora): "¿Me puedes prestar 10 dólares hoy y te doy 11 mañana?". Si Sally está de acuerdo, entonces está claro que el dólar que percibe en concepto de intereses del préstamo personal que hizo a Bill se pagó con la reducción de ingresos que este último tuvo ese mes. En otras palabras, si el sueldo que se lleva a casa Bill fuera de 5.000 dólares, entonces, ese mes en realidad sólo cobraría 4.999 dólares, debido al gasto de un dólar que le tuvo que pagar a Sally y que empleó en "adquirir un préstamo". De igual modo, si el sueldo normal de Sally fuera también de 5.000 dólares, entonces ese mes en particular en realidad percibiría 5.001 dólares, al ganar un dólar por haber facilitado o prestado "servicios financieros" a Bill.

En el ejemplo anterior, lo que básicamente sucedió es que Bill financió su consumo con un "adelanto" hecho por Sally. El lunes en que Bill se olvidó la cartera en casa, Sally debía tener en el bolso suficientemente efectivo para poder prestar 10 dólares a Bill. Tal vez por ello tuvo que reorganizar sus planes de ese día, o quizás simplemente supuso que Sally tuviera que llevar más dinero en el bolso del que originalmente le habría gustado llevar. En cualquier caso, Sally indudablemente le proporciona un servicio a Bill. Teniendo en cuenta su olvido, ambas partes se beneficiaron de la operación de préstamo y por eso la acordaron libre y voluntariamente a pesar de que pudiese superficialmente parecer que Bill perdiera y Sally ganara; en realidad, ambas partes se beneficiaron. En cierto sentido el consumo total mensual de Bill fue menor, pero prefirió tener un dólar menos en el futuro con el fin de disfrutar hoy lunes de su habitual almuerzo de 10 dólares. No hay nada irracional o "anti—económico" en la decisión de Bill de pagar un dólar por el préstamo de Sally.

Hacer préstamos para que los prestatarios puedan financiar su consumo presente (a expensas del consumo futuro) es, en efecto, parte de lo que sucede a gran escala en una economía de mercado; constituye una gran parte de la industria de tarjetas de crédito. Sin embargo, no se debe concluir por ello que todos los ahorros y todas las inversiones son de ese tipo. Cuando

consideramos el plan de ahorro descrito en la sección anterior, no tiene porqué haber uno o más prestatarios que con el paso del tiempo aumenten continuamente su deuda. De hecho, en una economía de mercado cada persona puede planificar, durante su carrera laboral, cómo ahorrar e invertir lo necesario para disfrutar de un retiro cómodo.

¿Cómo es esto posible? Por cada Sally que ahorra y obtiene cada vez mayores ingresos por intereses ¿No tiene que haber un Bill por ahí que pida prestado y haga frente a cada vez mayores gastos? Sí y no. La clave es que los préstamos o inversiones se podrán conceder a las empresas que sean productivas, en lugar de prestarse simplemente a individuos que los utilicen en aumentar su consumo presente. Si los ahorros se canalizan hacia la expansión de la producción (en lugar de limitarse a la financiación del consumo), entonces la "producción total" crecerá con el tiempo; lo que, en principio, permitirá que todos los miembros de la sociedad disfruten de mayores ingresos, de una mayor renta.

En la lección 12 examinaremos el funcionamiento del crédito y del endeudamiento con más detalle, pero por ahora sólo tenemos que entender el esquema general de lo que pasaría si en una sociedad todo el mundo, de repente, decidiera ahorrar una gran parte de sus ingresos. Cada persona reduciría su consumo con el fin de ahorrar más. Eso significa que la gente gastaría menos en restaurantes de lujo, coches deportivos, aparatos electrónicos y ropa de diseño. Al mismo tiempo, aumentaría la cantidad de dinero que la gente podría prestar e invertir en empresas, ya fuera directamente (a través de la compra de acciones corporativas o bonos) o indirectamente (depositando su dinero en cuentas bancarias que los bancos podrían entonces anticipar a las empresas).

Estas grandes oscilaciones en cómo las personas gastan sus ingresos — dejando de emplearlos en bienes de consumo y canalizándolos hacia inversiones— en última instancia causarían que los trabajadores y los demás recursos de las industrias dedicados al consumo inmediato fuesen a parar a las industrias que sostuvieran la producción a largo plazo. Por ejemplo, las tiendas al por menor y las de joyería de alta gama verían cómo se reducen sus ventas y tendrían que despedir a sus trabajadores y reducir sus inventarios. Los restaurantes de lujo también despedirían a sus trabajadores y cerrarían algunos locales.

Los trabajadores despedidos podrían buscar trabajo en otras industrias y esta competencia adicional empujaría a la baja los salarios en esos otros sectores o industrias. Con salarios más bajos, las empresas de esas otras industrias estarían dispuestas a contratar a los trabajadores desplazados. Otros recursos, además de los trabajadores despedidos, serían también redireccionados a nuevos usos. Por ejemplo, los propietarios de los edificios,

ahora vacíos (porque solían albergar tiendas de ropa y a otros minoristas) podrían reducir los alquileres que piden, lo que facilitaría que otras empresas ampliaran sus operaciones ocupando los edificios vacantes.

Si no tenemos en cuenta las interrupciones en la vida real de las personas motivadas por los ajustes que se producen durante la transición, incluso un aumento grande y repentino en la tasa de ahorro no afectaría al "gasto total". Es cierto que el gasto de consumo sería (inicialmente) mucho más bajo, pero el gasto de inversión por parte de las empresas se vería incrementado de forma correspondiente. El número total de puestos de trabajo (con el tiempo) también sería el mismo, porque los camareros despedidos y los empleados de los centros comerciales ahora estarían trabajando en la fabricación de herramientas y de retro—excavadoras.

La idea esencial es que un aumento repentino del ahorro permite que la producción de la economía se desplace de los bienes de consumo a los bienes de capital. Así como Robinson Crusoe fue capaz de mejorar su condición gracias al empleo racional del ahorro y de la inversión —aunque no tenía a nadie a quien "prestar" en su isla— también puede la población en su conjunto mejorar la productividad de cada uno de los tipos de trabajo mediante la canalización de más recursos hacia la producción de maquinaria y herramientas. No hay aquí ningún "truco". Con los años, los ingresos de la colectividad pueden crecer más cuando la creciente acumulación de bienes de capital hace que todos seas físicamente más productivos.

En la lección 12 daremos una explicación más extensa acerca de cómo se determinan los tipos de interés. Es un campo muy complejo. Por ejemplo, la acumulación de bienes de capital aumenta directamente los ingresos de los trabajadores a través de salarios más altos (ya que cada hora de trabajo—con mejores herramientas— ahora generará mayor producción). En la presente lección, sólo estamos destacando lo importante que es que todos puedan hacerse más ricos a través del ahorro. No es cierto que un prestamista se enriquezca sólo cuando un prestatario se hace más pobre.

Recapitulando la Lección ...

- Gracias al incentivo que proporcionan los intereses, un individuo puede decidir ahorrar e invertir hoy, con el fin de aumentar sus ingresos en el futuro. Una pequeña disminución en el consumo actual puede conducir a una mucho mayor cantidad de consumo futuro.
- Cuando los individuos ahorran e invierten, la economía se transforma físicamente. En lugar de canalizar la mano de obra y otros recursos hacia la fabricación de aparatos de televisión y DVD, la producción se redirige hacia la de herramientas y equipos. Esto reduce la cantidad de bienes de consumo producidos en el presente, pero las nuevas herramientas harán a los trabajadores más productivos en el futuro.
- El ahorro y la inversión de una persona no fuerzan a otra persona a asumir cada vez mayores deudas. Es posible que cada persona en la economía pueda ahorrar grandes sumas de dinero y disfrutar de •
unos ingresos mucho mayores en el futuro.

NUEVOS TÉRMINOS

Ingresos (individuales): la cantidad de dinero que uno puede gastar en bienes de consumo en un determinado período de tiempo, y que obtiene con la venta de su trabajo y con los ingresos de otros activos (como las acciones).

Ingresos/ganancias (de negocios): Los ingresos menos los gastos.

Ahorros: la cantidad en que los ingresos exceden al gasto en consumo.

Endeudamiento/descapitalización o des—ahorro: la cantidad en que el gasto de consumo es mayor que los ingresos.

Inversión: los ahorros que se gastan con la esperanza de aumentar los ingresos futuros.

Intereses: ingresos obtenidos durante un período de tiempo de prestar los ahorros a los demás. El interés se suele determinar como un porcentaje del principal (la cantidad de dinero prestado originalmente) que se percibe anualmente. Por ejemplo, si alguien presta 1.000 dólares hoy y cobra 1.050 dólares doce meses más tarde, entonces el principal es de 1.000 dólares, el interés ganado es de 50 dólares y la tasa o tipo de interés es del 5 %.

LECCIÓN 11

11. Oferta y Demanda.

En esta lección aprenderéis ...

- Los conceptos de oferta y demanda.
- Las leyes de oferta y demanda.
- Cómo los economistas aplican los conceptos de oferta y demanda para explicar los precios de mercado.

Oferta y Demanda: su Finalidad.

Una vieja broma dice que si se le enseñase a un loro a decir: "oferta y demanda" sería capaz de contestar cualquier pregunta sobre Economía. Podríamos decir que es verdad —pero para ser verdaderamente un buen economista, también se le debería enseñar al loro a estar en desacuerdo con la mitad de los demás loros—.

Las lecciones incluidas en este libro están diseñadas para proporcionar unos base sólidos fundamentos de teoría económica. Sus páginas no están llenas de gráficos como los que encontraríais en un típico manual de Economía. La única excepción a esta regla es el famoso gráfico de oferta y demanda. Además de los conceptos que subyacen en el gráfico, ofrecemos diagramas que hacen que algunos de los puntos sean más fáciles de entender. Sin embargo, nunca se debe atribuir demasiada importancia a las curvas de oferta y demanda que dibujaremos en la presente y en posteriores lecciones. Son solo una manera conveniente de dar ejemplos concretos para explicar ciertas cuestiones, al igual que los ejemplos numéricos específicamente utilizados en algunas de las historias incluidas en las lecciones anteriores no eran esenciales para exponer los principios generales de Economía que estábamos ilustrando.

Tened en cuenta que los economistas no se basan en una teoría de la oferta y la demanda sino que más bien las utilizan como una herramienta. Los conceptos de oferta y demanda son formas de ver el mundo. Permiten a los economistas agrupar diferentes fuerzas o causas en dos categorías diferentes, con el fin de pensar clara y sistemáticamente sobre los cambios que ocurren en el mundo y en cómo van a afectar a los precios de mercado.

Debido a que oferta y demanda son herramientas conceptuales, no una teoría empírica, nunca habrá pruebas que demuestren que sean de alguna manera falaces. Lo que podría pasar es que en el futuro los economistas decidieran que los conceptos de "oferta y demanda" ya no proporcionan el enfoque más útil para pensar sobre los precios. Pero por ahora, prácticamente todos los economistas los utilizan para explicar los precios de mercado, ya que no se han descubierto aún mejores instrumentos.

El concepto de Demanda; la Ley de la Demanda.

La demanda es la relación entre los distintos hipotéticos precios de mercado para un bien o servicio y el número total de unidades que los consumidores quieren comprar a cada hipotético precio. Para acordarnos de que la demanda no es un número específico, sino más bien una relación entre muchos números, los economistas suelen utilizar el término tabla de demanda. Una tabla de demanda se puede construir para una persona o para muchas. La siguiente tabla muestra la tabla de demanda de Jennifer en cuanto a la gasolina.

La curva de la demanda que sigue relaciona las cantidades de gasolina que Jennifer compraría a distintos hipotéticos precios. Hemos hecho hincapié en que ésta es un instantánea en el tiempo, es decir, una tarde de un Martes cualquiera. Es importante recordar que la demanda de una persona por un bien o servicio puede cambiar de un momento a otro, dependiendo de las preferencias subjetivas de la persona, así como de otros factores.

La situación que teníamos en mente para los números que siguen es que el coche de Jennifer casi no tiene gasolina y que ella planea detenerse en una estación de servicio de camino a casa, a la vuelta del trabajo. A un precio de 4 dólares o más por galón, Jennifer no compraría gasolina, porque le parecería un precio inusualmente alto y preferiría esperar y repostar en una estación diferente al día siguiente. Para justificar las demás cifras, hemos asumido además, que Jennifer sólo tiene 16 dólares en la cartera y que su coche tiene un depósito en el que caben 15 galones (y que está casi vacío).

Demanda de Gasolina de Jennifer un Martes por la tarde	
Precio (dólares/galón)	Cantidad (galones)
\$ 5.00	0.0
\$ 4.00	0.0
\$ 3.50	1.5
\$ 3.00	2.5
\$ 2.50	4.0
\$ 2.00	8.0
\$ 1.50	10.7
\$ 1.00	14.7
\$ 0.50	14.7

Con precios de 3.50 dólares y 3.00 dólares por galón, Jennifer sólo compraría una pequeña cantidad de gasolina, la suficiente para poder volver a casa e ir al trabajo al día siguiente (aunque carga un poco más, por si acaso, a ese precio un poco más bajo). A 2.50 dólares compraría más gasolina al ser una oferta mejor, mientras que a 2.00 dólares y a 1.50 dólares se gastaría todo el dinero que llevara encima. Finalmente, a 1.00 dólar/galón y a 0.50 dólares/galón, llenaría completamente el depósito.

La única "regla" que la tabla de demanda anterior sigue es la Ley de la Demanda, la cual establece que, a igualdad de condiciones, un precio más bajo dará lugar a que un consumidor compre la misma o una mayor cantidad del bien o servicio considerado.¹

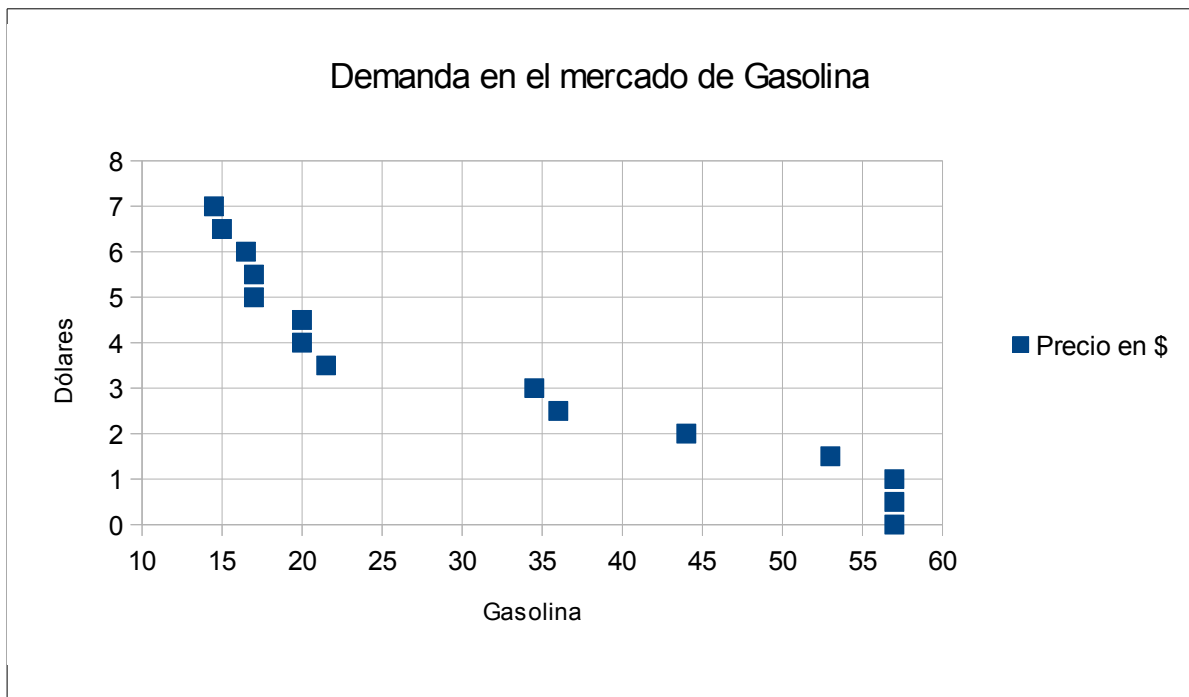
¹ Algunos economistas consideran a la "Ley" de la Demanda como una tendencia empírica, similar a cuando un físico observa que: "La gravedad tiende a hacer que las cosas caigan". Según este punto de vista, hay algunas excepciones ocasionales a la Ley de la Demanda, ya que podemos imaginar a alguien comprando menos lingotes de plata si su precio fuera muy bajo o que comprase menos unidades de un bolso de un diseñador famoso si su precio fuera demasiado bajo y por lo tanto dejara de ser un símbolo de estatus. Otros economistas interpretan la ley de la demanda como lo que es, una ley. Para ellos, no es una tendencia empírica, en referencia a los objetos físicos y a las cifras de ventas. Para ellos la Ley de la Demanda se tiene que cumplir pensando en términos de lógica de las acciones económicas. Cuando un consumidor compra más unidades de un bien, cada unidad sucesiva es menos importante para él por lo que es natural que un consumidor que gasta su dinero con el fin de satisfacer sus más importantes objetivos, necesariamente comprará por lo menos la misma cantidad de unidades cuando el precio de un bien disminuya. Los ejemplos que en apariencia contradicen esta afirmación se explican siempre por emplear en realidad "bienes distintos"; porque no son las propiedades físicas de un bolso de diseño lo que importa sino la felicidad subjetiva que proporciona al comprador. En este libro no vamos a adoptar una posición sobre esta controversia y evitaremos cualquier confusión al utilizar siempre tablas y curvas de

En la tabla siguiente, mantenemos la demanda de Jennifer, pero añadimos las tablas de demanda de varias personas:

Demandas individuales y de mercado de Gasolina un Martes por la tarde.							
Precio en \$	Jennifer	Beth	Jim	Dave	Hank	Jill	MERCADO
7.00	0.00	0.00	0.5	1.0	13.00	0.00	14.5
6.50	0.00	0.00	0.5	1.5	13.00	0.00	15.00
6.00	0.00	0.00	1.00	2.50	13.00	0.00	16.5
5.50	0.00	0.00	1.00	3.00	13.00	0.00	17.00
5.00	0.00	0.00	1.00	3.00	13.00	0.00	17.00
4.50	0.00	0.00	2.00	5.00	13.00	0.00	20.00
4.00	0.00	0.00	2.00	5.00	13.00	0.00	20.00
3.50	1.50	0.00	2.00	5.00	13.00	0.00	21.50
3.00	2.50	0.00	4.00	15.00	13.00	0.00	34.50
2.50	4.0	0.00	4.00	15.00	13.00	0.00	36.00
2.00	8.0	0.00	8.00	15.00	13.00	0.00	44.00
1.50	10.7	6.30	8.00	15.00	13.00	0.00	53.00
1.00	14.7	6.30	8.00	15.00	13.00	0.00	57.00
0.50	14.7	6.30	8.00	15.00	13.00	0.00	57.00
0.00	14.7	6.30	8.00	15.00	13.00	0.00	57.00

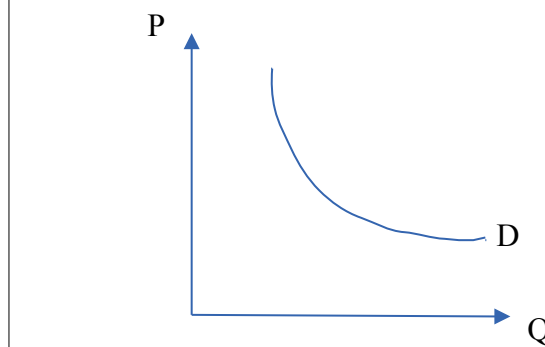
Una vez más, la única regla específica que la tabla anterior sigue es la Ley de la Demanda. Puesto que se cumple en cada caso individualmente considerado, también será aplicable a la demanda del mercado de gasolina, en conjunto debido a que "el mercado" es simplemente la suma de los individuos. Los únicos comentarios explicativos para los números de la tabla son que Hank está de viaje por carretera, ha sido enviado por su empresa y sus gastos de viaje le serán reembolsados, por lo que llena el depósito de su coche, independientemente del precio. Jill, no tiene coche, así que como no compra gasolina no le importa su precio.

Una vez que tenemos la tabla de demanda del mercado, solo falta trazar puntos para representar gráficamente la curva de demanda del mercado:



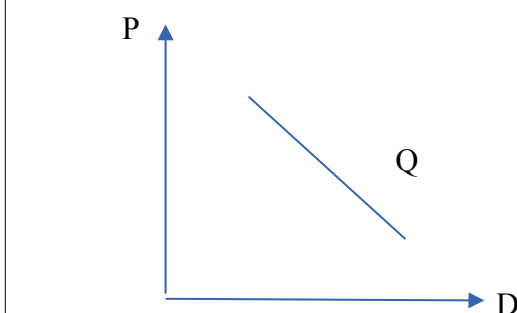
El gráfico de arriba no tiene una atractiva apariencia. Es por eso que los economistas hacen trampa cuando utilizan curvas de demanda genéricas y dibujan algo como esto:

Ilustración 2: Curva de Demanda Genérica



o bien

Ilustración 3: Curva de demanda genérica

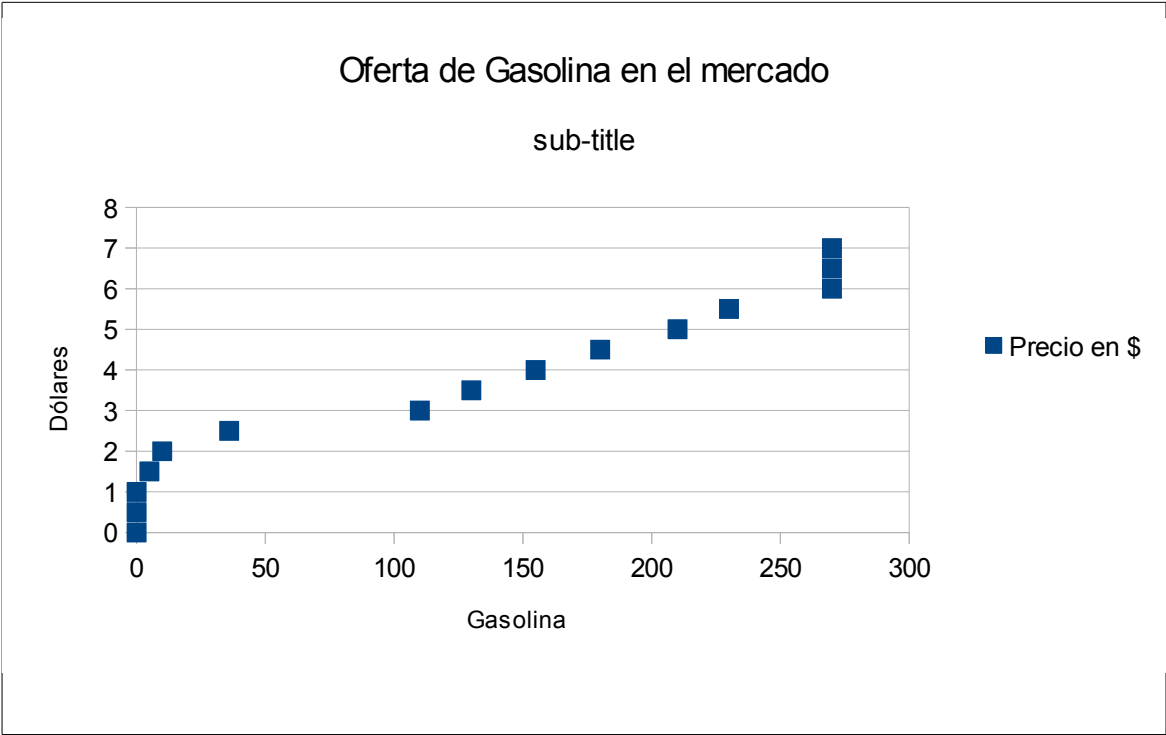


El concepto de Oferta; la Ley de la Oferta.

Una vez que entendáis el concepto de demanda, el de oferta es fácil de explicar: la oferta es la relación entre los distintos precios de mercado hipotéticos de un bien o servicio y el número total de unidades que los productores están dispuestos a vender a cada hipotético precio. Al igual que con la demanda, podemos construir una tabla y una curva de oferta para ilustrar esta relación para un individuo o un grupo de individuos, en un determinado instante. La siguiente tabla muestra cual era la tabla de oferta de nuestra supuesta comunidad (el mismo martes por la tarde), seguida de la curva de oferta correspondiente.

Oferta de suministro de gasolina individual y de mercado (martes por la tarde)				
Precio en \$	Quik Mart	Fill'Er Up	Farmer Jim	MERCADO
7.00	50.0	200.0	20.0	270.0
6.50	50.0	200.0	20.0	270.0
6.00	0.0	200.0	20.0	270.0
5.50	50.0	180.0	0.0	230.0
5.00	50.0	160.0	0.0	210.0
4.50	50.0	130.0	0.0	180.0
4.00	40.0	115.0	0.0	155.0
3.50	35.0	95.0	0.0	130.0
3.00	25.0	85.0	0.0	110.0
2.50	10.0	26.0	0.0	36.0
2.00	0.0	10.0	0.0	10.0
1.50	0.0	5.0	0.0	5.0

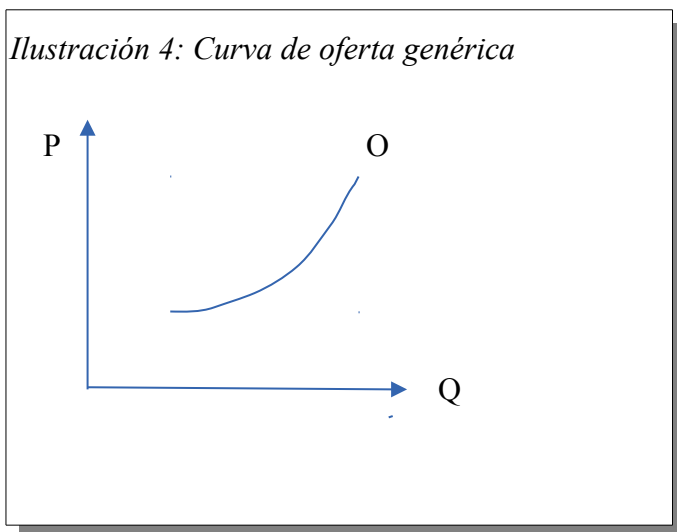
1.00	0.0	0.0	0.0	0.0
0.50	0.0	0.0	0.0	0.0
0.00	0.0	0.0	0.0	0.0



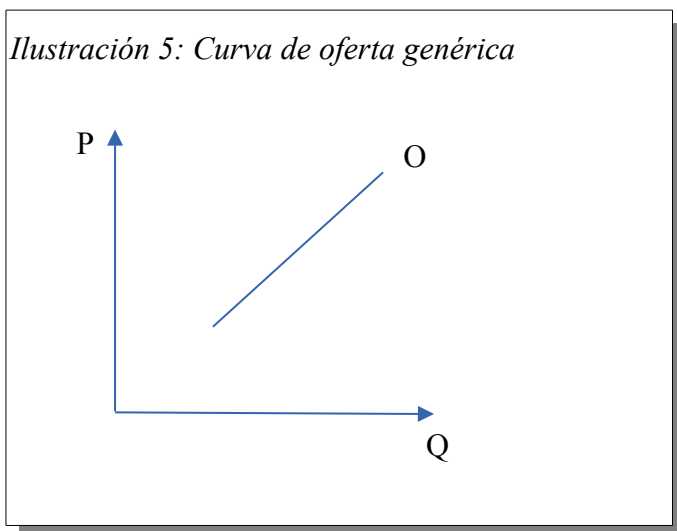
La explicación que resulta de los expuestos es que en la ciudad solo hay dos estaciones de servicio que disponen de una sola bomba cada una: Quik Mart y Fill 'Er Up. Los propietarios han previsto lo necesario para que periódicamente se llenen sus tanques de combustible subterráneos —uno de ellos tiene una capacidad de 50 galones y el otro de 200 galones— asumiendo un precio de mercado entre \$ 2.50 y \$ 3.00 por galón. Si el precio descendiera demasiado, simplemente cerrarían sus tiendas con la esperanza de que la situación cambiara a mejor en un futuro próximo. A medida que aumentara el precio, utilizarían diversas técnicas para vender mayores cantidades —como no cerrar a la hora de comer, mantener la tienda abierta más tiempo y salir corriendo a atender cada vez que un cliente se detuviese para cargar gasolina, no cobrar suplementos (y dejar la bomba lista para el siguiente cliente potencial)—. A un precio 6.00 ó más dólares por galón, el granjero Jim descubre que vale la pena entrar en el mercado. Tiene gasolina de reserva disponible para hacer funcionar su maquinaria y a un precio lo suficientemente alto dejaría de trabajar en su granja, abriría una estación de servicio de carretera y vendería gasolina a otros automovilistas.

Nuestros imaginarios cálculos obedecen la Ley de la Oferta, que establece que si el precio de mercado de un bien o servicio sube, los productores ofrecerán el mismo o mayor número de unidades del mismo.

Así es como se vería una curva de oferta genérica:



o bien



Utilizando oferta y demanda para explicar el precio de mercado.

Todo el propósito de utilizar los conceptos de oferta y demanda es organizar nuestro pensamiento en torno a diferentes cambios y cómo afectarán a los precios de mercado. Cuando algo cambia —como los gustos de los consumidores o la disponibilidad de un determinado recurso— recorreremos metódicamente los impactos que eso tendría sobre la oferta y la demanda de un bien o servicio en particular y entonces podemos medir el impacto final

sobre el precio de mercado. Pero antes de dar algunos ejemplos (en la siguiente sección), primero tenéis que ver la demostración estándar de cómo curvas estables de oferta y demanda proporcionan una referencia al precio de mercado.

Vamos a continuar con nuestro ejemplo del mercado de la gasolina de más arriba. En la tabla a continuación, hemos combinado la información de la demanda y oferta de todo el mercado y también hemos añadido dos nuevos cálculos para cada hipotético precio:

Mercado de gasolina (Un Martes por la tarde)				
Precio en \$	Oferta	Demanda	Excedente	Escasez
7.00	270.0	14.5	255.5	0.0
6.50	270.0	15.0	255.0	0.0
6.00	270.0	16.5	253.5	0.0
5.50	230.0	17.0	213.0	0.0
5.00	210.0	17.0	193.0	0.0
4.50	180.0	20.0	160.0	0.0
4.00	155.0	20.0	135.0	0.0
3.50	130.0	21.5	108.5	0.0
3.00	110.0	34.5	75.5	0.0
2.50	36.0	36.0	0.0	0.0
2.00	10.0	44.0	0.0	34.0
1.50	5.0	53.0	0.0	48.0
1.00	0.0	57.0	0.0	57.0
0.50	0.0	57.0	0.0	57.0
0.00	0.0	57.0	0.0	57.0

Un superávit (o "exceso") se produce cuando los productores están intentando vender más unidades de un bien o servicio que las que los consumidores están dispuestos a comprar (a un precio determinado). La escasez se produce cuando los consumidores quieren comprar más unidades que las que los productores desean vender (a un precio determinado). En este contexto, el precio de equilibrio (o el precio de equilibrio del mercado) es aquél en que la cantidad suministrada se iguala exactamente con la cantidad demandada. Si el mercado está en equilibrio, ni hay excedente ni hay escasez.

En nuestro ejemplo, el precio de equilibrio del mercado es de 2.50 dólares por galón de gasolina. Este precio decimos que es un precio de equilibrio porque equilibra las presiones de los consumidores y los productores (En Física, una esfera que está en reposo sobre una mesa se encuentra en

equilibrio porque la fuerza de gravedad que la empuja hacia abajo es exactamente contrarrestada por la fuerza de la mesa que impulsa la bola hacia arriba). La idea es que si el precio por alguna razón subiera a 2.50 dólares por galón, las fuerzas del mercado lo empujarían hacia abajo.

Por ejemplo, si los productores creen que el precio de mercado esa tarde de martes será de 3.50 dólares el galón, a ese precio planean vender un total de 130 galones de gasolina. Pero a ese precio resulta que los consumidores sólo empiezan a comprar a un ritmo tal que supondrá un total de 21.5 galones a lo largo del día. Si los propietarios de Quik Mart y Fill'er Up se empeñan en mantener el precio en 3.50 dólares, tendrán un superávit de 108.5 galones que creían que iban a poder vender. El concepto de oferta (a distintos precios) equivale a la cantidad de unidades que los productores venderían si realmente recibieran ese hipotético precio por cada unidad suministrada. Debido a que los dueños de dichas gasolineras pronto se darían cuenta de que habían estimado erróneamente el mercado —o sea de que no serían capaces de vender entre ambos un total de 130 galones a 3.50 dólares— reducirían el precio de la gasolina y revisarían sus ambiciosas proyecciones de ventas.²

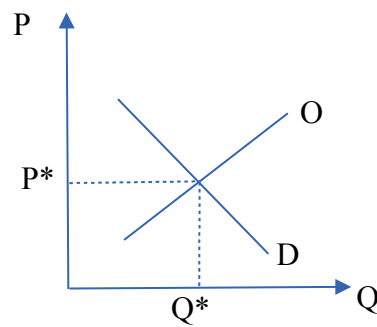
Por otra parte, si esa tarde de martes el precio de mercado tuviera que bajar a menos de 2.50 dólares, las fuerzas del mercado tenderían a empujarlo hacia arriba. En especial, los propietarios de las gasolineras se darían cuenta de que los clientes estarían comprando gasolina en mayores cantidades que las que habían planeado vender a ese bajo precio. En consecuencia, las gasolineras podrían subir el precio anunciado, con lo que podrían aumentar sus beneficios y evitarían la incómoda situación de tener que cerrar la tienda temprano y dejar a los clientes sin poder repostar gasolina.

Nuestros intuitivos argumentos demuestran que el único precio "estable" o precio de equilibrio para la gasolina es de 2.50 dólares por galón. Especialmente si asumiéramos que la programación de la oferta y de la demanda fuera a mantenerse bastante estable en nuestra imaginaria comunidad, esperaríamos que en la práctica el precio real de mercado fuera de 2.50 dólares (o muy aproximado a él). A ese precio, los productores querrían vender exactamente tantos galones como los consumidores querrían comprar —36 galones con nuestros números—. Ésa sería la cantidad de equilibrio.

2 Por supuesto, en el mundo real, los diferentes mercados tienen diferentes grados de "adherencia" o rigidez de los precios. Una estación de servicio en realidad puede cambiar precios muy rápidamente, incluso minuto a minuto si es necesario. En otros mercados, como la vivienda, por lo general los cambios de precios son mucho más lentos. Se aplican los mismos principios, pero para ser realista la historia implicaría que el vendedor de una casa bajaría el precio de venta después de (digamos) transcurridos varios meses sin encontrar compradores.

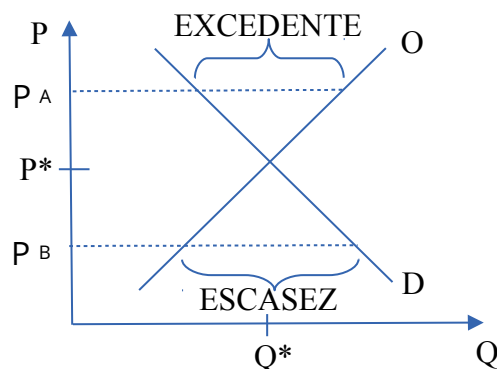
En un gráfico de oferta y demanda genéricas, el precio y la cantidad de equilibrio se alinean en la intersección de las curvas, como mostramos a continuación. En muchos libros de texto, estos elementos se identifican como P^* y Q^*

Ilustración 6: Oferta y Demanda genéricas



También podemos utilizar el gráfico genérico para ilustrar un superávit (de un P^A precio demasiado alto) y la escasez (de un P^B precio que es demasiado bajo). El tamaño del excedente y de la escasez también vendrían indicados con las respectivas llaves.

Ilustración 7: Excedente y escasez



Utilizando oferta y demanda para entender los cambios de precios.

Las personas no educadas en la forma de razonar propia de los economistas con frecuencia se confunden cuando intentan analizar algún acontecimiento mundial y su impacto sobre los precios. Por ejemplo, si los

países de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) anuncian que están reduciendo su producción de petróleo, muchas personas —a veces hasta los mismos periodistas— dirán tonterías como ésta:

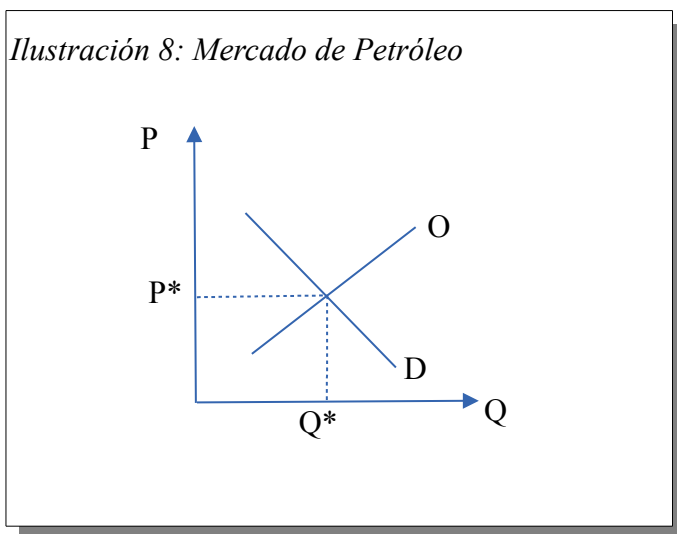
"El anuncio de la OPEP significa una reducción en la oferta de petróleo, lo que elevará los precios. Sin embargo, a precios más altos, habrá menos demanda de petróleo, lo que hará bajar los precios".

Así que, al parecer, la conclusión que se extrae es que el anuncio de la OPEP hará subir los precios del petróleo y al mismo tiempo también los hará bajar. Ahora que estamos provistos de unas herramientas de análisis como son los conceptos de oferta y demanda, podemos evitar decir bobadas como ésta. Primero nos ocuparemos de dos ejemplos de cambios en el lado de la oferta y luego nos ocuparemos de dos ejemplos de cambios en el de la demanda. Nuestro quinto ejemplo implicará cambios simultáneos en la oferta y la demanda.

Ejemplo 1: una reducción de la Oferta.

Para este primer ejemplo, vamos a tratar con el caso del petróleo que se acaba de exponer. Supongamos que los países de la OPEP anuncian que están reduciendo su producción de petróleo en varios cientos de miles de barriles al día ¿Qué efecto tendrá esto en el mercado del petróleo?

Si lo que queremos averiguar es la dirección que tomarán los precios de equilibrio al reducirse la cantidad ofrecida, podemos servirnos de las genéricas curvas de oferta y demanda (esta será nuestra estrategia para todos los ejemplos del resto de esta lección). Primero dibujamos dos curvas arbitrarias en las que P^* y Q^* describen la situación existente justo antes del anuncio de la OPEP:



Ahora queremos examinar el impacto del anuncio de la OPEP ¿Su decisión afecta a la curva de oferta, a la curva de demanda o a ambas?

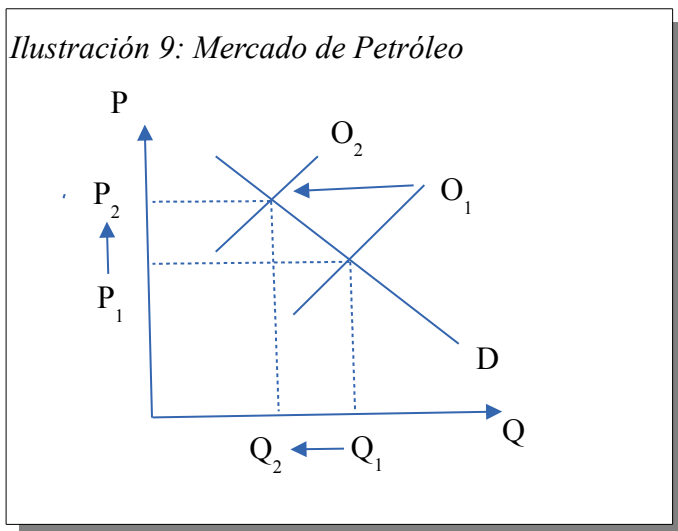
Los ministros de la OPEP están claramente reduciendo el suministro de petróleo. Podemos traducir su declaración de la siguiente manera: *"Antes teníamos diversas cantidades de barriles de petróleo que venderíamos o no, dependiendo del precio del petróleo. Ahora hemos cambiado de opinión y para cada hipotético precio venderemos menos barriles de los que habríamos vendido ayer"*. Los economistas se refieren a esto como una reducción en la oferta o un desplazamiento a la izquierda de la curva de oferta. La razón de ser de esta última frase es bastante simple: gráficamente, una reducción en el suministro se muestra como un desplazamiento hacia la izquierda en la curva de oferta. Lo que está realmente pasando es que estamos dibujando una nueva curva pero visualmente la nueva curva se parece a la antigua curva solo que está "desplazada a la izquierda".

Antes de dibujar nuestro nuevo gráfico, deberíamos preguntarnos: ¿El anuncio de la OPEP afectará a la demanda de petróleo? Aquí tenemos que tener cuidado. Cuando pensemos en la "demanda", hemos de recordar que equivale a la integridad de la relación que existe entre los precios y las distintas hipotéticas cantidades —no es simplemente un número— (pensemos en la programación de la demanda, es decir, en toda la tabla, para poder entender bien el concepto). Como veremos, el anuncio de la OPEP sin duda afectará a la cantidad de equilibrio del petróleo comprado, pero por sí mismo no significa que la demanda se haya desplazado. No, la gran mayoría de los compradores de petróleo no se preocupan directamente de cuántos barriles está produciendo la OPEP. Esta información sólo es relevante para ellos porque (como entienden de Economía básica) son conscientes de que la decisión de la OPEP afectará al precio del petróleo. Pero en cuanto a su disposición a comprar más o menos barriles a distintos hipotéticos precios —es decir, de la programación de su demanda— el anuncio de la OPEP probablemente no tendrá mucho efecto.³ Así que en el gráfico siguiente, mantendremos la misma curva de demanda.

Como el siguiente gráfico indica, el desplazamiento hacia la izquierda de la oferta lleva a un precio (de equilibrio) del petróleo más alto y a una menor cantidad (de equilibrio) de petróleo producido y vendido. Para ser más precisos, los economistas dirían que la demanda de petróleo se mantuvo

3 En realidad, podríamos idear historias complicadas sobre por qué algunos compradores de petróleo —en particular los especuladores que podrían acaparar petróleo en función de sus estimaciones de precios futuros— podrían cambiar sus programas individuales de demanda a causa del anuncio de la OPEP. Sin embargo, es un mecanismo sutil que se encuentra fuera del alcance de una exposición introductoria como la del presente texto. Es evidente que el anuncio de la OPEP supone mucho más un desplazamiento de la oferta que un desplazamiento de la demanda.

constante, pero la cantidad demandada se redujo. Otra forma de hacer esta esencial distinción es decir que se ha desplazado la curva de oferta, cuando en realidad solo se ha movido a lo largo de la misma curva de demanda. Nuestro supuesto periodista de antes —que terminó concluyendo que el anuncio de la OPEP llevaría a precios de petróleo a la vez más altos y más bajos— se confundió en este punto esencial; confundió un cambio en la demanda, con un desplazamiento a lo largo de la curva de demanda.



Ya vemos las importantes ventajas que se obtienen cuando se definen con cuidado oferta y demanda. Lo que los economistas han hecho básicamente es considerar inicialmente todo lo que podría afectar a las decisiones de los productores a la hora de vender diversas cantidades de un bien. Esta lista de causas podría ser muy larga, incluyendo el clima, las previsiones de los productores respecto del comportamiento futuro de los clientes e incluso la posibilidad de una guerra civil. Una vez confeccionada la lista de todos los diferentes factores que podrían influir en las decisiones de los productores sobre cuanto vender, los economistas mantienen constante cada una de esas influencias a excepción del precio del bien, que dejan que fluctúe. La programación o previsión de la oferta (y la curva de oferta) consiste entonces en un ejercicio mental en virtud del cual sólo se deja que cambie el precio del bien mientras se mantienen constantes todas las demás factores influyentes. Por decirlo una vez más, los economistas no están diciendo que el precio de un bien sea lo único que afecta a la cantidad que los productores quieren vender. Pero cuando los economistas construyen una tabla de oferta o dibujan una curva de oferta, están manteniendo constante el resto de factores con el fin de aislar los efectos de la variación del precio.

Del mismo modo, la previsión de demanda (y la curva de demanda) consiste en un ejercicio mental mediante el cual los economistas mantienen constantes todos los factores que podrían afectar a los deseos de los

consumidores respecto a comprar o no determinadas cantidades de un bien, excepto el precio del bien. Variando ese elemento y manteniendo todo lo demás constante, los economistas pueden trazar la demanda de ese bien.

Cuando tratamos de analizar el impacto de algún cambio, lo que estamos haciendo es intentar averiguar a quién afecta ese factor ¿Es algo que va a influir en los productores en cuánto a qué cantidad estarían dispuestos a vender del bien en cuestión? ¿Es un factor que influye en la cantidad que los consumidores estarían dispuestos a comprar del bien en cuestión? ¿O a los dos? Pasemos a otro ejemplo.

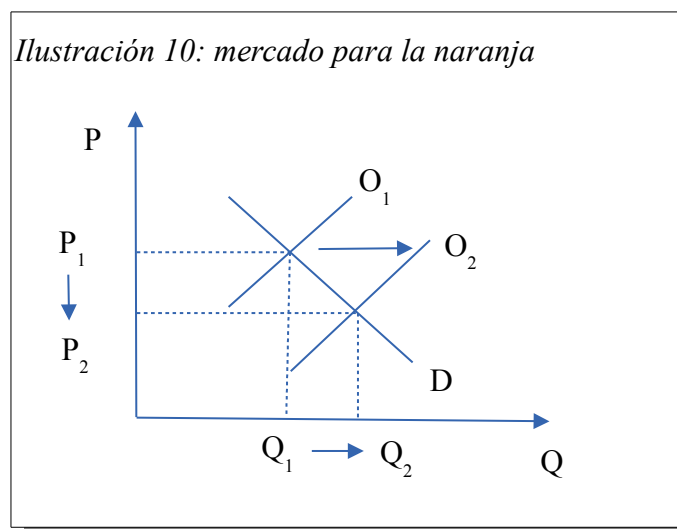
Ejemplo 2: un aumento de la oferta.

Supongamos que el clima es muy benigno y la cosecha de naranja es extraordinariamente abundante ¿Qué efecto tendrá esto en el precio de las naranjas?

El inusual buen tiempo significa que los agricultores tendrán más naranjas de las que normalmente obtienen con su cosecha. En consecuencia, es probable que estén dispuestos a vender más naranja a distintos precios hipotéticos de la que estarían dispuestos a vender en el caso de que el clima hubiera sido el habitual. En otras palabras, la oferta ha aumentado, es decir, la curva de oferta se ha desplazado a la derecha.

Al mismo tiempo, el clima en sí probablemente no tiene un gran efecto sobre la disposición de los consumidores a comprar naranja a distintos precios. A todos los efectos prácticos, podemos decir que un clima inusual no influirá en la demanda de naranja.

Como muestra el gráfico, un desplazamiento hacia la derecha de la oferta, junto con una demanda estable, conduce a un precio (de equilibrio) más bajo y a una cantidad (de equilibrio) más alta:



Ejemplo 3: una disminución de la demanda.

Sigamos con el ejemplo anterior y supongamos que el buen tiempo en Florida ha producido una abundante cosecha de naranja ¿Qué efecto, si lo hay, tendrá esto en el precio de mercado de las manzanas, si asumimos que las plantaciones de manzanos tienen un año normal?

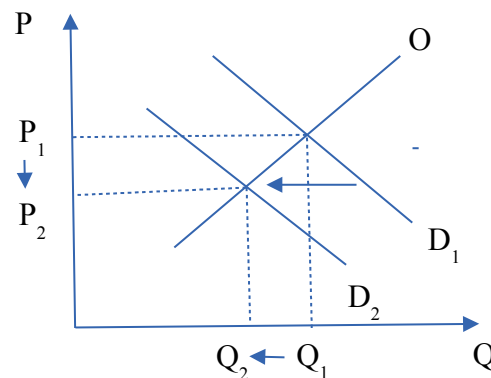
La perfecta combinación de sol y precipitaciones en Florida, por supuesto, no se traduce en una mayor cosecha de manzana de los principales productores. Es difícil ver cómo la cosecha de naranja afectaría directamente a la tabla de oferta de manzana, así que vamos a asumir que se mantiene igual.

Sin embargo, sí que tiene sentido pensar que el clima de Florida afectará a los consumidores y a la demanda de manzana. Para muchos consumidores, manzanas y naranjas son sustitutos, lo que significa que una u otra puede satisfacer las mismas necesidades últimas de los consumidores (en este caso, el deseo de comer fruta).⁴ Cuando el precio de un bien baja, la demanda de sus sustitutos baja también. En nuestro caso, el flujo de causa—efecto funciona así: el clima inusual conduce a una notable cosecha de naranja en Florida, lo que aumenta la oferta de naranja y no afecta a la demanda de naranja. Esto significa que el precio de la naranja baja. El menor precio de la naranja no afecta a la oferta de manzana, pero sí que afecta a la demanda de manzana, desplazándola hacia la izquierda.

Este es un punto sutil que a veces confunde a la gente cuando se inicia en el estudio del pensamiento económico. Recordad que las curvas de oferta y de demanda hacen que varíe el precio del bien en cuestión siempre que se mantenga todo lo demás igual. Y uno de los elementos de "todo lo demás" es el precio de otros bienes. Por decirlo con otras palabras: cuando el precio de las manzanas cambia, esto no afecta a la demanda de manzanas; todo lo que sucede es que nos desplazamos a lo largo de la curva de demanda de manzanas. Sin embargo, cuando el precio de las naranjas cambia, esto puede de hecho desplazar (a la izquierda) a la curva de demanda de manzanas en su totalidad.

En la siguiente tabla se muestra el efecto de una reducción de la demanda genérica mientras que la oferta se mantiene constante:

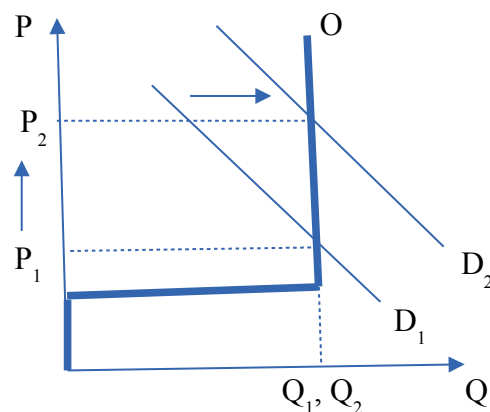
4 Por otra parte, un bien complementario es un bien que va unido a otro. Por ejemplo, la mantequilla de cacahuete es un complemento de la mermelada. Si otras influencias permanecen igual, una caída en el precio de la mermelada incrementará la demanda de mantequilla de cacahuete por lo que la relación entre el precio y la demanda de los bienes complementarios es la contraria de la que existe entre bienes que son sustitutos unos de otros.

Ilustración 11: Mercado de Manzana

Ejemplo 4: un aumento de la demanda.

Supongamos que el actor Robert Pattinson se muda a un complejo de apartamentos. ¿Cuál será su probable efecto en el alquiler de apartamentos en dicho edificio?

En este caso el análisis es sencillo. La oferta de apartamentos del edificio no ha cambiado; el propietario del edificio no puede vender más unidades de las que físicamente existen y la decisión de Pattinson de alquilar una de las unidades no permite suponer que el dueño decidirá alquilar un menor número de unidades. Por otro lado, hay un montón de consumidoras (en su mayoría serán mujeres) a las que les encantaría vivir en el mismo edificio que la estrella de *Crepúsculo*. El hecho de que ahora viva en el edificio aumentaría la demanda en el mercado de apartamentos de ese complejo:

Ilustración 12: Mercado de apartamentos.

La única complicación en nuestro diagrama de arriba es la forma irregular de la curva de oferta. Con este ejemplo estamos aprovechando la oportunidad, no sólo de mostrar los efectos de un aumento de la demanda, sino también la posibilidad de mostrar una oferta fija (que no cambia). Con una curva de oferta más típica, un aumento de la demanda mueve hacia arriba el precio y la cantidad, pero en nuestro ejemplo, sólo el precio ha aumentado, ya que la cantidad de apartamentos no puede aumentar, al menos no a corto plazo.⁵

El gráfico anterior muestra también que si el precio baja lo suficiente, el propietario del edificio no se molesta en alquilar las unidades a inquilinos. En su lugar, prefiere mantener el edificio vacío y evitar los dolores de cabeza causados por tener que tratar con clientes que se quejan de que no hay agua caliente, por las fiestas ruidosas y demás. Pero como el propósito de tener el edificio es ganar dinero, incluso a un precio relativamente bajo, el propietario estará dispuesto a alquilar todas las unidades.

Ejemplo 5: un cambio simultáneo en la oferta y la demanda.

En los ejemplos anteriores hemos analizado situaciones en las que un cambio tuvo un gran efecto en la oferta o en la demanda, pero un impacto menor en la otra variable. ¿Qué sucede cuando un cambio tiene un impacto significativo a la vez en la oferta y en la demanda?

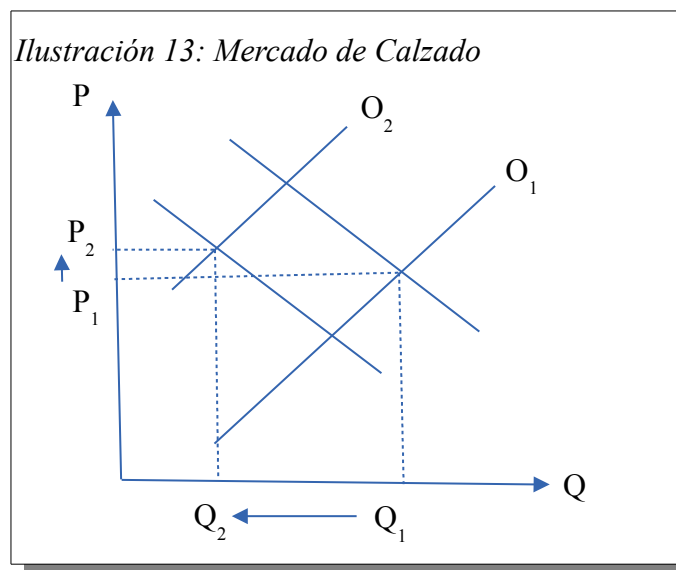
Por ejemplo, supongamos que un nuevo informe médico demuestra que los zapatos de cuero plantean graves riesgos de salud a quienes mantienen un frecuente contacto con ellos. ¿Qué pasaría con el precio de equilibrio y la cantidad de calzado de cuero?

El nuevo estudio (eventualmente) haría que la curva de oferta de zapatos de piel se desplazara a la izquierda.⁶ Los empresarios que se dedicasen a la venta de zapatos, no querrían vender tantos pares al día como antes. Pero incluso si se limitaran a contratar a otros para que vendieran zapatos, aún tendrían que pagar salarios más altos porque los trabajadores preferirían cambiar de ocupación y dedicarse a otra más segura. Los mayores costes salariales aumentarían el coste de los zapatos que venden, por lo que la curva de oferta se desplazaría hacia la izquierda.

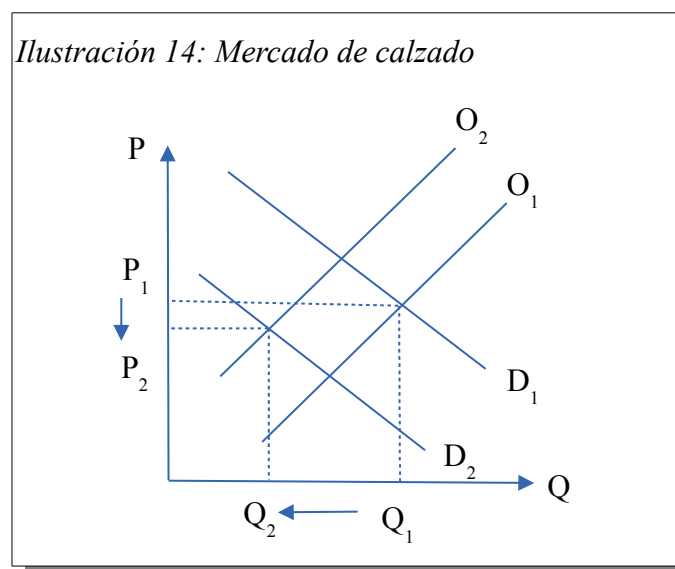
5 Un libro de texto de Economía estándar suele distinguir entre las curvas de oferta a corto y a largo plazo. No vamos a seguir ese camino, ya que implicaría un análisis gráfico más extenso.

6 Decimos finalmente que la curva de oferta se desplazará a la izquierda porque es posible que los propietarios de calzado de cuero más paranoicos intenten deshacerse de su inventario el mismo día del anuncio al precio que puedan obtener. Ésto técnicamente constituye un desplazamiento hacia la derecha en la curva de oferta. Pero en el texto nos estamos centrando en la situación más permanente, mirando a los productores que continúan en el negocio y siguen vendiendo zapatos meses después del anuncio inicial.

Pero por obvias razones, el informe médico también afectaría significativamente a la demanda de zapatos, desplazándola hacia la izquierda también. En este caso, podemos decir con confianza que la cantidad de equilibrio disminuiría, pero no sabemos lo que pasaría con el precio de equilibrio de los zapatos de cuero. El desplazamiento de la oferta hacia la izquierda tendería a hacer subir el precio, pero el desplazamiento de la demanda hacia la izquierda tendería a bajarlo. Sólo si tuviéramos números exactos podríamos decir cual efecto sería mayor. Genéricamente hablando, una reducción simultánea de la oferta y de la demanda puede hacer que el precio de equilibrio suba o que baje:



O bien:



En los ejercicios que acompañan a esta lección vamos a trabajar sobre otras combinaciones de cambios en la oferta y la demanda que se producen

simultáneamente. En cada uno de esos supuestos, el precio o la cantidad se moverán en una dirección determinada pero el comportamiento de la otra variable será incierto.⁷

7 En otras palabras, en un ejercicio dado seréis capaces de decidir: (a) que la cantidad decididamente aumentará, pero que no se sabe a ciencia cierta de qué manera afectará eso a los precios; (b) que la cantidad decididamente disminuirá, pero no se sabe cual será su efecto sobre el precio; (c) que el precio sin duda subirá, pero no se sabe en qué dirección se moverá la cantidad; (d) que el precio sin duda bajará, pero no se puede estar seguro de en qué sentido se desplazará la cantidad disponible.

Recapitulación de la Lección ...

- Los economistas utilizan oferta y demanda para explicar los precios de mercado y las cantidades de bienes y servicios producidas. La oferta y la demanda no son "teorías", pero proporcionan una estructura mental para comprender cómo afectarán los cambios en la economía a los precios y a las cantidades.
- Las previsiones de oferta y demanda (y sus gráficos o "curvas") ilustran los efectos hipotéticos de permitir que el precio cambie manteniendo constantes las demás influencias. Volvemos a decir que esto no es una "teoría" sobre qué cosas influyen sobre las personas en una economía, proporciona solo un marco para que los economistas puedan organizar sus ideas.
- La ley de la oferta dice que si otras influencias permanecen igual, entonces un aumento en el precio va a llevar a que los productores vendan más unidades, mientras que una disminución en el precio va a llevar a los productores a vender menos unidades. La ley de la demanda dice que si otras influencias permanecen igual, entonces un aumento del precio llevará a los consumidores a comprar menos unidades, mientras que una reducción del precio hará que compren más unidades.

NUEVOS TÉRMINOS

Demanda: la relación entre el precio de un bien (o servicio) y el número de unidades que los consumidores quieren comprar a cada precio hipotético.

Previsión de demanda: una tabla que ilustra la relación de la demanda, ya sea para un individuo o un grupo.

Ley de demanda: si otras influencias permanecen igual, entonces un precio más bajo será llevar a los consumidores a comprar varias unidades de un bien (o servicio), mientras que un precio más alto dará lugar a que compren menos unidades.

Curva de demanda: una ilustración gráfica de la relación de la demanda con el precio colocado en el eje vertical Y (o eje de ordenadas) la cantidad en el eje horizontal X (eje de abscisas). A veces una curva de demanda genérica se dibuja como una línea suave, curvada o incluso como una línea recta simple. Las curvas de demanda tienen una "pendiente negativa", lo que significa que comienzan en la parte superior izquierda y se mueven hacia abajo y hacia la derecha.

Oferta: la relación entre el precio de un bien (o servicio) y el número de unidades que los productores quieren vender a cada precio hipotético de ese bien.

Previsión de oferta: una tabla que ilustra la relación de ofertas, ya sea para un individuo o grupo de productores.

Curva de oferta: una ilustración gráfica de la relación de oferta o suministro, con el precio colocado en el eje vertical Y (eje de ordenadas) y la cantidad en el eje horizontal X (abscisas). A veces una curva de oferta genérica se dibuja como una línea curva suave o incluso como una simple línea recta y tiene una "pendiente positiva", lo que significa que comienza en la parte inferior izquierda y se mueve hacia arriba y hacia la derecha.

Ley de la Oferta: si otras influencias permanecen igual, un precio más alto llevará a los productores a vender más unidades de un bien (o servicio), mientras que un precio más bajo les llevará a vender menos unidades.

Exceso/Excedentes: una situación en la que los productores quieren vender más unidades de un bien (o servicio) que los consumidores quieren comprar. Esto ocurre cuando el precio real es mayor que el precio de equilibrio de mercado.

Escasez: una situación en la que los consumidores quieren comprar más unidades que los productores quieren vender. Esto ocurre cuando el precio real es inferior al precio de equilibrio de mercado.

Precio de equilibrio/precio de mercado: el precio al que los productores quieren vender exactamente el número de unidades que los consumidores quieren comprar. En un gráfico, el precio de equilibrio se produce en la intersección de las curvas de oferta y demanda.

Cantidad de equilibrio: el número de unidades que los productores quieren vender y los consumidores quieren comprar al precio de equilibrio. En un gráfico, la cantidad de equilibrio se produce en la intersección de las curvas de oferta y demanda.

Reducción de la oferta/desplazamiento hacia la izquierda de la curva de oferta: situación en la que un cambio del precio de un bien (o servicio) además provoca que los productores reduzcan el número de unidades que quieren vender, a distintos posibles precios. En un gráfico este cambio hace que la misma curva de oferta se desplace a la izquierda (De manera similar, un aumento de la oferta o desplazamiento a la derecha de la curva de oferta se produce cuando un cambio hace que los productores aumenten el número de unidades que quieren vender, a distintos posibles precios).

Reducción de la demanda/desplazamiento hacia la izquierda de la curva de demanda: una situación en la que un cambio en el precio de un bien (o servicio) hace que los consumidores reduzcan el número de unidades que quieren comprar, a distintos posibles precios. En un gráfico este cambio hace que la misma curva de demanda se mueva a la izquierda.

Bienes sustitutivos: bienes (o servicios) que los consumidores utilizan para propósitos similares. Por ejemplo, Coca—Cola y Pepsi—cola podrían ser sustitutos si alguien va a la tienda a comprar refrescos. Un cambio en el precio de un bien tiende a causar un cambio en la misma dirección en la demanda de su sustituto (una reducción en el precio de la Coca—cola probablemente causará una reducción en la demanda de Pepsi—cola).

Bienes complementarios: bienes (o servicios) que los consumidores utilizan juntos. Por ejemplo, los perritos calientes y la mostaza pueden ser complementarios si alguien va a comprar para hacer una barbacoa. Un cambio en el precio de un bien tiende a causar un cambio en la dirección opuesta en la demanda de un complementario (una reducción en el precio de los perritos calientes probablemente causará un aumento en la demanda de mostaza).

..... **PREGUNTAS DE ESTUDIO**

1. ¿Por qué dice el texto que la oferta y la demanda nunca puede demostrarse que son falsas?
2. ¿Por qué según el texto la demanda es una instantánea en el tiempo?
3. ¿Cómo se pasa de curvas de demanda o de oferta individuales a previsiones de mercado de oferta y de demanda?
4. Explica cómo el proceso de mercado tiende a empujar los precios hacia sus niveles de equilibrio.
5. Si la oferta aumenta mientras disminuye la demanda, ¿Qué podemos decir de sus efectos sobre el precio (de equilibrio) ? ¿Qué pasa cuando cambia la cantidad (de equilibrio)?

* Material difícil.

** Material más complicado todavía.

LECCIÓN 12

12. Interés, crédito y deuda.

En esta lección aprenderéis ...

- La función de interés en una economía de mercado.
- Los tipos comunes de operaciones de crédito.
- Los pros y contras de tener deudas

Intereses: es cuestión de tiempo.

Como ya hemos aprendido en la lección 10, el interés es la cantidad de dinero que se le paga a un prestamista por encima de lo que se le ha de devolver en concepto de principal del préstamo. Por ejemplo, si alguien presta a otro 1.000 dólares y recibe 1.080 dólares un año más tarde, el principal será de 1.000 dólares y el prestamista habrá ganado 80 dólares en intereses. Por lo general, la gente habla del tipo de interés, que es el interés expresado como un porcentaje del principal, que se calcula generalmente para un período anual. En nuestro ejemplo, el préstamo lleva aparejado un tipo de interés anual del 8 %.

El tema del interés y la explicación de cómo los mercados determinan los concretos tipos de interés, puede ser una de las áreas más complicadas de la Teoría Económica. En la presente lección, obviamente, sólo explicaremos lo básico. En esencia, el interés tiene que ver con el tiempo. Los prestamistas deben ser compensados (con intereses) por renunciar a tener dinero disponible ahora, a cambio de la promesa de que les será devuelto un dinero que no tendrán disponible hasta una fecha futura. Por otra parte, la razón por la que los prestatarios están dispuestos a pagar intereses se debe a que valoran el tener dinero (y las cosas que puede comprar) ahora, en este momento, en lugar de posponer sus compras y tener que realizarlas en el futuro. Un tipo de interés

positivo implica una preferencia temporal, esto es, el deseo (a igualdad de condiciones) de disfrutar de los bienes antes, en vez de tener que esperar a más tarde.

El tipo de interés nos dice lo mucho que el mercado valora un dólar actual comparado con un dólar futuro. Ahora mismo, el "precio de mercado" de un billete de 100 dólares es, por supuesto, de 100 dólares ¿Pero cuánto vale ahora mismo la estricta garantía de que un billete de 100 dólares me será devuelto dentro de exactamente un año? Sin duda no vale 100 dólares. Excepto en circunstancias muy inusuales, nadie daría un billete de 100 dólares hoy a cambio de recibir el mismo billete de 100 dólares dentro de 12 meses. Sabemos que en la práctica, la gente paga menos de 100 dólares hoy, a cambio de la promesa —incluso la promesa de un prestamista muy fiable— de recibir un pago futuro de 100 dólares. El tipo de interés de mercado nos muestra exactamente a cuanto asciende el descuento en dólares futuros o cuál es la prima en dólares corrientes. Por ejemplo, a un tipo de interés del 5 %, la gente pagaría alrededor de 95,24 dólares hoy, a cambio de una promesa, con garantías, de recibir 100 dólares dentro de exactamente un año.¹

En cierto sentido, el tipo de interés es un tipo de cambio entre monedas, excepto que las dos monedas (que se intercambian) son dólares americanos "actuales" y dólares americanos "futuros". Un tipo de cambio normal muestra cuántos dólares americanos se cambian por un euro o por un peso mexicano, mientras que un tipo de interés muestra el número de dólares del año "2010" que se cambiarían por un billete de un dólar del año "2011", si el año actual es 2010.

Una empresa tiene que utilizar los tipos de cambio cuando opera en varios países con el fin de llevar sus cuentas con arreglo a un común denominador. Por ejemplo, si una empresa compra ciertos componentes chinos, cuyos precios cotizan en yuanes, paga pesos a sus trabajadores de México que montan las piezas de los productos terminados y finalmente vende estos últimos en los Estados Unidos a cambio de dólares, entonces los contables de la empresa tendrán que traducir las tres monedas a un denominador común (supuestamente dólares) para saber si su empresa está obteniendo un beneficio o realizando una pérdida.

Del mismo modo, los tipos de interés para varias duraciones o vencimientos permiten a las empresas hacer un seguimiento de sus cuentas respecto de operaciones que se desarrollan durante varios años (no países). Si la empresa compra las materias primas de los proveedores de Estados Unidos en 2010 y luego paga a los trabajadores estadounidenses para procesar los materiales durante el año 2011, y, finalmente, vende los productos terminados gradualmente a lo largo del año 2012, los contables de la empresa no pueden

1 Puedes comprobar que $95.24 \times 1.05 = 100.00$ dólares.

ignorar el elemento tiempo para los distintos gastos e ingresos. Los dólares pagados por las materias primas en el año 2010, así como los dólares pagados a los trabajadores en 2011, tienen un valor de mercado superior a los dólares recibidos de los clientes en 2012, por lo que los contables tienen que descontar ese valor del dinero que recibirán más tarde. Los tipos de interés de mercado ayudan a determinar el descuento apropiado a aplicar con el fin de analizar unas operaciones que abarcan, en conjunto, tres años y dar respuesta a la pregunta: "¿Tuvimos beneficios?".

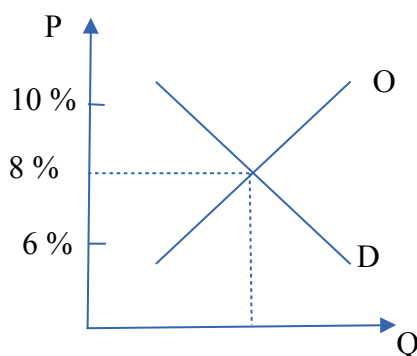
Es importante señalar que cuanto mayor sea el tipo de interés, más orientadas hacia el presente serán las operaciones. Si hay una operación a muy largo plazo, que requiere continuos insumos de mano de obra y materias primas durante muchos años antes de que se pueda conseguir el producto acabado, entonces, cuanto mayor sea el tipo de interés menos rentable será la operación. Esto se debe a que el empresario que ejecuta la operación va a tener que gastar dinero hoy y durante muchos años con la esperanza de tener ingresos en una fecha que se encuentra en el distante futuro. Cuanto mayor sea el tipo de interés, mayor será la "penalización" impuesta por la larga duración de la operación y mayor el incentivo que el mercado proporcionará a los empresarios para que conviertan rápidamente sus recursos en bienes finales para sus clientes.

Por otra parte, un tipo de interés bajo da "luz verde" a los empresarios para iniciar procesos de producción más largos. Aún manteniéndose invariables todos los precios de los materiales y tratándose del mismo producto final, un proyecto dado puede parecer poco rentable a un tipo de interés alto, pero rentable a un tipo de interés más bajo. Como el resto de precios del mercado, los tipos de interés guían a los empresarios a invertir sus limitados recursos de manera eficiente.

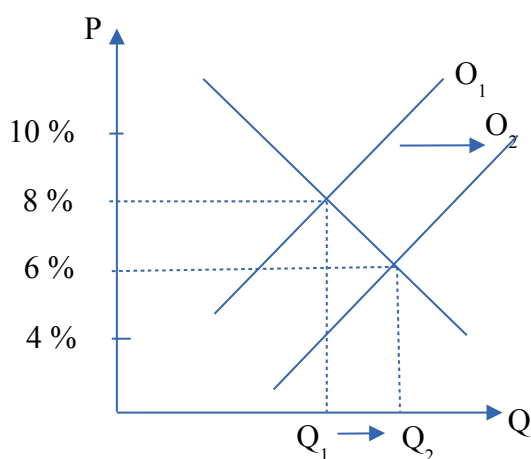
Ahorro, inversión y crecimiento económico

Recordad que en la Lección 10 vimos cómo un aumento del ahorro permite una mayor inversión y un crecimiento económico más rápido. Ahora estamos en disposición de mostrar cómo el tipo de interés de mercado ayuda a este proceso.

En primer lugar, imaginemos un escenario inicial en el que el tipo de interés es del 8 %. Podemos utilizar las curvas de oferta y demanda (como se explica en la Lección 11) para ilustrar el tipo de interés de equilibrio inicial en el mercado de recursos disponibles para ser prestados:

Ilustración 15: Mercado crediticio

Observad que el eje X del gráfico se refiere a la cantidad total de dinero que se está pidiendo prestado (dinero demandado) y se está dispuesto a prestar (dinero ofertado). El eje Y se refiere al precio del préstamo, que es igual al tipo de interés. Algunas personas dicen que el interés es el "precio del dinero", pero eso es inexacto; es el precio de tomar dinero prestado. En nuestro ejemplo, tomar 100 dólares prestados durante un año tiene un precio de 8 dólares; quien haya tomado dinero prestado, una vez haya devuelto el principal del préstamo, aún tendrá que desembolsar 8 dólares más en concepto de intereses.

Ilustración 16: Mercado crediticio

El tipo de interés es el precio de equilibrio que iguala la cantidad de dinero que se pide en préstamo con la cantidad de dinero ofrecida en préstamo. Si el tipo de interés fuese bastante alto, entonces los prestamistas estarían dispuestos a prestar más dinero del que los prestatarios querrían pedir prestado (Estad seguros de que a tipos de interés más altos —en igualdad de

condiciones— los prestamistas querrían ofrecer más fondos mientras que los prestatarios exigirían menos fondos). Por otro lado, si en el gráfico anterior el tipo de interés estuviera por debajo de 8 %, entonces habría escasez de fondos disponibles para ser prestados ya que los prestatarios intentarían conseguir más dinero prestado (aumentaría el monto total expresado en dólares) del que los prestamistas estarían colectivamente dispuestos a prestar. Con nuestras curvas de oferta y demanda, como se muestra más arriba, sólo a un tipo de interés del 8 % es posible que tengamos un equilibrio en el que los prestamistas querrán proporcionar exactamente tanto dinero para préstamos como la gente desee pedir prestado. Ahora bien: ¿Qué pasa si la mayoría de los miembros de la comunidad decide ahorrar más? En un marco de oferta y demanda, ilustramos este cambio desplazando a la derecha la curva de oferta de fondos, porque a cada hipotético tipo de interés (precio) los proveedores estarán dispuestos a aportar al mercado una mayor cantidad del dinero que tengan ahorrado para dedicarlo a préstamos. Supongamos que la mayor inclinación que muestra la comunidad hacia el ahorro conduce a una bajada del tipo de interés (el precio de un préstamo) hasta el 6 % y a un aumento en la cantidad total de dólares prestados y tomados a préstamo.

Ahora disponemos de una imagen más completa para comprender mejor el proceso descrito en la Lección 10. Cuando una comunidad, en general, ahorra más, esto presiona hacia abajo los tipos de interés y conduce a que haya más fondos disponibles para los prestatarios. Los menores tipos de interés envían una señal a los empresarios para que participen en proyectos a largo plazo que ahora serían rentables. En la lección 10 ya vimos que cuando en una comunidad, la gente, en promedio, reduce su consumo presente (el gasto en comidas en restaurantes, vacaciones, productos electrónicos, etc ...) esta austeridad libera recursos físicos y permite una mayor inversión en maquinaria, en herramientas y en otros bienes de capital, lo que, eventualmente, aumentará la producción futura. Pero ahora vemos cómo el tipo de interés de mercado desempeña un papel a la hora de ayudar a los empresarios a adaptarse a las nuevas preferencias de sus clientes y los guía en el cambio de toda la estructura de producción para que se oriente más hacia el futuro.

Operaciones normales de crédito

En una operación de crédito simple, una de las partes entrega el dinero que ha ahorrado a cambio de la promesa, que le hace la otra parte, de darle en pago una cantidad especificada de dinero en una fecha futura o una serie de pagos de dinero en varias fechas determinadas.²

2 Tenga en cuenta que si un comerciante permite a un cliente comprar mercancía "a crédito", se puede descomponer la transacción global en dos eventos distintos: en primer lugar el

En los ejemplos que se discuten en esta sección, las operaciones de crédito no crean dinero, simplemente transfieren dinero de un titular a otro.³ Cuando alguien compra un paquete de chicles, no crea dinero; el comprador entrega dinero a cambio del paquete de chicles. De la misma manera, una operación de crédito sencilla tampoco crea dinero —el prestamista entrega el dinero a cambio de un pagaré del prestatario—. Debido a este hecho, las operaciones de crédito por sí mismas no tienden a “hacer subir los precios” como mucha gente cree. El prestatario puede gastar más en el momento presente de lo que de otro modo sería capaz de gastar, eso es verdad, pero a costa de que el prestamista pueda gastar menos en la misma medida. En el momento de la devolución, el prestatario debe restringir su gasto con el fin de devolver el capital y pagar los intereses, pero esa afluencia de dinero le da mucha más capacidad de gasto al prestamista.

Bonos u obligaciones

Cuando una empresa desea pedir dinero prestado, vende un bono o una obligación, que es un título jurídico que da derecho al tenedor del bono a percibir una corriente o flujo de ingresos que le tiene que pagar quien emite el bono (es decir, la empresa). No hay nada misterioso en el hecho de “emitir” un bono; simplemente es un contrato estandarizado en el que una empresa pide prestado dinero a otras personas de la comunidad. La persona que “compra el bono”, su tenedor, no está haciendo realmente nada más que prestar dinero (el precio del bono) a cambio de la promesa oficial de la compañía de pagarle intereses a intervalos regulares y, finalmente, de devolverle el principal prestado.

Bancos

Cuando una persona quiere pedir dinero prestado puede llegar a acuerdos individuales con varias personas. Sin embargo, en muchos casos, los prestatarios utilizan los servicios de un intermediario financiero, tal como un banco. El banco es un intermediario entre los prestamistas finales y los prestatarios en el mercado de dinero. En primer lugar, el banco actúa como prestatario, cuando los depositantes prestan sus fondos al banco (y perciben cierto tipo de interés por sus depósitos). En segundo lugar, el banco utiliza estos fondos para actuar como prestamista de quienes deseen pedir prestado dinero en el mercado de crédito (que tendrán que pagar un tipo de interés mayor por el dinero que les preste el banco).

comerciante presta dinero al cliente en ciertos términos y luego el cliente utiliza el dinero prestado para comprar mercancía del comerciante.

3 En la actualidad, la mayoría de los Estados han institucionalizado la práctica de la banca de reserva fraccionaria, en la que los bancos realmente crean nuevo dinero cuando conceden un préstamo. Este es un tema complejo que no vamos a discutir en este libro introductorio.

Un banco que tenga éxito es el que sea capaz de ganar suficiente dinero con el margen (la diferencia entre la tasa de interés que cobra a los prestatarios y la tasa de interés que paga a los depositantes, sus prestamistas) con el fin de pagar a su personal y otros gastos, así como proporcionar un ingreso al empresario o empresarios que gestionan el banco. Una de las principales razones de que el banco sea capaz de mantener este diferencial es que los diferentes prestatarios tienen distintos grados de riesgo crediticio.

Considerad el caso de una pareja de jóvenes que desean obtener un préstamo con garantía hipotecaria para comprar una nueva vivienda por 200.000 dólares. En última instancia, van a pedir prestado el dinero de diversos ahorradores repartidos por toda la comunidad. Pero si los prestatarios potenciales fuesen llamando de puerta en puerta, tratando de encontrar a 200 personas que les dieran 1.000 dólares cada una a cambio de que la pareja estampara su firma en un contrato de préstamo, probablemente no encontrarían a muchos voluntarios. Y de hallarlos, el tipo de interés que les cobrarían sería bastante alto. El problema es que el ahorrador individual no conoce realmente muy bien a la pareja y, aunque sus integrantes sean muy trabajadores y sinceros, un despido laboral o un problema de salud podría provocar que no pudiesen devolver el préstamo.

Ahora entendemos la función que desempeña un intermediario financiero, como un banco. Los miembros de una comunidad están dispuestos a depositar su dinero en un banco porque es mucho menos probable que pierdan sus ahorros que si se los entregan a cualquier prestatario individual. Así que están dispuestos a prestar el dinero a un tipo de interés contractual mucho más bajo del que hubieran exigido a la pareja que quería comprar la casa. Por otro lado, el banco puede permitirse prestar a la pareja porque cuenta con expertos cuyo trabajo consiste en evaluar las probabilidades de que atiendan los vencimientos de la hipoteca en plazo. Al hacer posible los préstamos hipotecarios no sólo a una pareja, sino a cientos o miles de compradores de viviendas, el banco reduce el perjuicio asociado al impago de cualquier préstamo en particular. En tanto que el banco haya estimado adecuadamente los riesgos de impago de los créditos concedidos a sus diferentes prestatarios, podrá absorber el número esperado de impagados y fallidos como parte del coste de hacer negocios. Los tipos de interés que cobran de sus distintos contratos hipotecarios y de otros préstamos ya habrán descontado el riesgo asociado a cada prestatario.

Cuando los ahorradores que hay en una comunidad prestan su dinero a los prestatarios valiéndose de intermediarios financieros, como son los bancos, esto permite que los riesgos se agrupen y se distribuyan de manera más uniforme. Si, por ejemplo, el 1 % de las parejas que piden dinero prestado para comprar una casa no pagan la hipoteca, la pérdida no recae totalmente

sobre el desafortunado 1 % de los prestamistas que pierde los ahorros de su vida. Por el contrario —asumiendo que los bancos hayan hecho un buen trabajo—, las pérdidas derivadas del impago de las hipotecas contratadas se distribuyen uniformemente entre todos los prestamistas, lo que se refleja en el hecho de que perciben un tipo de interés más bajo de sus depósitos bancarios que el tipo que los prestatarios finales están pagando por sus hipotecas.

Tarjetas de crédito

Una forma popular de transacción crediticia viene hoy en día implícita en el uso de una tarjeta de crédito. Cuando un cliente compra, por ejemplo, un par de zapatos en el centro comercial y desliza su tarjeta de crédito por el lector de tarjetas, lo que realmente sucede es que el emisor de la tarjeta de crédito anticipa el dinero a la tienda y carga el préstamo en la cuenta del cliente. Al igual que con las demás operaciones descritas anteriormente, tampoco en este caso se crea ningún dinero nuevo. En principio, la transacción equivaldría a una operatoria que consiste en que un representante de la compañía emisora de la tarjeta de crédito entre en la tienda y le entregue el dinero al cliente a cambio de que éste le firme una promesa de devolvérselo con intereses y a que, acto seguido, el cliente entregue el dinero recién prestado al empleado de la tienda. El uso de tarjetas de crédito de plástico, que no es tan familiar, es sólo una cuestión de conveniencia que permite que ese engorroso proceso de dos pasos se pueda realizar en cuestión de segundos.

Al igual que los demás prestamistas, los emisores de tarjetas de crédito deben tener cuidado al prestar dinero. Cuando alguien solicita una tarjeta de crédito, la empresa que la emite revisará el historial de crédito del solicitante para juzgar las probabilidades de que pueda reembolsar el dinero que se le preste. Hay distintas empresas que ofrecen el servicio consistente en llevar un registro histórico actualizado de las deudas contraídas y de la reputación crediticia de quienes solicitan préstamos. Estas empresas venden a los prestamistas "calificaciones crediticias" de cada solicitante para que sea más fácil al prestamista determinar si es probable que el prestatario pague a tiempo. Los solicitantes con "buenas referencias crediticias" (lo que significa una alta puntuación crediticia) han demostrado que son responsables y se puede confiar en que pagarán los saldos de sus tarjetas de crédito. Por otro lado, un solicitante que tenga una deuda elevada con otras empresas y cuente con antecedentes de vencimientos impagados tendrá un historial de "crédito deficiente" (lo que significará una baja puntuación crediticia) y no se le podrá autorizar una nueva tarjeta o se le autorizará una tarjeta, pero con un límite de crédito muy modesto. Por paradójico que pueda parecer, al no haber antecedentes que el emisor pueda revisar para ver cómo maneja sus deudas,

alguien que nunca haya tenido una tarjeta de crédito o que nunca haya tomado dinero prestado, puede tener dificultades a la hora de conseguir que se le autorice una tarjeta con un límite de crédito alto.

Los pros y contras de tener deudas

Es comprensible que algunas personas adviertan que "nunca se debe tener deudas" y que "si no puedes pagar en efectivo para comprar algo, entonces es mejor que no te lo permitas". De hecho hay mucho de verdad en esta advertencia y mucha gente puede atestiguar que las deudas excesivas que acumularon en sus tarjetas de crédito arruinaron sus vidas. En un mercado libre, cuando un consumidor opta por comprar a crédito es una acción voluntaria en la que el consumidor cree que los beneficios de disponer de inmediato de lo comprado superan a los costos de tener que pagar el préstamo (con intereses) en el futuro. De modo que cuando algunos critican las compras a crédito, se basan en el hecho de que las personas a menudo pueden lamentar sus decisiones anteriores, por muy voluntarias que fueran.

En lo relativo a las compras a crédito de los consumidores, existe una distinción importante entre las que están aseguradas y las que no. Un préstamo asegurado cuenta con una garantía que lo respalda, a menudo ésta viene constituida por el propio bien adquirido gracias al préstamo. Ejemplos típicos incluyen una hipoteca, en la que la casa (y el solar que ocupa) sirve como garantía o un préstamo para comprar un coche en el que el propio vehículo hace de garantía. Aunque sean también operaciones a crédito, indudablemente nuestra valoración de la conveniencia de acometer semejantes operaciones será distinta sabiendo que la elevada deuda se contrajo para adquirir un valioso nuevo activo. Por ejemplo, si alguien pidió prestados 10.000 dólares para irse de crucero, no le quedaría nada después (excepto los recuerdos) mientras que alguien que pidiese prestados 10.000 dólares para comprar un coche nuevo podría vender el coche y pagar la mayor parte de la deuda restante en el caso de que sus circunstancias cambiaran.⁴

El ejemplo más evidente de lo que se llama deuda productiva tiene lugar cuando un empresario pide dinero prestado a fin de ampliar sus operaciones mercantiles. Por ejemplo, una gran empresa puede emitir 10 millones de

4 En sentido estricto, la distinción entre un préstamo asegurado y un préstamo sin garantía no coincide perfectamente con los distintos fines a los que se puede destinar el dinero prestado. Por ejemplo, alguien podría obtener un préstamo garantizándolo con su coche (que compró previamente con dinero en efectivo) que serviría así de garantía para, a continuación, gastar el dinero recibido en préstamo en un crucero de vacaciones. Por otra parte, un dentista podría utilizar su tarjeta de crédito personal con el fin de comprar una nueva computadora para la recepcionista de la clínica. Sigue siendo cierto, sin embargo, que la valoración del riesgo crediticio de una persona le penalizará en mayor medida si una determinada deuda no está asegurada y no existen activos "en garantía" del préstamo.

dólares en nuevos bonos para poder financiar la construcción de una nueva fábrica. Siempre y cuando las cosas vayan según lo previsto, lo que pasará es que la empresa habrá tomado prestado 10 millones de dólares de los ahorradores de la comunidad, que empleará en comprar materias primas y equipos y en pagar salarios a los trabajadores. Cuando la fábrica se ponga en marcha, los ingresos de la empresa serán mayores de los que habría tenido y con ese excedente la empresa podrá realizar pagos periódicos de intereses a los nuevos tenedores de bonos, y, eventualmente, eliminar por completo la deuda al reembolsar el principal. En muchos aspectos, el recurso al endeudamiento constituye una de las formas que tienen las empresas para obtener fondos con los que financiar nuevas inversiones, siendo otro de los posibles procedimientos la emisión de acciones, un tema que abordaremos en la Lección 14.

Las personas físicas también pueden contraer deudas productivas cuando reciben préstamos para ir a la universidad o para estudiar la carrera de medicina. La característica esencial de la deuda productiva es que el dinero prestado se invierte con el fin de aumentar los ingresos futuros del prestatario, por lo que el pago del préstamo no será una carga.

Recapitulación de la Lección ...

- En una economía de mercado, los tipos de interés ayudan a coordinar las preferencias de los consumidores a la hora de decidir si optan por consumir más pronto o más tarde, ayudan también a los productores con sus inversiones a la hora de decidir si acometen proyectos que tarden más o menos tiempo en completarse. Si la gente está impaciente por gastar su dinero, entonces el tipo de interés tendrá que ser alto y los productores invertirán en proyectos que tengan un plazo relativamente corto. Si la gente está dispuesta a posponer la gratificación inmediata de sus deseos y a ahorrar el excedente, entonces el tipo de interés será bajo y los productores podrán invertir en proyectos a más largo plazo.
- Las operaciones ordinarias de crédito incluyen los casos en que las empresas piden prestado dinero mediante la emisión de bonos, a los compradores que solicitan y contraen préstamos hipotecarios con los bancos y a los casos de individuos que pagan por sus compras mediante el uso de tarjetas de crédito.
- Hay pros y contras en el hecho de contraer deudas. En el lado positivo, la deuda permite al prestatario no tener que esperar para hacer compras, hacerlas antes. En el lado negativo, una mayor carga de deuda obliga al prestatario a dedicar una mayor proporción de sus ingresos al pago de intereses (o "gastos financieros") a la entidad crediticia, dejando menos ingresos disponibles para su disfrute actual o futuro. En algunas situaciones asumir una deuda puede ser "productivo" si el dinero prestado se invierte en vez de dedicarlo al consumo inmediato.

NUEVOS TÉRMINOS

Preferencia temporal: el grado en que las personas prefieren consumir más temprano a más tarde en el tiempo; un indicador de la impaciencia de las personas a la hora de disfrutar o aprovechar los recursos.

Descuento: el porcentaje que se deduce al valorar una cantidad de dinero actual por el hecho de que no se percibirá realmente hasta una fecha futura.

Tipo de cambio: el "precio" de una moneda en términos de otra, o cuántas unidades de una moneda se cambiaría por una unidad de otra moneda.

Madurez: la duración de un préstamo específico y la tasa de interés que se le aplica (los préstamos y sus correlativas obligaciones pueden tener vencimientos más cortos o más largos).

Mercado crediticio: el mercado en el que los prestamistas dan dinero a los prestatarios a una tasa de interés pactada.

Transacción crediticia: un intercambio mediante el que una persona renuncia actualmente a algo (como el dinero) mientras que otra se compromete a renunciar a algo (como el dinero) en el futuro.

Bonos u obligaciones: de una empresa (IOU)⁵, que es una promesa jurídicamente vinculante de devolver el dinero prestado más los intereses. El comprador de un bono da dinero a la empresa hoy, con la esperanza de recibir el principal más los intereses en el futuro.

Reserva Bancaria Fraccionaria: la práctica típica mediante la cual los bancos no mantienen todos los depósitos de sus clientes en su caja fuerte. En otras palabras, todos los clientes del banco tienen más dinero depositado del que el banco tiene en efectivo en su caja fuerte.

Intermediario financiero: una persona u organización que hace de "intermediario" entre prestamistas y prestatarios.

Banco: el intermediario financiero más común, que tiene depósitos de muchos prestamistas diferentes y otorga préstamos a muchos prestatarios diferentes.

Depositantes: Las personas que depositan su dinero en un banco.

Margen comercial: la diferencia entre el tipo de interés que percibe un intermediario financiero (como un banco) de sus prestatarios, en comparación con el tipo de interés que paga a sus acreedores o depositantes. Un diferencial

5 IOU: en inglés son las iniciales de la frase "I Owe You" que se traduciría como un reconocimiento de deuda "Yo Te Debo" (Nota del Traductor).

positivo permite que el intermediario financiero pueda obtener ingresos de sus actividades, siempre y cuando haya calculado correctamente la probabilidad de impago de sus prestatarios.

Riesgo de crédito: la probabilidad de que un prestatario no pueda pagar un préstamo.

Hipoteca: un tipo especial de préstamo en el que el prestatario destina los fondos prestados a comprar una casa (u otros bienes inmuebles). Por lo general la propiedad sirve como garantía del préstamo hipotecario.

Impago: una situación que se produce cuando un prestatario no devuelve un préstamo a su vencimiento.

La morosidad: casos en los que el prestatario no está en buenos términos con el prestamista (como con un banco) al no haber atendido los pagos al serles requeridos en sus vencimientos respectivos.

Tarjeta de crédito: es un sistema que permite al prestatario conseguir préstamos prácticamente de forma instantánea de la empresa que emite la tarjeta de crédito al realizar compras.

Historial crediticio: registro histórico del endeudamiento y del comportamiento de pago de una persona.

Puntuación crediticia: puntos que una agencia asigna a una persona en base a su historial de crédito, lo que ayuda a los potenciales prestamistas a evaluar el grado de riesgo de prestar dinero a la persona.

Límite de crédito: la cantidad máxima de dinero que una persona puede pedir prestado con cargo a una fuente pre—aprobada (como mediante una tarjeta de crédito).

Préstamo garantizado: un préstamo que tiene un activo (tal como una casa, coche, etc...) que se comprometió como garantía, para el caso de que el prestatario no pague. La ventaja para el prestatario es que el tipo de interés es más bajo de lo que lo sería en un préstamo comparable concedido sin garantía.

Préstamo sin garantía: un préstamo que no tiene ninguna garantía que le sirva de respaldo. Si el prestatario no paga, al prestamista no le quedan otras opciones. La ventaja para el prestatario es que ninguno de sus demás bienes puede ser embargado (o "recobrado") en caso de incumplimiento.

Colateral o garantía: un activo que un prestatario "aporta en garantía" al solicitar un préstamo. Si el prestatario no paga, el prestamista puede tomar posesión de la garantía para resarcirse (Por ejemplo, si un prestatario quiere dinero para comprar una casa o un coche, estos elementos por sí mismos pueden servir como garantía, lo que significa que si el prestatario deja de

hacer algún pago en los plazos previstos, el prestamista puede tomar el control de la casa o el coche).

Deuda productiva: la deuda utilizada para financiar inversiones. Idealmente, los ingresos adicionales derivados de una inversión permitirán que el prestatario pueda hacer frente a los pagos de intereses resultantes del aumento de la deuda, por lo que el mayor endeudamiento es algo que "merece la pena".

PREGUNTAS DE ESTUDIO

1. ¿Por qué hemos titulado el primer apartado "Intereses: es cuestión de tiempo"?
2. ¿Cuál es la relación entre las tasas de interés y los tipos de cambio de divisas?
3. ¿Por qué un tipo de interés bajo da "luz verde" a los procesos de producción largos?
4. ¿Qué es objeto de una operación de crédito?
5. ¿Qué deuda es "deuda productiva"?

* Material difícil.

** Material más complicado todavía.

LECCIÓN 13

13. Contabilidad de Pérdidas y Ganancias

En esta lección aprenderéis ...

- La distinción entre intereses y beneficios.
- La función social de la contabilidad de pérdidas y ganancias.
- Los límites de la contabilidad de pérdidas y ganancias.

Las Pérdidas y Ganancias guían a los Empresarios

En las lecciones anteriores hemos demostrado cómo en una economía de mercado los precios de mercado guían las acciones de todo el mundo. Por ejemplo, si una ola de frío inesperado reduce la cosecha de naranja, entonces la caída repentina de la oferta hará que los precios de las naranjas y del zumo de naranja aumenten¹, lo que a su vez llevará a que los consumidores compren menos naranjas y cartones de zumo de naranja. Por emplear otro ejemplo diferente, si aumenta la preocupación de las personas por tener los dientes alineados, la demanda de correctores aumentará, lo que en última instancia llevará a que más estudiantes elijan una carrera en ortodoncia.² Los

-
- 1 Estamos hablando a grandes rasgos. Técnicamente, una ola de frío por sí misma no hace que los precios suban e incluso una reducción en el suministro físico tampoco causa que los precios suban. Más exactamente, deberíamos decir que la ola de frío cambia la situación de los productores de naranja por lo que después sus nuevas valoraciones subjetivas interaccionan con las valoraciones subjetivas originales de los compradores en el mercado, de manera que el precio de equilibrio de las naranjas será más alto de lo que era antes. Pero es obviamente mucho más fácil decir que "la oferta cayó por lo que el precio subió".
 - 2 Como siempre, estos ejemplos deben interpretarse como tendencias que sólo conducirán a cambios reales en tanto que otras cosas se mantengan iguales. Si la caída de la oferta de naranja se acompaña de un nuevo estudio que demuestra que el zumo de naranja causa cáncer, entonces el precio del zumo de naranja podría terminar bajando. Por otra parte, incluso aunque

precios de mercado actúan como señales que dan cuenta de la existencia de cambios subyacentes, tanto en el mundo físico como en las preferencias subjetivas, permitiendo que las personas ajusten su comportamiento a la luz de las nuevas realidades.

Los empresarios no responden a los precios, sino más bien a la diferencia entre determinados precios. En concreto, los empresarios estiman las cantidades que deben gastar en los ingredientes o insumos de su producción (trabajadores contratados, materias primas, factura de electricidad, etc.) y después pronostican los ingresos totales que recibirán de los clientes con la venta de sus productos o servicios terminados. En pocas palabras, los empresarios estiman si el curso de acción que se han propuesto dará lugar a una ganancia o a una pérdida, este cálculo implica tomar en consideración los precios actuales y futuros del mercado.

En términos generales, las actividades que generan altos beneficios (monetarios) atraerán a más empresarios, mientras que las que causan pérdidas repelerán a los empresarios. En una economía de mercado con una competencia abierta, hay una tendencia a que las ganancias y pérdidas monetarias se vean minoradas con el paso del tiempo, conforme los empresarios vayan adaptándose a la situación. Cuando más empresarios se reúnen en una actividad altamente rentable, sus esfuerzos para comprar los insumos necesarios provocan que sus precios suban, mientras que el aumento de la producción del bien o servicio final hace que el precio para el consumidor caiga. La brecha entre los dos conjuntos de precios –que son los que estaban impulsando los altos márgenes de rentabilidad originales— tiende a contraerse, por lo que las ganancias monetarias desaparecen también.

Lo contrario ocurre cuando una actividad está plagada de pérdidas recurrentes. Los nuevos empresarios evitarán esa industria y los que estaban originalmente en ella reducirán sus operaciones o la abandonarán y se trasladarán a una línea de trabajo diferente. La demanda total de los empresarios para los insumos necesarios caerá, dando lugar a precios más bajos para los trabajadores, las materias primas y los demás elementos utilizados en esa actividad en particular. Por otro lado, la menor oferta de los bienes o servicios finales tenderá a elevar el precio que el consumidor tendrá que pagar. Este proceso continuará hasta que el precio final se haya elevado lo suficiente y los precios de los insumos hayan caído lo bastante para que los empresarios que sigan en activo en la industria ya no sufran pérdidas en la producción del bien o servicio en cuestión.

los ingresos de los dentistas se eleven a causa de una mayor demanda de correctores, puede que un menor número de estudiantes entre en la profesión si una leyenda urbana presenta a los dentistas como gente que hace un trabajo sucio e insatisfactorio.

Intereses frente a beneficios

Hemos explicado que cuando un empresario calcula si su negocio está dando o no beneficios debe tener en cuenta los precios de los diversos insumos que utiliza en sus operaciones. Por ejemplo, si dirige una fábrica que produce aparatos de televisión, tiene que tener en cuenta: (a) los salarios que paga a sus trabajadores de la línea de montaje; (b) los precios de los metales y plásticos que compra a granel; (c) e incluso los pagos que haga a la empresa que le abastece la electricidad que su funcionamiento requiera. Su negocio sólo será rentable si los ingresos que gana de la venta de aparatos de televisión es suficiente para cubrir estos elevados gastos.

Sin embargo, hasta ahora hemos ignorado un "input" muy importante en cualquier operación comercial a largo plazo: el capital financiero invertido en ella y el "precio" asociado a esta inversión, según lo expresado por el pago de intereses. Para ver como influyen los pagos de intereses en la rentabilidad, lo más fácil es usar un ejemplo concreto.

Supongamos que alguien puede gastar 10.000 dólares en enero para comprar una parcela de terreno que contiene una plantación de abetos jóvenes para venderlos en Navidad. El nuevo propietario no necesita gastar más dinero. Todo lo que tiene que hacer es esperar hasta diciembre cuando podrá vender los 100 árboles ya crecidos a un promedio de 30 dólares cada uno. Después de que todos los árboles hayan sido vendidos, también podrá vender la parcela vacía por 7.300 dólares. Con los ingresos de los árboles y de la venta del terreno, el empresario habría transformado su inversión original de 10.000 dólares en $3.000 + 7.300 = 10.300$ dólares, que es sin duda más dinero del que tenía cuando empezó ¿Podemos concluir que el negocio de los árboles de Navidad fue rentable?

Antes de responder a la pregunta, nuestro silvicultor debería tener en cuenta el pago de intereses. Por ejemplo, si originalmente tomó prestado 10.000 dólares de alguien a un tipo de interés anual del 5 %, entonces realmente perdió dinero con todo este asunto. Con sus 10.300 dólares en mano, tiene que pagar al acreedor que le prestó el dinero y se encuentra con que todavía debería un saldo de 200 dólares.³

Aún cuando el silvicultor hubiese utilizado sus propios ahorros, para la mayoría de los economistas todavía habría perdido dinero en el caso de que las inversiones alternativas arrojaran una tasa de rendimiento más alta (y fuesen menos arriesgadas) que el implícito 3 % de rentabilidad del negocio de

3 Estamos ignorando deliberadamente un supuesto que complicaría la cuestión y que se suscitaría si el empresario devolviese la mayor parte del préstamo antes de que hubiesen transcurrido 12 meses, en cuyo caso el gasto por intereses no sería de un total de 500 dólares, sino algo menor.

los árboles de Navidad. Por ejemplo, si en enero hubiese podido invertir 10.000 dólares de sus ahorros comprando un bono corporativo a 12 meses que le rentase un 5 % — y si considerase a esta inversión al menos como igual de "segura" que gastar su dinero arando su parcela para plantar abetos— entonces en cierto sentido sería 200 dólares más pobre por haber invertido el dinero en plantar árboles. En este caso, la "pérdida" monetaria no aparecería en los sus libros oficiales de contabilidad, porque los 500 dólares de intereses perdidos del bono corporativo que no compró habrían sido un costo de oportunidad, en lugar de un gasto explícito salido de su propio bolsillo.

En la Lección 12 aprendimos que la gente, por lo general, concede un valor superior a los dólares actuales (y a otras formas de dinero) que a los dólares futuros, lo que significa que los tipos de interés son positivos. Tenemos que tener esto en cuenta cuando hablamos de la competencia y su impacto sobre los márgenes de beneficio. Incluso a largo plazo, no es cierto que la competencia elimine completamente la diferencia entre los ingresos que un empresario recibe de vender sus productos o servicios y lo que ha gastado de su bolsillo en insumos como son la mano de obra y las materias primas. Esto es debido a que una parte de lo que se llama margen bruto (o beneficio contable) debe ir a pagar intereses sobre el capital financiero invertido en el negocio. Cuando decimos que los elevados beneficios atraen a más empresarios a un sector, nos referimos a los elevados beneficios netos (o beneficio económico), es decir, el beneficio que se obtiene después de incluir los intereses implícitos sobre el capital invertido como uno de los insumos de las operaciones.⁴

La función social de la Contabilidad de Pérdidas y Ganancias

Para muchos ingenuos observadores de la economía de mercado, la preocupación por los "resultados" responde a un mero convencionalismo que consideran arbitrario. A estos críticos les parece absurdo que una fábrica que produce, por ejemplo, medicamentos o zapatos para niños detenga la fabricación en el momento en que el propietario estime que ha maximizado el beneficio. Sin duda, sería físicamente posible producir más botes de aspirinas o más zapatos de tamaño 3T, pero el jefe no lo permite porque hacerlo supondría "perder dinero". Por otro lado, en una economía de mercado se producen a diario muchos productos que son aparentemente superfluos y

4 La mayoría de los economistas también incluirían el salario implícito que el empresario se "abona a sí mismo", como un elemento que debe restarse de los beneficios brutos o de la cuenta de resultados, para calcular el beneficio económico neto, pero en el ejemplo del árbol de Navidad, asumimos que el propietario no tiene que hacer trabajo alguno sino que le basta con esperar 12 meses para que los árboles crezcan.

muchos artículos de lujo innecesarios por el hecho de ser rentables. Los que se indignan ante este sistema podrían adoptar el lema: "Se tiene que producir para la gente, no para tener beneficios!".

Estos críticos no aprecian el servicio indispensable que la cuenta de pérdidas y ganancias ofrece a los integrantes de una economía de mercado. Cualquiera que sea el sistema social establecido, el hecho lamentable es que el mundo material es un mundo de escasez —no hay suficientes recursos para producir todos los bienes y servicios que la gente desea—. A causa de esa escasez, toda decisión económica implica compromisos, renunciaciones, en definitiva, hacer concesiones. Cuando, por ejemplo, los escasos recursos se dedican a producir más botes de aspirina, quedan necesariamente menos recursos disponibles para producir todo lo demás. No basta con preguntar: "¿No sería el mundo un lugar mejor si dispusiéramos de más medicamentos?". La pregunta pertinente sería esta otra: "¿Sería el mundo un lugar mejor si hubiese más medicinas y menos de los demás bienes y servicios —que tendrían que sacrificarse y a los que tendríamos que renunciar para poder producir más medicinas—?".

En los libros de texto introductorios estándar, a menudo se define el problema económico como la decisión de la sociedad respecto de cómo asignar los escasos recursos disponibles a la producción de bienes y servicios. En realidad, la "sociedad" no decide nada; son los miembros de la sociedad quienes, al tomar decisiones, interaccionan con los demás para determinar el destino final de todos los recursos de que dispone la humanidad. En la economía pura de mercado que estamos estudiando en esta sección del libro, todos los miembros de la sociedad respetan las leyes de propiedad privada que asignan títulos de propiedad sobre concretos recursos. En este contexto, los precios de mercado se forman cuando los individuos intercambian voluntariamente sus propiedades entre sí. Los precios resultantes a su vez proporcionan a los empresarios la posibilidad de calcular los beneficios (estimarlos) y las pérdidas (cuantificarlas) de diversas posibles actividades. Es la interacción de los dueños de los recursos cuando se involucran en intercambios voluntarios lo que "determina" qué bienes y servicios deben producir, pero las señales les son proporcionadas por los precios de mercado, —y por los cálculos de pérdidas y ganancias que de ellos resultan— ya que ayudan a los propietarios a tomar decisiones informadas.

Podría ser útil dar un paso atrás para tener una visión panorámica. Los empresarios ofrecen dinero a los propietarios de servicios, bienes de capital y recursos naturales. Los empresarios utilizan esos insumos para producir bienes y servicios que venden a los consumidores a cambio de dinero (véase el gráfico de la página siguiente).

El cliente siempre tiene razón

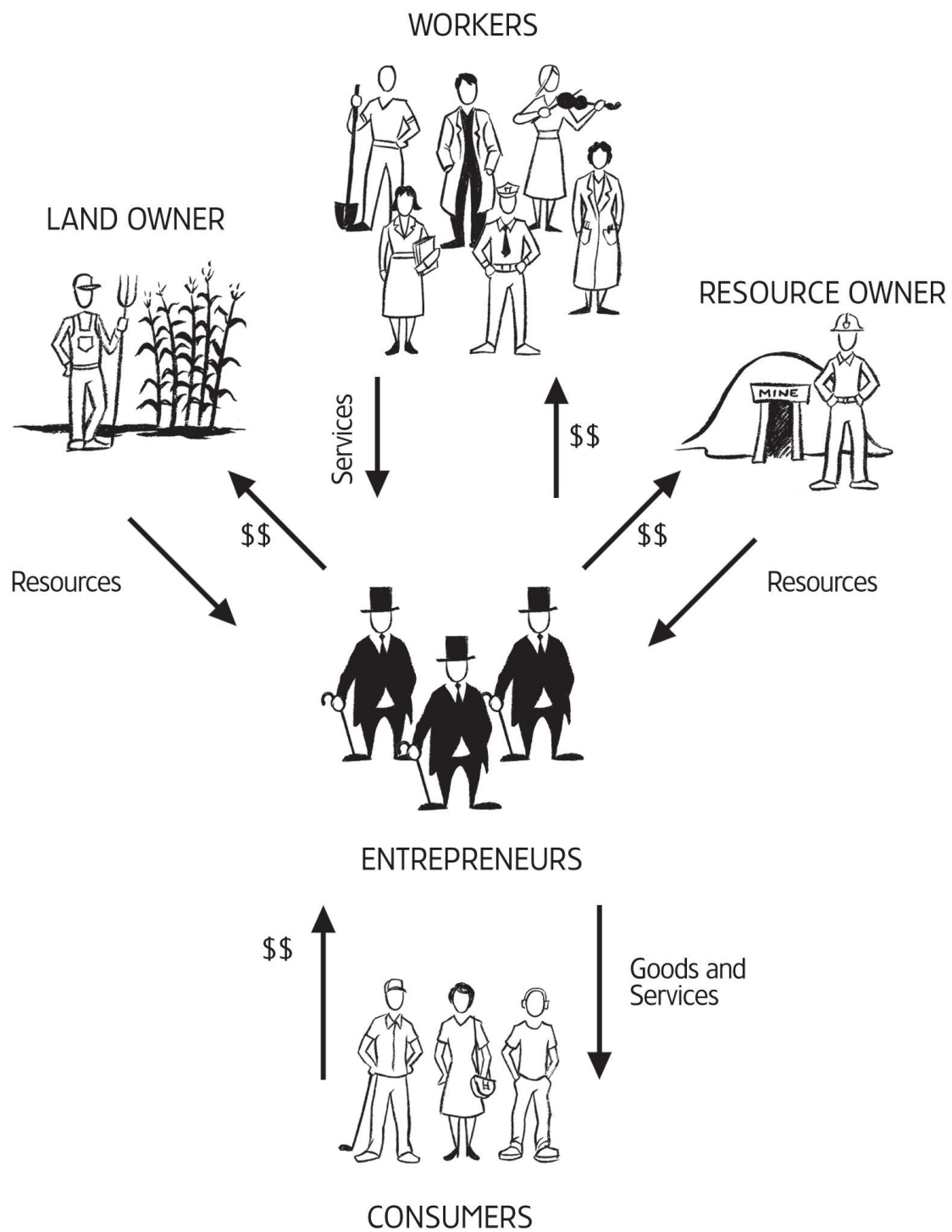
Los verdaderos jefes (en el sistema capitalista) son los consumidores. Al comprar y al abstenerse de hacerlo, deciden quién ha de ser el dueño del capital y quien debe dirigir las fábricas. Determinan qué debe producirse y en qué cantidad y calidad. Sus actitudes tienen como resultado, la pérdida o la ganancia del empresario. Vuelven pobres a los ricos y ricos a los pobres. No son patronos amables. Están llenos de caprichos y fantasías, son cambiantes e impredecibles. No les importan nada los méritos del pasado. Tan pronto como se le ofrece algo que les guste más o sea más barato, abandonan a sus antiguos proveedores.

Ludwig von Mises, "*Burocracia*", pág. 227

Cuando un proyecto empresarial concreto fracasa, lo que significa, en última instancia, es que los consumidores no estaban dispuestos a gastar el suficiente dinero en su producción final, de forma que se pudieran cubrir las concesiones que el empresario tuvo que hacer con el fin de adquirir los escasos recursos por los que pujaban otros empresarios para dedicarlos a sus propias empresas.

Para ver este principio más concretamente, emplearemos un ejemplo sencillo. Supongamos que un constructor de éxito muere y traspasa su empresa a uno de sus hijos y que éste resulta ser un necio. Al hijo se le ocurre la brillante idea de construir nuevos edificios de apartamentos recubiertos de oro puro. Acertadamente estima que habría una gran demanda de apartamentos en los que hubiera ascensores, pasillos y bancos de cocina chapados en oro. De hecho, el hijo podría alquilar sus viviendas por un precio mensual mucho más alto que los propietarios de apartamentos normales situados en zonas similares.

The Big Picture: Entrepreneurs Buy Inputs
to Make Goods and Services for Consumers



Por supuesto, aquí no acaba la historia. A pesar de que sus ingresos son muy altos, los costos de producción del tonto del hijo son astronómicos. Además de los costos laborales, de la madera, del hormigón y de otros muchos artículos, tiene que gastar cientos de millones de dólares en la compra de grandes cantidades de oro. Sus contables le informan de que a pesar de los mayores ingresos, está perdiendo cantidades increíbles de dinero a causa de su decisión de forrar los apartamentos con oro. El hijo tendrá que espabilar rápidamente o echará a perder toda su fortuna. Sea como fuere, no construirá apartamentos revestidos en oro por mucho tiempo.

Ahora bien, si fuéramos a entrevistar al hijo y a preguntarle qué sucedió, él podría decir: *"Es demasiado caro utilizar oro en este negocio"*. Pero nótese que esto no puede ser verdad para todos los empresarios. Después de todo, la razón de que el oro sea tan caro es que otros compradores están pagando precios más elevados por él. Por ejemplo, a los joyeros todavía les resultaría rentable comprar oro para hacer collares y pendientes y a los dentistas todavía les resultaría rentable utilizar el oro para sus arreglos. Ningún joyero diría: *"Es demasiado caro emplear oro en mi negocio"*.

En términos generales, el sistema de pérdidas y ganancias traslada los deseos de los consumidores a los propietarios y empresarios de recursos que deciden qué y cuantos recursos destinar a cada línea potencial de producción. En última instancia, no son los dueños de las minas de oro ni los capitanes de la industria quienes determinan cómo se utilizará el oro en una economía de mercado. En su lugar, estas decisiones están guiadas en gran parte por las decisiones de gasto de los consumidores. Es la demanda de los consumidores de apartamentos normales frente a la de los que desean apartamentos revestidos en oro, junto con la demanda de gargantillas chapadas en oro en vez de collares de plata lo que lleva a la conclusión de que sea ridículo forrar apartamentos con oro mientras sea perfectamente sensato fabricar collares de oro.

La evaluación de las pérdidas y de las ganancias proporciona estructura al sistema de libre empresa. La gente tiene libertad para iniciar nuevos negocios y vender sus recursos (incluyendo sus servicios laborales) a quien quiera. En un mercado basado en la institución de la propiedad privada, las ganancias se producen cuando un empresario toma recursos a un determinado valor de mercado y los transforma en productos terminados (o servicios) de un valor de mercado superior. Es de esta importante forma como los empresarios que ganan dinero proporcionan un servicio decisivo a los demás en la economía. Sin la retroalimentación que proporciona el cálculo de las pérdidas y de las ganancias, los empresarios no tendrían ni idea de si están o no haciendo un uso económico de los recursos que utilizan en sus operaciones comerciales.

La función social de los beneficios

"En una economía libre, en la que los salarios, los costos y los precios se dejan al libre juego de la competencia del mercado, la perspectiva de ganancias decide qué artículos se harán y en qué cantidades y qué artículos no se harán en absoluto. Si no hay beneficio en la fabricación de un artículo, es una señal de que el trabajo y el capital dedicados a su producción están mal dirigidos: el valor de los recursos que deben ser utilizados en la fabricación de un objeto es mayor que el valor del artículo en sí".

"Una de las funciones de los beneficios, en resumen, es guiar y canalizar los factores de producción con el fin de repartir la producción relativa de miles de diferentes productos en función de la demanda existente para cada uno de ellos. Ningún burócrata, por muy brillante que sea, puede resolver este problema de manera arbitraria"

Henry Hazlitt, *"La Economía en una lección"*
(Nueva York: Crown Trade Paperbacks, 1979), págs. 161-62

Los límites de la Contabilidad de Pérdidas y Ganancias.

El cálculo de pérdidas y ganancias no determina las acciones de las personas en una economía de mercado, sino que simplemente les sirve de guía. Las reglas de la contabilidad son una herramienta mental similar a la herramienta más fundamental de la aritmética. Los jóvenes estudiantes se ven obligados a memorizar las tablas de multiplicar, pero la mayoría de la gente reconoce que no hay nada arbitrario en estas "reglas" —son simplemente atajos para expresar verdades objetivas acerca de la realidad—. Los adultos son libres de ignorar la multiplicación si quieren, pero probablemente no llegarán muy lejos en la vida si lo hacen. Si muchas personas decidieran que ya no "creen en" la aritmética, la civilización se vendría abajo.

Análogamente, los empresarios (o sus contables o los programadores que diseñan el software comercial) deben aprender la forma correcta de construir un balance y una cuenta de resultados para poder saber si sus empresas son o no rentables. Estas técnicas no son arbitrarias y expresan verdades sobre el mundo físico así como acerca de las preferencias (subjetivas) de otras personas. Cualquier empresario particular puede elegir ignorar su cuenta de resultados si lo desea, pero, si lo hace, no seguirá mucho tiempo en el

negocio. Y si muchos empresarios siguieran este camino, pronto habría una hambruna generalizada.

A pesar de la enorme importancia de las herramientas mentales como la aritmética y la contabilidad financiera, existen límites a su utilidad. Después de todo, los jóvenes estudiantes aprenden mucho más que matemáticas — dependiendo de su formación, también podrían memorizar los Diez Mandamientos, leer a Aristóteles y estudiar la Revolución Francesa para convertirse así en miembros responsables de la sociedad—. La Aritmética (o las Matemáticas, más en general) ayudan a guiar las decisiones de la gente, pero es evidente que este conocimiento tiene sus límites en lo que nos puede decir.

Una limitación similar se aplica a la contabilidad financiera y a la prueba de las pérdidas y ganancias. Los empresarios en una economía de mercado no son esclavos de la maximización de las ganancias; el propietario de una empresa puede cerrar la tienda la víspera de Navidad hasta Fin de Año y pasar las vacaciones con su familia. Un empresario también es perfectamente libre de hacer descuentos a los ancianos o de prestar servicios de forma gratuita a los indigentes, como actos de caridad. No hay nada "anti-económico" o "ineficiente" en todas esas decisiones.

Sin embargo, la cuestión fundamental es que la contabilidad financiera permite a los empresarios darse cuenta de lo caras que resultan esas decisiones. Alguien que posea una sala de cine probablemente no la cerrará durante la temporada de vacaciones, simplemente porque los ingresos potenciales son muy lucrativos.⁵ Sin embargo, este hecho aparentemente deplorable —¡Que el afán de lucro "fuerce" a algunos comerciantes a trabajar incluso en Navidad!—, en realidad, es sólo reflejo de lo mucho que los consumidores disfrutan de ir al cine durante las vacaciones.

En términos de una institución social, la propiedad privada (y sus ramificaciones en el sistema de precios de mercado y la cuenta de pérdidas y ganancias) es muy beneficiosa para la humanidad, ya que proporciona coherencia a las actividades económicas. Reconocer este hecho no quiere decir que el "Beneficio" lo justifique todo. Por ejemplo, muchos consumidores pueden estar dispuestos a gastar grandes sumas de dinero en cosas que son inmorales y la rentabilidad que se obtiene de producir esos artículos o prestar tales servicios no limpia su pecado. La Economía no dice: "*Un estudio de cine debe producir películas violentas porque generan más ingresos*". En la práctica, lo que pasará probablemente es que los empresarios entrarán en una industria

5 Por supuesto, el propietario podría contratar a trabajadores para que llevaran el teatro mientras él se queda en casa con su familia. En este caso, hemos de entender porqué les resulta "rentable" a los trabajadores aceptar semejante permuta en vez de pasar el día de Navidad con sus propias familias.

y producirán lo que les proporcione mayores beneficios, pero en rigor la ciencia económica no impulsa a los empresarios a que dediquen sus vidas a acumular la mayor cantidad de dinero posible.

Incluso en los casos de actividades rentables que muchas personas consideran inmorales, no es el afán de lucro de por sí el culpable sino más bien las demandas de los consumidores cuando persiguen fines inicuos. Por ejemplo, es cierto que grandes superficies de tierras de cultivo se dedican a cultivar tabaco en lugar de a cultivar tomates. Pero en última instancia, no es el sistema capitalista el que "fuerza" a los agricultores a plantar tanto tabaco, sino que es la voluntad de los muchos consumidores que quieren gastar su dinero en cigarrillos, en lugar de ensaladas, la que causa ese efecto. Los críticos de este resultado no saludable realmente tienen un problema, no con la propiedad privada en sí, sino con las opciones voluntarias de los fumadores.

En la vida, no todo es ganar dinero y no todo puede reducirse a dólares y centavos. Sin embargo, los precios, expresados en dinero, que se forman en una economía de mercado, permiten a los individuos poner sus asuntos en perspectiva, con el fin de darse cuenta de lo mucho que están ignorando los deseos de los demás cuando utilizan sus propiedades de ciertas formas.

Recapitulación de la Lección ...

- Los intereses son los rendimientos normales derivados de prestar o invertir los ahorros en un proyecto, ingresos que podrían muy bien haberse obtenido dedicando el dinero a otros proyectos. El beneficio económico se refiere al rendimiento que un empresario obtiene de un proyecto en particular, en lo que exceda de lo necesario para pagar un interés normal por el capital invertido y que podría haber ganado en proyectos similares.
- Las pérdidas y ganancias sirven de guía a los empresarios para que utilicen los escasos recursos de manera que satisfagan mejor las preferencias de sus clientes. Si una actividad es rentable, es una señal de que el empresario está transformando recursos en bienes y servicios de mayor valor. Si un empresario está perdiendo dinero, es una señal de que los consumidores preferirían que esos recursos no se destinasen a las operaciones que están generando esas pérdidas y que se dedicaran, en cambio, a crear productos y servicios que ellos consideran que son más valiosos.
- Las Pérdidas y Ganancias contables sólo pueden reflejar los aspectos monetarios de una operación. Un empresario podría continuar operando un negocio que "perdiese dinero", porque le proporcionara un disfrute personal y no habría nada "anti-económico" en esta decisión. Aun así, una contabilidad ajustada de las pérdidas y ganancias permite a los empresarios tomar decisiones informadas sobre el uso de los escasos recursos; les permite tener en cuenta las preferencias de otras personas respecto de cómo deben utilizarse los recursos que emplean.

NUEVOS TÉRMINOS

Beneficio bruto/beneficio contable: el exceso de ingresos sobre los gastos. A esto se refieren los periódicos cuando hablan de los "resultados" obtenidos por una empresa durante un período de tiempo determinado.

Beneficio neto/beneficio económico: la porción de las ganancias brutas una vez descontado el interés normal para retribuir al capital invertido.

Problema económico: cómo asignar los escasos recursos de la sociedad (incluyendo a la mano de obra) para producir la combinación de bienes y servicios que mejor satisfaga las preferencias de la gente.

..... **PREGUNTAS DE ESTUDIO**

1. Explica: "Los empresarios no responden a los precios, sino más bien a la diferencia entre determinados precios."
2. Explica: "En una economía de mercado con una competencia abierta, hay una tendencia a que las ganancias y pérdidas monetarias se vean reducidas con el paso del tiempo, conforme los empresarios se adaptan a la situación."
3. ¿Cómo se relacionan los intereses con los beneficios, específicamente la diferencia entre el resultado contable y resultado económico?
4. ¿En qué sentido son los consumidores —y no los "capitanes de la industria"— quienes guían las decisiones de producción en una economía de mercado?
5. ¿Puede decirse que una economía de mercado fuerza a los empresarios para que se dediquen a lo que proporciona mayor beneficio?

* Material difícil.

** Material más complicado todavía.

LECCIÓN 14

14. La bolsa: el mercado de valores.

En esta lección aprenderéis ...

- La definición del mercado de valores.
- La diferencia entre obligaciones y acciones.
- La función social de la especulación bursátil.

La bolsa: el mercado de valores.

En la conversación cotidiana, la gente a menudo se refiere al "mercado" y se pregunta si "ha subido o ha bajado". No se refieren a la economía en su conjunto, sino más bien a la bolsa, al mercado de valores. El mercado de valores es un mercado particular en el que los compradores y vendedores comercian con acciones representativas del capital de sociedades mercantiles, que son legalmente fracciones transferibles de la propiedad de las sociedades. Por ejemplo, si alguien es dueño de 50 acciones de Acme Corporation y ésta tiene un total de 1.000 títulos en circulación entonces esa persona posee el 5 % de Acme Corporation. Él y los demás accionistas tienen proporcionalmente derecho a los activos y a los ingresos propiedad de Acme Corporation.

Las compras y las ventas de acciones tienen lugar en los mercados bursátiles, como la Bolsa de Valores de Nueva York (ubicada en el número 11 de la calle Wall Street en la ciudad de New York, NY) o la Bolsa de Londres. Probablemente hayáis visto a los agentes de bolsa gritando ofertas desesperados mientras los precios de las acciones se desplazan por una gran pantalla. Con el desarrollo de Internet, se ha vuelto mucho más fácil para la gente corriente comprar y vender acciones (a través de intermediarios bursátiles) sin tener que visitar físicamente una bolsa de valores. Cuando la gente se refiere al precio de una acción en

particular, por lo general significa el precio al que se realizó la última operación. En muchos negocios no relacionados con el mercado de valores, un vendedor fijará un precio y esperará mucho tiempo para ver cuánto vende, antes de reajustar su precio. Por ejemplo, una pareja que quiera vender una casa pondrá precio y, probablemente, esperará al menos un mes antes de considerar bajarlo. Una tienda de comestibles podría actualizar el precio que cobra por la leche o los huevos con mucha más frecuencia, pero incluso en este caso, un comprador no suele ver que los precios de estos elementos cambien de hora en hora. Las cosas son diferentes en el mercado de valores, donde miles de millones de acciones de valores individuales pueden cambiar de manos todos los días, y donde los precios pueden ser extremadamente volátiles, cambiando en un momento a medida que nueva información llega "al mercado".

¿Por qué emitir acciones? (Deuda frente a Capital).

En la Lección 12 aprendimos que los empresarios a veces piden prestado dinero a otros con el fin de acelerar la expansión de sus negocios. Si el negocio es una empresa unipersonal, el propietario individual que quiere fondos externos podría pedir dinero prestado a amigos y familiares, valiéndose de contratos informales y gracias a la confianza que despierta su carácter.

Sin embargo, un método alternativo es reunir capital mediante la venta de títulos de propiedad de la empresa. En este caso, el propietario o propietarios existentes pueden hacerla pública constituyendo una sociedad mercantil por acciones y vender las acciones al público mediante una oferta pública inicial (OPI). O bien, una sociedad existente puede recaudar más capital mediante la venta de acciones adicionales (diluyendo así los títulos de propiedad de los accionistas originales).

Hay varias razones de índole legal y fiscal que favorecen la creación de sociedades sobre otras formas de negocio para algunas empresas. En esta lección, nuestro objetivo no es más que entender la distinción básica entre que una sociedad o corporación obtenga nuevos fondos mediante la emisión de deuda o que lo haga emitiendo acciones. Esta última medida supone participar en el capital o patrimonio neto de la sociedad y confiere la propiedad de la empresa (de la que la sociedad es titular).

Concretando: imaginemos que Acme Corporation está funcionando bastante bien y quiere recaudar 100 millones de dólares para ampliar sus operaciones. Una forma de hacerlo es vender nuevos bonos a prestamistas, a los que (por ejemplo) se les promete un interés del 5 % anual, y devolverles el dinero prestado, el principal, en diez años. De esta forma Acme consigue sus anhelados 100 millones de dólares de inmediato y luego debe hacer diez

pagos anuales de 5 millones de dólares antes de pagar 100 millones para retirar los bonos de circulación (si Acme no quiere tener que pagar los 100 millones de dólares en ese momento futuro puede, por supuesto, intentar refinanciar la deuda mediante la emisión de nuevos bonos —esto es lo mismo que cuando el dueño de una casa refinancia su deuda—).

Hay pros y contras para que Acme recaude fondos mediante la emisión de nueva deuda. Si las cosas salen según lo planeado, la inyección de nuevos fondos por valor de 100 millones de dólares (para gastarlos en una nueva planta, publicidad, contratando a un equipo de gestores cualificados, etc ...) permitirá a Acme impulsar sus ingresos cada año en más de 5 millones, lo que significa que la emisión de deuda se "amortizará por sí sola". Esto es tanto como decir que el aumento de los ingresos de Acme permitirá más que cubrir los pagos de intereses, por lo que a la larga los propietarios de Acme (es decir, los accionistas) serán más ricos gracias a su decisión de emitir deuda. Tanto si el resultado de la decisión es meramente aceptable como si es un éxito, Acme solo tendrá que hacer frente a los mismos pagos fijos en concepto de intereses a razón de un 5 % del dinero prestado.

La desventaja de asumir una deuda adicional es que Acme tiene que pagar a sus acreedores (es decir, a los tenedores de bonos) tanto si la expansión es rentable como si no lo es. Si después resulta que los 100 millones de dólares en nuevos fondos no permiten a Acme generar al menos esos 5 millones de dólares adicionales al año (en promedio), los propietarios de la sociedad se verán empobrecidos por su desacertada decisión. De haber anticipado correctamente el futuro de la empresa, no habrían acordado pedir prestado dinero a un tipo de interés del 5 %, pero una vez que han vendido los bonos ya no pueden eludir sus obligaciones contractuales. Tienen que pagar esos 5 millones dólares de intereses, independientemente de cual sea la salud financiera de Acme.¹

En lugar de emitir nueva deuda, Acme Corporation podría vender nuevas acciones. Por ejemplo, supongamos que en un principio Acme tiene 2 millones de acciones en circulación, propiedad de varias personas de la comunidad. Si Acme emite 2 millones de nuevas acciones a razón de 50 dólares cada una, conseguirá la deseada suma de 100 millones de dólares en nuevos fondos para su expansión. Pero ahora que el número total de acciones de Acme ha aumentado a 4 millones, la participación que proporcionalmente tienen los accionistas originales se ha diluido. Por ejemplo, si Bill Johnson tenía un paquete de 200.000 acciones, originalmente poseía el 10 % de Acme. Pero

1 Estamos ignorando complicaciones tales como la posibilidad de que los bonos de Acme sean reembolsables anticipadamente, lo que significa que Acme tiene la facultad contractual de pagar los 100 millones de dólares antes de los 10 años especificados en el calendario de vencimientos y podría así evitar encontrarse atrapada a un tipo del 5% durante toda la duración del contrato.

después de la nueva emisión de acciones, las 200.000 acciones originales de Bill sólo representan $(200.000 / 4.000.000)$ el 5 % de Acme.²

El aumento en el número de propietarios de la propia Acme, resultado de la emisión de nuevas acciones, no obliga a la sociedad a pagar una sucesión de pagos fijos (como sucede con los bonos u obligaciones). Como propietarios de una parte de la sociedad los nuevos accionistas comparten las ganancias si la expansión va bien y la sociedad obtiene beneficios sustanciales, pero por otro lado, sufrirán pérdidas proporcionales si a Acme le va mal en los próximos años. Como los accionistas tienen un derecho subordinado, sus acciones les darán derecho a una parte de la propiedad de los activos de Acme sólo después de que las deudas de los acreedores hayan sido satisfechas. Por ejemplo, de sus ingresos en un año determinado, los gestores de Acme tendrán primero que pagar intereses contractuales a sus bonistas antes de satisfacer un dividendo a los accionistas.

Los economistas y otros analistas financieros tienen diferentes teorías y reglas para explicar el equilibrio ideal entre deuda y capital de una sociedad. A nuestros efectos basta que entendáis que una nueva emisión de deuda (frente a una ampliación de capital) podría, eventualmente, aumentar los retornos futuros de los accionistas de la compañía, pero conllevaría un mayor riesgo. Por el contrario, si los accionistas existentes decidieran emitir más acciones y difundir la propiedad de la sociedad entre más gente, entonces sus posibilidades de obtener elevadas rentabilidades se verían reducidas, pero al mismo tiempo podrían compartir el sufrimiento de las pérdidas, si las hubiera, con más gente también.

El apalancamiento de una empresa se refiere al tamaño relativo de su deuda en comparación con el capital en manos de los propietarios. Cuanto mayor sea el apalancamiento de la empresa, mayores serán los beneficios potenciales para sus propietarios, pero mayores serán las posibilidades de que quiebre. En el mundo financiero, las empresas difieren en el volumen de deuda que asumen. Ciertos inversores compran acciones (o prestan dinero) a

2 Tened en cuenta que el valor de mercado de las acciones de Bill podría muy bien aumentar a causa de la decisión de ampliar capital, a pesar de que su participación proporcional en la propia Acme se redujera con ello. Es cierto que los activos de Acme ahora se tienen que repartir entre 4 millones de acciones en vez de 2 millones, y, que, en ese sentido, se espera que el precio de mercado de cada acción baje. Por otro lado, la nueva emisión de acciones trajo consigo 100 millones de dólares adicionales que los ejecutivos de Acme tienen la intención de utilizar en hacer que la empresa sea más productiva. Esto tendería a hacer subir el precio de las acciones y por lo tanto el valor de mercado de las 200.000 acciones de Bill. Sólo el tiempo dirá si la decisión de Acme fue acertada, pero la cuestión para nuestros propósitos es que los actuales accionistas no necesariamente verán perjudicados sus intereses financieros con cada nueva emisión de acciones de su compañía. Por desgracia los artículos que leemos en la prensa financiera con frecuencia hacen esa lectura cuando una compañía emite nuevas acciones.

empresas conservadoras poco endeudadas, mientras que otros inversores más agresivos están interesados en empresas que acumulan elevadas deudas pero con un buen plan de negocios.

La función social de la especulación bursátil.

Desde el punto de vista del inversionista individual, las acciones de una compañía son una particular forma de colocar sus ahorros. En lugar de guardar el dinero bajo el colchón o prestárselo a un banco, el inversor puede optar por comprar acciones de una o más empresas. Su esperanza es que el valor de mercado de su inversión crecerá con el tiempo, ya sea por el pago de dividendos periódicos —cuando la empresa distribuye parte de sus beneficios a sus accionistas— y/o debido a que el precio de mercado de su acción suba. Mucha gente invierte al menos una parte de sus ahorros en acciones corporativas porque normalmente ofrecen una rentabilidad mayor que los bonos.³

Aunque no haya de hecho una clara línea divisoria, la gente a menudo distingue entre quienes invierten en acciones y quienes se dedican a especular en bolsa. Un especulador compra una acción en particular no por el crecimiento a largo plazo del potencial de la sociedad, sino porque espera que el precio de la acción suba en un futuro próximo. El especulador no busca compañías sólidas para invertir, sino más bien busca acciones infravaloradas para obtener algún beneficio rápido.⁴ A ojos de muchas personas, la inversión en acciones es una característica perfectamente respetable y de hecho crucial en una economía de mercado, mientras que la especulación se considera inmoral y perjudicial.

Esta popular condena de la especulación no tiene en cuenta la verdadera contribución de esta actividad. En la lección 13 aprendimos que el empresario

-
- 3 Por supuesto, las acciones de las sociedades mercantiles entrañan siempre un riesgo mayor que los bonos. El precio de mercado de una acción puede ser muy volátil, mientras que la rentabilidad de los bonos está contractualmente fijada, lo que significa que el inversionista (prestamista) sólo debe hacer frente al riesgo de que el emisor del bono entre en una situación de morosidad o insolvencia (el tenedor de un bono también se enfrenta a un riesgo de tipo de interés, que es el riesgo de que el tipo de interés cambie y de que eso afecte al precio actual de mercado de los bonos que posea. Pero siempre que un inversor tenga en su poder un bono pendiente de amortización su flujo de ingresos estará asegurado mientras el emisor no incumpla su obligación).
 - 4 Incluso en este caso, la distinción es borrosa ya que alguien podría pensar que una acción en particular está infravalorada porque la empresa tiene unos "fundamentos" tan sólidos que es probable que tenga fuertes ganancias en el futuro. Esa persona podría ser tachada de especulador si hubiera comprado las acciones, no porque quisiera participar en una larga sucesión de cobros en concepto de dividendos, sino porque esperase que otros inversionistas vieses pronto las cosas desde su punto de vista y pujaran por las acciones, haciendo así subir su precio.

de éxito compra recursos a un precio bajo y los transforma en bienes y servicios finales que le permiten obtener un precio más alto. Cuanto mayores sean los beneficios de un empresario, más grande tendrá que haber sido la brecha o diferencia existente entre el coste de los recursos empleados y los precios de los artículos vendidos. El empresario cumple así una función social vital al canalizar recursos escasos a aquellas actividades con las que (hablando en términos generales) se puede acumular el mayor valor.

Un especulador es sólo un tipo especial de empresario. Después de todo, el lema del especulador es "comprar barato y vender caro". El especulador astuto identifica las acciones que están infravaloradas antes que otros noten el problema y se beneficia en el momento en que otros inversores comienzan a ver las cosas como él. Por ejemplo, supongamos que las acciones de Acme se venden a 40 dólares por acción, pero Sam, el especulador, cree que es un precio demasiado bajo y que subirá a 45 dólares al final de la semana en cuanto se haga público un nuevo informe (el informe tendrá noticias favorables que harán que muchos inversionistas revisen sus expectativas de ganancias futuras de Acme. Estas distintas expectativas llevarán a los inversores a pujar más en ese momento por los valores de Acme, debido a que esas acciones representan derechos de propiedad sobre una parte de los resultados futuros de Acme). En previsión de esta apreciación, Sam compra 10.000 acciones de Acme. Si su corazonada es correcta y el informe hace que el precio de las acciones se eleve a 45 dólares, Sam entonces podrá vender sus acciones y embolsarse los 50.000 dólares de ganancia de su especulación. Por supuesto, si Sam se hubiera equivocado y las acciones hubiesen caído a 35 dólares, sufriría una disminución patrimonial de 50.000 dólares si vendiera sus participaciones al final de la semana.

Muchos observadores comparan la especulación con un puro juego de azar, pero hay una diferencia esencial: cuando alguien apuesta 1.000 dólares al rojo en la ruleta, esta acción no influye en el giro de la rueda ; Al menos no en un casino honesto ! Sin embargo, cuando el especulador Sam compra 10.000 acciones de Acme porque cree que su precio de 40 dólares es demasiado bajo, su misma actuación tiende a empujar al alza el precio de los valores de Acme. Después de todo, la demanda de acciones de Acme ha aumentado repentinamente mientras que la oferta de acciones es la misma, y así (*ceteris paribus*) el precio de la acción de Acme subirá. Vemos por tanto que cuando los especuladores creen que una acción va a aumentar en el futuro, su intento de sacar provecho de su predicción hace que las acciones infravaloradas aumenten de precio.

Por otro lado, si los especuladores creen que una determinada acción está sobrevalorada, entonces su conducta tenderá a empujar el precio a la baja. Por ejemplo, supongamos que un accionista de Acme, cree que a 40 dólares

su acción es demasiado cara. Podría vender sus 10.000 acciones para luego volverlas a comprar cuando su precio bajara a 38 dólares. Acabaría teniendo en su poder el mismo número de acciones de Acme, pero también se embolsaría 20.000 dólares adicionales gracias al acierto de su especulación⁵. También en este caso, los esfuerzos del especulador por obtener un beneficio personal acaban desplazando el precio de las acciones en la dirección correcta, porque (*ceteris paribus*) su venta a 40 dólares la acción tendería a hacer bajar el precio de las acciones de Acme.

Resumiendo, los especuladores bursátiles de éxito identifican y corrigen los errores de valoración en el precio de las acciones. Aunque es de suponer que la motivación que les mueve sea su beneficio económico personal, sin embargo, sus actividades son socialmente útiles por varias razones. La primera y la más obvia, es que los especuladores —si tienen éxito— en realidad reducen la volatilidad de los precios de las acciones. Después de todo, su actuación hace que suban los precios de las acciones cuando son demasiado bajos y los hacen bajar cuando son demasiado altos. Los especuladores evitan que los precios de las acciones se alejen demasiado de donde tienen que “estar”, y, en ese sentido, reducen las oscilaciones diarias de los precios de las acciones. La presencia de los especuladores hace que, en su conjunto, el mercado de valores esté más y mejor ordenado y sea más seguro para los inversores corrientes, que no tendrán que preocuparse tanto de que una determinada acción caiga un 30 % tras un anuncio “sorpresa” —los especuladores por lo general se habrán oído la historia con semanas de antelación y ya habrán actualizado los precios en consecuencia—.

Más fundamentalmente, es importante que el precio de las acciones se fije con exactitud porque representan algo real —son derechos sobre parte de las propiedades de las empresas, que a su vez poseen activos físicos escasos y producen bienes y servicios para sus clientes—. Recordemos que el precio relativamente alto del mercado del oro actúa como una señal que indica a los empresarios: *“utilízadme sólo para proyectos muy importantes en los que el cliente esté dispuesto a pagar mucho más por poder utilizar oro”*. Del mismo modo, una compañía muy valiosa necesita tener un precio de mercado muy alto (es decir, precio de una acción multiplicado por el número total de acciones) lo que garantiza que acabará en manos de propietarios serios que tomarán decisiones acertadas que afectarán al destino de la compañía.

Por poner un ejemplo tonto: Si por alguna razón las acciones de Microsoft de repente se desplomasen de manera que con un mísero dólar un inversor

5 Incluso los especuladores que originalmente no tuviesen acciones de Acme se podrían beneficiar de una percibida sobre—valoración. Podrían participar en una **venta a corto** en la que tomaran prestadas las acciones de sus actuales propietarios, las vendiesen y cobrasen el precio de mercado actual de 40 dólares para después volverlas a comprar a un precio menor con el fin de devolvérselas a sus dueños originales.

pudiese comprar un bloque entero de un millón de acciones, entonces eso significaría que alguien podría comprar a la propia Microsoft si estuviera dispuesto a desembolsar aproximadamente 9.000 dólares. Por lo tanto el destino de cientos de millones de usuarios de ordenadores personales estaría a merced de cualquiera que, teniendo 9.000 dólares, se le ocurriera alguna idea para "gestionar mejor Microsoft". En realidad, por supuesto, el valor de mercado de Microsoft era (cuando se escribió este libro) de cientos de miles de millones de dólares. Sus principales accionistas pueden cometer errores críticos cuando designan a los miembros de un Consejo de Administración y deciden sobre otras cuestiones, pero el elevado precio de sus participaciones garantiza que las personas que tomen este tipo de decisiones asumirán sus responsabilidades muy seriamente.⁶

Por último, recordad lo que aprendimos en la sección anterior: una de las maneras en que una empresa puede obtener nuevos fondos es emitiendo más acciones. Al mejorar con su actuación la valoración del precio de las acciones de las compañías, los especuladores ayudan a distribuir el flujo de nuevos ahorros hacia las empresas ya que las empresas que tienen mejores perspectivas terminan teniendo precios más altos y por lo tanto tienden a ser las que reciben más fondos para su expansión.

6 Incluso los inversores muy ricos, si no son buenos conocedores de la industria informática, es probable que solo quieran tener una parte relativamente pequeña de Microsoft. En vez de tener una gran participación en la empresa (y tener que votar en las decisiones importantes que afectan el desarrollo de software y demás) tales inversores probablemente diversificarán sus ahorros en acciones de muchas otras empresas, dejando la toma de decisiones a quienes sean los auténticos expertos en cada una de ellas en particular.

Recapitulación de la Lección ...

- El mercado de valores (que opera en emplazamientos físicos y también en redes informáticas) reúne a compradores y vendedores de participaciones en la propiedad de las empresas. El mercado de valores determina qué personas o grupo de personas se convierten en los auténticos dueños de las empresas, y quienes, por tanto, son los responsables de la gestión de esas organizaciones.
- Cuando una empresa emite deuda, vende bonos con el fin de obtener fondos en préstamo de los prestamistas. En virtud del contrato, se obliga a pagar ciertas sumas en concepto de intereses y tiene que devolver el principal del préstamo, independientemente del éxito de la empresa. Por otro lado, cuando una empresa o sociedad emite acciones, las vende con el fin de recaudar fondos de los inversores. Estos inversores tienen derecho a una parte de las ganancias de la compañía o corporación, los cuales están ligados al éxito (o fracaso) de la misma.
- Quienes especulan con acciones intentan "comprar barato y vender caro" (o "vender caro y comprar barato"). Los especuladores que tienen éxito contribuyen a ajustar los precios de las acciones, porque con su actuación hacen subir la acción que está infravalorada y hacen bajar la acción que es demasiado cara.

NUEVOS TÉRMINOS

Mercado de valores: un tipo especial de mercado en el que compradores y vendedores intercambian acciones de sociedades mercantiles.

Acciones de empresas o sociedades: los derechos de propiedad de una parte de una empresa. Si una sociedad tiene 100.000 acciones, alguien que compra 5.000 acciones posee el 5 % de la sociedad misma.

Bolsas de valores: ciertos emplazamientos físicos o lugares donde las acciones se negocian. El ejemplo más famoso es la Bolsa de Nueva York, situada en Wall Street.

Agentes o intermediarios bursátiles o brokers: empresas que ayudan a las personas que compran y venden acciones. El corredor actuará en nombre del cliente y ejecutará sus órdenes para comprar y vender acciones.

Empresa unipersonal: una empresa propiedad de una sola persona.

Ampliación de capital: el proceso de obtención de fondos para un negocio en crecimiento con la venta de una parte de la propiedad de la empresa a inversores externos.

Sociedad Cotizada o Pública: consiste en permitir que el público en general pueda comprar acciones de una sociedad, en oposición a restringir la propiedad a las personas específicamente invitadas por los propietarios.

Constitución de una sociedad por acciones: la transformación de una empresa en una sociedad de manera que su propiedad se asigne mediante acciones.

Oferta pública inicial de adquisición de acciones (IPO): la subasta de acciones al público en general cuando una empresa decide hacerse pública por primera vez.

Emisión de deuda: la recaudación de fondos mediante la venta de bonos a los prestamistas.

Emisión de acciones: la recaudación de fondos mediante la venta de acciones a los inversores.

Refinanciar la deuda: pagar a un conjunto de bonistas con el dinero obtenido de la emisión de nuevos bonos.

Refinanciar (una hipoteca): la situación que se produce cuando un propietario obtiene una nueva hipoteca del banco (tal vez a un tipo de interés más bajo o con pagos mensuales más bajos) y lo utiliza para pagar la hipoteca actual.

Bonos redimibles: bonos que el emisor (prestatario) tiene derecho a pagar antes de lo previsto.

Acreedores subordinados: se refiere a que los accionistas solo tienen derecho a cobrar dividendos de una sociedad después de que se haya pagado a los demás acreedores.

Dividendo: el desembolso de una parte de las ganancias netas de una corporación a los accionistas.

Apalancamiento: la mejora de los rendimientos potenciales de una inversión mediante el empleo de dinero prestado.

Quiebra: la situación que se produce cuando una empresa tiene pasivos superiores a sus activos.

Especulador: una persona que compra un activo (tal como una acción corporativa) pensando que su precio subirá o que vende un activo pensando que su precio bajará.

Riesgo de tipos: el riesgo al que se enfrentan los tenedores de bonos de que se produzca un aumento de los tipos de interés que reduzca el valor de mercado de sus bonos.

Venta a corto: una operación en la que una persona toma prestado un activo (tal como una acción) de su propietario, con el fin de venderla al precio actual. La persona debe volver a comprar el activo para, pasado el tiempo convenido, devolverlo a su dueño original.

PARTE III.— SOCIALISMO: LA ECONOMÍA PLANIFICADA



LECCIÓN 15

15. Los fallos de la teoría del socialismo

En esta lección aprenderéis ...

- Las definiciones de socialismo y de una economía dirigida.
- El problema de los incentivos en un sistema socialista.
- El problema de cálculo económico que asola al socialismo.

La concepción estrictamente socialista.

En la segunda parte de este libro, explicamos la estructura básica y el funcionamiento de una economía de mercado pura. En esta lección, vamos a explicar la idea de una economía dirigida pura, o lo que también se denomina economía centralizada, planificada o dirigida y también economía de mando y control. Recordad que en una economía de mercado pura, la propiedad de los recursos se dispersa entre los ciudadanos privados y los resultados económicos derivan de la combinación de las medidas adoptadas por todos los propietarios de recursos. Por el contrario, en una economía planificada pura, el Estado es dueño de todos los recursos y toma todas las decisiones sobre qué producir con ellos. Dependiendo del autor, los teóricos socialistas han propuesto diferentes métodos por los que los gobernantes podrían tomar esas decisiones, que permitirían —según ellos— tener en consideración los deseos de los trabajadores y las preferencias de los consumidores. Sin embargo, en última instancia, en una economía planificada pura es el Estado quién asigna los puestos de trabajo a los trabajadores y quien da instrucciones a las fábricas y a los agricultores.

Aunque el otorgamiento de tan increíbles poderes a los gobernantes¹ pueda parecer a muchos lectores que es algo aterrador, históricamente el atractivo de una economía centralizada radica en que habría permitido evitar los resultados aparentemente injustos de un sistema basado en la propiedad privada. De hecho, la propia terminología utilizada implica una carga emocional: a la economía de mercado se la denomina capitalismo, mientras que a la economía planificada, de comando y control o centralizada, se la llama socialismo. Tales etiquetas implican que existe una economía de mercado que sirve a los intereses de la pequeña clase de capitalistas (es decir, a los grandes propietarios) frente a una economía planificada que se supone que organiza la estructura de producción para servir a los intereses de toda la sociedad. Al igual que las revoluciones políticas barrieron las estructuras de poder monárquicas y aristocráticas que habían favorecido a una élite minoritaria, también lo hizo el campeón de las reformas socialistas, la democracia económica, en la cual las decisiones económicas importantes serían tomadas por el pueblo (representado por su Estado) y no por una rica minoría que acaparase la mayor parte de las propiedades (privadas).

A pesar de las buenas intenciones de muchos reformadores socialistas, existen serios fallos en sus propuestas. En la presente lección, vamos a explicar los principales problemas teóricos que plantearía una sociedad que abandonase la institución de la propiedad privada y tratara de reemplazarla con un sistema socialista. En otras palabras, haciendo uso de nuestros conocimientos de Economía vamos a reflexionar acerca de lo que supondría el socialismo y a poner de relieve algunos importantes problemas que se presentarían en cualquier momento de su implantación.

En la siguiente lección, vamos a examinar brevemente los antecedentes históricos para ver lo que realmente pasó cuando algunos países intentaron llevar a la práctica reformas socialistas. Como veremos, los resultados variaron de malos a horribles y ayudarán a confirmar los argumentos teóricos que hacemos a continuación.

El problema de los incentivos en un sistema socialista

El problema más obvio del socialismo es que altera los incentivos a los que se enfrentan productores y consumidores, lo que podría paralizar el

1 Hay algunos pensadores socialistas que también son anarquistas, lo que significa que proponen la abolición del Estado junto con la abolición de la propiedad privada. Obviamente este tipo de socialista no aboga por que el Estado tome el control de todos los recursos. Por simplificar asumiremos en el texto que estamos tratando con los problemas que suscitan los controles estatales, pero gran parte del análisis económico se aplicaría a las propuestas "anarco-socialistas" también. Tenéis que ser conscientes, sin embargo, de que muchos de los que se auto-califican de socialistas negarán que su sistema implique que el Estado detente el poder sobre los trabajadores.

funcionamiento de cualquier economía socializada. Si un Estado quisiera realmente poner en práctica el lema marxista, *"De cada cual según su capacidad, a cada cual según sus necesidades"*, lo más probable es que, en comparación con lo que pasaría en un entorno capitalista, la mayoría de la gente con el tiempo no se esforzaría tanto en el trabajo.

Uno de los principios fundamentales de un sistema socialista puro es la separación de la producción del consumo, lo que significa que, primero, los trabajadores utilizan recursos para producir y luego el Estado distribuye los bienes producidos (como por ejemplo, viviendas) a los diferentes destinatarios en función de criterios considerados justos o razonables (por ejemplo, en función del tamaño o del número de miembros de la familia). Sin embargo, muchos observadores dirán que la propia naturaleza humana supone que las personas no se esforzarán tanto para ayudar a la sociedad en general a como lo harán cuando puedan apropiarse de los frutos de su esfuerzo. Si estos críticos tienen razón, entonces, un sistema socialista podría distribuir la riqueza de una forma más "justa" que un sistema capitalista ya que se realizaría conforme a los criterios establecidos por el reformador, pero habría mucho menos riqueza que distribuir.

¿Quién recogería la basura?

El problema de persuadir a los trabajadores para que dediquen largas horas al trabajo se relaciona con el problema de los trabajos que son desagradables. En pocas palabras, en un sistema socialista: ¿Quién recogería la basura y limpiaría los aseos públicos? En una economía de mercado, los salarios pueden ajustarse para atraer a más trabajadores a una determinada ocupación. Es verdad que ningún chico de 8 años dice *"Cuando yo sea mayor quiero ser conserje"*, pero la razón por la que algunas personas se convierten en trabajadores de la limpieza es que ese trabajo se paga mejor que muchos otros empleos que exigen una educación y experiencia similares.

Bajo un sistema socialista puro —al menos en uno como el enunciado en el famoso eslogan de Marx— lo que la gente consume no debe guardar ninguna relación con lo que produzca en su condición de trabajador. Esto elimina el método más obvio para que un Estado socialista pueda conseguir "voluntarios" para los trabajos desagradables y que a fin de cuentas alguien tendrá que hacer. Naturalmente, los teóricos socialistas han propuesto otros sistemas de compensación, como premiar con más días de vacaciones al año o con más tiempo libre para comer para los camaradas que trabajen en las minas de carbón.

Esto podría servir en parte, pero podría llevar a situaciones absurdas en cuanto al empleo de los escasos recursos laborales se refiere. Por ejemplo, una economía de mercado podría inducir a 100 hombres de una ciudad para

que voluntariamente se comprometieran a levantarse cada mañana para ir a recoger la basura durante 8 horas seguidas porque a cambio se les pagaría un dinero suficiente como para que se pudiesen permitir un estilo de vida desahogado. En esencia, en una economía de mercado, los demás miembros asumen un compromiso en virtud del cual convienen en que: *"si te ocupas de mi basura cada semana, yo te prestaré servicios médicos o yo te prepararé una cena a base de carne o enseñaré álgebra a tus hijos, etc ..."*.

Una vez más, los dirigentes socialistas, al apartarse de los métodos del capitalismo y de la propiedad privada, no pueden recurrir a este tipo de pactos voluntarios. Si la cantidad que una persona puede consumir ha de basarse en consideraciones distintas de su contribución como trabajador a la producción total, en otras palabras, si hay que recompensar a los trabajadores mediante formas distintas a como se les recompensaría en un sistema capitalista, en ese caso los líderes, si quieren reclutar un número suficiente de voluntarios para cada ocupación, tienen que recurrir a otras características de los puestos de trabajo. Por ejemplo, en lugar de tener a 100 hombres dispuestos a recoger la basura y que ganen suficiente dinero para poder comprarse un coche de lujo, puede ser que el sistema socialista necesite que 200 hombres se dediquen a recoger la basura, que sólo trabajen 4 horas al día y que conduzcan un vehículo igual al de cualquier otro trabajador. Aunque el problema de la recogida de la basura podría resolverse de esta manera — reduciendo horas de trabajo—, en comparación con un sistema capitalista, los dirigentes socialistas tienen ahora a 100 trabajadores menos para cualquier otra ocupación. Esto es sólo una manifestación particular de un problema de más entidad: que con socialismo, es probable que muchos, o la mayoría de los trabajadores, no quieran dedicar el mismo esfuerzo que en un sistema capitalista, porque en éste, su estilo de vida está directamente vinculado a su rendimiento en el trabajo.

Por supuesto, una "solución" obvia a los problemas de productividad y al de encontrar trabajadores que realicen los trabajos indeseables sería que el Estado simplemente obligara a las personas a cumplir con tareas particulares. Al igual que los dirigentes socialistas tienen autoridad para decidir qué debe plantarse en cada hectárea de tierras de cultivo, en principio, también podrían decirle a cada "unidad de trabajo" cuál sería su misión en el gran plan de producción de toda la economía. Históricamente, algunos de los reformadores más ingenuos pensaron que un Estado socialista respetaría el derecho de los trabajadores a escoger su ocupación, pero otros pensadores fueron aún más cándidos respecto de los deberes de los trabajadores en una sociedad socialista.

Sin embargo, aún admitiendo el recurso al castigo, un Estado socialista aún tendría que enfrentarse al problema de la caída de la producción general por

la falta de cooperación de muchos de sus trabajadores. En una economía de mercado, la perspectiva de grandes recompensas económicas estimula a los mejores y más brillantes a destacar entre la multitud, por así decirlo, y a demostrar su talento y ambición. Incluso si estuviesen dispuestos a aplicar sanciones draconianas, los gobernantes socialistas no podrían identificar el potencial de producción de un Bill Gates, ni de otros veinteañeros como él, ni aún teniéndolos delante de las narices. Podrían haber amenazado con azotar o encarcelar al joven Bill Gates si no despachara un número suficiente de informes estadísticos por hora, pero no se les habría ocurrido decirle: *"será mejor que se te ocurran algunas ideas para revolucionar el mundo de la informática o de lo contrario mataremos a tu familia"*. Esto se debe a que nadie tenía la menor idea de la clase de genio que latía en el joven Bill Gates (o en Thomas Edison, Henry Ford, etc...) hasta que decidió dar un paso al frente y demostrarlo en una economía de mercado.

La asignación de "capital" a nueva "empresas".

Todo el mundo reconocería inmediatamente el problema potencial de la falta de incentivos de los trabajadores bajo el socialismo, de su tendencia al escaqueo y de su baja productividad laboral. En un sistema socialista un problema igual de importante, aunque mucho menos obvio que el de los incentivos, es el de asignar "capital" a las nuevas "empresas". Estamos poniendo los términos entre comillas, porque en rigor no hay capital financiero en un sistema puramente socialista y no hay tampoco empresas independientes. Bajo el socialismo, los planificadores estatales originalmente tan solo cuentan con una masa de recursos naturales, bienes de capital y trabajadores con distintas habilidades y es con esos medios con los que han de elaborar un complejo plan aplicable a toda la economía.

Aun así, los planificadores socialistas se enfrentarían a desafíos similares a los resueltos por los mercados financieros del capitalismo. Por ejemplo, en una economía de mercado los científicos empleados por una empresa petrolera podrían convencer a sus directivos de que vale la pena gastar 2.000 millones de dólares en la construcción de una plataforma marina a ubicar en un lugar determinado del Golfo de México (y con medidas de seguridad adicionales en vista de la marea negra protagonizada por la empresa BP). Los administradores tendrían a su vez que llevar el caso a sus superiores, y así sucesivamente, hasta que finalmente los accionistas dieran, ya sea explícita o implícitamente, su aprobación. Si la empresa no tuviera suficientes fondos disponibles, tendría que emitir más obligaciones o acciones con el fin de financiar el proyecto. Sin embargo, tanto si el proyecto se hubiera financiado internamente o con ayuda externa, en última instancia, tendría que haber capitalistas dispuestos a arriesgar sus ahorros con la esperanza de que el

proyecto llevara nuevo petróleo al mercado en cantidad suficiente como para justificar los enormes gastos realizados.

Tened en cuenta que en un sistema socialista el proyecto de construcción de una plataforma petrolífera presenta los mismos riesgos y beneficios potenciales; no son ingenios exclusivos de una economía de mercado. Los planificadores socialistas no son omniscientes; ellos también tienen que confiar en el consejo de científicos y de otros expertos para estimar el número de barriles de petróleo que una nueva plataforma pondrá en el futuro a disposición de los planificadores económicos. Sin embargo, ahora vemos cual es el *quid* de la cuestión: ¿Cómo pueden los planificadores socialistas seleccionar de manera responsable a los "mejores" proyectos de entre las miles de otras propuestas? Al fin y al cabo, hay muchas maneras de poner a disposición de los planificadores del mañana un mayor número de barriles de petróleo —o de energía bajo otras formas distintas—, pero los planificadores de hoy, obviamente, no pueden "financiarlos" todos, ya que no existen suficientes recursos para hacerlo. De nuevo, el problema de elegir los proyectos y las arriesgadas aventuras que se tienen que aprobar y las que se deben vetar pone de manifiesto los distintos incentivos que alientan a una economía socialista y a una economía capitalista.

Para ver porqué, supongamos que los planificadores estatales ingenuamente decidieran financiar aquellos proyectos que prometiesen el mayor rendimiento a cambio de una estandarizada contribución de recursos actuales (ya se midiera el rendimiento en barriles de petróleo, auto-caravanas montadas, galones de leche ordeñada, etc ...). Esto simplemente daría a los gerentes de los proyectos un incentivo para exagerar los méritos de sus propuestas favoritas. Tened en cuenta que ni siquiera estarían necesariamente mintiendo —aunque algunos obviamente lo harían— sino que estarían comprensiblemente proponiendo los estudios más favorables y no pedirían a su personal que dedicase mucho tiempo a pensar en las posibles debilidades de sus propuestas. El resultado llevaría a un despilfarro de los escasos recursos de la sociedad, ya que éstos se movilizarían de acuerdo con un plan central que se habría elaborado confiando en previsiones realizadas por los promotores menos escrupulosos y/o más imprudentes.

Por otra parte, los planificadores del Estado también se enfrentarían al peligro de establecer un sistema de incentivos que ahogase la creatividad y la asunción de riesgos. Por ejemplo, los planificadores podrían seguir un procedimiento mediante el cual considerasen la opinión de un consejo formado por científicos formalmente capacitados en varias materias y por otros expertos objetivamente elegidos, pero si alguna vez el consejo errase gravemente en alguna de sus predicciones, de entonces en adelante, los planificadores nunca volverían a permitir que esos expertos en particular

influyeran en el diseño de los grandes planes económicos. Una regla semejante permitiría sin duda deshacerse de los 'vendedores de humo' pero también haría que los buenos consejeros fuesen demasiado conservadores. Las personas con ideas audaces tendrían miedo a romper el consenso de sus compañeros, especialmente, si fuese probable que su idea fracasara aunque tuviera una pequeña posibilidad de convertirse en un gran éxito.

Por supuesto, los planificadores socialistas podrían intentar evitar ambos extremos estableciendo incentivos que a su vez animaran a quienes fuesen prudentes y asumieran riesgos razonables al tiempo que eliminaran a los demostrablemente incompetentes. Por ejemplo, los planificadores podrían tomar la cantidad total de recursos que pretendieran dedicar al "desarrollo de nuevos proyectos" y asignar la responsabilidad de una cierta fracción de los recursos a un experto individual basándose en el registro histórico de rendimiento de ese experto. Cualquier error particular no descalificaría a un experto siempre y cuando sus éxitos más que compensaran sus fracasos. Para motivar a los expertos a asumir riesgos cuando creyeran en la posibilidad de alcanzar una gran rentabilidad, los planificadores podrían también estipular que el nivel de vida de los expertos fuese a su vez proporcional a su historial general en el manejo de los recursos escasos de la sociedad.

Espero que os hayáis dado cuenta de lo que está pasando aquí. En su esfuerzo por corregir los distintos fallos inherentes a la implantación del socialismo, nuestros imaginarios planificadores centrales están encaminándose paso a paso hacia la reinvención del ... capitalismo.²

Un enorme monopolio

Hasta ahora nos hemos centrado en el problema de los incentivos al que se tendría que enfrentar un Estado socialista para motivar a sus ciudadanos a participar de la manera deseada en el plan económico. Pero hay enormes problemas de incentivos que van en sentido inverso. Son especialmente los funcionarios del Estado quienes tendrían pocos incentivos a la hora de tomar en consideración las preferencias de los ciudadanos (tanto en su vertiente de trabajadores como en su condición de consumidores) al elaborar su grandioso plan económico. Es una gran ironía que muchos reformadores socialistas adviertan los peligros de los "monopolios" capitalistas en concretos sectores y que para evitarlos recomienden que se establezca un gigantesco monopolio — del Estado — que controle a todos los sectores de actividad económica.

Incluso en países formalmente capitalistas, podemos ver hoy en día cómo opera este principio. Por ejemplo, en Estados Unidos es comúnmente motivo

2 El gran economista austriaco Ludwig von Mises sostuvo este argumento en su obra clásica "*Socialismo*", escrita originalmente en alemán en 1922 (*Indianapolis: Liberty Fund*, 1981, págs. 192—94).

de broma que el Departamento de Vehículos a Motor (DVM) no esté atendido por empleados demasiado amables. En muchas ciudades, las instalaciones de metro se encuentran en diversos grados de deterioro. Las condiciones de los hospitales para veteranos militares que administra el gobierno —y ya no digamos los dedicados a pacientes psiquiátricos— pueden ser abiertamente escandalosas. Como último ejemplo, observad que durante los meses de verano, las fábricas de cerveza y las empresas de aire acondicionado dan la bienvenida al gran volumen de negocio que se avecina con los brazos abiertos, mientras que las empresas de servicio público reguladas por el Estado castigan a los clientes que consumen mucha electricidad o demasiada agua.

Hay una explicación simple a este innegable patrón: los empleados de las agencias gubernamentales (o las organizaciones del sector privado favorecidas por el Estado) que suministran bienes y prestan servicios al público no pueden ser despedidos. La gente tiene que ir al DVM para renovar sus licencias y demás ..., no puede solicitar la licencia a un negociado que cuente con personal más amable. El gerente de una tienda de comestibles tiene un incentivo para mantener a los empleados antipáticos alejados de los clientes, pero el director de una sucursal del DVM no tiene la misma motivación. Si sus superiores estuvieran realmente interesados en la satisfacción del cliente, podrían establecer un sistema de compensación por el que a cada gerente o gestor de sucursal del DVM en una ciudad en particular se le pagase un bono proporcional a la cantidad de residentes que decidieran llevar su "negocio" a la concreta sucursal asignada a ese gestor. Pero esto no haría más que trasladar el problema: ¿Porqué iban los superiores del responsable de la sucursal a preocuparse por mantener a los automovilistas contentos con todas las demás cosas de las que se tienen que ocupar? El gobierno de la ciudad, o sea el Ayuntamiento, no va a recaudar más ingresos de quienes decidan convertirse en conductores gracias a la amabilidad de los empleados del DVM.³

No hay duda de que en una sociedad socialista si la gente viviese en una democracia podría elegir a nuevos gobernantes y, en última instancia, podría llevar a cabo una revolución violenta, sin que importara en este caso la forma de Estado. Tanto en un Estado limitado presidido por una economía en gran parte de mercado como en un Estado socialista de corte totalitario y dirigido por una dictadura, los gobernantes quieren, en términos generales, que el pueblo esté contento. Aún así, la diferencia en los incentivos que inspiran a las personas que tienen a su "cargos" una economía de mercado pura y una economía planificada pura es colosal. Lo peor que un "tirano" capitalista

3 Incluso si esto llegara a suceder, tampoco los responsables de compensar a los gerentes de sucursales del DVM podrían ellos mismos embolsarse los ingresos adicionales derivados de emitir más licencias.

puede hacerte (si eres un empleado) es despedirte o (si eres un cliente) no venderte ciertos bienes o no prestarte determinados servicios. Por el contrario, si el Estado toma todas las decisiones de contratación en toda la economía y controla a todas las tiendas de alimentación, puede intimidar a los críticos bastante eficazmente enviándolos a trabajar a Siberia o matándolos de hambre. Y no esperéis que los periódicos u otros medios de comunicación publiquen los abusos —son también propiedad del Estado—.

El problema del cálculo económico bajo el Socialismo

En los debates históricos sobre el socialismo, sus oponentes plantearon los problemas de incentivos descritos anteriormente (o de otras formas) y sus proponentes usualmente replicaron con el argumento de que las personas que crecieran en un paraíso socialista aprenderían a trabajar en beneficio de sus vecinos. Afirmaron que un nuevo "hombre socialista" emergería, que no sería egoísta como lo era la gente en un sistema capitalista. La idea central era que en su estado natural los seres humanos eran benevolentes y altruistas pero que la institución de la propiedad privada les condicionaba a convertirse en seres codiciosos y crueles. Quizás si los trabajadores no tuvieran que preocuparse de mantener a sus familias —argumentaron los socialistas— no tendrían ningún reparo en ir todos los días a las fábricas para servir al bien común.

En este contexto, los adversarios del socialismo desarrollaron una crítica mucho más fundamental.⁴ Aunque no hubiese problemas de incentivos —de forma que los trabajadores realizasen con agrado cualquier tarea que se les asignara y los planificadores socialistas verdaderamente solo tuviesen las mejores intenciones para con sus conciudadanos— el socialismo todavía haría un trabajo muy pobre a la hora de utilizar los recursos de la sociedad de manera eficiente.

Como el Estado socialista sería dueño de todos los recursos, no habría ningún mercado para ellos. En otras palabras, la gente no estaría intercambiando dinero por tractores, parcelas de tierras cultivables, barriles de petróleo, etc... Esto significa que bajo un sistema socialista puro no habría precios para los recursos naturales, para la mano de obra y para los bienes de capital. Sin precios para sus insumos, los planificadores socialistas no tendrían forma de estimar el costo económico de sus proyectos. Por consiguiente no tendrían la menor idea de si un particular proyecto supondría o no una buena utilización de los recursos que consumiera o de si sería mejor para sus ciudadanos que se cancelara dicho proyecto y se emplearan los recursos liberados en producir alguna otra cosa.

4 Ludwig von Mises expuso sistemáticamente la objeción del problema del cálculo económico, de la que estamos a punto de hacer un resumen en el texto, en un artículo de 1920.

Recordad que en una economía de mercado, los contables pueden utilizar los precios de mercado para determinar si una operación particular es rentable o si está ocasionando una pérdida. Esta vara de medir proporciona una señal que indica si otros propietarios (implícitamente) están de acuerdo con la decisión de un empresario de dedicar los escasos recursos a sus operaciones. Un beneficio indicaría que los clientes estaban dispuestos a pagar más por el producto terminado de lo que el empresario necesitaba gastar para adquirir los insumos necesarios para producirlo. Por el contrario, una pérdida indicaría que los clientes estarían gastando más dinero en otros bienes, lo que permitiría a los empresarios que los produjeran presentar ofertas al alza respecto de los precios de los insumos requeridos para producirlos y "castigaría" al empresario que decidiera seguir adelante con su fallido plan de negocio. En resumen, los empresarios en una economía de mercado reciben orientación constante y cuentan con la retro-alimentación que les proporciona su cuenta de resultados (la prueba o vara de medir de la cuenta de pérdidas y ganancias), lo que sólo es posible cuando todos los diferentes insumos requeridos tienen precios de mercado.

Los planificadores en un sistema socialista no tendrían esa orientación. Ingenieros, químicos, y otros expertos podrían explicarles las posibilidades tecnológicas de utilizar sus existencias de insumos en producir diversas combinaciones de bienes y servicios finales. Sin embargo, aunque los planificadores sabrían cuando un proyecto podría ser tecnológicamente viable, no sabrían cuando lo sería económicamente. Sin poder conectar precios de mercado a cada unidad de insumo, así como a cada unidad de producto terminado, los planificadores no podrían reducir las entradas totales y las salidas totales a un denominador común y ver si la operación en su conjunto crearía o destruiría riqueza. Por lo tanto, incluso si dejásemos de lado los enormes problemas de incentivos, los planificadores socialistas también se enfrentarían a un problema de cálculo insuperable.

Para comprender la naturaleza del problema del cálculo económico, hay que dedicar unos momentos a reflexionar sobre la fantástica complejidad de una economía moderna. Nada más empezar a elaborar su grandioso plan económico, el primer día, los dirigentes socialistas tendrían a su disposición a millones de trabajadores con diferentes habilidades y capacidad de trabajo; yacimientos de petróleo, carbón, diamantes y otros minerales; varias fábricas, almacenes, laboratorios de investigación y centros educativos; miles de millones de tractores individuales, herramientas de mano y otros equipos, con distinto grado de obsolescencia; y, por último, diversas infraestructuras, incluidas las líneas eléctricas, líneas telefónicas y de datos, carreteras y puentes, etc ... Asimismo, recordad que para hacer un plan económico coherente, a los dirigentes socialistas no les bastaría con confeccionar una

larga lista de las diversas aportaciones disponibles, también tendrían que conocer el emplazamiento geográfico de cada una de ellas. Por ejemplo, si el plan requiriese que cierto mecánico en la mañana del martes reemplazase los neumáticos usados de un remolque de tractor: ¡El mecánico, los neumáticos nuevos y el remolque del tractor tendrían que estar en la misma ciudad el martes por la mañana!

Sin embargo, aunque los planificadores pudieran de alguna manera procesar toda esta información —y hacerlo con la suficiente rapidez para actualizar el plan económico en tiempo real en respuesta a las cambiantes condiciones— ni siquiera así serían capaces de superar el problema del cálculo. En consulta con los expertos, podrían determinar varias alternativas o combinaciones de distintos productos finales que podrían producir con todos los recursos a su disposición. Sin embargo, aún cuando su solo objetivo fuese conseguir que sus ciudadanos fueran lo más felices posibles: ¿Cómo decidirían exactamente qué hacer?

Los críticos socialistas de la economía de mercado señalan ciertos "abusos" y creen que un grupo de expertos podría ofrecer mejores resultados que un sistema capitalista descentralizado. A estos críticos les parece indignante, por ejemplo, que algunas personas posean 10 coches deportivos y un yate, mientras que otras personas pasen hambre. Pero esta aspiración ética no basta para diseñar un plan económico alternativo. Podemos admitir que los planificadores socialistas no usaran los recursos de la sociedad con el fin de producir enormes desigualdades en el nivel de vida de la gente. Y ya es mucho conceder. Pero éso aún dejaría sin responder la pregunta: ¿Qué conjunto de bienes y servicios debe recibir cada persona? Incluso si los planificadores decidieran que los ciudadanos han de tener el mismo número de coches —tal vez ajustado al número de miembros de la unidad familiar que tengan cierto rango de edad y al emplazamiento o ubicación de los puestos de trabajo de las personas que comparten hogar— todavía tendrían que decidir el número total de vehículos a producir y con qué grado de sofisticación fabricarlos. Al fin y al cabo, a los ciudadanos les gustaría conducir coches muy cómodos y elegantes con '*airbags*', aire acondicionado y altavoces de alta fidelidad. Pero para dedicar más recursos a esta finalidad se debería dedicar menos recursos a otras cosas que los ciudadanos también disfrutan, como más reproductores de DVD o casas más grandes o más centros de distribución (es decir, lo que se llamaría "centro comercial" en una economía de mercado).

El término "Planificación" está sobrevalorado ...

La paradoja de la "planificación" es que no se puede planificar a causa de la imposibilidad del cálculo económico. Lo que se llama economía planificada no es economía en absoluto. Es sólo un sistema para andar a tientas en la oscuridad. No hay duda de que es posible realizar una elección racional de los medios para el mejor logro posible de los fines últimos que se persiguen. Lo que se llama planificación consciente supone precisamente la supresión de toda acción intencional y consciente.

Ludwig von Mises, *"La Acción Humana"*, pág. 696

¿Se puede resolver el problema del cálculo?

Naturalmente, los planificadores socialistas podrían idear diversos medios para conocer la opinión de la gente y poderla servir mejor. Una innovación evidente sería la de permitir que los individuos o familias dispusieran de algunos medios para influenciar el grandioso plan económico. Sería obviamente un desperdicio producir literalmente la misma combinación exacta de bienes y servicios para cada persona, ya que ni los vegetarianos estarían interesados en recetas de carne ni los no fumadores querrían un cartón de cigarrillos. Sin embargo, para evitar las desigualdades de un sistema capitalista, los planificadores aún querrían asegurar de alguna forma a cada persona o familia la misma "cantidad" de consumo, independientemente de como se defina éste.

Por ejemplo, podrían asignar a cada persona o familia una cuota determinada de puntos para votar cada mes, que utilizarían al pedir los diferentes bienes y servicios. Artículos tales como televisores y vehículos 4X4 restarían más puntos de la cuota de una familia que elementos como una lata de refresco o una barra de pan, porque, obviamente, se tendría que dedicar "más" recursos para producir los primeros que los segundos (En otras palabras, no sería justo que una familia pudiese recibir 10 aparatos de televisión, mientras que otra recibiera solamente 10 latas de atún. Es evidente que la primera familia estaría consumiendo más recursos que la segunda). Con el fin de asignar el número "correcto" de puntos a cada tipo de bien, los planificadores tendrían que basarse en los comentarios de los gerentes que dirigen los centros de distribución. Si las estanterías estuvieran llenas de televisores y los suministros de latas de atún se hubieran agotado, los planificadores podrían reducir el número de puntos que una familia necesitaría tener para pedir un aparato de televisión al tiempo que

incrementarían el número de puntos necesarios para pedir una lata de atún. Esto reduciría el exceso de existencias de televisores e impediría que se agotasen los suministros de atún.

Por desgracia este truco sólo se ocupa de los excedentes o de las carencias en el suministro después de que se hayan producido. Para hacer previsiones de futuro, los planificadores todavía tendrían que ajustar su grandioso plan económico y decidir si producen más o menos aparatos de televisión (o latas de atún) para el siguiente período. Con los comentarios que recibieran de los gerentes de los centros de distribución, podrían hacerse una idea de cuántos nuevos pedidos de televisores habría en función de los varios posibles puntos asignados a un televisor. Pero eso todavía no les diría si la decisión correcta sería: (a) fabricar más televisores para el próximo período y asignarles una puntuación menor o (b) fabricar menos televisores para el próximo período y asignarles una puntuación mayor.

Para resolver esta cuestión, los planificadores podrían hacer que el sistema de votación evolucionase a una etapa más avanzada. Consistiría en asignar puntos a los directores de las distintas fábricas, de forma que pudiesen pedir y utilizar distintas cantidades de mano de obra, gasolina, electricidad y demás. Al igual que las familias, podrían utilizar sus votos para solicitar diferentes combinaciones de productos terminados, los productores de aparatos de televisión y de latas de atún utilizarían sus votos para encargar diferentes combinaciones de insumos. Lo que permitiría asegurar que el productor de televisores no "acaparase" recursos injustamente a expensas del fabricante de latas de atún.

Pero esto tampoco resolvería totalmente el problema del cálculo, como los planificadores no tardarían en constatar. Aunque podría parecer adecuado obligar a cada individuo a consumir la misma "cantidad" de bienes asignando a todo el mundo la misma cantidad de puntos, sería claramente absurdo insistir en que cada director de fábrica recibiese la misma cantidad de recursos para su funcionamiento. En otras palabras, si los planificadores diesen cada mes el mismo número de puntos al productor de televisores y al productor de atún, estarían asegurando que la sociedad dedicara los mismos recursos a la producción de televisores que a la de atún enlatado. Pero ¿Porqué razón deberíamos suponer que, para conseguir que los ciudadanos fueran lo más felices posible, éso sería lo que debería hacerse con los escasos recursos de la sociedad?

Con el fin de llegar a una forma coherente y objetiva de resolver esta complicada cuestión, los planificadores podrían conceder puntos a cada director de fábrica, proporcionalmente a la cantidad de puntos que los ciudadanos destinasen a cada una de esos productos en los centros de distribución. En otras palabras, si los ciudadanos utilizasen cinco veces más

"puntos de consumo" para pedir televisores que para pedir latas de atún, en el ejercicio o período siguiente los planificadores socialistas podrían conceder cinco veces más puntos a los directores de fábricas de aparatos de televisión que a los productores de latas de atún. Esta regla haría posible que los ciudadanos informasen a los planificadores no sólo respecto de la suficiencia y adecuación de las existencias de producto terminado sino también a la hora de decidir cuántas unidades de cada bien producir para períodos futuros.

Ya os habréis dado cuenta de a dónde nos lleva nuestra discusión. La forma en que los planificadores socialistas pueden resolver el problema del cálculo es haciendo que su sistema funcione cada vez más como el capitalista.

Recapitulación de la Lección ...

- Para la concepción propia del socialismo puro, el Estado debe ser propietario de todos los recursos y dirigir a todos los trabajadores según un plan unificado, centraliza el Estado para toda la economía. Los socialistas piensan que este sistema sería mucho más eficiente y justo que la "anárquica" y desorganizada economía de mercado.
- El socialismo sufre de un problema de incentivos, porque no es probable que mucha gente trabaje tanto y tan duro cuando su recompensa individual no está vinculada a su desempeño personal. Si el Estado quisiera poner en práctica la regla según la cual *"de cada cual según su capacidad, a cada cual según sus necesidades"*, la producción total podría reducirse drásticamente.
- El socialismo también sufre de un problema de cálculo. Sin precios de mercado de los diferentes recursos y de las horas de trabajo a emplear en un proyecto de producción, los planificadores socialistas no tendrían ni idea acerca de cuán eficientemente se estarían utilizando esos recursos. Quizás fuese conveniente dedicarlos a otros proyectos con el fin de producir bienes y servicios que los ciudadanos prefiriesen, pero los planificadores no tendrían suficiente información para guiarse.

NUEVOS TÉRMINOS

Economía planificada/centralizada/economía de comando y control/socialismo: Un arreglo institucional en el que el Estado es dueño de todos los principales recursos y dirige el trabajo, de acuerdo con un plan central unitario.

Democracia económica: una analogía política que los socialistas (democráticos) utilizan frecuentemente para justificar el socialismo. A la mayoría de las personas no les gustaría un sistema aristocrático en el que unas pocas élites tomaran todas las decisiones políticas, sino que preferirían se aplicase la regla "un hombre, un voto" del sistema democrático. Los socialistas sostienen que su programa no hace más que aplicar esta lógica a la actividad económica, quitaría el poder a un pequeño grupo de capitalistas ricos y se lo daría a las masas.

Anarquistas: gente que cree que no debe haber ningún Estado.

Baja productividad laboral, tendencia al escaqueo: trabajar deliberadamente por debajo del potencial de uno.

Problema del cálculo económico: la objeción que Ludwig von Mises planteó contra el socialismo, que consiste en que como los planificadores socialistas carecen de precios de mercado para los recursos, no pueden determinar si un proyecto en particular consume más recursos de los que produce en forma de bienes y servicios. Aunque los planificadores fuesen ángeles, no tendrían ni idea de si estaban utilizando los escasos recursos de una manera eficiente para servir mejor a los ciudadanos.

PREGUNTAS DE ESTUDIO

1. Explica el concepto de economía centralizada.
2. ¿Cuál es el problema de los incentivos inherentes al lema, "*De cada cual según su capacidad, a cada cual según sus necesidades*"?
3. ¿Podría un Estado socialista utilizar el castigo para superar el problema de la falta de productividad de los trabajadores?
4. ¿Qué tienen que ver las empresas de cerveza y las compañías eléctricas con el socialismo?
5. * ¿Por qué razón o razones una economía de mercado no padece el mismo problema de cálculo que afecta a los planificadores socialistas?

* Material difícil.

** Material más complicado todavía.

LECCIÓN 16

16. Los fracasos del socialismo: su Historia

En esta lección aprenderéis ...

- La relevancia de la evidencia histórica de la teoría económica.
- La similitud económica entre el comunismo y el fascismo.
- La pobreza extrema y los muertos que acumulan muchos regímenes socialistas.

Teoría Económica e Historia

En la lección 2 explicamos la diferencia entre la Economía y las Ciencias Naturales "puras" como la Física y la Química. En Economía, la teoría básica no se desarrolla a través de un proceso de hipótesis que luego son refutadas o confirmadas por la observación empírica. Por el contrario, los principios básicos establecidos en este libro son principalmente ejercicios lógicos que simplemente enseñan a pensar de cierta y particular forma. El análisis económico básico no consiste en descubrir un conjunto de relaciones en un laboratorio o en estudiarlas después detenidamente partiendo de un montón de datos de precios. Más bien, las lecciones de este libro proporcionan una estructura mental para interpretar los datos de precios y otras evidencias históricas.

Con este espíritu, por tanto, en la presente lección no vamos a intentar "demostrar" el análisis del socialismo que desarrollamos en la lección 15. En sentido estricto, independientemente de los antecedentes históricos de los regímenes socialistas, los argumentos económicos que se exponen en la lección anterior seguirían siendo válidos —suponiendo que no hayamos incurrido en un error de bulto en nuestro razonamiento—. Sin embargo, siempre sería posible

que nuestros resultados, aunque válidos, no fuesen relevantes. Por ejemplo, podría perfectamente ocurrir que los gobernantes socialistas sufrieran el problema del cálculo para determinar el mejor uso de los recursos de su país, y también podría ser cierto que los trabajadores en un sistema socialista no tuviesen los mismos incentivos para trabajar tan duro a como lo harían en un sistema capitalista.

Sin embargo, ¿Qué pasa si estos factores sólo significaran que el cambio de un sistema capitalista puro a uno socialista puro, supusiera que las personas fuesen, en promedio, un 1% más pobres? O peor aún, supongamos que los problemas del socialismo que hemos señalado fueran correctos, pero que fuesen contrarrestados por algunas virtudes que omitimos en nuestra exposición. Entonces podríamos preguntarnos si este libro hace un uso eficiente de los recursos al dedicar toda una lección al tema del socialismo en lugar de dedicarlo a analizar lo económico que puede llegar a ser no bajar la tapa del inodoro.

Como pronto veremos, los registros históricos sugieren que hay una enorme diferencia entre los países socialistas y capitalistas. Para ser francos, las pruebas no son concluyentes, en el sentido de que puedan imponerse a la Teoría Económica o incluso que podamos ahora estar seguros de que los argumentos de la Lección 15 deban "obviamente" ser correctos. Recordad, los principios o leyes de la Economía están formulados en términos de tendencias básicas. Cuando examinamos el impacto que cierto cambio tendrá en la economía, lo hacemos "a igualdad de condiciones", es decir, suponiendo que las demás variables se mantengan constantes.

En lo referente a los antecedentes históricos y a la Teoría Económica, el mero hecho de que un determinado país experimentara una hambruna generalizada después de que se implantaran en él políticas socialistas no prueba que el socialismo fuera un mal sistema económico. Después de todo, es posible que las políticas socialistas hubieran inaugurado una era de riqueza sin precedentes, de no haber casualmente coincidido la revolución obrera con un devastador terremoto o una erupción volcánica.

Pero como veréis, el registro histórico va mucho más allá y no se limita a las simples anécdotas de calamidades que temporalmente experimentaron determinados regímenes socialistas. La Historia del siglo XX evidencia con bastante claridad que los regímenes que aplicaron el socialismo no tuvieron éxito en su promesa de proporcionar a su pueblo un mayor nivel de vida y una sociedad exenta de injustos privilegios sociales. Por el contrario, la proliferación de Estados oficialmente socialistas fue de la mano con algunos de los episodios más oscuros de la Historia humana.

Comunismo frente a Fascismo

En las típicas discusiones políticas, la ideología de un régimen o de sus dirigentes se puede colocar en un simple espectro que va de izquierda a derecha. En la extrema izquierda estarían comunistas como Joseph Stalin y Mao Tse Tung, mientras que en la extrema derecha fascistas como Adolf Hitler y Benito Mussolini. Con arreglo a esta estructura convencional, otras ideologías y líderes mucho menos extremistas se situarían por ello a medio camino entre esos extremos. Por ejemplo, Barack Obama estaría a la derecha de Stalin pero a la izquierda de Ronald Reagan, quien a su vez sería un "izquierdista" en comparación con Hitler.

Aunque hay varias formas de clasificar las ideologías políticas, este espectro estandarizado entre la izquierda y la derecha tiene desde un punto de vista económico poco sentido. Porque, aunque difieran en otros aspectos importantes, el comunismo y el fascismo (extremo) son dos formas de socialismo. El comunismo busca establecer la propiedad estatal de los medios de producción a través de una revolución de la clase obrera. El fascismo también busca establecer el absoluto control del Estado sobre los medios de producción, aunque la institución de la propiedad privada se mantiene simbólicamente. En la práctica, sin embargo, el fascismo extremo es socialismo, porque el Estado establece normas explícitas que rigen la forma en que los propietarios pueden utilizar "su" propiedad. De hecho, el propio término "nazi" viene de nacional-socialismo. El término significa que la diferencia entre los comunistas y los nazis no descansaba en la inviolabilidad de los derechos de propiedad privada, sino más bien en la distinta filosofía que inspiraba a sus gobernantes, todos ellos socialistas, al dirigir la economía al servicio del bien colectivo. Los comunistas tendían a estar más preocupados por la lucha internacional de clases mientras que los fascistas estaban más preocupados por la fuerza de sus naciones individuales (y los nazis, en particular, con la pureza racial de sangre).

Por consiguiente, cuando de lo que se trata es de evaluar los frutos de las diversas ideologías, los horrores, tanto de la Rusia soviética como de la Alemania nazi, se pueden atribuir al socialismo. Podéis decir lo que queráis de lo desigual e implacable que es una economía de mercado pura, el Holocausto no habría sido posible en una sociedad en la que los derechos de propiedad privada fuesen sacrosantos. Los sabios del pensamiento político siempre han advertido que si los gobernantes tienen el poder de hacer mucho bien, también lo tienen para hacer mucho daño. La experiencia del siglo XX, con sus totalitarismos de "izquierda" y de "derecha", demuestra que no fue una advertencia gratuita.

Las víctimas del Socialismo

En esta última sección revisaremos brevemente algunas de las estadísticas generales de los crímenes cometidos por los distintos regímenes socialistas durante el siglo XX. Aunque es cierto que los Estados de los países capitalistas participaron en los asesinatos en masa —como los muy tristemente famosos bombardeos atómicos norteamericanos de Hiroshima y Nagasaki o también los bombardeos convencionales aliados de ciudades alemanas y japonesas que mataron a cientos de miles de civiles—; los países capitalistas participaron también en grandes injusticias históricas como la trata de esclavos africanos, el exterminio de los pueblos indígenas y la explotación imperialista de las colonias. Naturalmente, un defensor de la economía de mercado pura nos recordaría, con toda corrección, que estas acciones fueron: (a) medidas necesarias de autodefensa para proteger vidas y propiedades y/o (b) desviaciones del principio de la propiedad privada, y, por lo tanto, no constituyen una acusación contra el capitalismo como institución. Pero si hemos de absolver al capitalismo de los crímenes cometidos bajo su bandera, entonces ¿No deberíamos brindar la misma cortesía al socialismo? Después de todo, ningún profesor marxista de Harvard ha deseado que el pueblo ruso sufriese las purgas de Stalin. Y le bastaría con argumentar que en realidad los gobernantes soviéticos nunca llevaron a la práctica el auténtico socialismo.

Una diferencia importante entre los crímenes de los regímenes capitalistas frente a los socialistas —importante, al menos desde la perspectiva de evaluarlos como sistemas económicos— es que los crímenes de los regímenes capitalistas afectaron en gran medida a víctimas externas, mientras que las muertes, que documentaremos a continuación, ocurrieron entre las propias poblaciones de los regímenes socialistas. Si un determinado grupo de, digamos, 10 millones de ciudadanos tuviera que decidir entre abrazar la institución de la propiedad privada, por un lado, o confiar su suerte a un grupo de expertos que planificaran la economía, de otro, podrían estar particularmente interesados en saber que, si la Historia sirve de guía, esos gobernantes podrían muy bien volverse contra ellos y sacrificar a 500.000 de sus miembros. Es cierto que la gente podría tomar medidas para protegerse y que históricamente ha habido casos de regímenes socialistas democráticos que no acabaron matando a su propio pueblo, pero el hecho de que con el socialismo quepa esa posibilidad es sin duda algo importante sobre lo que el grupo de ciudadanos en cuestión debería reflexionar antes de dar respuesta definitiva.

Otra diferencia importante en los antecedentes penales de los distintos regímenes es la diferencia en las cifras. Muchos pensadores "izquierdistas" argumentarían que el dictador chileno Augusto Pinochet fue el análogo capitalista de dictadores marxistas ya que Pinochet derrocó a un socialista

elegido democráticamente y luego ejecutó una "terapia de choque" a base de reformas económicas con el asesoramiento de economistas formados en la Universidad de Chicago. Sin embargo, incluso si aceptamos esta comparación, el saldo sigue siendo favorable al capitalismo. Por muy brutal y asesino que fuera el régimen de Pinochet, no mató a una cuarta parte de la población chilena en menos de cuatro años, como hizo el régimen comunista de los Khmer Rojos de Pol Pot en Camboya.

Obviamente, el asesinato premeditado, aunque sea de una única persona ejecutado a iniciativa de un Estado, es inaceptable. El contenido de este capítulo, sin duda no pretende excusar o minimizar los crímenes y las atrocidades cometidas por los Estados que dicen defender las instituciones de la propiedad privada y del mercado libre. Sin embargo, hay muchas personas que sencillamente nunca han conocido estos hechos y no se dan cuenta de que los regímenes socialistas totalitarios del siglo XX se convirtieron en máquinas de matar a una escala que los coloca en una división completamente distinta.

Las cifras, en general.

Sin duda conocéis las atrocidades cometidas por los nacional socialistas en Alemania bajo el liderazgo de Adolf Hitler. Pero puede que no seáis conscientes de que las cifras de los regímenes comunistas fueron en realidad mucho peores. El *"Libro Negro del Comunismo"* es una respetada colección de ensayos publicados por la *Harvard University Press*. Muchos de sus autores fueron antiguamente historiadores comunistas y exponen con detalle las actividades de los regímenes comunistas que se conocieron tras la caída de la URSS cuando se hicieron públicos sus archivos secretos. Para que os hagáis una rápida idea de su contenido, citaremos tres extractos de la Introducción:

"Después de cometer crímenes individuales y masacres *ad hoc* a pequeña escala, los regímenes comunistas, con el fin de consolidar su control del poder, convirtieron al crimen masivo en un sistema de gobierno en toda regla. Tras períodos variables, que van desde unos pocos años en el Este de Europa a varias décadas en la URSS y China, el terror se fue apagando y los regímenes se acomodaron a una rutina consistente en administrar a diario medidas represivas, la censura de todos los medios de comunicación, el control de las fronteras y la expulsión de los disidentes. Sin embargo, el recuerdo del terror hizo posible que la amenaza de represión siguiera siendo creíble y por lo tanto eficaz. Ninguno de los regímenes comunistas hoy en boga en Occidente es una excepción a esta regla —ni la China del "Gran Timonel", ni la Corea del Norte de Kim Il Sung, ni siquiera el

Vietnam del "buen viejo tío Ho" o la Cuba del extravagante Fidel Castro flanqueado por la línea dura del Ché Guevara (págs. 2—3).

Hemos delimitado los crímenes contra la población civil como la esencia del fenómeno del terror. Tales delitos tienden a ajustarse a un patrón reconocible incluso si las prácticas varían en cierta medida en cada régimen. El patrón incluye la ejecución por diversos medios, como los pelotones de fusilamiento, la horca, el ahogamiento, las palizas, y, en ciertos casos, el gaseamiento, los envenenamientos o "los accidentes de tráfico"; la aniquilación de la población por hambre, a través de hambrunas artificiales, la privación de alimentos, o ambos; la deportación, durante la cual se puede producir la muerte en tránsito ... en el lugar de residencia de uno o mediante períodos de trabajo forzoso ... Períodos descritos como tiempos de "guerra civil" son más complejo —ya que no siempre es fácil distinguir entre los eventos causados por los combates entre los gobernantes y los rebeldes y acontecimientos que bien pueden describirse como una masacre de la población civil—.

Sin embargo, tenemos que empezar por algún sitio. La siguiente aproximación, basada en estimaciones no oficiales, da una idea de la magnitud y la gravedad de estos delitos:

- URSS: 20 millones de muertes.
- China: 65 millones de muertes.
- Vietnam: 1 millón de muertes.
- Corea del Norte: 2 millones de muertes.
- Camboya: 2 millones de muertes.
- Europa del Este: 1 millón de muertes.
- América Latina: 150.000 muertes.
- África: 1,7 millones de muertes.
- Afganistán: 1,5 millones de muertes (pág. 4).

Una característica particular de muchos regímenes comunistas [fue] el uso sistemático que hicieron del hambre como arma. El régimen pretendía controlar el suministro total de alimentos disponibles y, con enorme ingenuidad, quería distribuir los alimentos puramente sobre la base de los "méritos" y "deméritos" de los individuos. Esta política era una receta segura para extender el hambre a una escala masiva. Recuértese que en el período posterior a 1918, solamente los países comunistas

experimentaron esas hambrunas, que llevaron a la muerte a cientos de miles de personas y en algunos casos a millones de personas. Y de nuevo en la década de 1980, dos países africanos que se proclamaban marxista-leninistas, Etiopía y Mozambique, fueron los únicos que sufrieron esas hambrunas mortales (pág. 8)".

Casi un experimento controlado

Como señalamos al comienzo de esta lección, es verdad que en las Ciencias Sociales en general y en Economía en particular no puede haber experimentos controlados. La gente no puede estar completamente controlada por el experimentador, por lo que es imposible reproducir un concreto experimento bajo las mismas condiciones iniciales a excepción de un pequeño ajuste.

Cuando se trata del horrible legado de los regímenes comunistas, algunos apologistas han argumentado que los crímenes fueron el resultado de un pueblo particularmente violento u oprimido. Por ejemplo, algunos han argumentado que después de haber sido oprimidos por los Zares durante tanto tiempo, no era de extrañar que los revolucionarios bolcheviques, una vez alcanzado el poder, llevaran las cosas demasiado lejos. Pero si el socialismo se aplicara en toda regla en una sociedad civilizada y democrática, los socialistas podrían lograr que las cosas fueran muy distintas.

Lo más que podemos acercarnos a demostrar esa afirmación es contemplar el caso de regiones que fueron muy similares en todos los aspectos a excepción de su marco institucional. Un ejemplo sería Berlín Occidental frente al Berlín Oriental durante la Guerra Fría. Dado que ésta fue una partición realizada en tiempo de guerra de una misma ciudad, claramente, tanto las costumbres como el idioma, las opiniones religiosas y demás ... eran inicialmente bastante similares a ambos lados del "Telón de Acero". Sin embargo, con el tiempo, la brecha en el nivel de vida se ensanchó sustancialmente y la sociedad capitalista superó a la comunista. Y como muchos cínicos señalaron durante la época de la Guerra Fría, una llamativa diferencia entre el Berlín Este y el Berlín Oeste era que los guardias en el lado soviético del muro estaban ostensiblemente allí para mantener a la gente dentro del paraíso de los trabajadores mientras que los guardias fronterizos de los países capitalistas tenían la misión de impedir entrar a los inmigrantes ilegales.

Un ejemplo aún más claro de la diferencia entre el socialismo extremo y el capitalismo moderado es el caso de Corea (después de la Segunda Guerra Mundial, la Unión Soviética estaba estrechamente asociada a la comunista Corea del Norte, mientras que las fuerzas estadounidenses se quedaron en Corea del Sur). La periodista Barbara Demick nos proporciona algunas

evidencias anecdóticas y convincentes de ello en su libro *"Nada que envidiar"*, que escribió a partir de entrevistas que realizó a los desertores de Corea del Norte. He aquí un extracto del primer capítulo:

"Si os fijáis en las fotografías nocturnas del lejano oriente tomadas desde satélites, veréis una gran mancha curiosamente ausente de luz. Esta zona de oscuridad es la República Popular Democrática de Corea.

Junto a este misterioso agujero negro, Corea del Sur, Japón y, ahora, China brillan de prosperidad. Incluso a cientos de kilómetros por encima, los rótulos, los faros y las farolas, los anuncios de luces de neón de las cadenas de comida rápida aparecen como pequeños puntos blancos lo que significa que allí hay gente dedicada a sus quehaceres como consumidores de energía del siglo XXI.

De repente, en medio de todo esto, aparece una gran extensión de negrura casi tan grande como Inglaterra. Es desconcertante ver cómo una nación de 23 millones de personas puede aparecer como algo tan vacío como los océanos. Corea del Norte es simplemente un espacio en blanco.

Corea del Norte se desvaneció en la oscuridad a principios de 1990. Con el colapso de la Unión Soviética, que había apoyado a su antiguo aliado comunista con petróleo barato, la desastrosamente ineficiente economía de Corea del Norte se derrumbó. Centrales eléctricas se oxidaron y arruinaron. Las luces se apagaron. La gente se encaramó a los postes de electricidad para robar trozos de cable de cobre y cambiarlo por alimentos con los que apagar su hambre. Cuando el sol se pone, el paisaje se desvanece y pasa a gris y la noche engulle las achaparradas y diminutas casas. Aldeas enteras desaparecen en la oscuridad. Hasta en partes de la capital *Pyongyang*, que sirve de escaparate, se puede pasear por el medio de una avenida principal durante la noche sin ser capaz de ver los edificios que se levantan a ambos lados.

Cuando los extranjeros miran fijamente en el vacío que es la actual Corea del Norte, piensan en aldeas remotas de África o del sudeste asiático donde la mano civilizadora de la electricidad aún no ha llegado. Pero Corea del Norte no es un país subdesarrollado; es un país del mundo desarrollado que ha dejado de serlo. Puede verse la prueba de lo que fue y lo que se ha perdido colgando a lo largo de cualquier carretera principal: el

oxidado esqueleto del tendido eléctrico que en el pasado se extendió por todo el país.

Los coreanos del norte de mediana edad recuerdan bien cuando tenían más electricidad (y a estos efectos, alimentos) que sus primos pro-estadounidenses de Corea del Sur, lo que agrava la indignidad de tener que pasar sus noches sentados en la oscuridad. Allá por los años noventa del siglo pasado, los Estados Unidos se ofrecieron a ayudar a Corea del Norte con sus necesidades energéticas si renunciaban a su programa de armas nucleares, pero el acuerdo fracasó después de que el gobierno de Bush acusara a los coreanos del norte de incumplir sus promesas. Los norcoreanos se quejan amargamente de la oscuridad, que todavía hoy atribuyen a las sanciones impuestas por los Estados Unidos, y que les impide leer por la noche. De que no puedan ver la televisión. '*No podemos tener cultura sin electricidad*', me dijo una vez en tono acusador un corpulento guardia de seguridad norcoreano.

Pero la oscuridad tiene en sí misma ventajas, especialmente cuando eres un adolescente que quieres estar con alguien sin ser visto.

Cuando los adultos se van a la cama, a veces, en invierno, tan pronto como a las siete de la tarde, es bastante fácil salir de casa. La oscuridad confiere grados de privacidad y de libertad que son tan difíciles de conseguir en Corea del Norte como lo es la electricidad. Envuelto en un manto mágico de invisibilidad, puedes hacer lo que quieras sin tener que preocuparte de las miradas indiscretas de los padres, de los vecinos o de la policía secreta.

Conocí a muchos coreanos del norte que me dijeron lo mucho que habían aprendido a amar la oscuridad, pero era la historia de una adolescente y su novio la que me impresionó más. Tenía doce años cuando conoció a un joven de un pueblo vecino tres años mayor que ella. Su familia era de rango humilde en el sistema bizantino de controles sociales vigente en Corea del Norte. Como ser vistos en público juntos dañaría las perspectivas de carrera del niño y la reputación de joven virtuosa de ella, sus encuentros consistían enteramente en largos paseos en la oscuridad: no había nada más que hacer de todos modos; cuando empezaron a salir en serio en la década de 1990, ninguno

de los cines o restaurantes estaba operando por falta de electricidad".¹

Al hablar de su libro en la *National Public Radio (NPR)*, Demick contó la historia de un desertor que, por irónico que parezca, decidió irse de Corea del Norte tras ver la propaganda de su gobierno contra su vecino del sur. La foto mostraba a trabajadores en huelga de Corea del Sur que se encontraban en una protesta y el objetivo perseguido era demostrar la condición miserable de los trabajadores en la explotadora sociedad capitalista. Pero el norcorerano contó a Demick que tres cosas de esa foto le llamaron la atención hasta el punto de impulsarle a arriesgar la vida para huir del país.

En primer lugar, la foto mostraba que la gente corriente en Corea del Sur tenía coche. Este no era el caso de Corea del Norte. En segundo lugar, la foto mostraba que el trabajador huelguista —aunque se le veía claramente enfurecido pues blandía un puño cerrado que agitaba en el aire— llevaba una pluma en el bolsillo de la camisa. Esto también era inaudito entre la gente corriente de Corea del Norte en aquel entonces. En tercer lugar, la manifestación mostraba que los trabajadores en Corea Sur de Corea podían protestar. Eso también era un concepto extraño para los coreanos del norte.

Como el caso de Corea del Norte quizás evidencia con más claridad que cualquier otra sencilla comparación, el socialismo tiene el poder de devastar economías enteras y de hacer que literalmente se mueran de hambre (ya sea intencional o accidentalmente) millones de personas. Las preocupaciones teóricas que hemos planteado en la Lección 15 son muy reales y muy importantes. Entender de Economía, de la buena, es crucial; la propia civilización está en juego.

1 Barbara Demick, *"Nada que envidiar: vidas corrientes en Corea del Norte"* (Nueva York: Spiegel & Grau, 2009), págs. 3-5.

La Fatal Arrogancia

"En la década de 1980, Kim Il-Sung o [su hijo favorito] Kim Jong-Il, quien estaba asumiendo cada vez más funciones de su padre, ofrecieron 'orientación sobre el terreno' para hacer frente a los problemas del país. Padre e hijo eran expertos en absolutamente todo, ya fuese Geología o Agricultura. *'Las instrucciones in situ de Kim Jong-Il y su cálida benevolencia están provocando un gran avance en la reproducción y en la producción de productos lácteos de cabra'*, opinaba la Agencia Central de Noticias de Corea después de que Kim Jong-Il visitase una granja de cabras cerca de Chongjin. Un día decretaría que el país debía consumir patatas en vez de arroz como alimento básico; al día siguiente decidiría que la cría de avestruces era la cura para la escasez de alimentos en Corea del Norte. El país se tambaleó pasando de un régimen descabellado a otro".

Barbara Demick, *"Nada que envidiar: Vidas corrientes en Corea del Norte"* (Nueva York: Spiegel & Grau, 2009), pág. 65

Recapitulación de la Lección ...

- La evidencia histórica no puede probar o refutar las leyes económicas. Sin embargo, a pesar de que es posible que hayamos desarrollado unas leyes y principios económicos precisos mediante el razonamiento lógico, en la práctica, su influencia podría ser menor, en comparación con otros factores que nuestro razonamiento ha pasado por alto. Por esta razón, es útil complementar nuestra crítica teórica del socialismo examinando ejemplos del mundo real.
- La Teoría Política al uso coloca al Comunismo en la "extrema izquierda" del espectro, al contrario del Fascismo que es situado en la "extrema derecha". Sin embargo, desde el punto de vista económico que se ofrece en este libro, tanto la Alemania nazi como la Rusia Estalinista fueron regímenes socialistas, en los que se subordinaban los derechos de propiedad privada a la voluntad del dictador.
- Durante el siglo XX, los regímenes comunistas mataron literalmente a decenas de millones de sus habitantes; estas cifras no incluyen las bajas causadas por guerras en el extranjero. Los apologistas de estos regímenes podrían atribuir las muertes a la hambruna, pero hambrunas masivas no se produjeron en los países capitalistas y existe amplia evidencia de que estas "hambrunas" fueron herramientas políticas conscientemente utilizadas para consolidar el poder del régimen. Y cuando se comparan regiones inicialmente muy similares, como Berlín Oriental y Berlín Occidental o Corea del Norte y Corea del Sur, se constata que su nivel de vida se distanció considerablemente después de que una de sus mitades cayera en manos del Comunismo.

NUEVOS TÉRMINOS

Comunismo: una ideología económica y política que pretende establecer la propiedad estatal de los medios de producción (en nombre de los trabajadores) a través de una revolución violenta.

Fascismo: una ideología económica y política que también persigue una extensa regulación estatal de todos los recursos al servicio del bien colectivo, aunque el Fascismo (a diferencia del Comunismo) permite a los particulares conservar oficialmente la propiedad de las fábricas y de otros bienes de capital.

PARTE IV.— LA ECONOMÍA MIXTA.



LECCIÓN 17

17. El Control de Precios.

En esta lección aprenderéis ...

- La definición de intervencionismo.
- Ejemplos y consecuencias de los precios máximos y precios mínimos.
- Cómo analizar los controles de precios utilizando gráficos de oferta y demanda.

El intervencionismo

En la Parte II de este libro, explicamos la estructura básica y el funcionamiento de una economía de mercado pura. En la Parte III, expusimos los problemas teóricos del socialismo puro y documentamos algunos de los horrores que el sistema socialista produjo en la práctica.

En esta parte final del libro, vamos a examinar algunos de los elementos más populares del intervencionismo, que consiste en una aproximación a la Economía política que busca superar los supuestos fallos del capitalismo puro y del puro socialismo. Un Estado intervencionista no tolerará los resultados de un mercado puramente libre, pero por otro lado, no suprimirá completamente la propiedad privada. El objetivo de las políticas intervencionistas es retener las obvias ventajas de un sistema de libre empresa, mientras que al mismo tiempo se moderan los "excesos" del capitalismo puro a través de diversas medidas correctivas.

Las siguientes lecciones demostrarán que la intervención gubernamental en la economía de mercado conduce a consecuencias no deseadas, que muy a menudo hacen que la "cura" sea peor que la enfermedad, incluso desde la perspectiva de los objetivos oficiales de las intervenciones. Es posible que os

sorprenda saber que muchos de los problemas de la sociedad moderna son exacerbados o que incluso son causados por la intervención del Estado. El ejemplo utilizado en esta lección es el relativo al control de precios con que el Estado impone un precio diferente al precio de equilibrio del mercado. Dividiremos la explicación tratando separadamente los precios máximos y los precios mínimos.

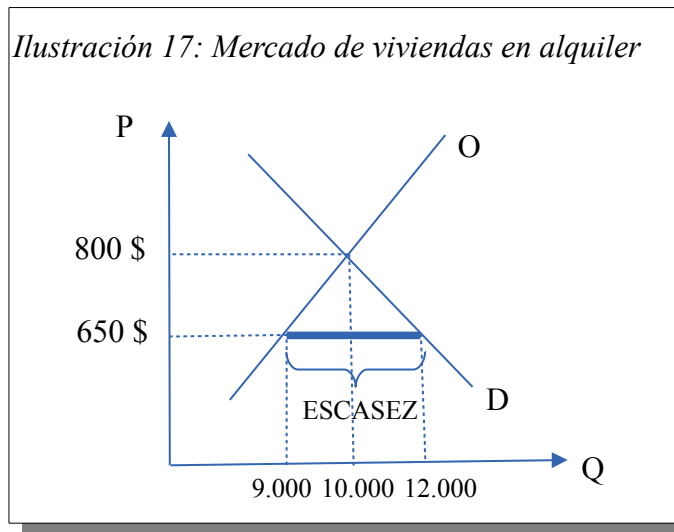
Precios máximos

Un precio máximo es un máximo legal que el Estado fija para los precios de mercado de un determinado bien o servicio; la idea es que un precio puede aumentar hasta que alcanza un máximo a partir del cual ya no se permite que suba más. Típicamente la justificación oficial que se da generalmente para establecer un límite máximo a los precios es que hace posible que los artículos esenciales sean asequibles para los pobres; un ejemplo clásico sería el control de los alquileres con el que el Estado impone límites a las rentas procedentes de ciertos arrendamientos. En situaciones específicas, pueden imponerse temporalmente precios máximos para evitar que algunos se enriquezcan aprovechando el desamparo de la gente en tiempos de necesidad. Por ejemplo, después de un desastre natural el gobierno local o estatal podría imponer controles de precios a productos como el agua embotellada, los generadores eléctricos y la gasolina, en su esfuerzo por prevenir que los comerciantes se "aprovecharan" de la situación.

Aunque el público en general aplaude tales restricciones —si no fuesen populares no serían tan frecuentes—, nuestro conocimiento de cómo funcionan los mercados demostrará que los precios máximos, de hecho, perjudican precisamente a las personas a las que se supone que pretenden ayudar. La siguiente lista no es exhaustiva, pero menciona algunas de las consecuencias más perjudiciales de los precios máximos.

Genera un desabastecimiento inmediato

Si se quiere que tenga algún impacto, un precio máximo debe establecerse por debajo del precio de mercado. Pero en circunstancias normales, el precio real de mercado tenderá a estar cerca del precio de equilibrio del mercado, que (como recordaremos de la Lección 11) es el precio al que la cantidad ofrecida se iguala a la cantidad demandada. Ahora bien, si el Estado obliga a que el precio baje imponiendo un precio máximo, provocará una escasez del bien o servicio en cuestión. El siguiente diagrama lo ilustra:



En el diagrama anterior, el precio original de 800 dólares es el precio de equilibrio para alquilar un apartamento en cierto barrio de una ciudad. A ese precio, los consumidores quieren alquilar un total de 10.000 apartamentos y los propietarios están dispuestos a ofrecer 10.000 apartamentos en alquiler. El mercado se equilibra y todo el mundo se involucra en cuantas transacciones desea, a ese precio.

Pero entonces el Estado impone un precio máximo de 650 dólares, alegando que "la gente corriente no se puede permitir" pagar alquileres más altos y amenaza con imponer fuertes multas a los arrendadores si descubre que están cobrando más. A ese menor precio, la cantidad de apartamentos demandada aumenta hasta 12.000, mientras que la cantidad suministrada desciende a 9.000.¹ Ahora hay una escasez de 3.000 unidades, lo que significa que 3.000 personas que quieren alquilar un apartamento en el barrio al precio ahora vigente no pueden encontrar ninguno disponible.

La escasez es bastante grave porque hace que el bien o servicio no esté disponible precisamente para las mismas personas a las que supuestamente se pretendía ayudar con el control de precios. Es cierto, las 9.000 personas que todavía tienen un apartamento podrían estar agradecidas ya que se están

¹ Incluso aunque (a corto plazo) el número físico de unidades de apartamentos no disminuya, el número de propietarios interesados en recurrir al mercado de alquiler puede definitivamente disminuir a causa de la nueva ley de control de rentas. Y lo que es aún más obvio, los propietarios de viviendas que estaban dispuestos a alquilar una habitación sobrante a un extraño por 800 dólares al mes, podrían optar por dejarla vacía (y disponible para sus hijos cuando regresen en los descansos de la universidad o para invitados de fuera de la ciudad) si sólo pueden cobrar 650 dólares. Hasta los propietarios de edificios de apartamentos dedicados al alquiler podrían preferir alquilar únicamente algunas de las unidades al precio más bajo a un conjunto de inquilinos que hayan pasado más rigurosos controles de crédito y demás...

ahorrando 150 dólares al mes en alquileres (aunque si entendieran todos los aspectos implicados —y que se expondrán seguidamente— quizás no lo estuvieran). Sin embargo, hay ahora 1.000 personas de la comunidad que habrían tenido un apartamento a los precios fijados por el mercado, pero que ahora no tienen ningún apartamento en absoluto a causa del precio máximo. Sabemos que preferirían pagar 800 dólares por un apartamento en lugar de no tener ninguno (puesto que la cantidad total demandada sería de 10.000 al precio de 800 dólares), por lo que están claramente en peores condiciones a consecuencia del control de rentas.²

En esta primera parte de nuestro análisis, por lo tanto, tenemos que sopesar el beneficio que representa para los 9.000 inquilinos (que ahorran 150 dólares al mes) con el perjuicio, presumiblemente más traumático, que sufren los 1.000 inquilinos que, aunque tienen los 800 dólares extra al mes necesarios, no pueden acceder a un apartamento en alquiler. Incluso si ignorásemos por completo la situación de los propietarios —que están claramente en peores condiciones con el control de rentas— y nos centrásemos exclusivamente en ayudar a los inquilinos, no está claro que el precio máximo en realidad favorezca al grupo en su conjunto.

La desventaja es aún más sorprendente en otras situaciones de precios máximos. Por ejemplo, supongamos que un huracán azota la ciudad, produce un corte en el suministro de electricidad y provoca inundaciones que contaminan el agua potable. Si se deja que los precios fluctúen libremente, los precios de mercado del agua embotellada y de los alimentos enlatados tenderían a dispararse a causa del fuerte aumento de la demanda ante una oferta invariable. Si el gobierno local aprueba una ordenanza para multar a los comerciantes que suban los precios de los artículos de "primera necesidad" en respuesta a la emergencia, la medida no dará lugar a que todo el mundo (incluidos los pobres) pueda acceder a los artículos. Por el contrario, lo que pasará es que las primeras personas que lleguen a la tienda, vaciarán los estantes y cargarán agua embotellada y comida envasada a los precios anteriores a la crisis. Las personas que lleguen a la tienda un par de horas después se irán sin agua ni comida. Para esos desgraciados, los razonables precios oficiales son poco consuelo. Preferirían haber pagado 5 dólares cada uno por 10 botellas de agua a que sus familias tengan que beber *Coca-cola* durante una semana.

Otro ejemplo es la gasolina. La gente que vive en la costa en áreas amenazadas por un huracán que se acerca intentará subir los niños al coche y

2 Hay también 2.000 personas que se sienten frustradas a causa de la escasez, pero en cierto sentido no salen realmente perdiendo (a excepción de sus dolores de cabeza y el tiempo dedicado a la búsqueda infructuosa de un apartamento). Si se permitiera que el precio subiera hasta su nivel de equilibrio de mercado, estarían fuera del mercado y tampoco habrían conseguido un apartamento en ese escenario.

dirigirse hacia el interior. En consecuencia, la demanda de gasolina en las ciudades costeras mostrará temporalmente un pico, que normalmente causaría un fuerte aumento de los precios, digamos a 7 dólares por galón. Este inusualmente alto precio haría que los residentes que huyen compraran sólo la gasolina suficiente para conseguir llegar hasta la carretera interestatal donde buscarían estaciones de servicio que cobrasen precios más bajos. El alto precio de mercado habría racionado efectivamente el suministro disponible de gasolina de la ciudad (cuando se hiciera pública la noticia de la llegada del inminente huracán) entre todos los que intentaran salir de la misma.

Sin embargo, si el gobierno de la ciudad amenazara a los propietarios de las gasolineras con multas o incluso con la cárcel por "especular con los precios", entonces, la primera ola de automovilistas llenaría sus depósitos y vaciaría las gasolineras. Los que llegaran después recorrerían la ciudad en busca de gasolina para llenar el depósito y se encontrarían letreros indicando "no hay gasolina" en todas las gasolineras. Tendrían que conseguir llegar a la carretera interestatal, tal vez con muy poca gasolina en sus depósitos, a riesgo de quedarse tirados por el camino. Si el objetivo es conseguir que la mayor cantidad de personas se alejen de la trayectoria del inminente huracán de la mejor manera posible, imponer precios máximos para la gasolina es una idea horrible.

A largo plazo disminuye la oferta

Además de la reducción inmediata en la cantidad suministrada a corto plazo, una precio máximo también suprimirá la oferta a largo plazo, conforme empresarios e inversionistas respondan a las nuevas realidades y cambien sus esfuerzos y recursos a otras líneas de producción que no sufran de controles de precios. Por ejemplo, si las leyes de control de rentas se aplican en una zona urbana importante, habrá un inmediato desabastecimiento. Sin embargo, el problema puede empeorar con el tiempo, cuando aumente la población sin que los inversores hayan notado que alquilar apartamentos baratos sea un proyecto muy lucrativo.

Por poner un ejemplo diferente, los comerciantes que viven en una ciudad sujeta a inundaciones no mantendrían un inventario de botellas de agua y otros bienes tan grande, si supieran que el Estado iba a imponer precios máximos en situaciones en las que, de no ser el caso, podrían triplicar sus precios. Por lo tanto la expectativa de controles de precios afecta negativamente a una de las características principales de una economía de mercado —que los empresarios que pueden prever las posibles crisis (escasez de agua) y saber cómo mejorar esas situaciones (almacenando más botellas de agua en tiempos normales), no hagan uso de esa capacidad de previsión,

porque el Estado suprima la recompensa que el mercado proporciona habitualmente a quienes observan esa clase de comportamiento—.

El racionamiento de la oferta disponible tienen lugar por medios distintos al sistema de precios

Una de las funciones del sistema de precios de mercado (cuando no se le distorsiona) es que raciona la oferta disponible de un bien entre los demandantes que compiten por él. En esencia, si alguien quiere más unidades del bien, tiene que pujar y ofrecer más dinero por ellas. Muchos advierten que esto es algo injusto ya que da una clara ventaja a los ricos.

Sin embargo, imponiendo un precio máximo, el Estado no elimina el hecho de la escasez; aún habrá más personas que quieran utilizar el bien en cuestión que unidades disponibles de dicho bien. Todo lo que sucede es que el racionamiento se ha de efectuar mediante mecanismos distintos a los precios. Esta realidad podría llegar a ser más desagradable para los defensores del control de precios que el racionamiento que se realiza por el sistema de precios al que pretende sustituir.

Por ejemplo, con controles de precios de los alquileres, los propietarios podrían ser mucho más selectivos a la hora de adjudicar los apartamentos disponibles. Podrían insistir en cobrar varios meses por anticipado en concepto de fianza, verificar exhaustivamente el historial de los demandantes y requerir cartas de recomendación de propietarios anteriores. También podrían preferir a los inquilinos que se movieran en sus mismos círculos sociales o que proviniesen de un mismo grupo étnico, ya sea por un sesgo que les llevara a discriminar o porque inconscientemente se sintiesen más cómodos dejando que se mudara al edificio alguien que (por ejemplo) perteneciera a su mismo credo religioso. En semejante entorno, las minorías étnicas y los recién inmigrados, sobre todo si no hablan bien el lengua nativa, estarían en gran desventaja y podría ser muy difícil que encontraran un sitio donde vivir. Este resultado es exactamente el opuesto al que persigue la mayoría de los que defienden los controles de precios.

Se produce una disminución de la calidad

Otro efecto insidioso de los precios máximos es que reducen la calidad del bien o servicio que se regula. Cuando un precio máximo obliga a los vendedores a recibir una cantidad inferior de dinero por unidad vendida, tienen menos incentivos para hacer que el bien o servicio sea deseable.

Por ejemplo, las leyes de control de alquileres favorecen la aparición de arrendamientos de viviendas o de habitaciones de categoría inferior, en inglés el término *slumlord* evoca a oscuros y crueles propietarios de apartamentos

baratos en alquiler. En un mercado normal, un comerciante que habitualmente tratara con mala educación a sus clientes o se negara a cumplir sus obligaciones contractuales, no tardaría en ser expulsado del negocio. Pero con controles de precios sobre los alquileres, los propietarios están sometidos a una presión competitiva mucho menor a la hora de complacer a sus clientes. Incluso si el inquilino de la unidad 3-A se harta y decide irse, el propietario sabe que hay una larga lista de posibles inquilinos con ganas de mudarse allí.

En esencia, los precios máximos proporcionan un margen para que los vendedores puedan reducir la calidad del bien o servicio sin perjudicar sus ventas totales. Con los números del ejemplo anterior sobre control de rentas de los arrendamientos vemos que los propietarios estarán en condiciones de reducir la calidad de sus apartamentos mientras haya inquilinos dispuestos a gastar 650 dólares en alquilarlos. Los propietarios podrían tardar en reemplazar una bombilla fundida del pasillo, podrían dejar que la pintura se agrietase y se desprendiera del inmueble en vez de aplicar una nueva capa regularmente y es seguro que no iban a levantarse a media noche para resolver el problema del calentador de agua de uno de sus inquilinos. Por lo tanto, no es del todo cierto decir (en nuestra explicación del gráfico sobre oferta y demanda) que los 9.000 inquilinos están mejor porque solo tienen que pagar 650 dólares por una unidad de apartamento que antes costaba 800 dólares. Esto se debe al hecho de que no estarían disfrutando de la misma "unidad de apartamento" en ambas situaciones.

Precios mínimos

Un precio mínimo es un mínimo legal, el Estado lo que hace es no permitir que el precio de un bien o servicio caiga por debajo de cierto "suelo". Los compradores que se descubriera pagando menos que el precio oficial se enfrentarían a multas u otras formas de castigo. La justificación pública para los precios mínimos es que ciertos vendedores merecen un precio mayor por sus productos o servicios del que recibirían en una economía de mercado pura.

En la actualidad, en los países occidentales el trabajo es el principal merecedor de precios mínimos.³ En especial, cuando el Estado impone un salario mínimo con lo que se convierte en ilegal que un empresario pague a

3 Los agricultores y ganaderos son también beneficiarios de ayudas en forma de precios mínimos, mediante los que el Estado les asegura un precio mínimo garantizado para determinados productos agrícolas. Sin embargo, normalmente el Estado establece ese suelo recurriendo al uso de dinero público para aumentar artificialmente la demanda de los productos beneficiados. En vez de castigar a las personas que pagan menos de 10 dólares por *bushel* de trigo, el Estado interviene en el mercado comprando trigo (y almacenándolo en silos) cuando el precio de mercado baja por debajo de 10 dólares. El análisis de este tipo de "precio mínimo" es muy diferente de la situación que estamos analizando en el texto.

un trabajador menos de una cierta cantidad de dinero por hora. Debido a que éste es el ejemplo más popular y reconocible de un precio mínimo, vamos a dedicar el resto de esta lección a estudiarlo con detenimiento.⁴ El análisis generalmente es también aplicable a otros bienes o servicios.

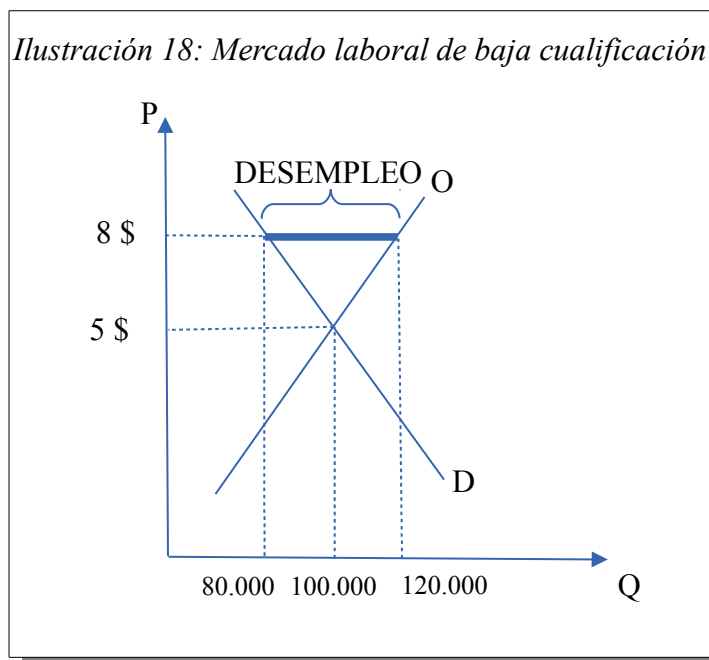
Al igual que con los precios máximos, los precios mínimos tienen muchas consecuencias no deseadas, que deberían hacer reconsiderar a los defensores de los salarios mínimos si realmente están ayudando a los trabajadores no cualificados. Las consecuencias incluyen:

Causan una inmediata aparición de excedentes.

El precio de equilibrio del mercado de mano de obra no cualificada (su salario) iguala la cantidad demandada por los empleadores con la cantidad ofrecida por los trabajadores no cualificados. Si el Estado establece un suelo por encima del nivel de equilibrio del mercado, entonces lo que hará es inducir a que se genere un excedente de mano de obra no cualificada. Habrá un exceso de oferta, lo que significa que más trabajadores estarán intentando encontrar puestos de trabajo al salario vigente que empleadores dispuestos a contratarlos. A esta situación se la conoce más popularmente como desempleo. El siguiente diagrama ilustra los efectos de una ley de salario mínimo.

En el diagrama, el salario de equilibrio es de 5 dólares por hora. Con este salario, los empresarios están dispuestos a contratar a 100.000 trabajadores y 100.000 personas solicitan puestos de trabajo de baja cualificación de esta clase. Cuando viene el Estado y eleva artificialmente el salario a 8 dólares la hora, la cantidad de trabajadores que buscan empleo se eleva a 120.000, mientras que la cantidad de trabajadores demandada baja a 80.000. Por lo tanto habrá una escasez de 40.000 trabajadores. Estas 40.000 personas no cualificadas están dispuestas a trabajar al salario vigente de 8 dólares la hora, pero no importa cuantas solicitudes presenten, sencillamente les será imposible conseguir un puesto de trabajo.

4 Nuestro análisis de un piso o suelo salarial aplicado explícitamente por el Estado se aplica en gran medida al caso en que un sindicato amenaza con violencia o destrucción de propiedad para elevar los salarios de sus miembros por encima del nivel de equilibrio del mercado. Muchos economistas ven esto como una forma de intervención del Estado, porque los Estados no suelen castigar a los sindicatos por intimidación criminal como castigarían otros intentos (de los empleadores durante las negociaciones laborales, por ejemplo) dirigidos a perturbar transacciones voluntarias. Sin embargo, en el texto nos limitaremos a examinar las formas más puras de intervención que provienen directamente de la acción del Estado.

Ilustración 18: Mercado laboral de baja cualificación

Incluso en este caso, no está claro que la ley de salario mínimo ayude a los trabajadores no cualificados. Es cierto que las 80.000 personas que conservan su puesto de trabajo ahora ganan 3 dólares más por hora pero hay 20.000 personas que estarían contentas trabajando por 5 dólares la hora y que, sin embargo, ahora no pueden conseguir trabajo en absoluto. Además, hay otras 20.000 personas que se sienten frustradas por la imposibilidad de encontrar un trabajo a 8 dólares la hora, pero que no trabajarían de todas formas ya que 5 dólares la hora es algo inaceptable para ellas.

Es fundamental tener en cuenta que la ley de salario mínimo no obliga a un empleador a contratar a un solicitante de baja cualificación. Simplemente establece que es ilegal contratarlo por menos del salario mínimo. Lejos de penalizar el rechazo de una solicitud de empleo, la ley del salario mínimo en realidad lo que hace es que sea más caro para los empresarios proporcionar un empleo a alguien.

Descartando los casos de filantropía o de otros ámbitos no comerciales, un empresario contrata a un trabajador porque espera que el trabajador le proporcione suficientes ingresos adicionales para justificar el sueldo que ha de pagarle (si el empresario no lo creyese, estaría perdiendo dinero con la transacción y no tendría ningún incentivo para contratarlo). Al elevar artificialmente el listón del salario mínimo, el Estado efectivamente hace que sea imposible que personas con productividades bajas, por debajo de cierto nivel, puedan conseguir un puesto de trabajo.

Tened en cuenta que algunos trabajadores no cualificados simplemente no producen 8 dólares de valor de producción adicional por cada hora que están en el trabajo. Si el trabajo que alguien produce es, por ejemplo, solo de 7 dólares de producción por hora, entonces un salario mínimo de 8 dólares por

hora obligaría a un empleador a perder 1 dólar por cada hora que esta persona trabajara. Si el empleador quiere maximizar sus beneficios, sería más inteligente no contratar a esa persona.

Se reduce la demanda a largo plazo

Si el Estado promulga una ley de salario mínimo que pilla a los empleadores por sorpresa, responderán de inmediato reduciendo el número de empleados.⁵ A largo plazo (mientras esperen que el salario mínimo permanezca en vigor), los empleadores introducirán cambios en sus empresas para adaptarlas a la nueva situación reduciendo su demanda de trabajo.⁶ Por ejemplo, los empresarios podrían instalar más equipos y mejores herramientas para que cada uno de los trabajadores (retenidos) realizase más tareas. Lo que incrementaría su productividad marginal; un trabajador cualquiera podría producir una mayor cantidad de producto por hora si su puesto de trabajo dispusiera de más maquinaria.

Por ejemplo, un moderno restaurante de comida rápida puede ser atendido por un puñado de personas y aún así ser capaz de servir cientos de comidas en un solo turno, mientras que la misma hazaña habría requerido a muchos más trabajadores en un restaurante de comida rápida de la década de 1950. Parte de la diferencia viene de los enormes avances en la automatización ocurridos en los últimos 60 años. Una trabajadora bien entrenada puede llenar un vaso de refresco pulsando un botón del dispensador automático de bebidas al tiempo que valiéndose de una cuchara especial vuelca una ración de patatas fritas en un envase de cartón colocado sobre un soporte especialmente diseñado, mientras escucha por los auriculares como le hacen un nuevo pedido y lo teclea pulsando botones que seleccionan el precio de cada plato. Si el cliente necesita cambio, la empleada ni siquiera puede tener que contar las vueltas, ya que la máquina automáticamente escupe la combinación apropiada de monedas de 25, de 10, de 5 y de 1 céntimo.

Por tanto, en lugar de tener que retener (digamos) a 8 trabajadores pagando 8 dólares por hora que era el sistema vigente con la configuración

5 O al menos, desearían hacerlo, tan pronto como sus obligaciones contractuales se lo permitieran. En la práctica podría haber otras restricciones, como la desmoralización de los empleados si el jefe permitiese que un 10 % de la plantilla se marchara a consecuencia de una subida del salario mínimo. Con todo, a igualdad de condiciones, un aumento del salario mínimo reducirá la rentabilidad por empleado (de los poco cualificados) en una empresa dada.

6 Decir que la demanda (no sólo la cantidad demandada) disminuye a largo plazo significa dos cosas: en primer lugar, con un salario mínimo constante, el número de trabajadores que puede encontrar trabajo disminuirá. Segundo, incluso si el Estado finalmente retirase el salario mínimo, el número de equilibrio de trabajadores contratados (en ese momento) sería inicialmente menor que el número original de trabajadores empleados antes de que se impusiera el salario mínimo.

original, el dueño del restaurante podría ahora gastar muchos miles de dólares instalando equipos de última generación y mejorando el diseño de la planta del local. Esta inversión le permitiría obtener el mismo resultado, pero con sólo 5 trabajadores, ahorrando así 24 dólares por hora. A lo largo de cientos de turnos, la inversión en la remodelación del restaurante se amortizaría por sí sola.⁷ Pero después de las reformas el restaurante necesitaría permanentemente a un menor número de seres humanos para realizar el trabajo.

Se produce una competencia no salarial

El "problema" que las leyes de salario mínimo buscan resolver es que la demanda de mano de obra no sea lo suficientemente alta como para que cada trabajador dispuesto a trabajar pueda encontrar un trabajo que le proporcione un generoso salario. Al promulgar un salario mínimo, el Estado no hace que cambie esa realidad subyacente. Los trabajadores todavía tienen que competir entre sí por cada oferta de empleo, lo que ocurre únicamente es que el salario mínimo elimina un aspecto de la negociación. Irónicamente esta función de las leyes de salario mínimo perjudica precisamente a los grupos que son más vulnerables y que más necesitan tener un empleo.

Por ejemplo, un inmigrante de 20 años de edad, que no habla la lengua y no tiene experiencia de trabajo no podría competir por un puesto de trabajo de una fábrica frente a estudiantes universitarios de clase media (que estuvieran en casa disfrutando de las vacaciones de verano) y que pertenecieran al mismo club deportivo que la familia del propietario de la fábrica, si los dos candidatos tuvieran que recibir el mismo salario, pero si en cambio se permitiese al inmigrante ofertar un salario más bajo que el solicitado por los estudiantes universitarios nativos, podría conseguir el empleo. El empleador podría aprovechar la oportunidad y contratar al inmigrante que no sabe bien inglés a, pongamos, 4 dólares por hora, para ver si trabaja duro y se le puede formar rápidamente. Pero si el Estado exige que todos los nuevos empleados reciban 8 dólares por hora desde el primer día, el inmigrante nunca podrá descollar y conseguir una historia laboral (legal), que le permita ascender por los peldaños de la escala salarial.

Las leyes de salario mínimo privan a los trabajadores poco cualificados de la capacidad de competir por los puestos de trabajo reduciendo sus pretensiones salariales. Los empleadores por lo tanto cubrirán el menor número de puestos de trabajo que ofrezcan utilizando otros criterios. Para

7 Daros cuenta de que con el salario inicial de 5 dólares por hora, la renovación sólo permitiría al propietario ahorrar 15 dólares por hora en costes laborales reducidos. Dependiendo del coste de actualización (adecuada contabilización de los intereses y de la depreciación del nuevo equipo), la ley del salario mínimo condicionaría la decisión entre diseñar un restaurante para ser gestionado por 8 empleados frente a 5.

conseguir un trabajo habrá que conocer a alguien, estar emparentado con alguien que ya trabaje en la empresa y otras cosas por el estilo. Los trabajadores que no cumplen estos criterios son en gran parte los que los defensores de los salarios mínimos creen estar ayudando.

Empeoran las condiciones laborales.

Al obligar a los empleadores a pagar más por hora y asegurar que siempre exista una larga fila de trabajadores dispuestos a reemplazar a quien renuncie, las leyes de salario mínimo reducen los incentivos para que los empleadores hagan atractivos los puestos de trabajo en otros aspectos. Por ejemplo, un empresario podría reducir los tiempos de descanso, no proporcionar comida sin cargo en el comedor y subir la temperatura del termostato en verano y bajarla en invierno. El empresario podría tardar más tiempo en reemplazar las bombillas fluorescentes y (en un entorno de oficina) podría gastar menos dinero en mobiliario de oficina. Quizás los baños estén provistos de papel higiénico muy barato y el jabón de manos tenga olor a hospital.

Contra toda lógica, las leyes de salario mínimo impiden que surjan potenciales acuerdos que harían que los empleadores y los trabajadores estuviesen más contentos. Supongamos que 3.000 personas ganan 8 dólares la hora trabajando en una fábrica y que pasan mucho calor ya que sólo hay instalados ventiladores de techo como toda refrigeración. El propietario de la fábrica hace encuestas a los trabajadores y constata que, por unanimidad, preferirían ganar 7.50 dólares la hora y que la empresa pusiera una instalación centralizada de aire acondicionado. Por su parte, el dueño de la fábrica reconoce que con 1.000 personas que trabajan en un turno determinado, el recorte propuesto le ahorraría 500 dólares por hora en costes laborales. Investiga un poco y llega a la conclusión de que puede instalar aire acondicionado centralizado y pagar los mayores costes de electricidad ya que en conjunto representarían un gasto adicional de 450 dólares por hora.

Es evidente que es una propuesta con la que todos salen ganando ya que es verdad que los trabajadores asumen una ligera reducción salarial pero prefieren tener un salario inferior y no pasar 8 horas al día sudando. El propietario por el contrario tiene que desembolsar miles de dólares por adelantado para instalar la nueva unidad de aire acondicionado, pero, con el paso del tiempo, los menores gastos salariales que de ello resultan más que le compensan ese inicial desembolso (y los mayores consumos eléctricos). Pero si el salario mínimo se fija en 8 dólares por hora, esta sensata propuesta nunca llegaría a producirse porque sería ilegal. De esta forma los trabajadores trabajarían en condiciones miserables con la ropa empapada en sudor y el dueño de la fábrica obtendría 50 dólares menos por hora de funcionamiento de la fábrica. Aunque este último ejemplo es un poco artificial, ilustra un

defecto importante de las leyes de salario mínimo: un trabajo es atractivo por muchas razones, su retribución económica es sólo una de ellas. Al establecer arbitrariamente un suelo salarial, el Estado podría perversamente inducir a que empeorasen otras características del puesto de trabajo de manera que incluso los trabajadores que mantuvieran sus puestos de trabajo acabarían viéndose perjudicados —aparte de los trabajadores que no consiguieran empleo—.

Recapitulación de la Lección ...

- El intervencionismo es una combinación de socialismo y capitalismo. Los particulares conservan oficialmente la propiedad sobre la mayor parte de sus recursos, pero el Estado regula el uso de "su" propiedad.
- Los precios máximos llevan a la escasez, a una reducción de la oferta a largo plazo, al racionamiento por medios ajenos a los precios y a una reducción de la calidad. Los precios mínimos provocan excedentes, una menor demanda a largo plazo, la competencia por medios distintos a los precios y a una reducción de las cualidades no monetarias de la oferta disponible para los compradores.
- Los gráficos de oferta y demanda ilustran eficazmente los desabastecimientos y los excedentes causados por los precios máximos y mínimos.

NUEVOS TÉRMINOS

Intervencionismo: es la filosofía que inspira la llamada economía mixta, en la que el Estado interviene fuertemente en el sistema capitalista para regular cómo pueden los individuos utilizar su propiedad privada.

Los controles de precios: políticas que castigan a las personas que intercambian bienes y servicios a precios diferentes de la gama de precios aceptable prescrita por el Estado.

Precio máximo: un tipo de control de precios sobre un determinado bien o servicio que establece la cantidad máxima que un comprador puede pagar a un vendedor.

El control de alquileres: un precio máximo que se impone a los arrendamientos de viviendas.

Slumlord o propietario de casas baratas en alquiler: el término poco halagador aplicado a un propietario que no mantiene adecuadamente la calidad de los apartamentos y que por lo general es alguien desaprensivo.

Precio mínimo: un tipo de control de precios sobre un determinado bien o servicio que establece la cantidad mínima que un comprador debe pagar a un vendedor.

Salario mínimo: un suelo de precio en los salarios de los trabajadores.

Soportes de Precios: políticas gubernamentales que mantienen un precio mínimo considerado como deseable pero lo hacen no por el expediente de amenazar a los compradores que pagan demasiado poco, sino haciendo que el Estado compre directamente el bien o servicio siempre que su precio de mercado descienda por debajo del precio suelo (los efectos de sostenimiento de los precios son diferentes de los efectos de los precios mínimos).

Desempleo: un superávit o exceso en el mercado laboral, lo que significa que algunos trabajadores no pueden encontrar trabajo a pesar de que están dispuestos a trabajar por el mismo salario y pueden realizar el trabajo tan bien como las personas que sí que están empleadas.

..... **PREGUNTAS DE ESTUDIO**

1. ¿Qué es lo que se mezcla en el término economía mixta?
2. ¿Cómo puede reducirse la cantidad de apartamentos ofrecidos en alquiler, incluso a corto plazo? ¿No hay un número fijo de unidades de apartamentos disponibles en cualquier momento dado?
3. ¿Cómo podría ser que el establecimiento de precios máximos para la gasolina impidiese la evacuación de una ciudad amenazada por un inminente huracán?
4. * ¿Cómo pueden las leyes de salario mínimo reducir la demanda de mano de obra a largo plazo (No sólo a corto plazo)?
5. ¿Cómo puede un salario mínimo realmente perjudicar incluso a los trabajadores que conservan su empleo?

* Material difícil.

** Material más complicado todavía.

LECCIÓN 18

18. Los impuestos sobre las ventas y sobre la renta.

En esta lección aprenderéis ...

- El impacto general de los gastos del Estado.
- Las tres típicas formas mediante las que el Estado paga sus gastos.
- El especial impacto de los impuestos sobre las ventas y sobre la renta.

El gasto público

Una de las maneras más profundas mediante las que el Estado altera la economía afectando a los resultados que derivan del libre funcionamiento del mercado es a través de sus programas de gasto. En esta lección vamos a examinar algunas de las formas en las que estas actividades causan distorsiones económicas, a la luz de nuestro conocimiento de cómo funciona una economía de mercado pura. Recordad que hay que tener en cuenta que el análisis económico por sí solo no puede decidir por nosotros si una política del Estado es buena o mala. Sin embargo, un análisis económico objetivo puede mostrarnos que las justificaciones típicas para las políticas intervencionistas no son válidas. Esto se debe a que las propias intervenciones llevan a un resultado peor desde la óptica de los propios criterios que avanzan quienes las promueven.

Independientemente de cómo obtenga sus fondos el Estado, cuando gasta dinero detrae necesariamente recursos del sector privado y los dedica a las líneas o programas de gasto elegidos por las autoridades políticas. Por ejemplo, cuando el Estado decide gastar 100 millones de dólares en la construcción de un puente, sabemos que afectará a la economía, aunque no sepamos de donde saldrá el dinero. Para construir físicamente un puente, el Estado debe contratar

trabajadores y comprar suministros como hormigón y acero. Una vez que escasos recursos, como son la mano de obra y los materiales de construcción, se aplican a la construcción del puente, ya no están disponibles para el sector privado. Un trabajador cualquiera, individualmente considerado, es físicamente incapaz de construir la fábrica que necesita una empresa privada, mientras esté trabajando construyendo el puente que el Estado ha encargado. Y obviamente el hormigón y el acero que se incorporaran al puente, no podrán utilizarse para levantar otros edificios que quisieran construir empresarios privados.

Si la autoridad política simplemente declara que gastará el dinero público en aquello que estime que hará más feliz a la gente, la Ciencia económica no tiene nada que decir al respecto. Al fin y al cabo, es lo mismo que hacen los dueños de Disneyland cuando deciden construir un puente que conecte dos zonas de su parque temático ya que también están utilizando recursos y haciendo que no estén disponibles para el resto de la economía. Luego ¿Dónde está el problema si el Estado hace lo mismo?

La diferencia fundamental es que los propietarios de Disneyland están operando en la economía de mercado voluntariamente y están constreñidos por una cuenta de pérdidas y ganancias. Cuando gastan 100 millones de dólares, no en su consumo personal (en casas de lujo y potentes automóviles), sino para conseguir que el parque Disney sea más atractivo para sus clientes, cuentan con información objetiva. Sus contables les podrán decir muy pronto si el parque está recibiendo más visitas (y por lo tanto está teniendo más ingresos) tras instalar una nueva atracción o realizar nuevos proyectos de inversión.¹ Recordad que es la Cuenta de Pérdidas y Ganancias construida con precios de mercado lo que guía a los empresarios a la hora de conseguir una gestión cuidadosa de los recursos escasos de la sociedad.

En contraste, los gobernantes no pueden confiar en la información objetiva proporcionada por precios de mercado, debido a que el Estado opera (al menos parcialmente) fuera del mercado. El intervencionismo es efectivamente una mezcla de capitalismo y socialismo, y, por lo tanto, padece (parcialmente) los defectos del socialismo. En la medida en que el Estado tiene que comprar los recursos que precisa a propietarios privados —en lugar de dictar simplemente órdenes a los trabajadores requiriéndoles que dediquen tiempo

1 En sentido estricto, los contables no podrían atribuir la rentabilidad (o falta de ella) a una decisión específica de los gestores. Por ejemplo, supongamos que un escándalo de apuestas arruinó el buen nombre de Mickey Mouse, justo en el momento en que Disneylandia inaugurase una nueva atracción. Es posible que los ingresos por la venta de entradas cayeran un 10% tras abrir la nueva atracción, cuando habrían caído un 20% si Disneylandia no la hubiera instalado (lo que parcialmente compensó el impacto del escándalo que involucraba a Mickey). Aún así, los contables pueden declarar objetivamente si el negocio está logrando una ganancia o una pérdida económica en términos absolutos.

a construir puentes sin derecho a remuneración o confiscar hormigón y acero para que sirvan a los propósitos del Estado—, el presupuesto estatal proporciona un límite a la cantidad de recursos que el Estado puede desviar del sector privado (en el socialismo puro, todos los recursos de toda la economía están sujetos a las instrucciones de los gobernantes políticos).

Sin embargo, como el Estado no es una empresa, no consigue aumentar sus recursos obteniéndolos de "consumidores" que demanden voluntariamente sus servicios. Por lo tanto, a pesar de que las autoridades políticas en una economía intervencionista son conscientes de la importancia relativa de los recursos que están utilizando en su programas —debido a los precios de mercado asociados a cada unidad que deben comprar—, sin embargo, no tienen ninguna medida objetiva de lo mucho (o poco) que sus ciudadanos se benefician de esos gastos. Sin esa retro-alimentación, incluso si las autoridades tan sólo quisieran ayudar a su gente todo lo posible, estarían "volando a ciegas" o, en el mejor de los casos, volando con un ojo tapado.

Por ejemplo, supongamos que el Estado decide construir una biblioteca pública para que la comunidad tenga acceso gratuito a los libros y a Internet. Como el Estado sólo tiene un presupuesto limitado, no va a hacer algo ridículamente derrochador como revestir las paredes de la biblioteca con oro o llenar las estanterías con muy raras primeras ediciones facsímiles de las novelas de Steinbeck y Hemingway. Supongamos que el Estado intenta ser sensato,² licita varios contratos públicos con contratistas de buena reputación y consigue que se construya una modesta biblioteca por 400.000 dólares.

Sin embargo, incluso si los auditores externos o los periodistas de investigación no pudieran encontrar nada corrupto o llamativo en el procedimiento seguido, la pregunta seguiría siendo: ¿Valió la pena gastar 400.000 dólares en la construcción de esta concreta biblioteca y abrirla en ese particular emplazamiento? La cuestión esencial es que sabemos que una cosa es cierta: ningún empresario pensaba que podría conseguir suficientes ingresos montando una empresa rentable dedicada a prestar libros. Lo sabemos, porque la biblioteca no existía hasta que el Estado empleó sus propios fondos en construirla.

Una manera de concebir el gasto público es que necesariamente se destina a producir bienes y a prestar servicios que el sector privado no ha considerado

2 Reconocemos que estamos violando nuestra propia regla que nos obliga a vincular la acción a su agente: En realidad, "el Estado" no construye la biblioteca. Sino que ciertas personas toman decisiones que ponen en marcha determinados efectos que resultan de la autoridad de quienes toman esas decisiones y de la obediencia que les es debida por las demás personas de la comunidad, pero en aras a la brevedad vamos a menudo a decir que es "el Estado" quien gasta dinero, quien sube los impuestos, etc ...

que valga la pena producir.³ Cuando el Estado gasta dinero, desvía recursos de los destinos a los que las decisiones privadas de gasto los dirigirían y los destina a proyectos que no serían rentables de haberlos acometido empresarios privados valiéndose de financiación de origen voluntario.⁴

Por lo tanto las autoridades políticas en una economía intervencionista se enfrentan a una parte del problema del cálculo económico que aqueja a un sistema socialista. Incluso si descartamos esas consideraciones partiendo de la premisa de que "las preferencias de los ricos respecto del empleo de los recursos son irrelevantes", a las autoridades políticas aún les queda el problema de averiguar cual sería la mejor manera de ayudar a los pobres, desfavorecidos, etc... Por ejemplo ¿Es mejor gastar 400.000 dólares en una biblioteca pública o es mejor utilizar ese dinero en comprar vacunas contra la gripe y proporcionarlas gratuitamente a todos los niños que se encuentren por debajo del umbral de pobreza? En casos como éste, el Estado, en esencia, es una gigantesca organización caritativa dedicada a repartir donaciones. Incluso los ciudadanos partidarios de esta idea deberían preguntarse: ¿Porqué necesitamos canalizar nuestras donaciones a través del proceso político? ¿Por qué no descentralizar las decisiones y permitir que cada persona reparta su dinero entre las diversas organizaciones de beneficencia o de caridad como mejor le parezca?

¿Por qué los burócratas tienen tan mala reputación?

Un burócrata se diferencia de un no-burócrata precisamente porque está trabajando en un campo en el que es imposible valorar el resultado del esfuerzo de un hombre en términos de dinero.

Ludwig von Mises, "*Burocracia*", pág. 53

- 3 Hay algo sutil en esta afirmación: Muy a menudo sucede que los particulares se abstienen de realizar inversiones porque prevén que el Estado intervendrá. Por ejemplo, si el Estado financia la construcción de un nuevo estadio deportivo, la gente suele decir: "este estadio no podría haber existido sin la ayuda del Estado". Es posible, sin embargo, que la razón por la que los inversores privados "necesitaran" la ayuda del Estado es porque sabían que podrían desviar algunos de sus gastos y cargarlos sobre las espaldas de los contribuyentes.
- 4 Tened en cuenta que las organizaciones del sector privado pueden recibir donativos y recurrir a la caridad para obtener ingresos y no tienen porqué financiarse sólo con ingresos comerciales derivados de sus ventas. Una economía de mercado pura es perfectamente compatible con comedores y albergues sociales y otras cosas por el estilo. La diferencia fundamental es que en una economía de mercado pura, los propietarios de estas instituciones tendrían que solicitar donaciones voluntarias en lugar de recibir fondos públicos, que a fin de cuentas no se obtienen de forma puramente voluntaria.

Sin duda, los partidarios de la intervención del Estado podrían ofrecer respuestas (algo técnicas) a estas preguntas.⁵ Aun así, en el mejor de los casos, se convierte en un ejercicio dirigido a escoger la solución menos mala. Independientemente de sus posibles beneficios, el gasto público participa del problema que aflige al cálculo económico en el socialismo. El sistema permite a un grupo selecto de autoridades políticas anular la participación de los particulares en la forma en que debe utilizarse (una parte de) su riqueza a la hora de destinarla a financiar diversos proyectos. Este es un inconveniente muy grave para cualquiera que sea partidario del intervencionismo como instrumento para aumentar el "bienestar general", independientemente de cómo se defina éste.

Cómo se financia el gasto público.

Además de la distorsión económica que causa el gasto público *per se* (comparando sus resultados con los de una economía de mercado pura), se introducen nuevas distorsiones en función de cual sea la fuente de los ingresos públicos. Tradicionalmente hay tres vehículos principales a través de los que el Estado recauda dinero: los impuestos, los déficits presupuestarios y la inflación. Cuando el Estado recauda impuestos, ordena a los individuos y a las empresas que le paguen ciertas sumas de dinero con arreglo a determinadas reglas. Cuando el Estado tiene un déficit, toma dinero prestado de los particulares, de las empresas o de otras instituciones y les entrega unos títulos de deuda pública o bonos. El Estado está obligado legalmente a devolver esos préstamos con intereses. Finalmente, cuando el Estado se financia por medio de la inflación, crea nuevo dinero ("por arte de birlibirloque, de la nada, del aire") y lo utiliza para pagar sus gastos.

Este libro se ocupa más adelante del déficit público y de la inflación. En el resto de esta lección, nos centraremos en dos de las principales fuentes de ingresos fiscales: los impuestos sobre las ventas y los impuestos sobre la renta.

Antes de continuar, hemos de enfatizar una vez más que las distorsiones que se discuten a continuación son adicionales a las causadas por la

5 Por ejemplo, hay situaciones en las que la empresa privada puede considerarse que no es la solución adecuada, como para la provisión de defensa militar. También hay situaciones en las que podemos imaginar que una mayoría de personas "acepten ser forzadas" a contribuir con dinero a una causa determinada, siempre y cuando todo el mundo esté obligado en igual medida. Por ejemplo la mayoría de los residentes de una ciudad probablemente no vería como "robo" que el Estado Municipal cobrase 10 dólares al año a todos los residentes con el fin de instalar papeleras "gratuitas" (en los chaflanes de calles transitadas) o farolas. Debido a este tipo de consideraciones, muchos economistas, que por lo demás son conscientes de los defectos inherentes al gasto público, no obstante, sostienen que existe un margen para ciertos gastos públicos.

transferencia de recursos de manos de empresarios privados (sujetas al mecanismo de retro-alimentación proporcionado por la cuenta de pérdidas y ganancias) para ser canalizados a través del proceso político. Lo que demostraremos a continuación es que el Estado distorsiona la economía no sólo cuando gasta dinero, sino también y en primera instancia, cuando lo recauda vía impuestos.

Para comprender la diferencia, imaginad un caso extremo en el que el Estado establece un impuesto sobre la renta del 200 %, lo que significa que por cada dólar que uno gana legalmente está obligado a pagar 2 a la Agencia Tributaria Estatal. En ese escenario ridículo, es evidente que muy pocas personas trabajarían o al menos muy poca gente lo haría de forma oficial declarando sus ingresos en los plazos legales. En consecuencia, el Estado recaudaría muy pocos ingresos y no podría gastar mucho extrayendo recursos y desviándolos de sus usos más rentables. Sin embargo, seguramente sería erróneo concluir que esta economía de ficción sufra muy leves distorsiones económicas a causa de las intervenciones estatales. En este escenario, todo el mundo tendría que dejar su empleo oficial y se vería obligado a vivir de la tierra o a trabajar clandestinamente en el mercado negro en actividades que se pudieran ocultar a las autoridades. Una legislación fiscal represiva como ésta haría que la economía descendiera a un estado de extrema privación además de procurar muy pocos ingresos al Estado y no le permitiría contar con un gran presupuesto.

En suma, los Estados distorsionan la economía (en relación con los resultados que genera una economía de mercado puro), tanto cuando gastan como cuando ingresan dinero. Examinaremos ahora las distorsiones específicas causadas cuando el Estado recauda dinero a través del impuesto sobre las ventas y del impuesto sobre la renta.

El Impuesto sobre las Ventas.

Con un impuesto sobre las ventas, el Estado ordena que una parte del dinero destinado al pago de determinadas operaciones se deba entregar al Estado. Por ejemplo, si existe un impuesto sobre las ventas del 5 % que grava todas las comidas en restaurantes, entonces, los comensales que gasten 100 dólares en alimentos y bebidas a los precios del menú, deberán pagar 100 dólares al restaurante, pero también 5 dólares adicionales al Estado. En la práctica, el restaurante cobra 105 dólares a los comensales al terminar el almuerzo y guarda esos 5 dólares para dárselos al Estado a intervalos periódicos.

El impuesto sobre las ventas distorsiona la economía, porque obliga a los consumidores a hacer frente a precios incorrectos. En nuestro ejemplo de la

comida en un restaurante, los comensales deben pagar en última instancia, 105 dólares por la combinación particular de alimentos y bebidas que tomaron cuando en realidad el restaurante sólo tenía que cobrar 100 dólares para cubrir lo gastado en salarios de empleados, compras de carne cruda, jarabe de soda y otros recursos utilizados para producir la comida. Esta distorsión es evidente considerando el caso de un Estado que imponga un elevado impuesto sobre las ventas de algunos artículos, tales como bebidas alcohólicas, mientras que exima por completo del impuesto a otros artículos como la fruta que se vende en los supermercados. Este desequilibrio en los tipos del impuesto sobre las ventas hace que los bienes penalizados parezcan artificialmente caros, ofreciendo a los consumidores un incentivo para comprar menores cantidades de los bienes penalizados y mayores de los bienes exentos.

Por supuesto muchos reformadores dirían, "*¡Por eso lo hacemos! Porque queremos que la gente deje de beber alcohol*". Tal juicio se basa en que los reformadores deciden que se debe dar preeminencia a sus propias preferencias frente a las de los consumidores cuando estos últimos deciden gastar su propio dinero en el mercado. La ciencia económica no puede decir si tal paternalismo es bueno o malo, sino simplemente señalar que los propios consumidores considerarían que se encuentran en peor situación, por muy estrechos de miras que fuesen. La imposición de un elevada fiscalidad a las bebidas alcohólicas sólo resta opciones a los consumidores. Las personas que quieran comer sano siempre tienen la opción de no gastar en licores, sin que el Estado tenga que aumentar artificialmente su precio.

Muchos economistas pragmáticos aconsejan a los Estados adoptar impuestos sobre las ventas uniformes, con tipos marginales de gravamen bajos, con el fin de minimizar este tipo de distorsiones. Por ejemplo, en lugar de establecer un impuesto especial sobre las ventas del 10 % que gravase la mitad de los artículos del mercado, la mayoría de los economistas sugieren que, en su lugar, es mejor que el Estado recaude un impuesto general sobre las ventas del 5 % sobre todos los artículos del mercado. Este cambio proporcionaría más o menos la misma cantidad de ingresos públicos⁶ y

6 En realidad, el movimiento tendente a "reducir" el tipo del impuesto sobre las ventas probablemente permitiría recaudar más ingresos totales, porque aumentarían las ventas gravadas con tipos más bajos y porque en el escenario original los consumidores habrían cambiado sus compras huyendo de las gravadas al 10 % hacia las gravadas al 0 %. Por consiguiente, en la nueva situación (cuando todos los bienes se gravan de manera uniforme al 5 %), en cifras, las ventas de artículos gravados serían probablemente más del doble de las habidas en la situación original, lo que compensaría con creces la reducción a la mitad del tipo de gravamen del impuesto sobre las ventas. (Tened en cuenta que sólo estamos hablando de tendencias generales, podríamos inventar ejemplos numéricos específicos en los que un tipo plano del 5 % del impuesto aplicado sobre todas las ventas recaudase menos ingresos que un 10 % de impuesto especial sobre las ventas de la mitad de los artículos. Por

eliminaría las arbitrarias desventajas impuestas a determinados sectores de la economía.

Sin embargo, debemos recordar que en una economía de mercado pura, los precios tienen una razón de ser. Son indicadores de la relativa escasez de los bienes. En consecuencia, aunque el Estado recaudase un impuesto sobre las ventas a un tipo fijo considerado "justo" y que se aplicara de manera uniforme a todos los bienes y servicios, aún así distorsionaría la economía, ya que los consumidores, de entrada, aún tendrían el incentivo de no ganar tanto dinero. Para ver esto, vamos a considerar el ejemplo ridículo de un Estado que establece un tipo de gravamen uniforme del 100 % en el impuesto sobre las ventas aplicable con carácter general a todos los artículos del mercado. Que todos los sectores se vean impactados por semejante impuesto, no es obviamente ningún consuelo. Los consumidores acabarán comprando menos artículos en total y dejarán que sus ingresos monetarios disminuyan trabajando menos (y disfrutando de más tiempo libre). Además de este impacto obvio, también concurre la cuestión más sutil de que es imposible aplicar un impuesto sobre las ventas verdaderamente uniforme. Por ejemplo, un impuesto del 100 % sobre las ventas de chicle haría que un paquete de 1 dólar costase 2 dólares, mientras que un coche deportivo de 50.000 dólares se convertiría en un coche de 100.000 dólares. Las ventas de chicle probablemente caerían menos que las ventas de coches deportivos.

Hasta ahora, hemos supuesto una sociedad en la que todos cumplen las leyes fiscales, pero en la realidad, cuanto mayor sea la cuota del impuesto sobre las ventas y se aplique a más bienes, más comerciantes y consumidores realizarán sus operaciones en el mercado negro, lo que significa que participarán en transacciones voluntarias sin declararlas al fisco, ni efectuar los pagos de impuestos legalmente requeridos. Esta reacción es otra distorsión causada por los impuestos sobre las ventas, ya que algunos artículos (por ejemplo, cartones de cigarrillos) son mucho más fáciles de vender en el mercado negro que otros (por ejemplo, los automóviles).

El Impuesto sobre la Renta.

Cuando el Estado impone un impuesto sobre la renta, requiere que los individuos y las empresas transfieran al Estado una parte de los ingresos que hayan obtenido durante un período determinado. Generalmente se expresan como porcentajes y con frecuencia se gradúan, lo que significa que distintas porciones de los ingresos (antes de impuestos) de un contribuyente tributan a

ejemplo, si el tipo del impuesto originalmente aplicado a los alimentos y cigarrillos es del 10 %, mientras que el tipo del 0 % se aplica originalmente a yates y pendientes de diamantes, entonces el cambio de ese sistema a un suelo del 5 % de impuesto de ventas que gravase la venta de todos los artículos probablemente proporcionaría menos ingresos fiscales totales).

tipos de gravamen diferentes. Por ejemplo, supongamos que un impuesto sobre la renta tiene dos tramos de forma que se aplica un tipo del 10 % a los ingresos de hasta 10.000 dólares y del 20 % a los ingresos por encima de 10.000 dólares. Una persona con un beneficio antes de impuestos de 100.000 dólares debería pagar al Estado $(10 \% \times 10.000 \$ + 20 \% \times 90.000 \$) = 1.000 \$ + 18.000 \$ = 19.000 \$$.⁷

En la medida en que el impuesto sobre la renta exime a determinadas fuentes de ingresos, provoca distorsiones entre los distintos sectores. Por ejemplo, los intereses devengados a partir de la compra de bonos municipales (emitidos por gobiernos locales) pueden estar exentos del impuesto, mientras que los ingresos por intereses devengados por los bonos corporativos estén gravados. Esto, en igualdad de condiciones, lleva a los inversores a prestar más dinero a los gobiernos locales y menos a las empresas y distorsiona la asignación de capital.

Otro ejemplo de este tipo de distorsiones está relacionado con los problemas de la prestación de los servicios de salud en los Estados Unidos. En el marco de la legislación del impuesto sobre la renta actual, cuando los empleados son beneficiarios de un seguro de salud como algo anexo a su contrato de trabajo, este beneficio no cuenta como ingreso imponible. Sin embargo, si el empleador retuviese el dinero, que de otra forma habría gastado en el pago de la prima del seguro de salud del empleado, y lo entregara directamente al empleado en forma de un cheque por salarios de más importe, entonces estaría gravado —lo que impide que el empleado pueda conseguir ese beneficio bajo la forma de un mayor salario—. En otras palabras, es mucho más barato para el empleador (en función del tipo de gravamen del impuesto sobre la renta correspondiente) contratar un seguro de salud para el empleado a que sea el empleado quien lo contrate. Esta es una de las principales razones de que el seguro de salud esté tan vinculado a una nómina, mientras que la gente puede normalmente comprar su propio seguro del coche y su seguro contra-incendios.

Además de la exención de determinadas fuentes de ingresos, otra gran distorsión de la legislación fiscal procede del hecho de que se permita que determinados gastos queden excluidos (o se deduzcan) de la renta sujeta a gravamen. Por ejemplo, los propietarios pueden deducir los intereses que pagan por la hipoteca de su vivienda en su declaración del impuesto federal sobre la renta por lo que alguien con una renta antes de impuestos de 100.000 dólares, pero que paga 5.000 dólares en intereses por el préstamo

7 Tened en cuenta que el tipo del 20 % se aplica sólo a la parte de los 90.000 dólares de renta incluida en la franja del segundo tramo; el mayor tipo no se aplica a la totalidad de los 100.000 dólares de renta. Es por eso que (en circunstancias normales) no aprecias que realmente la paga que recibes haya aumentado tras un aumento salarial que "eleva tu renta hasta un tramo o escalón de renta superior".

que recibió del banco para comprar su casa, sólo declarará a Hacienda una base imponible de 95.000 dólares en el impuesto. Los tipos impositivos aplicables a los distintos tramos o escalones de esa renta se aplicarán después sobre esa menor cantidad, no sobre la totalidad de los 100.000 dólares de ingresos. Semejante "agujero legal" en el código impositivo podría decirse que, en conjunto, aproxima el resultado al de la economía de mercado (al limitar la aplicación del distorsionador impuesto sobre la renta), pero está claro que ocasiona grandes distorsiones entre los distintos sectores económicos, especialmente si los tipos marginales del impuesto sobre la renta son altos. En el caso de la deducción de intereses hipotecarios, la distorsión ofrece a la gente un incentivo artificial para prolongar la duración de su hipoteca y destinar su dinero a otras cosas en vez de a amortizar el préstamo lo antes posible, como sería, de lo contrario, el caso.⁸

La más grande de todas las distorsiones que introduce la legislación del impuesto sobre la renta se refiere a la decisión de cuanto dinero ganar. Obviamente la gente trabajará menos si la recompensa por su trabajo (es decir, sus ingresos económicos) se ve sometida a una mayor tributación. Los estudiantes universitarios pueden prolongar sus estudios y los trabajadores de más edad pueden jubilarse antes. En el conjunto de la economía, el número total de horas trabajadas —en especial, los turnos doblados durante días festivos— se reducirá debido al cambio en los incentivos. Esto sucederá, tanto porque la gente en realidad trabajará menos (y dedicará más tiempo al ocio) como porque trabajará "en negro" y no declarará sus ganancias al fisco. Debido a que algunas clases de ingreso son más fáciles de ocultar que otras, este estímulo de la actividad hacia el mercado negro también distorsiona a la economía, en comparación con los resultados propios de un mercado puramente libre.

Finalmente, expondremos algunos efectos de las leyes del impuesto sobre la renta que muchos analistas ignoran. Algunas personas argumentan que un aumento del impuesto, siempre que sea modesto, no tendrá un impacto notable en la actividad económica, ya que "la gente tiene que trabajar". Por

8 La gente suele decir que la deducción de los intereses hipotecarios proporciona un incentivo para comprar una casa en lugar de alquilarla, pero los precios se ajustan y acaban eliminando buena parte de este impacto. Si un empresario compra una casa y luego la alquila, los intereses pagados por el dinero prestado para comprar la casa son un gasto del negocio y, por tanto, son también deducibles de impuestos. La competencia entre empresarios en el mercado de alquiler de vivienda tendería a hacer bajar las rentas a los inquilinos para reflejar esta característica de la legislación tributaria. Al mismo tiempo, los precios de las casas serían probablemente más altos de lo que lo serían si los propietarios no pudieran deducir los pagos por intereses hipotecarios, por lo que aunque la gente a menudo asume que la deducción fiscal de la hipoteca favorece enormemente la propiedad de la vivienda frente al alquiler, las distorsiones en este tipo de decisiones no son tan graves como podría parecer a primera vista.

ejemplo, supongamos un Estado que originalmente no cuenta con un impuesto sobre la renta pero como necesita aumentar sus ingresos crea uno con un tramo impositivo del 20 % sobre toda la renta por encima de 80.000 dólares. Muchos observadores podrían pensar que esto tendría poco efecto en la economía, ya que las personas que ganasen más de 80.000 dólares ¡Seguramente no dejarían de trabajar a causa del nuevo impuesto!

Sin embargo, este análisis no tiene en cuenta el hecho de que la retribución económica del puesto de trabajo es sólo un componente de lo que hace que ese empleo sea, en general, más o menos atractivo para un trabajador. Supongamos que alguien, que es jefe de contabilidad de una empresa de renombre en una ciudad somnolienta del Medio Oeste, gana 80.000 dólares al año. Ha solicitado un puesto de trabajo en la ciudad de Nueva York en una empresa mucho más grande donde el salario es de 140.000 dólares al año. Sin embargo, la desventaja es que el hombre tendría que mudarse, tendría que pagar precios mucho más altos para alquilar una vivienda o apartamento, el trabajo en esa gran empresa sería mucho más estresante y tendría que dedicar diariamente dos horas adicionales al trayecto. Antes del impuesto sobre la renta, el hombre tendría que decidir si esos 60.000 dólares adicionales de salario anual le compensarían los inconvenientes del trabajo en la gran ciudad.

Después de que entrase en vigor el nuevo impuesto sobre la renta, la ventaja del flamante puesto en la ciudad de Nueva York se habría reducido considerablemente, pues si el hombre aceptara el trabajo, su salario antes de impuestos saltaría a 140.000 dólares, pero tendría que enviar al Estado un cheque de 12.000 dólares. Por lo tanto sus ingresos después de impuestos serían sólo de 128.000 dólares, en comparación con su sueldo de 80.000 dólares de su trabajo actual (que está justo por debajo de la cantidad sujeta a gravamen). Ahora el hombre tendría que decidir si una renta adicional de 48.000 dólares, no de 60.000 dólares anuales, compensaría la molestia del traslado, la mayor carestía de la vivienda, la mayor tensión y los desplazamientos más largos. Aún cuando ese hombre en particular decidiera mudarse de todos modos, está claro que en una economía con millones de trabajadores, un elevado impuesto sobre la renta distorsionaría sus decisiones acerca de qué trabajos aceptar. Así el impuesto sobre la renta — especialmente cuanto más altos sean sus tipos de gravamen—, interfiere con la capacidad de la economía de mercado para atraer a los trabajadores hacia los canales apropiados con sueldos y salarios más altos. La “señal” enviada por los empresarios pujando más por los empleados se encuentra con la interferencia de la ley tributaria.

Los Impuestos desalientan la producción

"Hay un efecto [desalentador] cuando los ingresos personales tributan al 50, al 60 o al 70 por ciento. La gente empieza a preguntarse para qué tiene que dedicar cada año seis, ocho o nueve meses a trabajar para el Estado y sólo seis, cuatro o tres meses para sí misma y sus familias. Si pierde, lo puede perder todo pero si gana solo puede quedarse con una parte [debido a los impuestos], decide que es absurdo asumir riesgos con su capital. Además, el capital disponible para ser destinado a inversiones arriesgadas se reduce enormemente. Está siendo gravado antes de que pueda llegar a acumularse. En resumen, el capital para proporcionar nuevos empleos desaparecerá antes de llegar a existir y la parte que llegue a existir será después disuadida de iniciar nuevas empresas. Cuando los gobernantes gastan son precisamente ellos quienes crean el problema del desempleo que profesan resolver."

Henry Hazlitt, *"Economía en una lección"*, pág. 38

Recapitulación de la Lección ...

- No importa cómo se financie, el gasto público siempre desvía recursos físicos de los proyectos determinados por el sector privado hacia los proyectos seleccionados por el proceso político.
- El Estado normalmente paga por sus compras a través de impuestos, con endeudamiento y mediante inflación.
- Todos los impuestos distorsionan la economía, en relación con el resultado de un mercado libre. Los impuestos sobre las ventas favorecen a algunos bienes sobre los demás cuando los tipos no son uniformes. Incluso un impuesto sobre las ventas uniforme aminora la recompensa de trabajar, lo que fomenta artificialmente que la gente opte por tener más tiempo libre. Un impuesto sobre la renta penaliza el trabajo de forma aún más inmediata y anima artificialmente a la gente a elegir puestos de trabajo que ofrezcan ventajas no monetarias.

NUEVOS TÉRMINOS

Fiscalidad: el proceso en virtud del cual el Estado se apodera de una parte de los ingresos o de otros activos de los particulares.

Déficits presupuestarios: el exceso del gasto del Estado sobre los ingresos fiscales. El déficit es la cantidad que el Estado tiene que pedir prestado para saldar sus cuentas en un período determinado.

Inflación: la creación de más dinero, lo que hace subir los precios.

Mercado negro: el sistema de transacciones ilegales que violan las regulaciones del Estado.

Impuesto sobre las ventas: un impuesto que se aplica a los bienes y servicios cuando son vendidos a los clientes. Se aplican generalmente en forma de porcentajes sobre los importes expresados en dinero antes de impuestos.

Paternalismo: anular los deseos de otra persona porque no se la considera competente para tomar la decisión correcta.

Impuesto sobre la renta: un impuesto que se aplica a los ingresos de un individuo o de una empresa o sociedad. Los impuestos sobre la renta se aplican generalmente en forma de porcentajes de los ingresos antes de impuestos expresados en términos monetarios.

Impuesto progresivo sobre la renta: un impuesto sobre la renta que aplica tipos más altos a los niveles más altos de ingresos.

Tramos o escalones de renta: los umbrales de renta que tributan a varios tipos. Por ejemplo, el escalón más bajo el impuesto podría incluir a los ingresos que van desde 0 a 10.000 dólares, que se gravan a un 3 %, mientras que el siguiente tramo podría incluir los ingresos que van desde 10.001 a 20.000 dólares, y que se gravan con un 5 %.

Deducción fiscal: una disposición en la legislación tributaria que permite que un gasto en particular (por ejemplo, los gastos médicos o el precio de compra de un nuevo panel solar) se reste de la renta imponible de un individuo. Esto significa que los elementos deducibles de los impuestos se pagan con dinero "antes de impuestos", lo que permite a un individuo comprar más con su renta.

Base imponible: la parte de la renta realmente sujeta a los tipos de gravamen oficiales del impuesto para cada escalón o tramo. La renta gravada es la renta original una vez descontadas todas las deducciones y practicados otros ajustes.

PREGUNTAS DE ESTUDIO

1. * ¿Llega la Economía a la conclusión de que el gasto público es malo?
2. ¿Cómo sabemos que el gasto público desvía recursos del sector privado?
¿Importa cómo el Estado obtiene sus ingresos?
3. ** Si el Estado construye una biblioteca, ¿Sabemos que el sector privado no habría construido una biblioteca en su lugar?
4. Si el Estado recauda una modesta cantidad de dinero a través de impuestos ¿Cómo podemos saber si la presión fiscal es leve o no?
5. Mientras la gente siga trabajando, ¿El impuesto sobre la renta tiene poco efecto sobre la economía?

* Material difícil.

** Material más complicado todavía.

LECCIÓN 19

19. Aranceles y cuotas a la importación.

En esta lección aprenderéis ...

- Lo que es el mercantilismo.
- Los argumentos generales en defensa del libre comercio.
- Cómo los aranceles y las cuotas vuelven a los países más pobres.

El Mercantilismo

El mercantilismo es una filosofía o doctrina económica que sostiene que un país se enriquece mediante el fomento de las exportaciones (vendiendo bienes y servicios a extranjeros) y desalentando las importaciones (no comprando bienes y servicios a extranjeros). De acuerdo con el mercantilismo, un superávit comercial (cuando se exporta más que se importa) es bueno para la economía de un país, mientras que un déficit comercial (cuando se importa más que se exporta) es malo. Si las tesis del mercantilismo fueran correctas, los países solamente podrían tener éxito implementando políticas dirigidas a empobrecer al vecino, porque uno o más países pueden tener un superávit comercial sólo cuando otros países incurren en un déficit. En otras palabras, no es posible que un país cualquiera pueda vender más bienes al extranjero que los que compra en él.¹ Cuando los gobernantes actúan inspirados por ideas mercantilistas, ven a otros países como potenciales amenazas a los intereses de su propia nación. Según esta forma de pensar, el

¹ Por supuesto, los países de por sí no importan o exportan mercancías, son las personas dentro de un país quienes lo hacen. Pero en sus tratos comerciales es difícil transmitir la esencia del mercantilismo sin hablar de los distintos países como unidades colectivas.

comercio internacional es un juego de suma cero, lo que significa que las ganancias de un país deben provenir de las pérdidas impuestas a otros países.

El mercantilismo fue la filosofía dominante entre las principales potencias mundiales del siglo XVI hasta el XVIII. Durante ese período, cuando los países utilizaban el oro y la plata como base de sus operaciones, parecía algo evidente que los *superávits* comerciales hicieran a un país más rico. Al fin y al cabo, teniendo más exportaciones que importaciones de forma sostenida en el tiempo, las existencias de oro y plata de un país aumentan, ya que las "mayores" o "menores" exportaciones e importaciones se miden en términos de su valor oro o plata.² Superficialmente, tiene mucho sentido pensar que el camino hacia la riqueza nacional pasa por acumular cantidades crecientes de dinero, sobre todo cuando el dinero es algo físico como el oro y la plata.

Los economistas clásicos británicos, destacadamente David Hume y Adam Smith, destruyeron la justificación intelectual de las políticas mercantilistas en sus obras (vamos a revisar algunos de los problemas del mercantilismo en las siguientes secciones). Es posible que os sorprenda saber que las principales potencias llevaron realmente a la práctica esos nuevos conocimientos. Durante el siglo XIX, el mundo disfrutó de un período de comercio relativamente libre, durante el cual los Estados revocaron sustancialmente las políticas que en el pasado habían obstaculizado a las importaciones y alentado las exportaciones.

Como podéis ver hoy, los Estados no apoyan de verdad el libre comercio. A pesar de firmar acuerdos comerciales que responden a la voluntad declarada de aprovechar las ventajas del comercio, todavía existen en el mundo entero grandes barreras a la circulación de mercancías. Los líderes políticos no defienden abiertamente el mercantilismo por su nombre, pero, no obstante, apoyan políticas proteccionistas similares, que favorecen (a ciertas) industrias nacionales frente a sus competidoras extranjeras. Dado que los países ya no utilizan el oro y la plata como moneda común, la justificación retórica de las restricciones al comercio de hoy se basa en "salvar los puestos de trabajo" en las industrias nacionales protegidas (en lugar de acumular riquezas tangibles).

Los argumentos a favor del libre comercio

Los economistas clásicos británicos —el más famoso fue Adam Smith con su obra *"La Riqueza de las Naciones"* publicada en 1776— destruyeron las ideas del mercantilismo haciendo una sólida defensa del libre comercio. Con el paso de los años, los pensadores económicos han generalizado estos argumentos y

2 Por ejemplo, si Francia exportara vino por valor de 100 onzas de oro a Gran Bretaña mientras que sólo importase 80 onzas de oro en libros de ese país, de ello se seguiría (de ser éstas las únicas transacciones) que habría habido un flujo neto de 20 onzas de oro que habrían salido de Gran Bretaña con destino a Francia.

también han ideado maneras más simples e intuitivas de explicar las ventajas del libre comercio entre las naciones. En esta sección, vamos a revisar la fundamentación del libre comercio, y, en las secciones restantes de esta lección, vamos a explorar sus problemas específicos con dos tipos de restricciones comerciales, a saber: los aranceles y las cuotas a la importación.

Económicamente hablando, la separación resultante de los límites políticos que distinguen los bienes "extranjeros" de los bienes "nacionales" es algo que carece de importancia. Del mismo modo que un nacional de los Estados Unidos comercia con otros nacionales de su propio país para conseguir alimentos, comprar ropa, reparar su automóvil y obtener servicios médicos, no hay nada "anti-económico" en el comercio global de los Estados Unidos con Japón.

De hecho, la confusión primaria que subyace en las falacias proteccionistas (es decir, los argumentos erróneos) derivan de ver a los "Estados Unidos" importando mercancías procedentes de "Japón". En realidad, son los individuos residentes en los Estados Unidos quienes compran mercancías de vendedores individuales que viven en Japón; cuando se habla de "las importaciones estadounidenses" se piensa únicamente en la suma de todas estas compras individuales. Cuando decimos "*Estados Unidos tiene un déficit comercial con Japón*", lo único que significa es que las personas que residen en los Estados Unidos, colectivamente, han gastado más dinero en comprar bienes a vendedores que se encuentran en Japón, en comparación con la cantidad de dinero que los japoneses han dedicado a comprar bienes de vendedores situados en los Estados Unidos. No hay nada más intrínsecamente peligroso o insostenible en esta situación de lo "problemático" que pueda ser el hecho de que los Tejanos compren más a los habitantes de Florida que viceversa. Sin embargo, nunca escuchamos decir a los Tejanos que están preocupados porque Texas tiene un "déficit comercial" con Florida.

Es cierto que hay argumentos a favor de las barreras comerciales proteccionistas que tienen distintos grados de sofisticación. Por ejemplo, a alguien podrían preocuparle los déficits comerciales con China y podría no perder el sueño por los déficits comerciales interestatales dentro de las fronteras de los Estados Unidos —motivados por específicas políticas monetarias o porque exista una legislación laboral relativamente permisiva en China—. En este libro, no vamos a abordar tales justificaciones particulares para las restricciones comerciales. Estamos aquí sólo intentado conseguir que veáis la lógica general que hay detrás de la defensa del libre comercio y que entendáis porqué el déficit comercial (que es un término con una carga emocional) en sí mismo no es un problema.

Recordemos de la Lección 8 los beneficios de la especialización y el concepto de la ventaja comparativa, ya que se aplican entre los individuos de

una economía de mercado pura. En el caso del libre comercio entre las naciones, supone simplemente una concreta aplicación de estos principios generales. Restringir las importaciones de automóviles procedentes de Japón con el fin de "crear empleo" para los trabajadores estadounidenses en Detroit, sería tan absurdo como que un hombre se negase a ir a un dentista para poder así "dar trabajo" a su esposa y que sea ella quien le limpie la boca y le busque las caries.

En la lección 8 exploramos la percepción, que es de sentido común, de que las personas pueden disfrutar de un nivel de vida mucho más alto especializándose en una o en varias actividades y cambiando sus excedentes de producción con otras personas especializadas en otras cosas distintas. Al enfocarse en sus fortalezas (relativas), cada persona de la comunidad puede disfrutar de más bienes y servicios involucrándose en intercambios voluntarios.

La misma lógica se aplica a los países. En lugar de tener que producir de todo internamente (es decir, dentro de las fronteras geográficas del país), la gente de cada país (en general) sale ganando cuando tiene la posibilidad de comerciar con personas de otras naciones. Debido a la desigual distribución de los recursos naturales —entre los que se incluye no solo a los depósitos de petróleo o diamantes sino también cosas como el número de días lluviosos y soleados— regiones diferentes del mundo tienen ventajas comparativas en la producción de diferentes bienes, como barriles de crudo o *bushels* de trigo. Existen diferencias regionales que surgen de fuentes menos obvias que los recursos naturales. Por ejemplo, por diversas razones históricas, las ciudades de Nueva York y Londres son los principales centros financieros, que atraen a algunas de las mayores instituciones financieras. Dadas estas realidades, es natural (y eficiente) que una gran parte de las transacciones financieras del mundo fluya a través de estos centros —así como es natural (y eficiente) que Arabia Saudita venda petróleo al resto del mundo—.

Debido a las enormes diferencias entre las regiones, tanto en sus recursos y dimensiones naturales como por motivos históricos y culturales, la producción mundial total (y por lo tanto la producción media por persona) es mayor cuando las diferentes regiones se especializan en sus ventajas comparativas (petróleo, naranjas, trigo, automóviles, chips de ordenador, etc ...) y los producen en cantidades que exceden las que sus propios residentes desean comprar. Acto seguido, el exceso se exporta a otras regiones, las que, a su vez, exportan los bienes que les sobran. Aunque un país concreto puede tener un déficit comercial con otro país individualmente considerado, el mundo, como un todo, estará siempre en equilibrio comercial; déficits y superávits individuales siempre suman cero.

Todos los países del mundo (en conjunto) compran siempre exactamente tantos bienes y servicios como todos los países del mundo venden (en conjunto).³

Imaginad que existiera un entorno inicial favorable al libre comercio en el mundo entero y que después un país concreto decidiera "proteger" sus industrias nacionales y "salvar puestos de trabajo" impidiendo que bienes extranjeros cruzasen sus fronteras. En esa situación, sus residentes se volverían mucho más pobres (en general).⁴ Esto pasaría por la misma razón que las personas que viven bajo un mismo techo, se verían reducidas a una pobreza extrema si su excéntrico padre anunciara de repente que ya no les estaba permitido gastar dinero en comprar cosas que vendiera alguien que viviese fuera del hogar.

A veces la gente no ve la conexión entre (a) el comercio entre los países y (b) el comercio entre las personas que viven en el mismo país. Es verdad que las restricciones a la entrada de bienes en el país no serían tan devastadoras como las restricciones de un padre a la entrada de bienes en su casa, pero la diferencia no es más que una cuestión de grado, no de clase. En cierto sentido, las personas que viven en un país están en una casa gigantesca y por eso no es tan agobiante que un "padre" (es decir, el Estado) diga que ya no se puede comerciar con personas de fuera de casa.

Visto de otra manera, nuestro imaginado padre ha impedido a sus hijos comerciar con casi toda la población de la tierra. Por el contrario, si el Presidente cerrase las fronteras y prohibiese las importaciones, sólo estaría impidiendo a los estadounidenses comerciar con personas que viviesen fuera de los Estados Unidos. Los cientos de millones de personas que viven dentro de las fronteras de los Estados Unidos aún podrían beneficiarse del comercio

-
- 3 Si eres un lector avanzado, debemos hacer hincapié en la cuestión técnica de que un determinado país (como los Estados Unidos) puede tener un déficit comercial con un país (como China) y al mismo tiempo un superávit comercial con otro país (como Australia). Sin embargo, estos déficits y superávits no tienen porqué compensarse, para cualquier país en particular. Los Estados Unidos, por ejemplo, tienen un déficit comercial neto con el resto del mundo. Esto es posible porque la gente de fuera de los Estados Unidos puede invertir en activos estadounidenses. Por ejemplo, si un inversor japonés compra un bono corporativo emitido por IBM, esta compra "devuelve dólares a los Estados Unidos" y ayuda a equilibrar el flujo neto de dólares a Japón resultante del déficit comercial en bienes y servicios (tened en cuenta que los activos financieros —tales como acciones y bonos—, no forman parte de las exportaciones de un país).
- 4 Hemos añadido el calificativo "(en general)" porque técnicamente, la imposición de un obstáculo al comercio puede hacer que algunas personas de un país mejoren su situación —a saber, las personas que compiten con las importaciones que están ahora viéndose penalizadas—. Pero como veremos en la siguiente sección, las posibles ganancias para los productores protegidos son más que compensadas por las pérdidas que se inflige a todos los demás residentes del país.

entre ellas y aprovechar la especialización y sus ventajas comparativas. Es por eso que las restricciones comerciales extremas impuestas al país no serían tan destructivas como las impuestas a un solo hogar dentro de los Estados Unidos. Con todo, si sois capaces de ver lo muy beneficioso que sería que el excéntrico padre permitiese a sus hijos comerciar con otros estadounidenses, también entenderéis porqué sería increíblemente beneficioso que el Estado permitiese a sus ciudadanos participar en un comercio sin trabas con extranjeros.⁵

Antes de pasar a ocuparnos de las específicas medidas proteccionistas (principalmente los aranceles y cuotas), debemos enfatizar un punto importante: los argumentos económicos⁶ avanzados en defensa del libre comercio son unilaterales. En otras palabras, la defensa del libre comercio no dice que: *"Un país se beneficia de reducir sus barreras comerciales, pero sólo si otros países hacen lo mismo y permiten las exportaciones del primero en sus propios mercados"*. No. Como la discusión anterior debería haber dejado claro, cuando un Estado crea barreras comerciales, resta opciones de cambio a su propio pueblo. Por consiguiente, eliminar los obstáculos —proporciona a sus ciudadanos más oportunidades para realizar transacciones ventajosas— los hace más ricos (*per cápita*). Por supuesto aún sería mejor que los Estados extranjeros desearan sus propias restricciones para que los consumidores extranjeros tuvieran más opciones a la hora de importar bienes de aquel otro país. Pero independientemente de lo que los Estados extranjeros hagan con sus propias políticas comerciales, un Estado en particular puede hacer a su propio pueblo más rico.

Es cierto que si China mantiene barreras comerciales frente a las exportaciones estadounidenses, vuelve a los estadounidenses más pobres. Pero eso es completamente irrelevante a los efectos de que los Estados Unidos reduzcan sus propias barreras comerciales frente a China (y de otros países). Si los Estados Unidos adoptasen una política propia orientada al libre comercio, los estadounidenses se harían mucho más ricos (*per cápita*), al igual que otras personas alrededor del mundo (*per cápita*), ya que ahora tendrían

5 Debe quedar claro que aquí estamos centrándonos en exponer los argumentos económicos generales a favor y en contra del libre comercio. Si alguien sostuviera que, por ejemplo, a los productores estadounidenses de misiles balísticos no se les debe permitir comerciar con personas que vivan en Corea del Norte, ése no es un argumento específicamente económico, sino más bien una restricción militar. En el texto se trata de la muy popular —pero errónea— creencia de que las barreras comerciales hacen a un país más rico al estimular la economía nacional.

6 Los denominamos argumentos económicos en justificación del libre comercio, para distinguirlos de otros tipos de argumentos. Por ejemplo, alguien versado en la Teoría del Derecho Natural podría afirmar que, incluso si el libre comercio hace a los países más pobres, aún así sería la política correcta, porque el Estado no tiene derecho a restringir cómo la gente usa su propiedad privada.

más oportunidades para comerciar.⁷ Esta afirmación es cierta tanto si los demás Estados hacen lo mismo y levantan sus propias restricciones comerciales como si no. La retirada unilateral de sus propias barreras comerciales por parte de los Estados Unidos, probablemente proporcionaría una fuerte presión diplomática a otros países para que siguieran su ejemplo, y, si algo así sucediera, sería miel sobre hojuelas para los norteamericanos. Pero que los demás países "nos devuelvan el favor" no es algo indispensable para defender el libre comercio, porque, en realidad, la eliminación de las barreras comerciales estadounidenses en absoluto equivale a "hacer un favor". Sí, hace que los extranjeros estén en mejor situación, pero también hace que los estadounidenses estén mejor.

Ahora que hemos esbozado las razones que en general aconsejan abogar por la defensa del libre comercio, vamos a examinar las formas típicas que los Estados utilizan para restringir el flujo de mercancías a través de sus fronteras.

Los Aranceles

Un arancel (o tasa) es un impuesto con el que los Estados gravan las importaciones extranjeras. Aunque un Estado podría imponer un arancel con el simple propósito de recaudar más ingresos, por lo general la justificación oficial para implantar una nueva tarifa (o para aumentar un arancel ya existente) es que va a ayudar a los productores nacionales de bienes importados. Es esta última afirmación —que un arancel a las importaciones extranjeras ayuda a los trabajadores de la industria protegida en el país— lo que examinaremos en esta sección.

Para hacer el análisis más fácil, vamos a trabajar con un ejemplo concreto, que involucra a los Estados Unidos y Japón, utilizando cifras irreales pero redondas. Supongamos que en un principio el comercio entre los dos países no es completamente libre y que el precio de equilibrio del mercado es de 10.000 dólares para un sedán de serie, sin extras. A ese precio, los fabricantes estadounidenses pueden producir de manera rentable algunos vehículos,

7 Hay que añadir el calificativo *per cápita* porque en teoría, podemos imaginar que existan determinados y concretos individuos que se vean perjudicados por la eliminación de las barreras comerciales. Sabemos que si China aplicara una política de libre comercio, la producción china total y el consumo subirían, lo que significa que en promedio las personas en China se beneficiarían de la medida. Pero si hubiera ciertos productores, favorecidos por las barreras comerciales, que quebrasen a causa de las importaciones extranjeras, sus pérdidas individuales como productores posiblemente serían mayores que las que obtendrían como consumidores por disponer de muchas más opciones (y de precios más bajos) en las tiendas. Subrayamos este punto principalmente para que se pueda entender mejor la justificación económica del libre comercio. En el mundo real, la plena adopción del libre comercio —en lugar de eliminar las barreras individuales de una en una— probablemente haría que casi todo el mundo mejorase, especialmente a largo plazo.

pero no los suficientes para satisfacer la demanda de los consumidores estadounidenses. Los coches restantes son suministrados por los productores japoneses por lo que los consumidores estadounidenses pueden comprar exactamente el número de coches que desean a un precio de 10.000 dólares unidad.

Los fabricantes de automóviles de Estados Unidos envían a sus *lobistas* a Washington. Éstos explican allí que los costes laborales son más bajos en Japón, que el Estado japonés ofrece subsidios injustos a sus empresas de automóviles, etc ... y que Washington necesita "nivelar el terreno de juego". Según ellos con que el gobierno federal impusiera un arancel del 10 % a las importaciones japonesas, los productores estadounidenses podrían ampliar sus operaciones de forma rentable y ofrecer más puestos de trabajo a los trabajadores Estadounidenses.

Los políticos, que están más que contentos con la propuesta, deciden cargar un 10 % en concepto de arancel a los automóviles japoneses que entren en el mercado estadounidense. Esto significa que si un consumidor quiere comprar un coche japonés, ahora tendrá que pagar un total de 11.000 dólares de su bolsillo: 10.000 dólares irán al fabricante japonés de automóviles (como antes)⁸ y los 1.000 dólares restantes, a Washington, en la forma de ingresos arancelarios. Como los consumidores estadounidenses tienen ahora que pagar 11.000 dólares para poder comprar sedanes japoneses, significa que los productores norteamericanos también pueden elevar sus propios precios ¡Y he aquí que los grupos de presión estaban en lo cierto! Al precio más alto de 11.000 dólares, los productores se desplazan a lo largo de su curva de oferta y fabrican más coches montados en plantas americanas por trabajadores estadounidenses. El empleo sube en Detroit y otras ciudades con fábricas de automóviles de Estados Unidos, como predijeron los grupos de presión ¿De modo que quiere ello decir que el nuevo arancel es un éxito económico?

La mayoría de los economistas dirían que no. Es cierto que los trabajadores y accionistas de la industria automotriz estadounidense se benefician de la

8 Una nota técnica: desde el punto de vista de los productores japoneses, la demanda estadounidense de sus coches se ha reducido, es decir, al mismo precio de 10.000 dólares por coche, ahora los estadounidenses no quieren comprar tantos coches japoneses como antes de que se aprobase la tarifa. Para simplificar las cosas, estamos suponiendo que esta caída de la demanda estadounidense de vehículos importados no baja el precio de equilibrio de 10.000 dólares para los coches japoneses en el mercado mundial. Si vas a estudiar economía más avanzada, aprenderás que esta sutileza puede dar lugar a la posibilidad teórica de que haya un "arancel óptimo" con el que un gran país como Estados Unidos podría salir ganando (al tiempo que perjudicaría al resto del mundo) mediante el empleo estratégico de tarifas reducidas. En la práctica es un argumento escurridizo, aunque no sea más que por la razón de que no se puede confiar en que los políticos mantengan esa estructura arancelaria "óptima". Pero si vais a estudiar Economía, debéis ser conscientes de este tecnicismo

nueva tarifa, pero también es cierto que los compradores de automóviles se ven perjudicados por ella. Después de todo, los estadounidenses que querían comprar un coche, antes podían haberlo conseguido por 10.000 dólares y ahora tienen que pagar 11.000 dólares con lo que están claramente en peores condiciones con el cambio. También los consumidores que solo "compran producto americano" se ven perjudicados, ya que los precios de los automóviles estadounidenses han aumentado en 1.000 dólares. En términos bastante generales es fácil demostrar que los beneficios de los fabricantes de automóviles se ven más que compensados por las pérdidas que sufren los compradores de automóviles.⁹ En términos netos, por lo tanto, la tarifa o arancel hace a los estadounidenses más pobres.

En un libro introductorio como éste, no vamos a profundizar más. En cambio intentaremos tres enfoques intuitivos para demostrar que una nueva tarifa hace que el país en general se empobrezca.

Los aranceles son impuestos a los ciudadanos nacionales

Tal vez la manera más obvia de apreciar que los aranceles hacen a un país más pobre es darse cuenta de que los aranceles son impuestos que gravan a los ciudadanos nacionales, no a los productores extranjeros. En nuestro ejemplo numérico, en realidad es engañoso decir que "*el gobierno de Estados Unidos impone un impuesto a los fabricantes de automóviles japoneses*" porque el impuesto se aplica en realidad a los compradores estadounidenses de automóviles. Los posibles ingresos que el Estado recaude de la nueva tarifa habrán salido de los bolsillos de los norteamericanos.¹⁰

Todo lo que dijimos acerca de los efectos distorsionadores de los impuestos sobre las ventas en la lección 18 se aplica aquí también, porque un arancel no es más que un impuesto sobre las ventas de bienes producidos en el extranjero. El precio de mercado original de 10.000 dólares por auto era una señal que orientaba a los consumidores y a los productores en cuanto a la manera más eficiente de utilizar los recursos. La tarifa interfiere con esa señal y hace que los estadounidenses actúen como si el resto del mundo fuese menos capaz de producir coches de lo que realmente es. Los que abogan por las barreras arancelarias para "proteger" a la industria americana en realidad

9 La nueva tarifa también perjudica a algunos otros productores estadounidenses como veremos en el texto.

10 En la práctica, si la nueva tarifa provocase que cayeran los precios de mercado (antes de impuestos) de los coches japoneses, entonces, en cierto sentido, el pago de los ingresos arancelarios sería compartido entre los consumidores estadounidenses y los productores japoneses, debido a que el coste de importación para los estadounidenses no subiría en la misma cantidad que la totalidad de la tarifa soportada por coche. Incluso en ese caso, vale la pena subrayar que son los consumidores de Estados Unidos quienes realmente se gastan el dinero que recauda el arancel.

están diciendo que el aumento de impuestos a los estadounidenses es el camino hacia la prosperidad.

Un arancel no aumenta el empleo, sólo lo reorganiza.

Quizás el error más grande en el enfoque proteccionista es creer que un nuevo aumento de tarifas hace crecer el empleo total. Pero esta creencia es errónea, ya que una nueva tarifa no crea de repente nuevos trabajadores de la nada. En nuestro ejemplo, si la nueva tarifa permite a la industria automotriz de Estados Unidos ampliar la producción y contratar a más trabajadores, otras industrias estadounidenses necesariamente deberán reducir la suya y producir con menos trabajadores.¹¹

Las personas que piensan que los aranceles son una buena manera de impulsar la economía generalmente se centran estrictamente en los trabajos que se "crean" en el sector protegido y después toman en consideración todos los empleos adicionales que se "crean" cuando esos nuevos trabajadores gastan sus salarios. En el centro comercial, en restaurantes, etc... Y es innegable en nuestro ejemplo que después de que se apruebe la nueva tarifa el empleo no sólo aumenta en las fábricas de automóviles, sino también en las empresas conexas.

Sin embargo, lo que este análisis miope omite es que otros empleos serían destruidos en otros sectores repartidos por todo el país. De entrada, a quien comprara un coche nuevo le costaría 1.000 dólares más caro en comparación con la situación previa a la tarifa. Ese comprador de coche tendría ahora menos dinero para gastar en restaurantes, cines, etc ... de su barrio, por lo que los comerciantes de la zona sufrirían por ello.

El proteccionista inteligente podría señalar que estamos aquí centrándonos en minucias, ya que la (supuesta) gran bonanza para la industria norteamericana provendría de traspasar negocio a los productores nacionales a expensas de los productores japoneses. En otras palabras, en lugar de centrarnos en el aumento de 1.000 dólares en los precios que soportan los compradores de automóviles (los compradores norteamericanos de automóviles "pierden" 1.000 dólares por auto, mientras que los fabricantes de automóviles norteamericanos ganan esa misma cantidad¹²) nos tenemos que

11 La única posible excepción a esta regla es que la tasa de desempleo podría caer. En otras palabras, es posible que una industria se expanda, mientras que otras mantienen sus niveles originales de empleo si los trabajadores recién contratados provienen de las filas de los desempleados (o provienen de sectores que luego repusieron los trabajadores perdidos con desempleados). En la lección 23 vamos a explorar el ciclo económico y veremos que esta complicación no cambia las conclusiones expuestas en el texto anterior.

12 ¿Qué pasa con los pagos arancelarios 1.000 dólares enviados al gobierno de Estados Unidos para todos los autos japoneses que los estadounidenses todavía deciden comprar? Bueno, si el Estado gasta ese dinero, entonces esto constituye una distorsión adicional al resultado

fijar en el hecho de que por cada coche adicionalmente producido por trabajadores estadounidenses, hay 10.000 dólares que se mantienen "en el país", en lugar de ser "remitidos a Japón". Por tanto, seguramente lo importante es este efecto y lo que demuestra que el país en su conjunto se beneficia de la nueva tarifa ¿Sí o no?

En realidad no. El análisis de nuestro inteligente proteccionista todavía olvida un enorme efecto de la tarifa: penalizando a las importaciones, el arancel penaliza simultáneamente las exportaciones de Estados Unidos. En concreto, por cada auto fabricado en Detroit —en vez de Japón— que se compra, los ciudadanos japoneses tienen ahora 10.000 dólares menos para gastar en bienes fabricados en Estados Unidos. Por lo tanto la expansión del negocio de nuestros productores de automóviles se ve compensada por la reducción en las ventas de los productores estadounidenses de trigo, software y otros productos para la exportación.

Un principio fundamental es recordar que un país, en última instancia, paga sus importaciones con sus exportaciones. Así como un hogar individual no podría (a la larga) seguir comprando bienes y servicios del mundo exterior sin producir algo a cambio, por la misma razón todo un país no podría seguir importando automóviles, productos electrónicos, suéteres y todo tipo de golosinas de los extranjeros, a menos que ese país les enviara bienes y servicios a cambio.¹³ Por decirlo sin rodeos: el proteccionista supone implícitamente que los fabricantes de automóviles japoneses son idiotas, que están dispuestos a matarse trabajando y a utilizar sus escasos recursos para fabricar flamantes y hermosos automóviles para los estadounidenses a cambio de trozos de papel que llevan impresos con tinta de color verde los retratos de los presidentes de Estados Unidos.

Antes de dejar este apartado, hay que destacar un punto importante: centrarse en las cantidades expresadas en dólares puede ser algo engañoso, porque en última instancia son los bienes y servicios reales lo que proporciona el nivel de vida que los ciudadanos disfrutan. En los párrafos anteriores "seguimos el dinero" sólo para mostrar lo que pasan por alto los habituales argumentos proteccionistas y lo que los productores por lo general olvidan. En

puro en el mercado, por las razones expuestas en la lección 18 el mejor de los casos para el proteccionismo es asumir que el Estado utiliza los ingresos arancelarios para reducir otros impuestos sobre americanos. En el texto nos están ignorando esta complicación porque queremos centrarnos en las otras distorsiones causadas por la nueva tarifa.

13 Hemos añadido el calificativo "en el largo plazo", porque un hogar individual podría incrementar su deuda para consumir más de lo que produce, al menos por un tiempo. De la misma manera, un país en su conjunto puede tener un déficit comercial neto si los extranjeros están dispuestos a invertir en sus activos financieros (como en la compra de acciones o bonos de empresas del país que tiene déficit comercial). Pero incluso en este caso, lo que realmente está sucediendo es que el país que incurre en déficit comercial se está efectivamente endeudando en detrimento de su producción futura.

realidad, el significado de un arancel no es el efecto que tiene sobre los billetes de dólar (el número de billetes de dólar no cambia por una ley arancelaria y en última instancia, no son pedazos de papel de color verde lo que hace a los estadounidenses ricos o pobres). No, lo que hace a los estadounidenses más ricos o más pobres es cuánto pueden producir con su propia mano de obra y otros recursos y cuánto pueden consumir ya sea por la compra de la producción de los productores nacionales o por los excedentes de producción procedentes del comercio con extranjeros.

Una nueva tarifa desvía trabajo y otros recursos de las industrias en las que tienen una ventaja comparativa hacia industrias en las que no. Obstaculiza las ventajas de la especialización entre las naciones. Así como los acuerdos que son mutuamente beneficiosos hacen que ambas partes mejoren su situación, también el libre comercio deja a todas las naciones participantes en mejor situación. Cuando un Estado interfiere con los resultados que derivan del libre mercado imponiendo una nueva tarifa, perjudica no sólo a los países extranjeros sino también a la población nacional.

Si las barreras arancelarias son buenas, los bloqueos navales deben ser fantásticos ¿O no?

Tal vez el argumento más simple para demostrar lo absurdo de las barreras arancelarias se le ocurrió a Henry George, quien observó que en tiempos de paz las naciones imponen aranceles con el fin de mantener fuera a los productos extranjeros, mientras que en tiempos de guerra imponen bloqueos navales a otros países para impedirles recibir mercancías del exterior. Si los argumentos proteccionistas fuesen correctos ¿Acaso no prosperarían los países enemigos cuando fuesen sometidos a bloqueos navales?

Las cuotas a la importación

Un contingente o cuota a la importación es otra forma popular de interferencia del Estado en el comercio internacional. Con este mecanismo, no se interfiere directamente con el precio de la mercancía importada, sino que en su lugar se establece un límite en las cantidades que se puede importar.

Por ejemplo, en lugar de imponer un arancel del 10 % a los coches japoneses y permitir que sea el (distorsionado) mercado quien determine en última instancia el monto total de las importaciones, el Estado podría imponer una cuota de 100.000 vehículos. A los productores japoneses se les permitiría vender hasta 100.000 coches en el mercado nacional y se les permitiría recibir el (distorsionado) precio de mercado sin que ningún dinero fluyera a las arcas del fisco de los Estados Unidos. Pero después de que se alcanzase la cuota,

sería ilegal que ningún otro automóvil japonés entrara en los Estados Unidos para ser vendido.

El principal efecto de una cuota a la importación es el mismo que el de un arancel. Si los legisladores de Estados Unidos supieran de antemano cuántos vehículos japoneses se van a importar tras imponer un arancel del 10 %, entonces los legisladores podrían lograr, en principio, aproximadamente, el mismo resultado sobre la economía de los Estados Unidos estableciendo una cuota sobre las importaciones igual a esa cantidad de vehículos. En ese caso, los principales efectos económicos serían más o menos los mismos y nuestro análisis del apartado anterior sería igualmente aplicable al caso.

Sin embargo, en la práctica, los contingentes a la importación son probablemente incluso más peligrosos que los aranceles, porque parece que perjudican más a los productores extranjeros que a los ciudadanos nacionales y porque no es tan evidente la magnitud del daño que causan en relación con el resultado de un mercado puro. Por estas razones, los políticos pueden ser más propensos a imponer unas cuotas a la importación increíblemente onerosas, en lugar de unos aranceles equivalentes.

Para comprender esta posibilidad, tened en cuenta que con un arancel del 50 %, es bastante fácil ver hasta qué punto el Estado está penalizando a los productores y gratificando (en particular) a concretos productores nacionales. La gente puede ver cual es el precio de importación original y darse cuenta de que está pagando un 50 % más que va directamente a parar al fisco de Estados Unidos, pero si el Estado simplemente impone un contingente a la importación, no es tan fácil ver hasta qué punto el patrón distorsionado de producción difiere del que resultaría del funcionamiento de un mercado puramente libre, especialmente con el paso del tiempo y el cambio de las condiciones. Si los productores extranjeros introdujeran innovaciones que, por ejemplo, les permitieran reducir los precios, entonces los consumidores norteamericanos aún se beneficiarían, aunque hubiera una tarifa, porque el precio (tarifa incluida) bajaría. Pero con unas rígidas cuotas sobre las importaciones, los consumidores americanos no se beneficiarían tanto de las innovaciones extranjeras que redujeran precios.

Recapitulación de la Lección ...

- El mercantilismo es una filosofía económica que considera la acumulación de dinero como el camino a la prosperidad nacional. El mercantilismo busca alentar las exportaciones y restringir las importaciones con el fin de mantener el dinero en el país y dar trabajo a la industria nacional.
- La defensa del libre comercio entre los países es simplemente una aplicación del caso general de los mercados libres. Un grupo de personas sólo puede beneficiarse cuando se les da más opciones. El libre comercio no obliga a la gente a importar bienes de los productores extranjeros, meramente elimina los obstáculos. Tiene perfecto sentido que los individuos se especialicen en determinadas ocupaciones e intercambien sus excedentes de producción con los demás y, por la misma razón, tiene perfecto sentido que diferentes regiones del mundo se especialicen en determinadas actividades y comercien con sus excedentes de producción con otras.
- Los aranceles y las cuotas son artificiales restricciones de los Estados sobre las importaciones extranjeras. Contrariamente a las afirmaciones de sus partidarios, los aranceles y cuotas hacen, en general, más pobre a la población del país (una tarifa o cuota podría beneficiar a individuos particulares en un país, pero sus ganancias son más pequeñas que los daños que impone a todos los demás). En el largo plazo, los aranceles y las cuotas no "crean puestos de trabajo", simplemente reorganizan el empleo desplazando trabajadores de industrias más eficiente hacia otras que lo son menos.

NUEVOS TÉRMINOS

Mercantilismo: doctrina económica que considera a la acumulación de riqueza como el camino a la prosperidad nacional. Fomenta las exportaciones y desalienta las importaciones.

Exportaciones: bienes (y servicios) que la gente de un país vende a los extranjeros.

Importaciones: bienes (y servicios) que la gente de un país compra a los extranjeros.

Superávit comercial: la cantidad en que las exportaciones superan a las importaciones, medida en dinero.

Déficit comercial: la cantidad en que las importaciones superan a las exportaciones, medida en dinero.

Políticas dirigidas a empobrecer al vecino: políticas (normalmente instrumentadas mediante devaluaciones de las monedas y restricciones comerciales) que hacen a otros países más pobres, en el intento de hacer al propio país más rico.

Juego de suma cero: una situación en la que la ganancia de una persona (o país) se corresponde con una pérdida equivalente de otra persona (o país). Un juego de suma cero no puede ser mutuamente ventajoso, los resultados con los que ambas partes ganan no son posibles. Hay ganadores y perdedores.

Libre comercio: entorno en el cual los Estados no imponen restricciones artificiales sobre el flujo de bienes y servicios entre sus ciudadanos y extranjeros.

Proteccionismo: la filosofía que utiliza las restricciones comerciales del Estado en un intento de ayudar a los trabajadores del país de origen. La razón es que mediante la restricción de las importaciones extranjeras, el Estado va a animar a los consumidores a "comprar local", creando así empleo para los trabajadores locales.

Arancel (derecho): un impuesto que grava las importaciones extranjeras.

Contingentes o cuotas a las importaciones: un límite máximo en la cantidad de un bien particular que puede importarse durante un cierto período de tiempo.

..... **PREGUNTAS DE ESTUDIO**

1. * ¿Podría cada Estado implementar con éxito políticas mercantilistas?
2. ¿Qué papel histórico jugó Adam Smith con respecto al mercantilismo?
3. Explicar el significado (no la causa) de esta declaración: "Estados Unidos tuvo un déficit comercial con Japón el año pasado."
4. Explica: "El argumento económico para el libre comercio es unilateral."
5. Explica: "Una tarifa no aumenta el empleo, sólo lo reorganiza."

* Material difícil.

** Material más complicado todavía.

LECCIÓN 20

20. La economía de la Prohibición

En esta lección aprenderéis ...

- La prohibición de las drogas: su concepto.
- ¿Por qué la prohibición de las drogas fomenta la corrupción y la violencia de las bandas criminales.
- ¿Por qué la prohibición de las drogas reduce la seguridad del producto.

La prohibición de las drogas: su concepto.

La prohibición de las drogas se refiere a las severas sanciones que a menudo imponen los Estados al consumo y sobre todo la producción y venta de ciertas drogas. La prohibición de las drogas es cualitativamente diferente del empleo de impuestos disuasorios o punitivos por el gobierno federal de los Estados Unidos y los gobiernos locales (impuestos muy elevados sobre las ventas) dirigidos a desalentar a la gente de la compra de licores y cigarrillos. En el sistema de prohibición de las drogas vigente en los Estados Unidos, la posesión y, en especial, la distribución comercial de drogas, como la cocaína y la heroína, son pura y simplemente delitos que se castigan con enormes multas y con largas penas de prisión.

Como el título dice claramente, en esta lección vamos a examinar los aspectos económicos de la prohibición de las drogas. Utilizando las herramientas que hemos desarrollado en este libro vamos a ser capaces de entender por qué la prohibición de drogas conduce a un patrón de resultados que nos es familiar. En contraste, alguien que no tenga conocimientos de Economía sería incapaz de explicar ese patrón. A sus ojos, los resultados de la prohibición de las drogas

serían sucesos aleatorios que nada tienen que ver con las políticas de los Estados.

Hemos de destacar, en primer lugar, que el análisis económico por sí solo no puede juzgar si la prohibición de las drogas es una buena o una mala política. En última instancia, los ciudadanos y los responsables políticos deben incorporar sus juicios de valor antes de decidir si es bueno o malo que el Estado, por ejemplo, castigue a los traficantes de cocaína condenándolos a penas de prisión de 25 años. Sin embargo, para que los ciudadanos y los responsables políticos tomen decisiones informadas, deben entender las consecuencias de la prohibición de las drogas.

Cuando se trata de las drogas ilícitas, la pregunta que hay que hacer no es: "*¿Sería mejor vivir en una sociedad con o sin cocaína?*". Esa particular pregunta no es relevante ya que el Estado no tiene el poder necesario para acabar por completo con el consumo de cocaína. Más bien, la pregunta clave sería la siguiente: "*¿Es mejor vivir en una sociedad que castigue severamente el consumo de cocaína o en una que no lo haga?*" Con el fin de imaginar lo que la sociedad sería en uno y otro caso es importante aprender lo que el análisis económico dice acerca de los efectos de la prohibición de las drogas. Recordad que hay una diferencia entre decir que algo es inmoral frente a decir que debería ser ilegal. El hecho de que alguien sostenga que engañar a su esposa no debe castigarse con una pena de cárcel, no significa que esa persona apruebe el adulterio.

Una advertencia final antes de sumergirnos en el análisis: en el resto de esta lección nos centraremos en las consecuencias negativas (generalmente olvidadas) de la prohibición de las drogas. Estamos haciendo esto porque las consecuencias positivas de la prohibición de las drogas son evidentes y visibles: muchas personas creen que el uso de ciertos medicamentos es personal y socialmente destructivo, por lo que concluyen que las políticas del Estado que desalientan fuertemente este comportamiento son (a igualdad de condiciones) beneficiosas. El siguiente análisis está diseñado para mostrar que cuando el Estado se dedica a prohibir las drogas hay otras cosas que se ven alteradas. Los beneficios que resultan de una reducción y estigmatización del consumo de drogas deben ser contrastados con los daños de la corrupción policial, la guerra de bandas criminales y las muertes por sobredosis, cosas que la mayoría de la gente también considera personal y socialmente destructivas.¹

1 Al igual que con el análisis de otros tipos de intervención estatal, en esta lección nos interesan los argumentos pragmáticos por lo que examinamos las consecuencias de la prohibición de las drogas. Ignoramos argumentos (a favor o en contra) concebidos sobre la base de determinado código moral o sobre una cierta concepción del derecho de propiedad y de cual ha de ser el alcance concreto de la acción estatal. Estos puntos de vista son sin duda importantes, pero están fuera del alcance de un libro de Economía básica como éste.

La prohibición corrompe a los funcionarios

En este contexto, la corrupción se refiere a los funcionarios estatales que no cumplen sus deberes legales porque secretamente están siendo sobornados por quienes se dedican al tráfico de drogas que supuestamente tienen que combatir. La mayoría de los estadounidenses son conscientes de la corrupción generalizada en los Estados de México y Colombia, pero muchos estadounidenses se sorprenderían al saber que también en los Estados Unidos existe un problema de corrupción (aunque sea menos grave que en aquéllos) que azota a los tribunales y departamentos de policía.

La explicación sencilla de la conexión que existe entre la prohibición de las drogas y la corrupción es que la prohibición conduce a enormes beneficios económicos en la industria de la droga, lo que ofrece a los productores de drogas la capacidad (y por supuesto la motivación) para pagar enormes sobornos a los funcionarios públicos. Un simple análisis económico ilustra porqué.

Normalmente, los Estados tratan de acabar con el tráfico de drogas imponiendo penas mucho más severas a los proveedores en vez de a los consumidores. Este énfasis se debe a dos razones principales: (1) si el objetivo es limitar el consumo total de drogas, constituye un mejor uso de los recursos limitados de la policía detener a uno de los principales proveedores en lugar de a los miles de clientes potenciales que recurren a él y (2) al público no le importan las duras sanciones para los narcotraficantes profesionales pero se resiste al castigo draconiano de consumidores ocasionales. Estos dos factores explican porqué es característico que los Estados aprueben sanciones mucho más severas para los distribuidores de drogas que para quienes son sorprendidos con pequeñas cantidades destinadas a su uso personal.

Además de las penas más altas a los productores de drogas frente a los consumidores, también debemos considerar que la probabilidad de ser arrestado en realidad es mucho mayor para un narcotraficante profesional, que para un cliente ocasional.² Al fin y al cabo, el distribuidor profesional de drogas (especialmente cuanto más importante sea la operación) debe lidiar con muchos otros miembros de su industria, tanto traficantes a gran escala como minoristas de poca monta.

2 Hemos de aclarar que la probabilidad de que un traficante profesional de drogas fuese arrestado frente a que lo fuera uno de sus clientes sería mucho mayor de no ser por los sobornos ("dinero de protección") pagados con regularidad a la policía. Estamos tratando de entender cómo la prohibición de las drogas altera los resultados originales que produciría el mercado y luego veremos los efectos de la corrupción.

La corrupción policial: No es sólo un problema para México

Los siguientes extractos de un artículo de noticias del año 2008 sobre un golpe del FBI en el área de Chicago ilustran la conexión que existe entre el tráfico de drogas y la corrupción policial:

Diecisiete personas —incluyendo a 15 policías de la zona residencial sur— han sido acusados en una investigación federal de proporcionar seguridad armada a operaciones de tráfico de drogas a gran escala. Los funcionarios al parecer pensaron que estaban protegiendo a traficantes de drogas de alto nivel. Resultó que en realidad eran agentes del FBI.

Los 17 fueron acusados el martes de conspiración para poseer y distribuir kilogramos de cocaína y/o heroína en ocho denuncias penales separadas que se hicieron públicas después de las detenciones en la madrugada del martes, según un comunicado de la oficina del Fiscal de Estados Unidos.

Diez funcionarios de centros correccionales dependientes del *sheriff* —personal que prestaba servicios bajo juramento en cárceles y celdas— han sido acusados de conspiración criminal. Los federales dicen que los funcionarios del *sheriff* junto con cuatro agentes de policía de Harvey y un policía de Chicago fueron capturados en una operación encubierta del FBI.

"Un agente encubierto del FBI fue capaz de corromper no a uno ni dos sino a quince agentes del orden público diferentes que vendieron su insignia por pura codicia [sic] ayudando a que los narcotraficantes hicieran sus negocios", dijo el Fiscal Federal Patrick Fitzgerald.

Los fiscales dicen que los funcionarios se llevaron hasta 4.000 dólares por actuar como vigilantes y por prestar protección mientras llegaban quienes ellos creían que eran grandes traficantes de drogas.

Siete de las denuncias fueron respaldadas por una sola declaración jurada del FBI, de 61 páginas, que describe una investigación encubierta que involucra a agentes de policía dedicados a actividades de protección en juegos de póquer con elevadas apuestas y a proteger el transporte de grandes cantidades de dinero en efectivo y a dos agentes de la ley por vender cocaína en polvo, además de su actividad rutinaria

consistente en proporcionar seguridad a presuntas transacciones de narcóticos, según el texto del comunicado.

Según el comunicado, un avión bimotor de hélice de seis pasajeros voló el 13 de mayo al aeropuerto DuPage, situado en la zona residencial oeste, donde tres hombres esperaban su llegada. Dos de ellos ... acompañaban a alguien que creían iba a realizar una compra de drogas a gran escala, pero que, de hecho, era un agente encubierto del FBI, según se relata en dicho comunicado. Abordaron el avión, operado por otros dos agentes encubiertos y comenzaron a contar paquetes de lo que presuntamente eran al menos 80 kilogramos de cocaína que iban dentro de cuatro bolsas de deporte.

[Los dos funcionarios de prisiones del condado de Cook] y el agente encubierto retiraron las bolsas del avión y se las llevaron atravesando el vestíbulo del aeropuerto hasta el maletero del coche del agente en el estacionamiento, según se alega en la declaración jurada. [Los dos funcionarios], en un coche por separado, siguieron al agente a un estacionamiento cercano, donde el agente aparcó y se metió en el vehículo de los funcionarios. Una vez juntos, los tres vieron como otro agente encubierto llegó, sacó las bolsas de deporte y se fue. El agente del FBI que se hizo pasar por traficante de drogas después pagó [a los funcionarios] 4.000 dólares a cada uno —supuestamente su día más rentable en la corrupta relación que comenzaron con el agente encubierto, al menos, un año antes—.

De los 17 acusados, 10 son funcionarios de prisiones del *Sheriff* o Alguacil del Condado de Cook, cuatro son policías de Harvey y uno es un oficial de la policía de Chicago. Supuestamente aceptaron entre 400 y 4.000 dólares cada uno en una o más ocasiones por hacer de vigilantes y estar listos para intervenir en caso de que policías reales o traficantes de droga rivales intentaran interferir con las ventas de cocaína y heroína, según la declaración jurada.

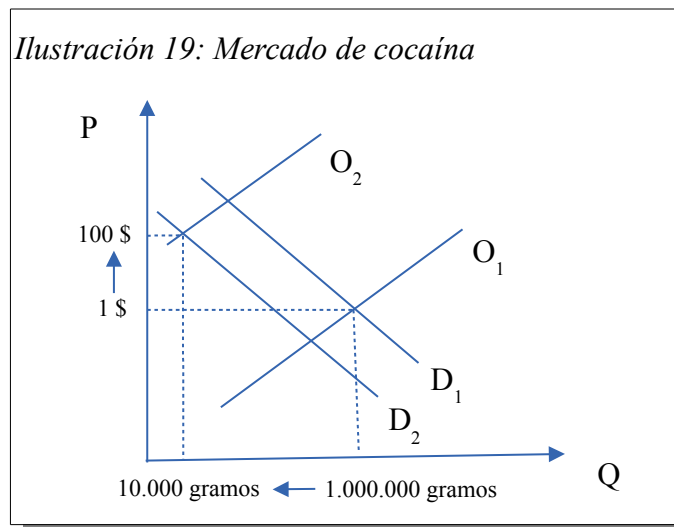
"Idealmente, debería ser difícil encontrar a un policía corrupto y nunca debe ser fácil encontrar a 15 que supuestamente utilicen sus armas e insignias para proteger a personas a sabiendas de que estaban vendiendo droga en lugar de arrestarlos", dijo el Fiscal Federal Patrick Fitzgerald en el comunicado. "Y la participación de algunos en la descarga y la entrega de lo que pensaban que eran

grandes cargamentos de drogas transportadas en avión es particularmente chocante".

Fuente: CBS 2, "15 policías acusados en un golpe del FBI, Investigación sobre tráfico de drogas", 2 de diciembre de 2008.
<http://cbs2chicago.com/local/harvey.police.raid.2.877798.html>.

Por ejemplo, un miembro de la banda de narcotraficantes podría ejecutar una operación en la que comprase la cocaína de Colombia a "mayoristas", contratara a conductores de camiones mexicanos para el contrabando a través de la frontera con Estados Unidos y luego vendiese parte de lo que consiguiera a través de los jefes de las bandas regionales de drogas en California. Si las fuerzas antidroga —colombiana, mexicana, o estadounidense— pudieran penetrar en cualquier parte de esa extensa operación, el distribuidor en particular podría ser vulnerable al arresto. Toda su jornada laboral implica la violación habitual de leyes anti-droga. Por el contrario, el cliente ocasional sólo está realmente en peligro cuando tiene que comprar más producto y sólo negocia con "peces pequeños" como un distribuidor de barrio. Hay muchas menos probabilidades de que su vida se vea arruinada porque el Estado le castigue por su participación en el negocio de la droga.

A causa de estas disparidades en las sanciones efectivas a las que se enfrentan los productores de drogas frente a los consumidores, la oferta de drogas ilegales cae mucho más que la demanda, en relación con un mercado no regulado inicialmente. Esto empuja hacia arriba el nuevo precio de equilibrio de las drogas ilegales, lo que significa que el "margen de beneficio" económico —la diferencia entre los gastos monetarios para producir el producto, en comparación con el pago real que los usuarios finales dan a cambio— se hace muy alto. El siguiente diagrama ilustra un hipotético mercado no regulado de cocaína frente a uno prohibido.



En el diagrama anterior, vemos que el precio del mercado no regulado de la cocaína es inicialmente de 1 dólar por gramo. A ese precio, los productores están dispuestos a vender 1 millón de gramos de cocaína y los consumidores a comprar 1 millón de gramos.

Tras la imposición de estrictas leyes contra el tráfico de estupefacientes, las curvas de oferta y demanda de cocaína se desplazan hacia la izquierda. Esto es, a un precio de la cocaína de 1 dólar/gramo, los productores están dispuestos a ofrecer una cantidad mucho menor que antes (ya que ahora corren el riesgo de ir a la cárcel) y los consumidores tampoco están dispuestos a comprar tantas cantidades. Sin embargo, el cambio cuantitativo es mucho mayor en el lado de la oferta que en el de la demanda. Es por ello que el nuevo precio de equilibrio (con la prohibición) es de 100 dólares el gramo, que es el precio al que los productores están dispuestos a suministrar 10.000 gramos y los consumidores a comprar la misma cantidad.

Un punto crucial es que el beneficio económico seguirá siendo alto, incluso años después de que la prohibición de las drogas haya entrado en vigor. La curva de oferta en el diagrama anterior se desplaza hacia la izquierda debido a los riesgos, de índole no financiera, inherentes a permanecer en el negocio de la cocaína. Por lo tanto, el precio más alto pagado por los clientes no se traducirá en precios más elevados para los agricultores colombianos que cosechan la planta de coca. No. El margen de beneficio debe seguir siendo enorme para que valga la pena (a los ojos de algunos) seguir siendo productores de cocaína aún a riesgo de sufrir importantes condenas.

En el nuevo equilibrio, no es correcto decir que *"convertirse en distribuidor de cocaína es ahora más atractivo que antes"*. La gente elige ocupaciones basándose en muchos factores, sólo uno de ellos es la cantidad de dinero que normalmente obtendrá. Es más exacto decir que a consecuencia de las nuevas sanciones (y, presumiblemente, al estigma social a ellas asociado), la "remuneración" de los traficantes de drogas tendría que dispararse para

poder compensarles por los nuevos inconvenientes de la profesión. Este principio no es exclusivo de los traficantes de drogas prohibidas (los mineros de carbón y los taxistas —que a menudo sufren robos— recibirán un complemento de peligrosidad implícito, respectivamente, en su salario y en el precio de sus servicios). La diferencia es que para los traficantes de drogas ilegales, los peligros no vienen de la naturaleza o de los atracos sino del sistema judicial y policial del Estado.

El concepto de "crímenes sin víctimas".

Es importante tener en cuenta que la corrupción causada por la prohibición de las drogas es mucho mayor que la resultante de delitos más tradicionales como el homicidio y el robo. En efecto, en los Estados Unidos, hablar de un "policía corrupto" es casi sinónimo del que cobra dinero del narcotráfico; nadie pensaría que el término podría referirse a un policía que recibe regularmente dinero de quienes se dedican al oficio de sicario por encargo para que les deje asesinar impunemente 6 días por semana. Sin embargo, las bandas criminales sí que pagan de forma rutinaria a la policía y a otros funcionarios del Estado para asegurarse protección oficial (aunque, por supuesto discreta) en las grandes operaciones de tráfico de drogas.

Para entender esta disparidad, tenemos que reflexionar sobre la observación común de que el tráfico de drogas ilegales es un "crimen sin víctimas". Naturalmente los partidarios de las leyes contra las drogas rechazarían esta frase que tacharían de cliché inexacto, ya que los niños sufren y son sin duda las víctimas si su padre abusa de las drogas y a causa de su adicción pierde su trabajo. En este sentido, las drogas causan víctimas que son cualitativamente distintas de las de delitos tradicionales como el homicidio, la violación y el robo a mano armada. El tráfico de drogas es un "crimen sin víctimas" (como en los Estados Unidos lo son también el juego y la prostitución) porque todos los que participan en él lo hacen voluntariamente. Esta característica tiene dos implicaciones importantes que ayudan a explicar la conexión entre la prohibición de las drogas y la corrupción.

En primer lugar, está el simple hecho de que los agentes de policía, jueces y otros funcionarios del Estado no se sentirán tan mal "mirando para otro lado" cuando alguien suministra productos deseados a clientes que pagan voluntariamente por ellos, como cuando ignorasen sus responsabilidades oficiales para impedir la comisión de delitos no consentidos contra las persona o contra la propiedad.

Segundo, el tráfico de drogas es después de todo un negocio. Hay muchos millones de personas en los Estados Unidos que voluntaria y regularmente gastan su dinero en drogas ilegales. De acuerdo con la *Oficina de Política Nacional de Control de Drogas*, una encuesta realizada en el año 2007 concluyó

que un 6 % de los adultos jóvenes reportaron haber consumido cocaína durante el año anterior y el 2 % había consumido cocaína en el último mes.³ Sencillamente hay mucho más dinero metido en el negocio de la droga que en las "empresas" de matones a sueldo o incluso del atraco a bancos. Como es un delito sin víctimas en el importante sentido definido anteriormente, el tráfico de drogas puede pasar desapercibido mucho más fácilmente que crímenes con víctimas ya que éstas pedirían auxilio a la policía (y podrían contactar con alguien que no estuviera en la nómina de los delincuentes) o, en su defecto, podrían acudir a exponer su caso a los medios de comunicación.

Mencionamos estas diferencias para desvirtuar la defensa que habitualmente se hace de la prohibición de las drogas según la cual: "*Bueno, si hay que legalizar las drogas a causa de la corrupción, ¿Por qué no legalizar el asesinato también?*". Como hemos demostrado anteriormente, el alcance de la corrupción con origen en la prohibición de las drogas es mucho mayor que para los delitos tradicionales y la diferencia se debe a la naturaleza "sin víctimas" de los delitos que tienen que ver con las drogas. Esta diferencia por sí sola no justifica que las drogas deban ser legalizadas, pero evidencia que existe un problema con la prohibición de las drogas que en otros tipos de delitos no es ni de lejos tan grave.

La corrupción como causa y consecuencia.

La mayoría de las personas detestan la sistemática corrupción gubernamental porque rompe el tradicional respeto por la ley y vuelve a los ciudadanos más proclives a cometer delitos. Sin embargo, en el contexto de la prohibición de las drogas, se da una dinámica mucho más específica. La corrupción estatal es a la vez causa y consecuencia del tráfico ilegal de estupefacientes.

Así es como funciona el ciclo de retro-alimentación: ya hemos visto como cuando se prohíbe la droga oficialmente, por lo general, aumenta su precio de mercado, debido a que la curva de oferta se desplaza mucho más a la izquierda que la curva de demanda. Este precio, que se pone por las nubes, permite a los empresarios ganar millones de dólares al año, proporcionándoles los medios para sobornar a funcionarios públicos que de otro modo podrían arrestarlos. Este es el sentido en el que decimos que la corrupción es una consecuencia del tráfico ilícito de drogas.

3 Véase <http://www.whitehousedrugpolicy.gov/drugfact/cocaine/cocaineff.html#extentofuse> Respecto de la Marijuana, una encuesta realizada entre 2006 y 2007 encontró que más de un diez por ciento de los entrevistados norteamericanos manifestaron haber utilizado la droga durante el último año. Véase <http://economix.blogs.nytimes.com/2009/08/11/drug-use-across-the-United-States-or-rhode-island-needs-more-rehab/>

Sin embargo, también es cierto que la corrupción es un componente necesario del tráfico ilegal de drogas y en ese sentido es una de sus causas. En regímenes verdaderamente opresivos (como Afganistán bajo los talibanes) el tráfico de drogas puede ser erradicado. Si las sanciones fuesen lo suficientemente severas y se aplicaran de forma consistente, entonces la oferta y la demanda podrían reducirse tanto que la nueva cantidad de equilibrio, por ejemplo la de producción y consumo de cocaína, llegara a ser cero. Sin embargo, en la práctica, esto rara vez sucede, porque el Estado no es capaz de contener a sus propios empleados, cuando los traficantes pueden ofrecerles literalmente cientos de miles de dólares por año para que incumplan sus obligaciones oficiales.

La corrupción generalizada permite a los narcotraficantes eludir las pesadas condenas que las leyes imponen y así la curva de oferta de las drogas ilegales no cambia tanto a como lo haría en ausencia de corrupción. Por decirlo en pocas palabras: en las sociedades relativamente libres la prohibición de las drogas desplaza la curva de oferta hasta el nuevo precio de equilibrio del mercado que es lo suficientemente alto como para que los productores, que aún están en activo en el mercado (no encarcelados), puedan permitirse incorporar a sus nóminas a jueces y a agentes de la División de narcóticos.

La prohibición de las drogas favorece la violencia

Todo el mundo sabe que el comercio ilegal de drogas está inmerso en una desmedida violencia, que a menudo toma la forma de guerras entre bandas. Peor aún, transeúntes inocentes mueren a menudo como consecuencia de daños colaterales causados en las luchas territoriales entre traficantes de drogas rivales. Un esporádico observador podría concluir que drogas como la cocaína y la heroína son intrínsecamente malas y van intrínsecamente unidas a la violencia. Sin embargo esta explicación es incorrecta. Tanto la teoría económica como la Historia de Estados Unidos demuestran que la prohibición de las drogas causa la violencia, no las drogas en sí mismas.

La prohibición del alcohol en Estados Unidos

La evidencia histórica es suficientemente clara en el caso de la prohibición del alcohol. De 1920 a 1933, bajo la Decimoctava Enmienda a la Constitución⁴ la venta, fabricación y transporte de alcohol (para fines de consumo) era ilegal en los Estados Unidos. Sin embargo, a pesar de la ilegalidad oficial, el alcohol siguió siendo producido y distribuido por contrabandistas y quienes gustaban beber siguieron reuniéndose socialmente en bares clandestinos.

4 La Decimoctava Enmienda fue realmente ratificada en 1919, pero la prohibición del alcohol no entró en vigor hasta 1920.

Aunque la prohibición no eliminó el consumo de alcohol, sí que dio lugar a que la industria cayera bajo el control de la delincuencia organizada. Durante el período de la prohibición (a menudo llamado el "noble experimento") mafiosos como Al Capone —con sede en Chicago— consiguieron significativas ganancias con el comercio de alcohol ilícito que emplearon en sobornar a funcionarios del Estado y en contratar a "soldados" y a otros secuaces para sus redes criminales.

Para nuestros propósitos, la característica importante de la prohibición del alcohol fue que su comercio fue tan violento como el tráfico de heroína o cocaína lo es hoy. La infame masacre del día de San Valentín de 1929 fue un golpe del hampa que Al Capone organizó para asesinar a siete miembros del clan rival de Bug Moran. Los historiadores citan varias motivaciones para los asesinatos, pero todos coinciden en que Capone y Moran eran enemigos debido en parte a su rivalidad comercial en el mercado de contrabando.

Si habéis visto películas o leído relatos reales (de no ficción) sobre los crímenes cometidos por los bandidos de la época de la Prohibición, estos acontecimientos históricos os serán familiares y no os causarán ningún asombro. Sin embargo, superficialmente, debería sorprenderos descubrir que empresarios rivales intentaran matarse unos a otros a causa del alcohol ¿Os imagináis encender la televisión mañana y enteraros de que los distribuidores de Budweiser ordenaron dar un golpe a los distribuidores de Heineken? Eso sería inconcebible.

El alcohol ya no es controlado por el crimen organizado sino por auténticos empresarios. Ahora que el alcohol es legal, los productores tratan de ganar cuota de mercado mediante la mejora de la calidad del producto o reduciendo su precio. No se les ocurriría utilizar la violencia para ganar más clientes.

Por otro lado ¿Qué actividades son las que vemos que están en manos de organizaciones criminales? Incluyen a las droga —como la heroína y la cocaína—, la prostitución, el juego y la usura.⁵ En resumen, todas las áreas que aún se encuentran prohibidas o fuertemente reguladas por los Estados (a diferencia del alcohol desde que se derogó la Prohibición, la llamada Ley Seca).

El episodio histórico de la prohibición del alcohol proporciona pruebas muy convincentes de que la violencia, que actualmente asociamos con las drogas ilegales, se debió a su prohibición legal, no a la naturaleza de los productos prohibidos. En el resto de esta sección vamos a explicar esta innegable conexión utilizando el razonamiento económico.

5 Un usurero se refiere a alguien que hace préstamos a corto plazo a muy altos tipos de interés (que puede violar las leyes de usura) y recurre popularmente a castigos físicos con el fin de asegurar el pago.

La prohibición de las drogas aumenta los beneficios marginales cuando se recurre a la violencia

Ya hemos visto cómo la prohibición eleva los ingresos monetarios de los traficantes de drogas. Entre otras consecuencias, de este aumento de los precios se sigue un beneficio mucho mayor por las superiores cifras de ventas que obtiene quien controla una buena parte del mercado minorista.

En un mercado normal, legal, la competencia tiende a reducir el precio hasta que los ingresos monetarios son comparables a los de otros proyectos empresariales. Debido a que, por lo general, hay un "margen" pequeño entre los gastos de producción y el precio de venta, los empresarios no obtienen un aumento significativo de sus beneficios económicos por el hecho de "robarles" unos pocos clientes a sus competidores.

En contraste, un traficante de cocaína conseguiría un enorme aumento de sus ingresos económicos si pudiera añadir un puñado de usuarios habituales a su base de clientes. Esto se debe a que los gastos de su negocio son en gran parte fijos, lo que significa que son los mismos tanto si vende 10 gramos de cocaína por día como si vende 100. Y daros cuenta que esta función se amplifica en gran medida por la propia prohibición, ya que cuando la distribución de cocaína es ilegal, los principales "costes de la empresa" son psicológicos y resultan de la inquietud y el estrés que padece el traficante por los riesgos de ir a la cárcel o de ser asesinado por un traficante rival.

Al hacer que los clientes individuales sean mucho más rentables, la prohibición de las drogas aumenta los beneficios (marginales) de recurrir a la violencia para intimidar o matar a los competidores. Esta es una de las principales explicaciones de por qué las industrias prohibidas tienden a atraer a la gente más violenta y a multiplicar las acciones violentas, mientras que los auténticos empresarios casi nunca recurren a la violencia como medio para competir.

En la típica explicación de la Economía de la prohibición de las drogas, su autor a menudo razona que los agentes que intervienen en mercados de productos prohibidos no pueden confiar en la protección de la policía y en que se cumplan los contratos por lo que deben recurrir a la violencia privada para proteger su negocio. Las explicaciones de este tipo a menudo citan a la industria de la droga como una de las que sufren el "abandono del Estado" y esta anarquía es la que atrae a los violentos mafiosos.

Tales explicaciones son erróneas, ocurre justamente lo contrario. Hay un montón de relaciones comerciales en la vida cotidiana que no están protegidas por los jueces y tribunales del Estado. Utilizando eBay, Amazon y otros mecanismos, los estadounidenses gastan miles de millones de dólares en comprar artículos (con frecuencia valiosos) de extraños que pueden vivir en

cualquier parte del país. En principio alguien podría presentar una demanda en caso de fraude pero en la práctica estas transacciones son en gran parte "auto-controladas" por agentes del sector privado y el sistema de reputación, a veces bastante elaborado, que han desarrollado.⁶

Es totalmente erróneo querer ver a las industrias prohibidas como actividades que sufren una falta de control policial y judicial porque es justamente al revés. Son precisamente esas industrias las que reciben la mayor atención del Estado. Simplemente no es cierto que la policía ignore a los traficantes de drogas cuando operan en el interior de las ciudades. Si fuera cierto, entonces el precio de mercado de las drogas en esas áreas caería a (casi) los costos de producción monetarios y los jóvenes adolescentes encontrarían que convertirse en distribuidor no sería tan lucrativo como convertirse en repartidor de periódicos. En determinados barrios plagados de droga, los policías no son considerados como amigables servidores públicos, sino que hacen cumplir eficazmente las leyes contra la droga, aunque sólo lo hagan de forma esporádica (es por eso que el precio de mercado se mantiene alto, lo que permite a los distribuidores de drogas comprar coches de lujo y joyas caras).

Es cierto que, dada la prevalencia de narcotraficantes violentos, cualquiera que se atreva a entrar en la industria y quiera ganar cantidades importantes de dinero tendrá que armarse fuertemente y labrarse una reputación de hombre cruel y despiadado ya que no puede contar con la protección de la policía. Pero una vez más, seguramente esta observación es incidental. De entrada, no explica por qué la industria de la droga está plagada de violencia. Al dueño de una simple tintorería no le preocupa que un rival de la otra punta de la ciudad ametralle su tienda; su confianza en que eso no puede ocurrir no viene solo del hecho de que pueda llamar a la policía estatal y encontrar y castigar, con su intervención, a los autores.

6 En efecto, si los narcotraficantes pudieran llevar a cabo grandes operaciones utilizando pagos electrónicos encaminados a través de un tercero universalmente respetado, el número de transacciones de drogas de carácter violento que "salieran mal" se desplomarían. En lugar de llevar maletas de dinero en efectivo (junto con guardaespaldas fuertemente armados) a aparcamientos en el silencio de la noche, un minorista de la cocaína podría depositar 1.000.000 de dólares con una institución financiera de confianza, que estaría de acuerdo en transferir los fondos a un comerciante colombiano una vez que el minorista hubiera recibido sus mercancías (el proceso podría desarrollarse en etapas si los colombianos quisieran asegurarse de no ser traicionados). La razón por la que narcotraficantes no pueden actualmente operar de esta manera no es que teman que un banco les robe su dinero y luego no puedan acudir a la policía. En cuanto algo así ocurriese —nadie incluso gente no relacionada con el comercio de droga— utilizaría ya a ese banco. En realidad los distribuidores de drogas no puede utilizar el sencillo mecanismo que hemos descrito, por el riesgo de que el Estado se apodere de sus fondos por ser "dinero de la droga". Así vemos que no es la negligencia del Estado, sino la aplicación de las leyes estatales contra la droga, lo que hace más atractiva la violencia en el tráfico de drogas.

No, la verdadera razón de que las tintorerías no compitan utilizando la violencia es que no vale la pena. En contraste, la prohibición de las drogas hace que para los productores de cocaína "valga la pena" matarse entre ellos.

La prohibición de las drogas reduce el coste marginal de la violencia.

Otro aspecto a la conexión entre la violencia y la prohibición de las drogas es que, marginalmente, la prohibición reduce el coste de un acto violento individual. Considerad lo siguiente: parte de la razón por la que un importante distribuidor como Budweiser no encargaría la muerte de su rival Heineken es que tal acción transformaría por completo su vida. Como empresario legal, puede desenvolverse dentro de círculos sociales respetables, y, suponiendo que haya pagado sus impuestos correctamente, no vive bajo la amenaza de ir a la cárcel el resto de su vida. En esta situación, cometer el crimen atroz de pagar a alguien para que asesine a otra persona es algo muy arriesgado.

Por el contrario, el jefe de una red de distribución de cocaína, en caso de perder el favor de los policías que tuviera en nómina o de convertirse en el blanco de funcionarios gubernamentales de más alto rango y a los que no pudiera sobornar, ya habría cometido más que suficientes crímenes como para acabar en la cárcel de por vida. Como tuvo que asociarse con otros delincuentes habituales, no le preocupa tanto que los actos violentos arruinen su posición social en ciertos respetables círculos puesto que ya perdió la posibilidad de ingresar en ellos cuando decidió convertirse en traficante de drogas a gran escala.

Otra consideración importante es que el traficante de drogas ilegales debe desarrollar una red de relaciones con los delincuentes, ya que le permitirá contratar con mucha más facilidad a "soldados" o a sicarios profesionales para llevar a cabo ataques violentos contra sus rivales. Por el contrario, el empresario legítimo probablemente no tendría ni idea de cómo hacer que alguien fuera asesinado con pocas posibilidades de ser descubierto; no parece que vaya a buscar un "asesino a sueldo" en Google y que vaya a seleccionarlo de entre los que le devuelva la consulta del buscador.

Por último, la naturaleza del mercado negro hace que la violencia sea una opción mucho más práctica. Si la cocaína y otras drogas pudieran venderse legalmente, entonces, las tiendas minoristas podrían operar con seguridad, incluso en el más conflictivo de los barrios, utilizando medidas de seguridad tales como cristales antibalas que separasen a los clientes de los empleados. En contraste, con la prohibición de las drogas los "empleados" que trafican con drogas a menudo operan en la calle, lo que hace menos costoso para sus competidores acabar con ellos.

El circuito de retro-alimentación de la violencia.

Al igual que ocurre con la corrupción, con el narcotráfico existe una dinámica que lleva a que la violencia engendre más violencia. Al discutir los distintos costes y beneficios de la violencia, podríamos suponer que existe cierta gente que vendería droga, con o sin prohibición, y que lo que le impulsa a recurrir a la violencia es la política represora del Estado que hace que de ser afables ejecutivos se conviertan en jefes de despiadadas bandas criminales.

Obviamente, ésa no es la historia real. En la práctica lo que sucede es que la prohibición de las drogas expulsa a la gente honesta y no violenta de la industria. A medida que abandonan el negocio en números cada vez mayores, la oferta de drogas (ilegales) se reduce más y más lo que eleva su precio. Sin embargo, esto crea una oportunidad para que nuevos empresarios ingresen en ese mercado. No son necesariamente los mejores empresarios, definidos convencionalmente; ya que probablemente no podrían competir y tener éxito en un mercado normal. Sin embargo, en lo que sí que son buenos es en ser más listos y en tener más músculo que sus competidores y en saber cómo corromper a los funcionarios del Estado. En la industria de las drogas prohibidas, ésas son habilidades indispensables. Gente que en otros ámbitos de la vida nadie habría empleado, de repente, tiene la oportunidad de utilizar sus "talentos" para ganar millones de dólares.

Debido a que el comercio de las drogas prohibidas atrae a individuos violentos que piensan en beneficios inmediatos y hacen caso omiso de las consecuencias a largo plazo, no debe ser ninguna sorpresa que con los años, la prohibición fomente una subcultura de guerra de bandas.

La violencia del consumidor

Hasta ahora nos hemos centrado en analizar la violencia en el ámbito del narcotráfico que causan los productores, pero asimismo conviene destacar que la violencia de los consumidores de drogas también tenderá a aumentar con la prohibición, simplemente a causa de la enorme subida de precios. Mientras haya adictos dispuestos a hacer cualquier cosa para conseguir su próxima dosis, los ciudadanos deberían pensarlo mejor antes de recomendar políticas estatales que encarezcan el precio de la cocaína hasta 1.000 veces más en comparación con el que habría sin ellas.

La prohibición de las drogas reduce la seguridad de los productos

Sin embargo, otra consecuencia no deseada de la prohibición de las drogas es el aumento de las lesiones o muertes causadas por las impurezas del producto o por mala praxis a la hora de consumirlo. Por ejemplo, en 1920, —el

año en que la prohibición de alcohol se introdujo en los Estados Unidos—, a escala nacional, el número de muertos por envenenamiento resultante de la adulteración de licores fue de 1.064 personas. Cinco años más tarde, las muertes por adulteración de licores se habían cuadruplicado hasta alcanzar la cifra de 4.154 fallecidos. Tales resultados llevaron a Will Rogers a comentar en tono de broma que *"los Estados solían matar con bala y ahora lo hacen con cuartos de galón"*.⁷

La explicación económica de este patrón es sencilla. Con la prohibición, los relativamente adictos fabrican el producto clandestinamente, a menudo en sus hogares (dependiendo del tipo de droga). Esto hace difícil el control de calidad y reduce la pureza del producto. Otro problema es que las drogas ilegales son típicamente transportadas en envases genéricos. No existe nada mejor que un bote sellado con la palabra "Tylenol" estampada en él para acreditar la seguridad de su contenido y explicar claramente la dosis adecuada. Por la dificultad de labrarse una reputación de marca, los productores de drogas (ilegales) verdaderamente seguras no pueden capturar una parte tan grande del mercado comparada con la que tendrían de no existir la prohibición. En consecuencia, los consumidores tienen que arriesgarse con la esperanza de que lo que compren no acabe matándolos.

Otro factor que explica el aumento en el número de muertes por sobredosis es que los consumidores de drogas ilegales tienden a buscar formas más potentes para conseguir su dosis. Con el fin de minimizar el número de compras ilegales, así como para hacer más fácil la ocultación, un bebedor durante la prohibición podía pasarse de la cerveza al whisky. Este efecto también funciona —y probablemente de forma mucho más contundente— del lado de la producción. Por ejemplo, alguien que cultiva marihuana en un armario sólo dispone de ese espacio para trabajar. Tenderá a cultivar las variedades más potentes y por lo tanto el precio de mercado será más alto por unidad de peso. Por poner un ejemplo, si el Estado decidiera prohibir la venta y el consumo de gambas, en el mercado negro la proporción de "gambas de gran tamaño" en comparación con la de gambas de tamaño normal probablemente aumentase, a diferencia de lo que sucedería en un mercado legal en el que los minoristas podrían almacenar sus gambas en grandes refrigeradores.

7 Estadísticas de muerte y cita de Will Rogers que recoge Mark Thornton en su artículo: *"Alcohol Prohibition was a failure"* (*"La Ley Seca fue un fracaso"*) publicado en el número 157 del ejemplar del 17 de Julio de 1991 de la revista 'Cato Institute Policy Analysis'. Puede descargarse de: <http://www.cato.org/pubs/pas/pa157.pdf>

Las consecuencias imprevistas de la prohibición del alcohol

Irving Fisher fue un famoso economista de la Universidad de Chicago y un firme partidario de la prohibición del alcohol. Sin embargo, el propio Fisher declaró: "Se me informa, y lo creo, que un leve y muy conservador examen situaría los efectos tóxicos de las bebidas que se consumen en bares clandestinos en comparación con los licores que se expenden como licores medicinales en las farmacias en un ratio de diez a uno; es decir, se requeriría sólo una décima parte del licor de contrabando para producir el mismo grado de embriaguez que causaría un licor como el vendido antes de la prohibición. La razón, por supuesto, es que el licor de contrabando está muy concentrado y casi invariablemente contiene otros y más mortíferos venenos que el simple alcohol etílico".

Irving Fisher, citado en Marcos Thornton, *"Alcohol Prohibition was a failure"*, Cato Institute Policy Analysis No. 157, 17 de julio 1991.

Recapitulación de la Lección ...

- Existe una importante distinción entre las actividades que son inmorales y las que son ilegales. En el caso de las drogas ilícitas, es perfectamente coherente estar a favor de su legalización y condenar personalmente su uso (alguien podría pensar que la infidelidad no debería llevar aparejada una pena de cárcel, sin por ello aprobar el adulterio).
- La prohibición eleva el precio de mercado de las drogas, lo que lleva a enormes beneficios económicos. Debido a que el comercio ilegal de drogas es tan lucrativo y porque es un "crimen sin víctimas" la prohibición conduce a la corrupción policial.
- Para los traficantes de drogas, la prohibición de las drogas aumenta los beneficios marginales y reduce los costes marginales de recurrir a la violencia para eliminar competidores. Además los incentivos inherentes a la prohibición desplazan a los productores y a los consumidores hacia las drogas "duras" lo que conduce a un mayor número de sobredosis y otros problemas de salud.

NUEVOS TÉRMINOS

Prohibición de drogas: sanciones severas que el Estado impone al consumo y sobre todo a la producción y venta de ciertas drogas.

Impuestos represivos: impuestos altos sobre la venta de productos como los cigarrillos y los licores que se imponen no sólo para aumentar los ingresos, sino también para animar a la gente a reducir sus compras de estos artículos dudosos.

Corrupción: en el contexto del comercio de drogas, el fracaso de la policía y otros funcionarios del Estado a la hora de realizar sus funciones, ya sea porque estén aceptando sobornos de traficantes de drogas o porque ellos mismos son traficantes de sustancias prohibidas. En algunos casos los agentes de policía simplemente han robado dinero a los traficantes de drogas a punta de pistola a sabiendas de que éstos últimos no tenían ningún recurso.

Compensación de los riesgos: las ganancias más altas necesarias para atraer a los trabajadores en una industria que es más peligrosa que otras.

Usura: la práctica de prestar dinero a altos tipos de interés y el uso de métodos ilegales para obtener su reembolso.

Las leyes de usura: los precios máximos de los tipos de interés.

Costes Fijos: gastos monetarios que no aumentan cuando un negocio expande la producción, por ejemplo, la factura mensual de agua de una peluquería será aproximadamente la misma si proporciona 1 corte de pelo o 100 cortes de pelo por día, por lo que éste es un costo fijo.

..... PREGUNTAS DE ESTUDIO

1. ¿Qué papel juega la ciencia económica en el análisis de la prohibición de las drogas?
2. ¿En qué sentido los traficantes de cocaína (bajo un régimen de prohibición de las drogas) aumentan sus ganancias gracias al plus de peligrosidad?
3. ¿Cuál es la conexión entre la corrupción y un "crimen sin víctimas" como la distribución de cocaína?
4. La prohibición de las drogas: ¿De qué manera hace que aumenten los beneficios marginales de los traficantes de drogas cuando recurren a la violencia?
5. ¿Cómo puede contribuir la prohibición de las drogas a que se produzcan más sobredosis mortales?

* Material difícil.

**** Material más complicado todavía.**

LECCIÓN 21

21. La inflación

En esta lección aprenderéis ...

- La diferencia entre la inflación monetaria y la inflación de precios.
- ¿Cómo la intervención del Estado hace que los precios suban.
- Los perjudiciales efectos de la inflación.

La inflación monetaria frente a la inflación de precios

La gente usa el término inflación todo el tiempo, y sin embargo no siempre está de acuerdo sobre lo que significa el término. Históricamente, el término inflación se refiere a un aumento en la cantidad de dinero en la economía.¹ Sin embargo, a lo largo del siglo XX el término gradualmente llegó a significar el aumento general de los precios de los bienes y servicios en una economía. Para evitar confusiones, en este capítulo vamos a utilizar los términos más específicos de inflación monetaria y de inflación de precios.

¹ Algunos economistas dirían que el término inflación se refiere a una expansión de la cantidad de dinero y de crédito en la economía. Este es un tema muy técnico que tiene que ver con el hecho de que los bancos están legalmente autorizados a conceder más dinero en préstamo del que realmente tienen en su caja fuerte. Este arreglo se conoce como sistema bancario de reserva fraccionaria. Vamos a ignorar esta complicación.

El viejo y repentino cambio

La palabra "inflación" originalmente se aplicaba únicamente a la cantidad de dinero. Significaba que el volumen de dinero se había inflado o expandido demasiado. No es mera pedantería insistir en que la palabra se debe utilizar sólo en su sentido original. Utilizarla para significar "un aumento de los precios" busca desviar la atención de la verdadera causa de la inflación y de su verdadera cura.

Henry Hazlitt, *"Lo que deberías saber de la inflación"*
(New York D. Van Nostrand, 1965, pág. 2)

Los dos fenómenos —unas existencias de dinero² crecientes y un aumento general de los precios— van típicamente de la mano. De hecho, después de documentar las muy estrechas correlaciones históricas que ha habido a lo largo de los siglos en todo el mundo, el economista Milton Friedman resumió su famosa investigación declarando que: *"La inflación es siempre y en todas partes un fenómeno monetario"*.

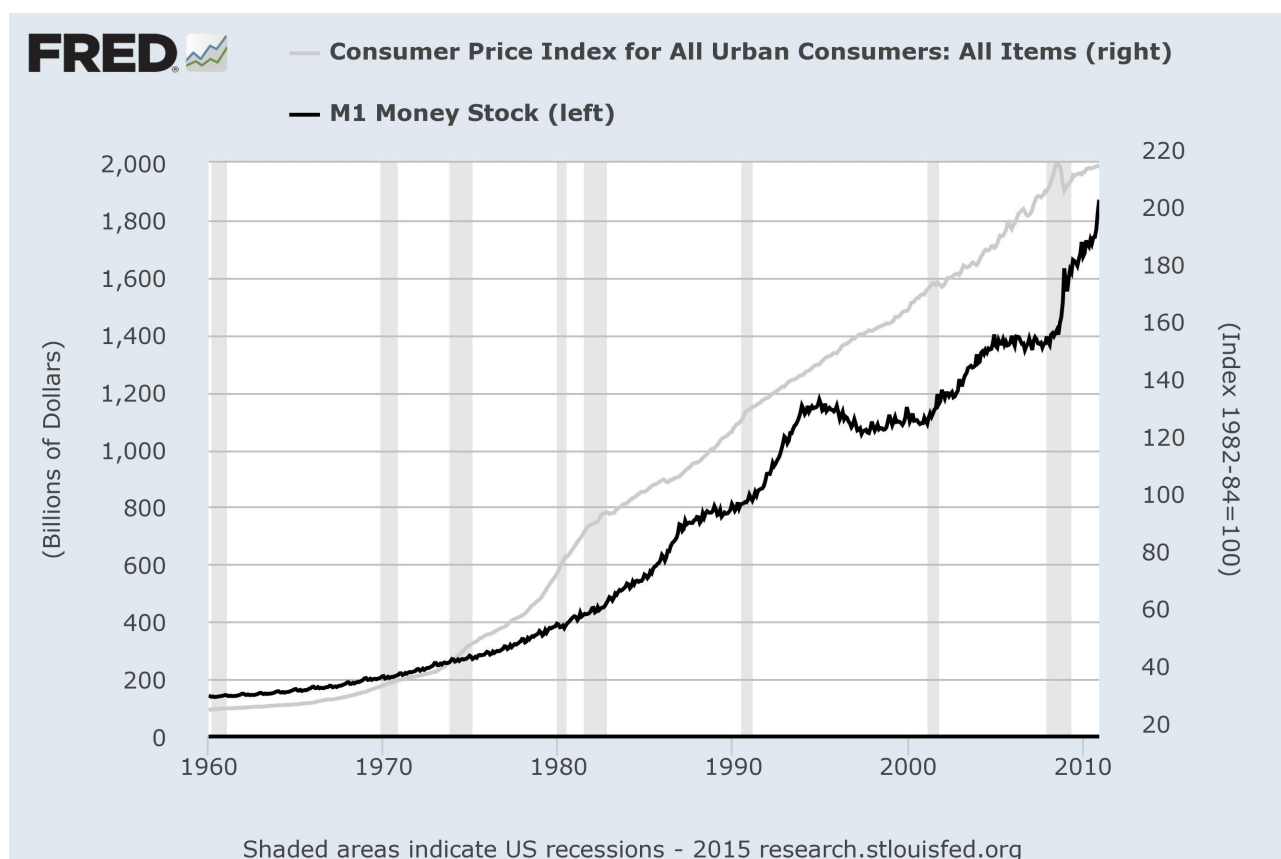
Lo que Friedman estaba diciendo es que siempre que en sus investigaciones había detectado que en cierto momento y lugar se había producido una rápida y duradera subida de precios, también había descubierto que allí había aumentado la cantidad de dinero. La gente suele atribuir la inflación de precios a la codicia de las empresas, a la agresividad de los sindicatos o a un Estado que incrementa su deuda. Pero lo que Friedman había establecido era que, históricamente, una inflación de precios sostenida en el tiempo sólo ocurría allí donde la cantidad de dinero de una economía crecía.

En la siguiente sección vamos a repasar los fundamentos económicos de la inflación de precios, con el fin de dar sentido a las correlaciones que Friedman (y otros) han encontrado entre (a) el crecimiento de la masa monetaria y (b) el crecimiento de los precios de la mayoría de los bienes y servicios. Debemos recalcar que no hay una precisa relación uno a uno entre dinero y precios. Por ejemplo, si la cantidad de dinero se incrementa en un 10 por ciento en un año, no podemos asumir automáticamente que los precios de todos o incluso de la mayoría los bienes y servicios se incrementarán en

2 A lo largo de este capítulo, vamos a utilizar el término "existencias de dinero" en lugar de "oferta de dinero" que se emplea habitualmente, con el fin de evitar confusiones. Cuando la gente compara el dinero con los precios, casi siempre se refiere al número real de unidades monetarias que hay en la economía; no se refiere a la "curva de oferta de dinero", un concepto que, en realidad, sería difícil de definir, incluso en las economías modernas, donde el Estado ha intervenido tan intensamente en todo lo relacionado con el dinero.

una cantidad comparable. Nos limitamos a afirmar que a lo largo de la Historia en todos los países cuando ha habido un período de alza de los precios a largo plazo, también ha habido una expansión a largo plazo de la cantidad de dinero de esa economía.

La siguiente tabla muestra la relación entre el dinero y los precios en los Estados Unidos durante un período de 50 años:



En el gráfico anterior, el IPC (la línea gris) se refiere al Índice de Precios al Consumo, que es un índice estándar utilizado para medir el movimiento de los precios. El IPC toma un promedio de los precios de los artículos típicos que los consumidores compran en los Estados Unidos (como alimentación, gasolina, etc...) con el fin de llegar a una comparación aproximada respecto del "nivel de precios" en diferentes años. La línea oscura del gráfico es la M1, que es una medida particular de la oferta monetaria que incluye el efectivo, o sea el papel moneda real, así como el importe total de los saldos de los depósitos bancarios en manos del público en los Estados Unidos.

Las unidades del eje vertical de la gráfica son un índice, se establece en 100 para el primer punto del gráfico, es decir, los valores de la CPI y de la M1 en enero 1960. El gráfico muestra que durante los primeros 24 años (desde 1960 hasta 1984) el IPC y la M1 crecieron en proporciones similares. La cantidad de dinero creció un poco más rápido —su valor inicial de 1960 se había duplicado

a finales de 1975, mientras que los precios no se duplicaron hasta principios de 1977— pero la conexión parece bastante sólida entre ambas series.

Observad en particular, que la rápida inflación de precios de finales de 1970 se corresponde con un aumento comparable en la cantidad de dinero. Para ser exactos, desde enero de 1975 hasta enero de 1980, el IPC subió un 49%, mientras que la M1 aumentó un 40 %. Para estar seguros de que entendéis lo que significan estos números, estamos diciendo que, en general, algo que cuesta 10 dólares a principios de 1975 costaría alrededor de 15 dólares tan sólo cinco años más tarde, con una tasa media anual de inflación de precios de más de 8 % durante cinco años seguidos.³

Ahora imaginarnos a un economista que fuera también experto en Historia monetaria de los Estados Unidos (medida por la M1) y que conoce los precios de 1983. De remontarse desde ese momento hasta 1960, pensaría que hay una conexión muy estrecha entre la M1 y el IPC. Es cierto que, a veces, una de las series aumenta más deprisa que la otra, pero las diferentes tasas de crecimiento tienden a equilibrarse, de manera que después de transcurridos 23 años, las dos series se han incrementado en casi exactamente la misma proporción. Alguien que pensara que la Economía consiste en realizar cuidadosas mediciones y buscar correlaciones estadísticas podría pensar que había descubierto el equivalente económico de la carga del electrón.

Sin embargo, el gráfico muestra lo que sucedió. Desde mediados de la década de 1980, las existencias de dinero —por lo menos, medidas por la M1— han aumentado mucho más rápidamente (en términos porcentuales) que los precios, al menos los que mide el IPC. Y por supuesto, la conexión entre las dos series se rompe completamente durante la crisis financiera de 2008, cuando la M1 se dispara bruscamente mientras que el IPC se reduce.

Estamos examinando el gráfico anterior para asegurarnos de que entendéis las lecciones y las limitaciones del trabajo empírico en cuanto a la inflación monetaria y de precios. A lo largo de la Historia, siempre que hubo una significativa inflación de precios —especialmente durante episodios de hiperinflación en los que los precios aumentaron a tasas inconcebibles, como un millón por cien (o más!) por año— se constata que la cantidad de dinero aumentó significativamente durante el mismo período.

Sin embargo, como el gráfico muestra muy bien, no existe una regla mecánica que conecte los precios con la cantidad de dinero. En última instancia, todo lo que sucede en una economía se debe a acciones humanas

3 En caso de que seas un genio de las matemáticas, hemos de puntualizar que hemos calculado las tasas compuestas anualizadas de crecimiento. En otras palabras, no nos hemos limitado a considerar el porcentaje total de crecimiento y a dividirlo por 5, sino que tuvimos en cuenta el crecimiento exponencial involucrado (multiplicando porcentajes por porcentajes).

individuales que están guiadas por valores y creencias subjetivas de la gente. Si los valores y las creencias de la gente sobre ciertas cosas siguen siendo más o menos constantes a lo largo de un período de años, entonces los estadísticos podrían descubrir que existen en apariencia "leyes" que conectan entre sí a las diversas magnitudes que resultan de medir la actividad económica. Sin embargo, esas leyes se pueden desvirtuar en un instante nada más que seres humanos de carne y hueso deciden cambiar sus preferencias o sus creencias respecto del futuro.

En un libro introductorio como éste, no vamos a intentar explicar exactamente cuales son los patrones que intervienen en la gráfica anterior. Sin embargo, en la siguiente sección, aprenderéis cómo las herramientas básicas de la Economía se pueden aplicar al dinero y a los precios, lo que, por lo menos, proporcionará el marco para una comprensión más completa.

¿Cómo es que los Estados hacen subir los precios?

En la Lección 7 dimos una explicación general del papel del dinero en una economía de mercado pura. Vimos que los mismos principios de la Economía eran aplicables a bienes como el oro y la plata cuando se convirtieron en dinero, es decir, en medios de intercambio generalmente aceptados.

Es probable que no os sorprenda saber que, históricamente, los gobernantes nunca permitieron que el "mercado del dinero" operase por sí solo, libremente. Por el contrario, los gobernantes a lo largo de los siglos, han degradado sistemáticamente la moneda —lo que significa que redujeron el valor de mercado de cada unidad monetaria— al tiempo que se enriquecían.

Por ejemplo, los Césares de la antigua Roma recurrieron al siguiente procedimiento: tomaban las monedas de oro que se pagaban como tributo y las fundían. Luego añadían algún metal más vil y mandaban acuñar más monedas de las que había al principio, manteniendo, sin embargo, las mismas marcas oficiales que tenían las monedas originalmente. Con el tiempo, este proceso garantizó que las monedas de "oro" que se utilizaban en el comercio en realidad contuvieran cantidades cada vez más pequeñas de oro.⁴ Los comerciantes se dieron cuenta de esto y ajustaron sus precios en consecuencia, de modo que lo que antes costaba "una moneda de oro" a la larga vino a costar varias "monedas de oro".

El objetivo de este proceder, por supuesto, era que, al menos inicialmente —antes de que los comerciantes se dieran cuenta del verdadero alcance de la

4 Observad que incluso antes de ser envilecidas, las monedas de oro no eran de oro puro, ya que eso las hacía demasiado maleables. Cierta cantidad de metales inferiores se agregaba para que las monedas fuesen duraderas y útiles y sirviesen para cumplir las funciones del dinero.

devaluación—, el Estado romano podía permitirse el lujo de comprar más cosas que las que podría haber pagado sin degradar la moneda. Por ejemplo, si el Estado originalmente recaudaba 1.000 monedas de oro en impuestos, sin recurrir a la devaluación podía permitirse comprar bienes por valor de 1.000 monedas de oro. Pero mediante el truco descrito anteriormente, si el Estado transformaba las monedas originales en 1.100 monedas que superficialmente parecían ser iguales que las del lote original, entonces, evidentemente, el Estado podría comprar más bienes y servicios de los productores de la comunidad.

Una vez que los comerciantes comenzaron a darse cuenta de la estafa, se desencadenó una especie de carrera de armamentos. Los comerciantes podían elevar sus precios en espera de mayores devaluaciones, pero no había nada que impidiera al Estado romano acelerar el ritmo de dilución del metal. El inevitable resultado fue que los precios dentro de las fronteras del imperio romano aumentaron bastante rápido.

El ascenso del dinero fiduciario (el dinero '*fiat*').

Como probablemente habréis notado, los Estados de todo el mundo se fueron poco a poco apartando de los sistemas monetarios anclados en metales preciosos. Hoy todas las grandes economías se basan en el dinero fiduciario (del latín "*fiat*", fiado, basado en la confianza) que se refiere al dinero patrocinado por los Estados y que no está "respaldado" por ninguna mercancía. Por ejemplo, en los Estados Unidos el dinero oficial es el dólar de Estados Unidos. El gobierno de Estados Unidos y el Banco Central, la Reserva Federal, controlan estrictamente el número de unidades de billetes verdes de varias denominaciones y (en menor medida) el total de los saldos que tienen las cuentas corrientes bancarias que se cuantifican en dólares estadounidenses. Pero no hay nada que "garantice" el valor del dólar.

Un dólar americano es solo un dólar. El dólar no da derecho a su tenedor a ninguna otra cosa —no es un contrato jurídico o el título representativo de un crédito frente al gobierno estadounidense, de ninguna manera—. Si uno se presenta en el Tesoro de Estados Unidos o en un Banco de la Reserva Federal y entrega un billete de veinte dólares diciendo: ¿Y ahora qué me dais por uno como éste? Te contestarán: "Dos de diez, cuatro de cinco o 20 de a uno ¿De cuáles quiere?

Es éste un muy raro montaje, si pensamos en ello. La gente está dispuesta a trabajar largas horas en una sofocante fábrica, a robar bancos e incluso a matarse unos a otros, todo con el fin de tener en sus manos más de estos trozos de papel verde que son intrínsecamente inútiles. Es decir, un billete de 100 dólares por sí mismo no sirve para gran cosa, aparte de servir de señal de lectura —y encima, una señal plagada de gérmenes—. Así que

superficialmente, es muy raro que estos pequeños trozos de papel verde sean algunas de las cosas más codiciados del planeta.

Por supuesto, la razón por la que los trabajadores estén dispuestos a renunciar a su tiempo libre y de que los comerciantes estén dispuestos a vender sus productos a cambio de dólares, es simplemente ésa ... que esperan que los demás hagan lo mismo en el futuro. En otras palabras, la razón por la que un hombre pasará 40 horas a la semana recibiendo órdenes de un hombre al que no soporta es que conseguirá un fajo de dólares a cambio de sus servicios. Él o ella creen que más tarde, otras personas recibirán, a su vez, sus órdenes gracias a ese montón de billetes verdes que tienen en su poder. Entrarán en un edificio y la gente les prestará atención, les limpiarán una mesa sólo para él o para ella y luego les traerán todo tipo de deliciosos manjares y bebidas. Una persona se humillará lo bastante como para presentarse por su nombre y decirles que está a su servicio. El hombre o la mujer dirán: "*Tráeme unos huevos*" y he aquí que la gente del edificio les obedecerá. La posesión de los trozos de papel verde les permite ser los jefes y es por esa misma razón por la que ellos también aceptaron las órdenes de un bocazas en su propio puesto de trabajo.

Es evidente que quien pueda crear estos trozos de papel verde tiene a su disposición un mecanismo muy ingenioso. Para el gobierno de los Estados Unidos es extremadamente fácil imprimir más dólares; el costo es de sólo unos centavos para comprar el papel y la tinta necesaria y el Estado puede imprimir muchos ceros en esos papelitos y conseguir cualquier cantidad de dinero nuevo a un costo insignificante. Éste es un poder inmenso como para dejarlo en manos de unos pocos y es interesante examinar cómo fue posible que las cosas llegaran hasta ese punto.

Aunque las economías modernas se basan en el dinero fiduciario, no fue siempre así. En la Lección 7 vimos cómo ciertas mercancías (el oro y la plata) surgieron espontáneamente de una economía inicial de trueque y eventualmente se convirtieron en dinero. En una situación como ésa, es cierto que parte de la razón de que la gente trabajara duro por una onza de oro fue simplemente que otros trabajarían duro para obtener esa mismo onza de oro en el futuro. Pero más allá de eso, el oro, la plata y otras materias primas utilizadas como dinero eran y son en sí mismas mercancías tangibles y reales que se intercambian en el mercado y a las que las personas dan un valor subjetivo aún antes de haber alcanzado la condición de dinero. En una economía de mercado pura, no hay un único agente encargado del "dinero". No. Varias personas podrían poseer minas de oro, por ejemplo, y por lo tanto la cantidad total de dinero en la economía la establecería el mercado a través de la oferta y la demanda; de la misma forma que tampoco hay una agencia estatal que establezca la cantidad total de bicicletas que hay que fabricar.

Históricamente los Estados asumieron el control del dinero, primero, mediante la emisión del papel moneda que estaba vinculado al oro y/o a la plata. Por ejemplo, desde 1834 a 1933 (con algunas breves excepciones), los estadounidenses sabían que 20,67 dólares en moneda estadounidense les darían derecho a una onza de oro. Esto no era una simple predicción o una esperanza, el Estado estaba obligado legalmente a entregar oro físico a las personas que se presentaran con dólares de papel. Por lo tanto los dólares de papel en sí no eran el verdadero dinero, sino que eran resguardos o certificados que daban derecho a su titular a obtener el dinero real, esto es, el oro.⁵

En 1933 después de su toma de posesión en plena Gran Depresión, el Presidente Franklin D. Roosevelt terminó formalmente con la promesa del Estado de redimir dólares por oro. Después, durante varias décadas, otros Estados (y sus bancos centrales) aún pudieron entregar dólares y cambiarlos por oro, pero Richard Nixon cerró incluso esta posibilidad acabando oficialmente con la convertibilidad del dólar por oro en 1971. A partir de ese momento en adelante, el dólar ha sido una auténtica moneda fiduciaria, sin respaldo alguno. Como en ese momento todas las demás principales monedas estaban vinculadas al dólar estadounidense, significaba que toda la economía mundial estaba ahora sometida a un régimen de dinero *fiat*.

En términos de Economía básica, la importancia de un dinero *fiat* frente a un dinero mercancía es que con el primero es mucho más fácil aumentar la cantidad de dinero que hay en la economía. Una grande y rápida inflación de precios sería muy poco probable, por ejemplo, si todo el mundo utilizase oro, dinero sólido, del bueno, por la razón práctica de que es difícil desenterrar más oro. Por otra parte, con dinero fiduciario los Estados tienen la capacidad de aumentar la cantidad de dinero un millón de veces en muy poco tiempo — de hecho, con la banca electrónica moderna, lo pueden hacer con unas pocas pulsaciones en el teclado de un ordenador—. Todos los ejemplos históricos de hiperinflación —en los que una moneda fue destruida porque perdió su valor rápidamente— ocurrieron porque los Estados entraron en un círculo vicioso donde los precios siguieron subiendo y los Estados imprimiendo más y más dinero para pagar sus facturas.

Los debates al uso sobre la "política monetaria" que sería más adecuada, pasan por alto esta importante característica que nuestro mundo tiene desde 1971: las personas que tienen la responsabilidad de la moneda de sus

5 La historia de la regulación del oro y de la plata en los orígenes de los Estados Unidos es bastante complicada y se encuentra fuera del alcance de este libro introductorio. La cuestión importante es que, incluso antes de que se escribiese la Constitución, los colonos ya utilizaban monedas de oro y plata como dinero. Los norteamericanos empezaron a utilizar pedazos de papel emitidos por el gobierno de Estados Unidos sólo porque originalmente eran resguardos canjeables por el dinero-mercancía preexistente.

respectivos países, literalmente, tienen el poder de destruirla en una sola noche. Por supuesto, esto no sucede en la práctica porque es de presumir que los gobernantes no tienen interés en arruinar sus propias economías (aunque no es posible estar seguros de ello, a juzgar por sus decisiones). Pero la mayoría de la gente no daría a un puñado de personas, y menos a una sola de ellas, la posibilidad de, por ejemplo, acabar con toda la colección de libros o con todo el contenido de los discos duros de un país, con sólo pulsar unas pocas teclas. Sin embargo, este es el estado actual de nuestro mundo con respecto al que es, quizás, el bien más importante: el dinero.

El precio del dinero fijado por la oferta y la demanda

Ya tengamos un dinero-mercancía como el oro, o una moneda fiduciaria, como los dólares de hoy, su precio de mercado viene fijado por la oferta y la demanda. Por supuesto con un dinero-mercancía, la oferta del mercado se compone de los suministros individuales de todos los diferentes productores que hay en el sector privado. Por el contrario, con el moderno dinero fiduciario, los Estados (o los organismos gubernamentales por ellos designados) determinan las cantidades de dólares, euros, pesos y demás monedas.⁶ A pesar de esta diferencia, las mismas herramientas de la oferta y la demanda pueden explicar el precio de las onzas de oro, así como el precio de los papelitos con retratos de color verde de Benjamin Franklin.

La relación importante a la hora de analizar la oferta y de la demanda en esta lección es que el "precio" del dinero se comporta de forma opuesta a como estamos acostumbrados a pensar en el caso de los demás precios. Por ejemplo, supongamos que estamos analizando el mercado de automóviles de cierta ciudad. Con la oferta y la demanda originales, imaginemos que el precio de equilibrio es de 20.000 dólares y la cantidad de equilibrio es de 1.000 coches. Entonces se abre una nueva tienda lo que provoca que la curva de la oferta de coches se desplace hacia la derecha. En el nuevo equilibrio, el precio ha caído a 15.000 dólares y la cantidad de autos se ha duplicado a 2.000 vehículos. No estamos más que repasando aspectos básicos ya explicados.

Ahora bien: ¿Qué sucede si analizamos este mismo mercado, pero desde el punto de vista del dinero? Después de todo, incluso el dinero fiduciario es un bien económico, por lo que debemos ser capaces de utilizar nuestras herramientas de análisis. El problema se plantea aquí cuando queremos fijar el "precio" de los dólares. En términos del mercado de automóviles,

6 En sentido estricto, el gobierno de Estados Unidos y la Reserva Federal no tienen un control completo sobre la cantidad de dólares si se incluyen los saldos de cuentas de cheques como parte del total. La posibilidad que tienen los bancos comerciales de conceder préstamos y de los particulares a la hora de pedir dinero prestado, juegan su papel aquí también. Pero a todos los efectos prácticos, el gobierno de Estados Unidos y su agencia, la Reserva Federal, controlan la "curva de oferta de dólares".

podríamos decir que, en un principio, el precio de un billete de 1 dólar es de 1/20.000 de un coche, pero tras la apertura del nuevo concesionario, el precio de un billete de 1 dólar habría aumentado a 1/15.000 de un coche.

Así vemos que el movimiento en el precio del dinero va en la dirección opuesta al precio de los coches. En otras palabras, si se necesitan menos billetes de un dólar para comprar un coche, eso es lo mismo que decir que se necesita una mayor proporción o parte de un coche para comprar un billete de un dólar. Esta forma de hablar puede parecer extraña al principio, pero en esencia el vendedor de automóviles los vende para comprar dólares. Sus clientes están en el otro lado de la transacción; están vendiendo dólares para comprar coches.

Si los billetes de dólar y los coches fueran los únicos bienes en la economía, ya habríamos acabado. Sin embargo, el objetivo de tener dinero es que éste se encuentra en uno de los lados de cada transacción que implica a muchos miles de diferentes tipos de productos. Así que no es realmente cierto decir que el precio del dinero es de 1/20.000 ó 1/15.000 de un coche. También tenemos que pensar en la cantidad de billetes de dólar que hay que cambiar por paquetes de chicles, galones de gasolina, horas de trabajo de un carpintero y demás.

Por ejemplo, supongamos que un chicle cuesta originalmente 25 centavos de dólar, pero más tarde se duplica a 50 centavos de dólar. Una expresión equivalente sería decir que el precio de un billete de 1 dólar era originalmente igual a 4 chicles y luego bajó a la mitad: 2 chicles. Es éste un punto crucial: cuando el precio (expresado en dólares) de un bien o servicio cualquiera sube, esto es lo mismo que decir que el valor de mercado del dólar baja. Cuando el "precio del dinero" cae, significa que los precios en dólares de los demás bienes están subiendo.

En el mundo real, los precios de los distintos bienes y servicios no suben todos en la misma medida, y, de hecho, algunos precios suben mientras otros bajan. Es por eso que la definición de lo que entendemos por "precio del dinero" sea algo muy discutido. Los economistas han ideado varias "cestas" de productos para proporcionar una idea aproximada, como el Índice de Precios al Consumo (IPC), que es una de esas medidas. A nuestros efectos, el punto importante es que entendáis que el aumento de los precios (medidos en dinero) equivalen a una reducción del valor del dinero o una reducción del "poder de compra" del dinero.

Una vez que entendamos la relación que existe entre los distintos precios y el "precio" del dinero, es fácil ver lo que causa la inflación de precios: todo lo que hace que el precio del dinero baje. Utilizando nuestras herramientas estándar, eso significa que no puede haber dos causas para un aumento

general en los precios de los bienes y servicios de una economía: (1) que la oferta de dinero haya aumentado y/o (2) que la demanda de dinero haya caído.

Con esta idea, podemos volver a examinar algunos de los puntos mencionados anteriormente en esta lección. Por ejemplo, el colapso total de algunas monedas —cuando el poder adquisitivo o el precio del dinero cayeron prácticamente hasta cero muy rápidamente—, se produjo cuando los respectivos Estados comenzaron a crear una enorme cantidad de nueva moneda (es decir, la oferta de unidades monetarias aumentó). Una vez que comenzó este proceso, el público empezó a tener dudas sobre la capacidad de la moneda para comprar bienes y servicios en el futuro, por lo que no quería conservarlo; con ello la demanda de dinero empezó a reducirse. El proceso desencadenó una bola de nieve hasta que hizo que el precio del dinero se redujera hasta prácticamente cero, lo que significaba que las unidades monetarias de esa moneda (el marco alemán) no servían para comprar absolutamente nada en el mercado.

Por otro lado, también podemos explicar lo que sucedió en los Estados Unidos a mediados de la década de los 80. Como mostraba antes el gráfico incluido en esta lección, la cantidad de dinero (medida por la variable estadística M1) creció muy rápidamente a pesar de que los precios (medidos por el IPC) no aumentaran tanto. En otras palabras, a partir de mediados de la década de los años 80 en adelante, se produjo en los Estados Unidos un importante aumento de la cantidad de dinero y una reducción mucho menor en el precio del dinero. La explicación que generalmente se da a este patrón es simple: la oferta de dólares aumentó pero también lo hizo la demanda. Las razones específicas del aumento de la demanda —entre las que probablemente se incluyen la fortaleza de la economía de los Estados Unidos y el éxito en la reducción de las tasas de inflación de precios de los peligrosos niveles de finales de 1970—, están más allá del alcance de nuestra discusión. Lo relevante es que partiendo del número de dólares que hay en el mercado no se puede calcular mecánicamente lo que pasará con los precios, debido a que el valor de mercado del dinero lo fijan la oferta y la demanda.

El peligro de la inflación monetaria de precios

La inflación de precios no es la única consecuencia de la intervención del Estado, incluso en una economía de mercado pura con un dinero metálico basado en el oro, una enorme afluencia de oro (de las minas recién descubiertas o de países extranjeros recién descubiertos) podría hacer que los precios de la mayoría de los bienes y servicios (medidos en onzas de oro) aumentasen. En teoría, si los alquimistas medievales hubiesen tenido éxito y encontrado una manera de convertir el plomo en oro, entonces el precio de

mercado del oro habría caído hasta que la rentabilidad de los alquimistas hubiera sido igual a la de otras industrias. En otras palabras (dependiendo del exacto proceso empleado por los alquimistas), el precio del oro probablemente disminuiría hasta que se aproximase al plomo. En un escenario de fantasía como ése, la gente en una economía de mercado pura probablemente cambiaría a otra forma de dinero, por la misma razón por la que históricamente la gente nunca utilizó el plomo como dinero-mercancía.⁷

En la práctica, sin embargo, la gran amenaza para la estabilidad de precios no ha venido del dinero mercancía impulsado por el mercado, sino del dinero controlado por el Estado, y, en particular, del dinero fiduciario.⁸ Por ejemplo, cuando el dólar estaba firmemente ligado al oro a razón de 20,67 dólares la onza, el poder adquisitivo del dólar fue bastante estable durante largos períodos de tiempo. Pudo caer durante una guerra y subir durante una crisis económica, pero, generalmente hablando, el dólar podía comprar la misma cantidad de bienes en un año cualquiera que los que permitía comprar en décadas pasadas. Por ejemplo, durante la que posiblemente fue la década más próspera de la Historia de Estados Unidos, de 1922 a 1.929, el IPC estuvo prácticamente plano. Los compradores estadounidenses no vieron movimientos significativos en los precios de la leche, los huevos y la carne a lo largo de ese período a pesar de que la economía estaba en pleno auge.

Esto ya no es el caso; sobre todo desde que Richard Nixon "cerrara la ventana de convertibilidad oro del dólar" en 1971 y formalmente cortase la relación del dólar con el oro, se ha producido una disminución constante y prácticamente ininterrumpida en el poder adquisitivo del dólar. En otras palabras, los precios de los bienes y servicios en Estados Unidos aumentaron

7 Incluso en este caso, el "colapso" de la moneda de oro sería un arma de doble filo, no un desastre absoluto. Es cierto que sería muy perjudicial para la economía mundial si el dinero —el oro—, de repente, viese caer su valor bastante bruscamente a causa del descubrimiento de los alquimistas. Por otro lado, sería maravilloso si los alquimistas hicieran tal descubrimiento y pudiésemos tener todo ese nuevo oro. Además de la caída de los precios de las joyas, los consumidores podrían arreglarse la boca por mucho menos dinero (empastes de oro, etc...), tratarse la artritis sería más asequible (por los tratamientos en los que se inyecta oro en el cuerpo) y habría un abaratamiento de los precios de las aplicaciones industriales del oro. A diferencia de una moneda fiduciaria, un dinero que sea al mismo tiempo una mercancía y para la que haya un mercado, es realmente útil por razones distintas a su estatus como medio de intercambio; y tan repentinos aumentos en la oferta son beneficiosos a esos efectos.

8 Hemos de señalar que, técnicamente, los economistas han imaginado una moneda fiduciaria, incluso en una economía de mercado pura, y han escrito libros y artículos que describen la mecánica de un sistema de este tipo. En el texto anterior no haremos caso de esta complicación y asumiremos que el dinero fiduciario es siempre resultado de la intervención del Estado en una economía de mercado. Que esto sea o no cierto es en teoría un tema controvertido incluso entre los economistas, pero la conexión entre Estados y dinero fiduciario en la práctica es del todo correcta.

incesantemente a medida que la economía se alejaba del dinero-mercancía (oro) para pasar a basarse en una moneda fiduciaria. La gente joven hoy en día tiene que aguantar aburridas charlas de sus padres y abuelos sobre lo baratas que eran las cosas "cuando yo era niño". De lo que esos jóvenes —y posiblemente, incluso sus padres y abuelos— no se dan cuenta es que esta erosión constante del dólar no es un fenómeno natural, es el resultado de la intervención del Estado en la economía, cuando decide monopolizar la cantidad de dinero y suministrarla continuamente nuevos dólares.

Además de dar pié a las aburridas historietas del abuelo, el daño que causa la persistente inflación de precios consiste en que, primeramente, elimina en parte las ventajas de utilizar el dinero. Recordad que la gran ventaja de disponer de dinero es que ayuda a la gente a hacer planes y a coordinar sus actividades en el mercado. Los empresarios pueden determinar si están realizando un negocio exitoso sumando los precios de los productos que compran y comparando esta suma total con la suma de los precios, expresados en dinero de las cosas que venden a sus clientes. Los trabajadores puedan tomar una decisión informada acerca de si deben aceptar un nuevo puesto de trabajo en otra parte del país examinando los precios de importantes bienes (como el de los alimentos y las viviendas) en la nueva zona en comparación con los precios típicos en su residencia actual y hacer lo mismo con las diferencias salariales entre las dos localidades. Una pareja de jubilados que está planeando unas vacaciones de lujo por Europa puede evitar morir de hambre veinte años después consultando a un asesor financiero para asegurarse de que ha invertido suficiente dinero para asegurarse un futuro desahogado. Tener una moneda sólida —que equivale a un dinero cuyo valor no oscila de forma errática y que no pierde su poder adquisitivo con el tiempo—, hace que todas estas actividades estén mucho mejor ordenadas. Una moneda fiduciaria (generalmente) aunque no es sólida es aún mejor que nada; pero en condiciones extremas, los Estados pueden hacer que su dinero sea tan inútil que el público abandone literalmente su empleo y adopte otros artículos como medio de intercambio.

Una de las funciones oficiales de la Reserva Federal —el banco central establecido por el Gobierno Federal de los Estados Unidos—, es mantener la estabilidad de precios. Desde la fundación de la Reserva Federal en 1913, el dólar ha perdido cerca del 95 % de su poder adquisitivo. Por expresarlo de otra manera, las cosas que costaban un dólar en el mercado en 1913 cuestan hoy alrededor de 22 dólares. Pero más allá de esta caída sostenida en el "precio" del dólar (en comparación con la mayoría de los bienes y servicios), se encuentra el hecho de que la caída haya sido increíblemente errática. Los precios aumentaron muy rápidamente durante la Primera Guerra Mundial y luego se derrumbaron en 1920 y 1921. Después se mantuvieron estables de

nuevo durante la década de 1920, para derrumbarse otra vez durante los primeros años de la Gran Depresión. Desde el final de la Segunda Guerra Mundial, los precios han aumentado de manera constante, pero el ritmo de aumento ha sido irregular. En particular, los precios subieron rápidamente al final de la década de 1970, antes de disminuir hasta tasas de crecimiento mucho más bajas en los años de la década de los ochenta del siglo pasado.

Actualmente (2010), los inversores estadounidenses están divididos en sus previsiones sobre el futuro de la inflación de precios. Algunos esperan un colapso de los precios, comparable a los primeros tiempos de la Gran Depresión. Otros esperan un aumento de los precios, comparable (aunque no tan extremo) al reciente caso de Zimbabwe.⁹ A causa de esta incertidumbre sobre un aspecto muy importante del futuro —esto es, respecto del poder de compra de los dólares americanos en el futuro— los norteamericanos, y, de hecho, la gente de todo el mundo, tiene que desatender sus negocios, prescindir de jugar con sus hijos y de ver películas de kung fu, porque tiene que dedicar tiempo a investigar sobre las reuniones de la Reserva Federal y ocuparse constantemente de sus carteras de inversiones financieras para incluir más oro o más bonos. Toda esta actividad tiene sentido a nivel individual, dado el pésimo historial de la Federal Reserva en su misión oficial de mantener la estabilidad de los precios, pero en términos de todo el sistema económico, es un enorme derroche. En una economía de mercado pura con una moneda sólida, la gente podría centrarse en las cosas más importantes que ofrece la vida (como ver películas de kung fu).

¿La inflación de precios ha sido contenida con previsiones adecuadas?

Algunas personas restan importancia a los efectos nocivos de la inflación de precios. Admiten que si las subidas de precios tomaran a todo el mundo por sorpresa, entonces sí que serían un problema. Pero llegados a este punto, dirían algunos, todo el mundo sabe que el dólar (y otras monedas fiduciarias) perderán su poder adquisitivo con el tiempo. Cuando las empresas piden prestado dinero y los trabajadores de más edad deciden sobre su jubilación tienen en cuenta este fenómeno. Es más, en las economías modernas existen

9 La situación se volvió tan absurda en Zimbabwe que su banco central finalmente emitió 100 billones de billetes de dólar. En una conferencia durante la primavera de 2010, alguien con sentido del humor dio al autor de este libro de texto una "propina" que era un billete de "CINCUENTA billones de dólares", emitido por el Banco de la Reserva de Zimbabwe. El bromista había adquirido este ejemplar de billete —que cuenta con un "5", seguido de 13 ceros impresos en él— en eBay por muy poco dinero. De acuerdo con Steve Hanke, en noviembre de 2008 Zimbabwe estaba sufriendo de una tasa de inflación mensual de 79,6 mil millones por ciento. A este ritmo inconcebible, los precios en Zimbabwe se estaban duplicando cada 25 horas (Ver <http://www.cato.org/zimbabwe>).

instrumentos financieros sofisticados que permiten a los inversores protegerse contra la inflación de precios a través de diversos medios. En resumen, las personas en una economía mixta no están a la merced del Estado cuando éste interviene aumentando la oferta de dinero. Pueden contrarrestar sus efectos y protegerse recurriendo a otros instrumentos de la economía de mercado.

Todo esto es verdad, pero notad que podríamos decir lo mismo si el Estado inyectara un virus a la gente o incendiara sus casas al azar. La gente no se quedaría quieta y aceptaría pasivamente la nueva realidad; por el contrario, tomaría contra-medidas activas (vacunas, alarmas de humo, etc...) y compraría una protección más económica a través de pólizas de seguros médicos y contra incendios. Pero sería absurdo decir que estas medidas defensivas neutralizan por completo los efectos nocivos provocados por los diseminadores de virus y los pirómanos de nuestro Estado imaginario.

El mismo principio se aplica a la inflación estatal de precios. Es cierto que el perjuicio puede mitigarse mediante reacciones defensivas del mercado. Pero aún así la sociedad acabaría siendo más pobre en comparación con la situación que se daría si el Estado dejara el dinero al cuidado del sector privado.

Sea como fuere, la inflación monetaria que provoca el Estado ha de distorsionar la economía en relación con los resultados de un mercado puro. Esto es debido a que el Estado y el banco central siempre utilizan el nuevo dinero para comprar cosas, ya sean bienes tangibles (como tanques y bombarderos durante la guerra) o activos financieros (como una garantía hipotecaria a raíz del pánico financiero de 2008).

Ya hemos visto en la lección 18 que el Estado distorsiona la economía cuando extrae recursos del control de manos privadas y los coloca bajo la discreción de los funcionarios del Estado. Este proceso dañino se produce necesariamente cuando el Estado crea dinero nuevo, es decir, cuando se dedica a crear inflación monetaria.

No importa lo que haga el público para defenderse. Cuando el Estado controla la plancha de imprimir billetes, la gente no puede evitar que el Estado gaste en bienes y activos reales (barriles de petróleo, bonos corporativos, etc...). Bajo un sistema de dinero fiduciario, los billetes de 100 dólares recién impresos por el Estado son tan de curso legal como el dinero que ya está en las billeteras y monederos de los ciudadanos corrientes. Por esta razón, incluso si un episodio particular de inflación monetaria no conduce de inmediato a una inflación de precios,¹⁰ aún así la intervención del Estado

10 Tened en cuenta que la inyección de dinero nuevo del Estado podría apuntalar los precios que de otro modo habrían caído. Por ejemplo, el Estado podría imprimir nuevo dinero para

distorsiona la economía con respecto al resultado que produciría un mercado puramente libre.

comprar productos para los que la demanda (del sector privado) hubiese caído. En este caso, la inflación monetaria seguiría causando inflación de precios, pero desde un punto de partida más bajo. Así pues, los precios observados podrían no subir, pero sería erróneo concluir que la inflación monetaria no tuvo ningún efecto sobre los precios.

Recapitulación de la lección...

- La inflación monetaria se refiere a la expansión del dinero; en nuestra economía el término se refiere a un aumento en el número total de dólares. La inflación de precios se refiere a un aumento general de los precios de los bienes y servicios, medido en unidades monetarias.
- La intervención del Estado conduce a una inflación sistemática. Todos los grandes Estados han utilizado diversos medios para obligar a sus súbditos a dejar de utilizar el dinero-mercancía (como el oro y la plata) y sustituir las monedas por dinero fiduciario. Es mucho más fácil aumentar la cantidad de dinero fiduciario que extraer más oro y plata.
- A gran escala la persistente inflación de precios puede devastar una economía. Cuando el poder adquisitivo del dinero se erosiona rápidamente y de forma irregular se reducen los beneficios de utilizar dinero y se empuja a la sociedad a recurrir al trueque. Sin una moneda sólida, la gente tiene menos incentivos para ahorrar y tomar decisiones de inversión a largo plazo.

NUEVOS TÉRMINOS

Inflación: un término que originalmente se refería a la inflación monetaria, pero hoy en día tiende a referirse a la inflación de precios.

La inflación monetaria: una expansión en la cantidad total de dinero existente en una economía.

Inflación de precios: un aumento general de los precios de los bienes y servicios. Equivale a una caída en el poder adquisitivo del dinero.

Stock de dinero: la cantidad total de dinero que existe en una economía en un momento determinado.

Índice de Precios al Consumo (IPC): evaluación que realiza una institución estatal ¹¹ del "nivel de precios" que afecta a los hogares corrientes. El IPC es un promedio (ponderado por su importancia relativa) de los precios de la gasolina, los alimentos y otros artículos comunes.

M1: una medida popular de la cantidad total de dinero que hay en una economía. La M1 incluye el dinero en manos del público (el que tienen en la cartera y el que pueden obtener de cajeros automáticos) y también la cantidad total que tienen depositada en cuentas bancarias a la vista (debido al sistema bancario de reserva fraccionaria, la M1 es mayor que el número de dólares impresos en papel moneda. Si todo el mundo intentara retirar su dinero de sus cuentas de depósitos bancarios al mismo tiempo no habría suficiente efectivo para hacerlo. Es por eso que la M1 representa una suma de dinero mayor que la cantidad total de papel moneda existente).

Hiperinflación: una inflación muy severa. No existe una frontera precisa entre la inflación y la hiperinflación, pero en una hiperinflación la gente compra lo que sea con el fin de deshacerse del dinero que pierde inmediatamente valor.

Devaluación o envilecimiento del dinero: una política del Estado orientada a debilitar el valor del dinero, su poder de compra. Cuando las monedas se valoraban por su contenido de metales preciosos, envilecimiento significaba la fusión de las monedas y las re-acuñación con un metal más vil (de menor valor). Con el dinero fiduciario, la degradación implica la rápida creación de nuevo dinero, lo que reduce el valor de una sola unidad monetaria.

Dinero fiduciario: el dinero de papel que no está "respaldado" por nada. La única razón por la que la gente acepta dinero fiduciario en el comercio, es que espera que tenga poder de compra en el futuro.

¹¹ Nota del Traductor: un índice de precios calculado en los EEUU por una institución estatal denominada "The Bureau of Labor Statistics" (Oficina de Estadísticas Laborales); en España es el "Instituto Nacional de Estadística" (INE).

Reserva Federal: el banco central de los Estados Unidos, fundado en 1913, la "Fed" es responsable de la política monetaria estadounidense, y tiene el doble mandato de proporcionar un crecimiento económico estable (lo que implica el pleno empleo) con una baja inflación de los precios.

PREPUNTA

1. ¿Cuáles son los dos significados del término inflación?
2. ¿Acaso existe una estrecha conexión entre el crecimiento del dinero y los aumentos de precios?
3. ¿Qué lleva a los trabajadores a vender su trabajo a cambio de trozos de papel intrínsecamente inútiles representativos de lo que se conoce como dinero fiduciario?
4. Si el stock de dinero aumenta, ¿Qué le ocurre al "precio del dinero" en igualdad de condiciones? ¿Qué implica esto para los precios de los bienes y servicios?
5. ¿Cuales son los efectos perjudiciales de la inflación de precios que provoca el Estado?

* Material difícil.

**** Material más complicado todavía.**

LECCIÓN AVANZADA 22

22. Deuda del Estado

En esta lección aprenderéis ...

- La diferencia entre el déficit y la deuda.
- La conexión entre la deuda pública y la inflación.
- Cómo la deuda pública vuelve más pobre a las generaciones futuras.

El déficit público y la deuda

Como cualquier empresa, el Estado tiene ingresos que utiliza para pagar sus gastos. Así como una empresa a veces puede atravesar períodos en los que sus gastos sean mayores que sus ingresos, lo mismo le ocurre al Estado. En cualquier ejercicio presupuestario concreto, el Estado puede querer gastar más dinero en programas sociales, militares, etc ... que el que ha recaudado en impuestos, en virtud de tasas por la utilización de los parques públicos, etc ... Cuando el Estado gasta más de lo que ingresa, se produce un déficit presupuestario.

En la mayoría de informes y comentarios financieros, los déficit públicos se miden sobre una base anual, por ejemplo, un crítico de Ronald Reagan podría decir, *"en los Estados Unidos El déficit presupuestario federal casi se triplicó durante la década comenzada en 1980, pasando de alrededor de 74 mil millones de dólares en 1980 a 221 mil millones dólares en 1990"*.¹ En sentido estricto, esta frase sólo

¹ Las finanzas del gobierno federal de los Estados Unidos por lo general se registran por año fiscal, que no coincide con los años naturales. Por ejemplo, el año fiscal 1990 se desarrolló a caballo entre dos años diferentes; por ejemplo, el ejercicio fiscal de 1990 se extendió del 1 de octubre de 1989 al 30 de septiembre de 1990. Los 221 mil millones de dólares de déficit fueron la diferencia entre los ingresos y los gastos habidos entre esas dos fechas.

refiere las finanzas del gobierno federal en dos años distintos; el déficit de 1980 era la diferencia entre los ingresos y los gastos en ese año y el déficit en 1990 la brecha que presentaban diez años después.

A veces los periodistas utilizan un lenguaje impreciso al informar sobre un nuevo programa estatal. Por ejemplo, podrían decir: *"Debido a que la nueva ley de reforma del sistema público de salud aumentará el gasto federal en 900 mil millones de dólares, mientras que el aumento de los impuestos será tan sólo de 800 mil millones de dólares, se añadirán 100 mil millones de dólares al déficit durante los próximos diez años"*. Pero como la mayoría de la gente emplea la expresión déficit en el sentido de una falta de coincidencia entre los ingresos y los gastos de un solo año, la afirmación de nuestro reportero es confusa. Sería como si un locutor de béisbol dijera que un gran bateador, que estaba bateando en ese momento, tenía un promedio de bateo de 3.000 golpes durante sus primeros diez años en las Grandes Ligas.

El déficit del Estado mide la diferencia entre el gasto y los ingresos durante un lapso temporal determinado; es una variable de flujo que ocurre durante un período (por ejemplo, un año). Por el contrario, la deuda pública se refiere a la cantidad total de dinero que el Estado debe a otras organizaciones o individuos.² La deuda es una variable referida al saldo o a las existencias actuales lo que significa que su valor viene definido en un momento cualquiera del espacio temporal. Por ejemplo, tiene sentido preguntar: *"¿Cuál era la deuda acumulada del Estado el lunes a mediodía?"* Pero no tendría sentido preguntar: *"¿Cuál fue el déficit del presupuesto federal a mediodía del lunes?"* a menos que implícitamente se tuviese mentalmente un punto de partida previo, de forma que lo que realmente se estuviera preguntando fuese *"¿Cuánto ha gastado el Estado entre el punto inicial y el lunes al mediodía, frente a la cantidad que ha recaudado en impuestos durante el mismo período?"*

Cuando el Estado tiene un déficit, lo cubre, como podría hacerlo cualquier empresa, emitiendo deuda, lo que significa que el Estado vende Bonos del Tesoro a inversores externos.³

2 Hay diferentes elementos que se podrían incluir en esta cifra, lo que haría la "deuda federal" mayor o menor. Por ejemplo, una cifra menor de deuda podría referirse exclusivamente a los bonos emitidos por el Tesoro de los Estados Unidos. Una cifra mucho mayor incluiría no sólo a los bonos, sino también a los vencimientos esperados de compromisos futuros del gobierno federal en programas tales como la seguridad social, en el que los pagos esperados en algún momento superarán a las "contribuciones" de los trabajadores y por lo tanto supondrán una sangría para los ingresos fiscales en su conjunto que contribuirá a incrementar el endeudamiento general del Estado.

3 El Tesoro de los Estados Unidos es el brazo financiero del gobierno federal. El Tesoro recauda los impuestos y efectúa los pagos. Cuando el gobierno federal tiene un déficit, el Tesoro toma prestado dinero de prestamistas poniendo bonos a la venta.

Los intereses de la "Deuda Nacional"

Cuando el Estado pide dinero prestado a los prestamistas a cambio de venderles bonos del Tesoro, tiene que pagarles intereses. En concreto, lo que sucede es que los inversores compran el bono pagando una cantidad inferior a su valor nominal,⁴ y es esa diferencia o descuento la que proporciona los intereses (o el rendimiento) implícitos en el bono. Por ejemplo, un inversor compra un pagaré emitido por el gobierno federal de Estados Unidos que lleva aparejada la promesa de pagarle 10.000 dólares dentro de exactamente un año, pero el inversor para comprarlo sólo tiene que pagar (aproximadamente) 9.524 dólares por él, con lo que obtiene una ganancia o rentabilidad del 5 % de su dinero, porque $9.524 \$ \times 1,05 = 10.000 \$$ (aproximadamente).

A medida que el déficit del presupuesto federal crece, los pagos de intereses al servicio de esa deuda (normalmente) crecen también.⁵ Cuando la gente habla de la enorme deuda nacional —término que, por lo general, casi siempre identifican con la deuda del gobierno federal de los Estados Unidos— podría quejarse de que los pagos por intereses son una de las principales categorías de gasto, lo que deja menos dinero disponible para otros programas gubernamentales.

La tabla de la página siguiente ilustra las finanzas de un Estado hipotético en un período de tres años. Estudiándola comprenderéis mucho mejor los conceptos de déficit público, deuda pública e interés.

-
- 4 En el texto hemos restringido nuestra atención a los bonos "cupón cero", que se aplican a la deuda del Tesoro cuyo período de madurez (plazo que resta hasta su vencimiento) es de un año o menos. Si el Estado (u otra entidad) emite deuda a largo plazo, con frecuencia llevará aparejados pagos periódicos de intereses ("cupones"). En este caso, el prestamista entregará el importe nominal total del bono por adelantado, ya que los cobros de intereses se gestionan por separado (Pero para los bonos que no conllevan el cobro de cupones, el inversionista tiene que percibir su interés mediante un descuento de lo que inicialmente paga por el bono).
- 5 Si los tipos de interés bajan, entonces el Estado podría beneficiarse de unos pagos por intereses más bajos aunque su deuda aumentara.

2010		2011		2012	
Ingresos fiscales:	1.000.000,00	Ingresos fiscales:	1.000.000,00	Ingresos fiscales:	1.000.000,00
Gastos:	1.100.000,00	Gastos:	1.000.000,00	Gastos:	975.000,00
Déficit:	-100.000,00	Déficit:	0,00	Superávit	25.000,00
Deuda al inicio:	0,00	Deuda al inicio:	-100.000,00	Deuda al inicio:	-100.000,00
Deuda al final:	-100.000,00	Deuda al final:	-100.000,00	Deuda al final:	-75.000,00
GASTOS		GASTOS		GASTOS	
Militares:	300.000,00	Militares:	280.000,00	Militares:	270.000,00
Sociales:	800.000,00	Sociales:	715.000,00	Sociales:	700.000,00
Intereses:	0,00	Intereses:	5.000,00	Intereses:	5.000,00
FINANCIACIÓN		FINANCIACIÓN		FINANCIACIÓN	
El Estado no tiene bonos que amortizar de años anteriores		El Estado tiene que amortizar 10.500.000 bonos a su valor nominal de 10.000 \$, pagando 105 mil millones de \$.		El Estado tiene que amortizar 10.500.000 bonos a su valor nominal de 10.000 \$, pagando 105 mil millones de \$.	
El Gobierno vende (emite) 10.500.000 bonos (nominal de 10.000 \$ c/u.)		El gobierno vuelve a emitir 10.500.000 bonos a 9.523,81 \$ c/u., para ingresar 100 mil millones de \$		El gobierno vuelve a emitir 7.875.000 bonos a 9.523,81 \$ c/u., para obtener 75 mil millones de \$. Retira de circulación 25 mil millones de deuda.	

(Importes expresados en millones de dólares)

La tabla anterior incluye una gran cantidad de información, pero si dedicáis unos minutos a aprender cómo funciona, tendréis una buena comprensión de los mecanismos de financiación de la deuda pública.

He aquí algunos puntos generales:

- En un año determinado (cada columna vertical), los ingresos fiscales son de 1 billón de dólares, mientras que los gastos varían. Sin embargo, los gastos siempre son iguales a la suma de los gastos militares, de los derivados de programas sociales y de los correspondientes a los intereses de la deuda.
- Si la recaudación tributaria es superior a los gastos, hay un excedente o superávit. Si los ingresos son más bajos, hay un déficit. Si son iguales, el presupuesto está equilibrado.
- La deuda pública cambia en función del superávit o del déficit de ese año.
- Cuando el Estado se endeuda, una parte de sus ingresos fiscales deben destinarse a pagar intereses de la deuda. Incluso si el Estado equilibra su presupuesto en un año en particular, tiene menos dinero disponible para los programas militares y sociales si soporta deuda de años anteriores.
- Cuando el Estado se limita a emitir nueva deuda para amortizar la deuda que vence, no contabiliza ningún gasto. En la tabla, eso es lo que pasa en el año 2011. El Estado tiene un presupuesto equilibrado, a pesar de que técnicamente tiene que pagar un total de 1,1 billones de dólares mientras que los ingresos fiscales son de sólo 1 billón de dólares. De los 105 mil millones de dólares que el Estado tiene que pagar a los tenedores de

bonos (que compraron bonos en 2010), sólo 5 mil millones de dólares se consideran un gasto del Estado —esto es, un gasto por intereses— del año 2011. Los otros 100 mil millones, el Estado simplemente los refinancia emitiendo nuevos bonos con vencimiento a un año y librados por la misma cantidad.

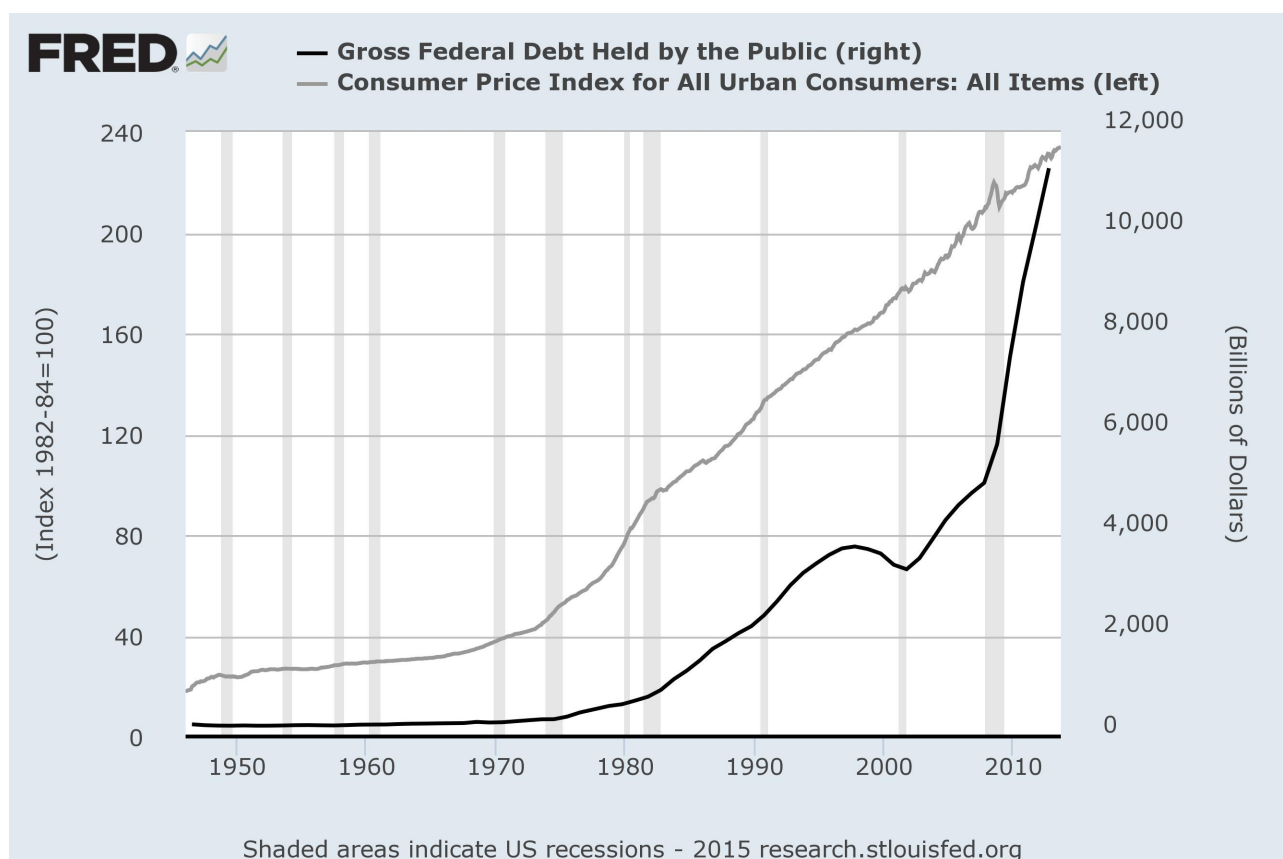
- En un momento dado, la deuda pública viva es simplemente el valor actual de mercado de los bonos del Estado en poder del público. Esta cifra es inferior a la suma del valor nominal de todos los bonos en circulación, debido a que el Estado no está obligado a pagar el valor nominal total hasta que los títulos maduren, es decir hasta que venza el plazo de amortización. Cuando ese evento es aún un evento futuro, aún no ha ocurrido, el valor de las obligaciones contractuales del Estado se calcula descontando de ellas el tipo de interés (5 % en nuestro ejemplo).

En nuestro ejemplo, la deuda del Estado siempre consiste enteramente en bonos a un año. En el mundo real, el Estado reparte su deuda entre los bonos con vencimientos variables (a 1 mes, 3 meses, 6 meses, 1 año, 5 años, etc...). Esto le permite planificar sus finanzas con mayor precisión y "bloquear" o asegurarse tipos de interés a plazos superiores al año, cuando pide dinero prestado.

La deuda Pública y la Inflación

Es muy común entre sofisticados analistas de las finanzas públicas e incluso entre los legos asociar la deuda pública con el aumento de los precios. Cada vez que el gobierno de Estados Unidos tiene un déficit presupuestario muy elevado, por ejemplo, mucha gente dirá: *"esto perjudicará al dólar y causará inflación [de precios]"*.

Ciertamente hay algo de verdad en esta popular asociación y también hay una cierta (aunque no muy estrecha) correlación histórica entre la deuda federal de los Estados Unidos y el IPC:



Sin embargo, a pesar de que aparentemente hay una conexión general entre la deuda pública y el aumento de los precios, es importante utilizar una teoría económica sólida para entender por qué tiene que suceder así. El primer punto importante es que un déficit presupuestario del Estado por sí mismo NO es inflacionario. Cuando el Estado tiene un déficit y pide dinero prestado mediante la emisión de nuevos bonos, eso no insufla nuevo dinero en la economía. Por el contrario, si el Estado tiene un déficit de (digamos) 200 mil millones de dólares, significa que otras personas en la economía disponen de mucho menos dinero. Entregan 200 mil millones de dólares en dinero al Estado, a cambio de pagarés emitidos por el Tesoro de los Estados Unidos. Los bonos del Estado son activos financieros (negociables) muy líquidos, pero no son dinero, no son dólares. En este estrecho sentido, un déficit del presupuesto federal no es más inflacionario que la decisión de una empresa privada de pedir prestado dinero al público.

Pero hay más en esta historia. Todo lo que realmente hemos establecido es que, por sí mismo, un déficit presupuestario del Estado no crea nuevos dólares y por lo tanto no debe tener ninguna influencia directa sobre los precios de los bienes y servicios en los Estados Unidos. En la práctica, sin embargo, el déficit presupuestario del Estado proporciona un fuerte incentivo para que la Reserva Federal cree más dólares. En primer lugar, porque la inflación de precios tiende a aligerar la carga "real" de la deuda. Al elevar los

precios de una economía —incluyendo los de los sueldos y salarios— mediante la creación de nuevos dólares, la Reserva Federal puede aumentar indirectamente los ingresos fiscales del gobierno federal. Esto hace que le sea más fácil afrontar los pagos en dólares fijos de la deuda, especialmente los de la deuda a largo plazo que fue emitida originalmente muchos años antes.⁶

La conexión más básica entre la deuda pública y la inflación es simple: cuando el Estado quiere gastar una cantidad increíble de dinero —por ejemplo, durante una guerra mundial— los impuestos solamente le permiten recaudar una cierta cantidad. Además, recurriendo al endeudamiento podría conseguir ingresos adicionales. Pero llegados a este punto, si el Estado aún quiere gastar más dinero, recurre a la plancha de imprimir.

Supongamos que el Estado quiere gastar 6 billones de dólares y sólo tiene ingresos fiscales por valor de 2 billones de dólares. En principio, podría pedir prestado los restantes 4 billones de dólares, pero los inversionistas se pondrían nerviosos con una deuda tan grande y podrían exigir una retribución mucho más alta que el tipo de interés normal. Además, el público podría resistirse a un déficit tan grande (que podría ser igual a una fracción del presupuesto total) y podría insistir en que el Estado recortase su gasto. En un entorno como ése el Estado podría pedir prestado 1 billón de dólares para después, literalmente, crear 3 billones de dólares suplementarios en nuevos fondos para poder pagar sus gastos. El Estado estaría explotando su condición de monopolista del dinero exactamente de la misma forma en que lo haría un falsificador de moneda del sector privado.

Ahora bien, en el sistema financiero de Estados Unidos, el Estado en realidad no se comporta de esta forma tan descarada. Por el contrario, si el Estado, para ayudar a cubrir un déficit, quiere recurrir a la imprenta, sigue un proceso muy complicado: en primer lugar, el Tesoro emite deuda que destina a ciertos operadores del sector privado que son quienes la compran y lo hacen en cuantía suficiente como para cubrir completamente el déficit presupuestario oficial. Y esos compradores privados se contentan con muy bajos tipos de interés por esos préstamos masivos porque la Reserva Federal interviene rápidamente comprándoles los bonos del Tesoro recién emitidos. A tal fin, la Reserva Federal les paga no con ahorros que haya acumulado previamente sino con nuevos dólares que crea por arte de magia.

6 Es cierto que los inversores tendrán en cuenta esta dinámica a la hora de prestar dinero al Estado; insistirán en percibir un rendimiento (tipo de interés) superior, a sabiendas de que el poder adquisitivo del dólar probablemente caerá con el paso del tiempo. Aún así, sigue siendo cierto que cuando la Reserva Federal genera inflación, hace que sea más fácil para el gobierno federal atender al servicio de la deuda preexistente. Si la Reserva Federal parase repentinamente y dejara de inflar por completo, le sería más difícil al Estado atender al servicio de su deuda en comparación con el escenario esperado.

Cuando todo este proceso concluye, la Reserva Federal tiene nuevos bonos del Tesoro contabilizados en sus libros, mientras que los compradores privados de tales bonos han vuelto a sus posiciones iniciales (consiguiendo un poco de dinero por las comisiones de las transacciones que han realizado). Si damos un paso atrás y obviamos a los intermediarios (es decir, a quienes operan en el mercado primario de deuda), lo que sucede en última instancia es que la Reserva Federal crea nuevos dólares y se los presta al Tesoro, que luego los gasta en sus diversos programas.⁷ Así que aunque el proceso es complicado, el control gubernamental de los sistemas monetario y bancario le brinda al Estado la opción de crear nuevos dólares con el fin de tapar un agujero en su presupuesto. Es éste un importante mecanismo a través del cual los déficits públicos pueden generar inflación monetaria y, en última instancia, provocar subidas de precios.

La Deuda Pública y las generaciones futuras.

En discusiones populares, quienes se oponen a los déficits públicos a menudo afirman que representan un robo a las generaciones futuras. La idea es que si el Estado gasta 100 mil millones de dólares adicionales para conseguir que los votantes estén contentos, pero sin tener que "pagar por ello" mediante un aumento de impuestos, la generación actual habrá conseguido disfrutar de 100 mil millones de dólares adicionales, mientras que los futuros contribuyentes tendrán que asumir el coste ¿Es esta típica afirmación realmente cierta?

Al igual que con la asociación popular de la deuda pública con la inflación, la respuesta debe ser matizada: sí, es cierto que los déficit públicos empobrecen

7 Si sois lectores avisados podríais pensar que aquí, en realidad, no solamente se está imprimiendo nuevo dinero para cerrar un déficit presupuestario porque el gobierno federal aún debe los intereses y ha de devolver el principal a los tenedores de la deuda que emitió. Pero pensad que la Reserva Federal es el destinatario de esos pagos (ya que la Reserva Federal fue quien compró los bonos a los intermediarios privados) y que es práctica habitual que la Reserva Federal remita la totalidad de sus ganancias al Tesoro. En otras palabras, después de que la Reserva Federal haya pagado sus recibos de la luz, a sus empleados y todos los demás gastos..., cualquier dinero sobrante es entregado al Tesoro. Así que aunque, técnicamente hablando, el Tesoro no obtuvo ese nuevo dinero sin condiciones, a todos los efectos prácticos sí que lo hizo ya que los intereses de la deuda que cobra la Reserva Federal vuelven (en su mayor parte) al Tesoro quien los acumula al principal de la deuda en circulación. Un ejemplo parecido sería que gastarais más dinero del que ganáis y que en ese caso pudierais pedir prestado a vuestros padres (a un tipo de interés contractual) sabiendo de antemano que nunca os iban a exigir devolver el capital y que, además, el día de vuestro cumpleaños y en Navidad los papás os dieran el dinero necesario para cubrir todos los "intereses" a pagar por lo prestado. Entonces firmar un contrato de préstamo con ellos sería una broma. Gastaríais con temerario abandono, que es exactamente lo que los políticos de Washington D.C. han hecho y continúan haciendo.

a las generaciones futuras, pero no lo hacen por las razones superficiales que la mayoría de la gente cree.

Al pensar en cualquier deuda, ya sea gubernamental o privada, tened en cuenta que todos los bienes se producen con los recursos actuales. No hay una máquina del tiempo que permita que la gente que vive hoy pueda viajar en el tiempo para ir a quitarle la pizza o el DVD a alguien que vaya a vivir en el futuro, pongamos dentro de 50 años. Si el Estado gasta 100 mil millones de dólares adicionales repartiendo ese dinero por correo y realizando un único pago a cada votante para que lo gaste en un centro comercial, no importa si el gasto se financia a través de aumentos de impuestos, con préstamos o de cualquier otra forma; es la generación actual (en conjunto) quien lo paga.

Ahora bien, por supuesto, en la práctica hay una diferencia en la forma en que esa carga se comparte por parte de la generación actual; y ésta es la única razón de que sea popular incurrir en déficits presupuestarios. Si el Estado aumentara los impuestos a los ciudadanos para devolverles después el dinero recaudado con ese incremento entregándoles un cheque, semejante acción no tendría ningún sentido. Pero si en cambio, el Estado toma prestados 100 mil millones de dólares de un pequeño grupo de inversionistas y luego reparte por correo ese dinero a todo el mundo, el votante corriente se sentirá más rico.

Una forma de ver la falsedad del habitual análisis según el cual "*estamos viviendo a expensas de nuestros hijos*" es darse cuenta de que los inversores de hoy a su muerte transmitirán sus bonos a sus hijos. Es cierto que los déficits actuales del Estado serán más altos lo que supone que en el futuro los estadounidenses tendrán que soportar más impuestos (necesarios para el servicio de la deuda y para amortizar las nuevas emisiones de bonos del Estado), pero por la misma razón, los déficits más altos de hoy significan que los futuros estadounidenses heredarán más activos financieros (¡Esos mismos bonos del Estado!) de sus padres, que les darán derecho a percibir unas rentas en concepto de intereses y a cobrar cuando se les devuelva el capital prestado.⁸

Así que, ¿Qué significa todo esto? ¿Son los déficits públicos masivos en realidad inocuos? No, no lo son. Los críticos tienen razón: los déficits gubernamentales vuelven más pobre a las generaciones futuras. Pero las razones son más sutiles que el hecho evidente de que las deudas más altas de

8 Las cosas se complican más si tenemos en cuenta que los inversores extranjeros podrían ser los que financiaran la deuda del gobierno de Estados Unidos. En ese caso, los estadounidenses actuales, de hecho, estarían viviendo por encima de sus posibilidades y con este proceso forzarían a los futuros estadounidenses a vivir por debajo de las suyas. Pero si por "generación actual" entendemos todos los seres humanos y por "generaciones futuras" a todos los seres humanos del futuro, entonces volvemos al análisis del punto anterior.

hoy conducen a mayores pagos de intereses en el futuro, ya que (como acabamos de explicar) los pagos de intereses van directamente a parar a los bolsillos de futuras generaciones. Así que estas que veremos ahora son las dos razones principales por las que los déficits públicos hacen al país más pobre a largo plazo:

- Efecto de expulsión. Cuando el Estado tiene un déficit presupuestario, la demanda total de fondos disponibles para préstamos se desplaza hacia la derecha lo que empuja hacia arriba el tipo de interés de mercado y hace que algunas personas ahorren más (desplazándose a lo largo de la curva de oferta de crédito disponible), pero también significa que otros prestatarios terminan con menos.⁹ En efecto, el Estado compite con otros prestatarios potenciales por los escasos fondos disponibles. Los economistas dicen que el endeudamiento del Estado expulsa a la inversión privada. Al tipo de interés más alto, los empresarios invierten menos recursos en la fabricación de nuevas fábricas, en la compra de más equipo, etc ... Mientras asumamos como un hecho muy plausible que el Estado no utilice el dinero prestado tan productivamente como los prestatarios privados, eso significa que las generaciones futuras heredarán una economía con un menor número de fábricas, menos bienes de equipo, etc ... Es éste un factor importante en la explicación de porqué los déficits públicos se traducen en más pobreza en el futuro.
- Las transferencias del Estado son un juego de suma negativa. Otra forma en que la deuda del Estado vuelve más pobre a las generaciones futuras es a través de los efectos de los incentivos perversos de los futuros impuestos necesarios para pagar esa deuda. Por ejemplo, si el Estado tiene un déficit hoy, y ha de pagar 100 mil millones de dólares a los acreedores en 30 años, éso, en efecto, hace al país más pobre en ese momento. Pero el problema no es el pago de los 100 mil millones de dólares *per se* —que salen de los bolsillos de los contribuyentes e irán a parar a los de las personas que hereden los bonos del Estado—. Más bien, el problema es que con el fin de recaudar los 100 mil millones de dólares, el Estado probablemente aumentará los impuestos (en lugar de recortar el

9 Algunos economistas argumentarían que en conjunto, los déficits públicos son en gran medida irrelevantes, porque los contribuyentes racionales se darán cuenta de que tienen que ahorrar más dinero para pagar el servicio de la deuda futura. En otras palabras, dicen estos economistas que cuando el Estado cambia la demanda de fondos disponibles para préstamos, el sector privado responde racionalmente desplazando la curva de oferta también. Y por lo tanto la tasa de interés de mercado sigue siendo la misma y lo que el Estado entrega a los contribuyentes con su mano derecha, es lo que toma prestado de ellos con su mano izquierda. Sin embargo, en la práctica esta visión no puede estar en lo cierto, porque de lo contrario el déficit público no sería tan popular.

gasto) y esta acción podría causar trastornos a la economía más allá de los inherentes a la simple recaudación de los ingresos.¹⁰

- Optar por préstamos conduce a un gasto mayor. Sin embargo, otro peligro de los déficits públicos es que tientan al Estado a gastar más de lo que de otro modo gastaría. Recordemos de la Lección 18 que todo el gasto del Estado, no importa cómo se financie, extrae escasos recursos de los empresarios y los dirige hacia los canales elegidos por los funcionarios del Estado. Debido a que el público normalmente se resiste al nuevo gasto gubernamental con menos vigor cuando se paga a través de déficits más altos, la posibilidad de emitir bonos del Estado conduce a que el gasto público sea más elevado de lo que ocurriría si el Estado se viera obligado a aprobar siempre un presupuesto equilibrado (y por lo tanto a una peor asignación de recursos, en comparación con el resultado en un mercado puro).

Vemos así que los déficit públicos realmente hacen que todos se empobrezcan más (en promedio), pero los mecanismos son más sutiles que el simple aumento de la cantidad de dinero que el gobierno federal debe a los diversos acreedores. Sin embargo, como hemos expuesto en los puntos anteriores, la manera de aliviar estos problemas de déficit es recortando el gasto ; No subiendo los impuestos a la generación actual ! En otras palabras, si los problemas reales de los déficits públicos son que toman recursos de los actuales mercados de capitales y hacen que sea más probable que el Estado aumente los impuestos en el futuro, entonces, no sería ninguna "solución" colmar un déficit presupuestario aumentando los impuestos presentes. El remedio sería peor que la enfermedad.

10 Recordemos nuestro experimento mental de la Lección 18: Si el Estado promulgase tipos de gravamen ridículamente altos para los impuestos sobre la renta y sobre las ventas, prácticamente toda la actividad económica podría pasar a la clandestinidad y el Estado se quedaría de hecho sin ingresos fiscales. Pero está claro que estas políticas serían muy perjudiciales para el economía, a pesar de la aparentemente baja "carga tributaria", medida por los ingresos fiscales. Este principio explica cómo el verdadero daño de un aumento en 100 mil millones de dólares de los impuestos (necesario para pagar la deuda del Estado) es mayor que la simple extracción de esa cantidad de dinero a los contribuyentes.

Recapitulación de la lección ...

- Un déficit presupuestario del Estado es la cantidad de dinero que gasta por encima de lo que recauda con sus ingresos fiscales en el transcurso de un período determinado de tiempo (por ejemplo, durante el año 2010). La deuda total es la cantidad total que el Estado debe a sus prestamistas en un momento determinado (tal como el 14 mayo de 2010). La deuda es el resultado acumulativo de todos los déficits y superávits anteriores.
- El déficit gubernamental por sí mismo no crea nuevo dinero y no contribuye directamente al aumento de los precios. Sin embargo, en un proceso muy sutil, los déficit públicos permiten que la Reserva Federal compre más bonos del Tesoro, una práctica que es inflacionaria.
- Los déficit públicos no empobrecen a las generaciones futuras en la forma simple que muchas personas creen. Si el Estado toma un préstamo de 50 mil millones de dólares para construir tanques hoy, esos recursos (acero, chips de computadora, horas de trabajo, etc...) son proporcionados por la generación actual. No los "pagarán nuestros nietos" como si de una máquina del tiempo se tratara. Sin embargo, los déficit públicos absorben recursos reales que quedan indisponibles para la inversión del sector privado y resultan en una menor herencia para las generaciones futuras. Es en este sentido que los déficits actuales hacen más pobre a las generaciones futuras.

NUEVOS TÉRMINOS

Variable de flujo: un concepto que se mide durante un período de tiempo. Por ejemplo, la tasa de flujo de un tubo de riego podría ser de 100 galones por minuto. Esta medición no se refiere a la cantidad total de galones contenida en toda la tubería, sino que se remite a cuántos galones pasaron a través de una sección particular de la tubería cada 60 segundos.

Variables de estado: un concepto que se mide en un punto específico en el tiempo. Por ejemplo, el peso de un hombre a las 9:00 horas A.M. el día 11 de mayo 2010 podría ser 90 kilos. Esta medida no se referiría a la cantidad de kilos que el hombre hubiese ganado o perdido recientemente, sino que se referiría a su peso en ese mismo momento.

Valor nominal de un bono: la cantidad de dinero que el emisor del bono promete pagar al tenedor del bono en la fecha de vencimiento.

La deuda nacional/deuda pública: por lo general se refiere al valor total en circulación de los bonos emitidos por el Tesoro de Estados Unidos. En mayo de 2010, la "deuda pública" era casi igual a 13 billones de dólares, pero gran parte de esta suma consiste en bonos del Tesoro en poder de otros organismos gubernamentales (tales como el "fondo fiduciario" de la Administración de la Seguridad Social). Cuando los economistas comparan los niveles de deuda de los distintos Estados, por lo general excluyen el "endeudamiento intragubernamental" e informan sólo de la deuda pública en manos del público. En mayo de 2010 esta cifra para el Tesoro de Estados Unidos era de casi 8,5 billones de dólares: (véase <http://www.treasurydirect.gov/govt/reports/pd/mspd/2010/opds052010.pdf>).

Efecto de Expulsión: la reducción de la inversión del sector privado que resulta del déficit público. La demanda de crédito del Estado reduce los fondos susceptibles de ser prestados, lo que hace que la tasa de interés de equilibrio sea más alta de lo que sería. Con tipos de interés más altos, las empresas del sector privado se endeudan menos para financiar gastos de inversión.

..... **PREGUNTAS DE ESTUDIO**

1. * Explica: "El déficit público es una variable de flujo, mientras que la deuda es una variable de estado".
2. Cuando el Estado gasta más de lo que recauda en los ingresos fiscales, ¿Qué podemos decir del presupuesto?
3. * ¿Es posible que el Estado venda nuevos bonos en un año determinado, incluso si el presupuesto tiene superávit?
4. ¿Son los déficits presupuestarios de los Estados directamente inflacionarios?
5. * ¿Ayuda a las generaciones futuras, aumentar los impuestos ahora para cerrar un déficit presupuestario?

* Material difícil.

** Material más complicado todavía.

LECCIÓN AVANZADA 23

23. El Ciclo Económico

En esta lección aprenderéis ...

- Los elementos típicos del ciclo económico.
- Porqué la intervención del Estado causa los ciclos económicos.
- Las causas del desempleo masivo.

El Ciclo Económico

El ciclo económico, también conocido como ciclo de auge y caída, se refiere al ritmo periódico que parece plagar a las economías de mercado. En lugar de disfrutar de un crecimiento ininterrumpido, por alguna razón, las personas que viven en las economías capitalistas experimentan períodos, que se van alternando, de prosperidad y recesión. En la fase ascendente o alcista del ciclo económico, las empresas se expanden y contratan trabajadores, los salarios y los precios suben, la bolsa también sube y hay un sentimiento general de euforia. Sin embargo, por alguna razón, llega un momento en que la economía decae y se produce una recesión lo que significa que los trabajadores pierden sus empleos, las ventas de las empresas y los salarios caen en picado y las cotizaciones bursátiles bajan o incluso se hunden.

La mayoría de la gente, incluidos muchos partidarios del capitalismo, creen que los ciclos económicos son una característica inherente a una economía de mercado pura. De hecho, debido a esa percepción generalizada, es muy popular que el Estado participe en políticas anti-cíclicas, mediante las que se supone que puede atenuar los comportamientos extremos del mercado. Por ejemplo, muchos analistas dirían que los programas de bienestar social y los impuestos sobre la renta progresivos, más allá de sus otros posibles méritos, también sirven para

"amortiguar" los excesivos altibajos de los ciclos económicos. Durante el período de auge, las personas se ven empujadas a tramos impositivos más altos (debido al aumento de sus ingresos) y por lo tanto el Estado recauda ingresos adicionales, lo que le ayuda a formar un colchón de reserva para tiempos difíciles y también ayuda a "enfriar" una economía "recalentada".¹

Luego, cuando llega la recesión, existen programas gubernamentales como las prestaciones por desempleo y los cupones de alimentos que sirven para proporcionar automáticamente los ingresos que las personas que han perdido sus puestos de trabajo necesitan. Con estos mecanismos —según ese popular mito— la caída de la actividad empresarial no se produce en un viciosa espiral descendente, donde una serie de despidos conduce a que los consumidores tengan menos dinero para gastar, lo que a su vez perjudica aún más las ventas de las empresas y así sucesivamente. El concepto de políticas anti-cíclicas refleja uno de los temas que orienten las discusiones convencionales de política económica; a saber, que el Estado (y la Reserva Federal) deben utilizar sus variados poderes para conducir a la economía por las procelosas aguas de la recesión hacia la prosperidad. Según este extendido punto de vista, la meta o el deber del Estado y de la Reserva Federal es proporcionar a los ciudadanos un aumento constante y sostenido de su nivel de vida, evitando las grandes oscilaciones que presuntamente se producen en un mercado totalmente libre.

A estas alturas, cuando casi habéis terminada la lectura de este libro, deberíais ser escépticos ante este tipo de afirmaciones según las cuales las intervenciones del Estado tendría la capacidad de "arreglar" los problemas de la economía. Ya hemos visto varios ejemplos en los que no era el libre mercado sino la intervención del Estado la que causaba ciertos problemas sociales —entre los que se incluían los alquileres de viviendas en pésimo estado, la violencia de las bandas de traficantes de drogas y la escasez de viviendas en las grandes ciudades—.

De hecho, cuando se trata de la macro-economía —o sea de estudiar a la economía en su conjunto, en lugar analizar concretos mercados como el mercado laboral—, existe un punto de vista alternativo que atribuye los ciclos económicos a la intervención de los Estados. Según esta escuela de pensamiento,² el Estado causa un período de falsa prosperidad cuando artificialmente hace que los tipos de interés bajen por debajo del nivel que tendrían en un mercado libre propiamente dicho, pero la ilusión no puede durar indefinidamente, y, en algún momento, ese castillo de naipes en que la

1 En esta común analogía, la economía se asemeja a un motor, donde el "sobrecalentamiento" genera una alta inflación de precios y un aumento aparentemente irracional en los precios de las acciones y de otros activos.

2 Si tenéis curiosidad en leer más sobre este tema, estamos presentando aquí los conceptos básicos de la llamada "teoría austriaca del ciclo económico", desarrollada por el economista Ludwig von Mises y elaborada por Friedrich Hayek.

economía se ha convertido, se derrumba, lo que lleva a todas las consecuencias que asociamos con la "recesión".

En un libro de introducción como éste solamente podemos ofrecer un esbozo de esta explicación de los ciclos económicos. Hemos reservado este tema para la lección final ya que se basa en varios conceptos de las lecciones anteriores. Aunque parte del material restante puede ser un poco demasiado avanzado para vosotros, os insto a digerirlo tanto como podáis ya que es fundamental para entender las causas del ciclo económico. Si la teoría presentada en las siguientes páginas es correcta, eso supone que los Estados no sólo crean ciclos económicos, sino que la "medicina" que administran durante la fase de recesión es en realidad un veneno.

Porqué son los Estados quienes causan los ciclos económicos

Para entender cómo es que las intervenciones del Estado podrían ser las causantes de las fases de auge y caída características de los ciclos económicos, examinaremos primeramente lo que sucede en una economía de mercado pura cuando los consumidores deciden aumentar sus ahorros.

El crecimiento económico es sostenible cuando es el mercado quien lo impulsa.

En la Lección 4 explicamos cómo el pobre Robinson Crusöe, hallándose completamente solo en su isla tropical, podría mejorar su nivel de vida con disciplina y previsión. Al ahorrar (en lugar de consumir) algunos de los cocos que recogía con sus propias manos a diario, Crusöe podría constituir una reserva con la que, finalmente, podría comenzar a invertir su tiempo y otros recursos de la isla en procurarse bienes de capital como una larga pértiga. Con ese instrumento y otros bienes de capital, la productividad del trabajo personal de Crusöe aumentaría enormemente en el futuro, con lo que podría disfrutar de más cocos, de más pescado, de abrigo y de más tiempo libre, en comparación con su situación cuando desembarcó por primera vez en la isla.

En la lección 10 tomamos esas ideas básicas sobre el mundo de Crusöe y las aplicamos a una economía de mercado moderna. Vimos que en ese entorno también era posible que las personas recortasen su consumo presente con el fin de ahorrar e invertir, lo que les permitiría disfrutar permanentemente de un mayor nivel de vida en el futuro.

Recordemos el papel específico que juegan los tipos de interés en todo este proceso: cuando en una economía la mayoría de la gente decide que quiere reducir su gasto presente con el fin de asegurarse una jubilación (o para proporcionar una herencia mayor a sus herederos) sus decisiones provocan

una bajada de los tipos de interés.³ Unos tipos de interés más bajos proporcionan una señal a los empresarios para solicitar más dinero prestado e invertir en proyectos a más largo plazo. Esto se debe a que un proyecto de inversión dado —que requiere que se invierta dinero en él durante cierto número de años antes de que se pueda vender un producto acabado y recuperar con ello la inversión realizada— parecerá más o menos rentable en función de los tipos de interés utilizados para evaluar la programación de sus ingresos y gastos. A medida que los tipos de interés de mercado bajan, los proyectos a más largo plazo se ven cada vez menos penalizados, por así decirlo, y a los empresarios se les da luz verde para contratar trabajadores y comprar materias primas para lanzar esos proyectos.

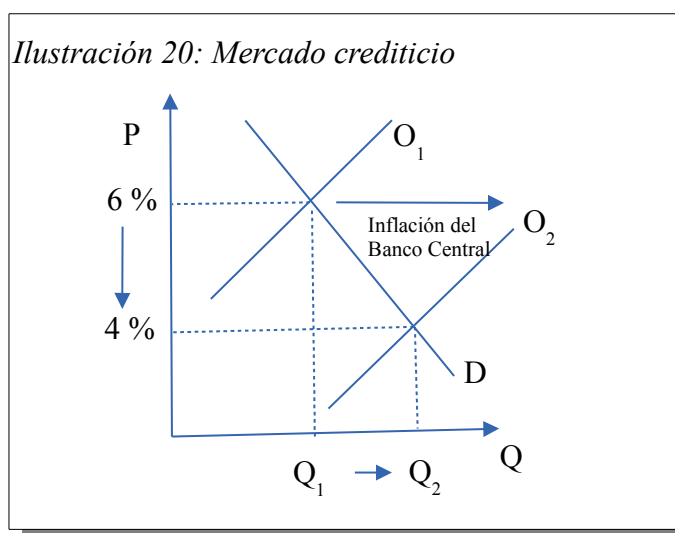
Lo crucial es recordar que cuando se produce una expansión sostenible e impulsada por el mercado —donde el tipo de interés baja porque la gente está consumiendo menos y ahorra más— los recursos adicionales que desembocan en los nuevos proyectos de inversión vienen de los sectores que están sufriendo una reducción de sus ventas. Por ejemplo, si los consumidores están reduciendo lo que gastan en restaurantes y en compras de DVDs con el fin de ahorrar más todos los meses, más adelante los restaurantes tendrán que despedir a los camareros y algunas fábricas de DVDs podrían tener que cerrar. Estos trabajadores y los demás recursos quedarán entonces "disponibles" para ser absorbidos por los sectores en expansión, es decir, por aquellas industrias que crezcan a causa de los menores tipos de interés.

Lo que realmente ocurre en una expansión sostenible, como la impulsada por el mercado, es que los trabajadores y otros recursos se redistribuyen y son transferidos de los bienes de consumo hacia los bienes de capital. Ocurre lo mismo que cuando Crusöe dedica algunas de sus horas de trabajo, no a recoger cocos, sino a fabricarse un palo. En ambos casos, el objetivo final, por supuesto, es disfrutar de más bienes de consumo, pero a causa de la escasez, a corto plazo compensa reducir el consumo real presente con el fin de financiar la fabricación de más bienes de capital. Eventualmente, esta abstención más que compensa por sí sola pero es importante recordar que la prosperidad sostenible y el crecimiento económico dependen de la disciplina y la paciencia. En ausencia de un nuevo invento tecnológico o del descubrimiento de nuevos puntos de suministro de recursos naturales, no hay forma mágica de aumentar la productividad del trabajo para que todos puedan consumir más de forma inmediata y permanente.

3 En cuanto a los diagramas, la curva de oferta de fondos disponibles para préstamos se desplaza hacia la derecha, empujando hacia abajo la tasa de interés de equilibrio.

El crecimiento económico impulsado por el Estado es insostenible

Ahora supongamos que los gobernantes no tienen la paciencia que se requiere para conseguir un crecimiento económico sostenible; quieren las ventajas de una mayor inversión sin los sacrificios que exige un mayor ahorro (es decir, sin abstenerse de consumir). Con este fin, el banco central (la Reserva Federal de los Estados Unidos) empuja a la baja los tipos de interés hasta situarlos por debajo del nivel que tendrían en un mercado libre. El mecanismo específico que la Reserva Federal utiliza es bastante técnico, pero para nuestro propósito podéis simplemente imaginar que imprime nuevos billetes de 100 dólares y acude al mercado de crédito ofreciendo prestar el nuevo dinero a tipos de interés inferiores al tipo vigente en el mercado. En efecto, la Reserva Federal se convierte en proveedor de nuevo crédito (con dinero que procede de la plancha de imprimir) lo que desplaza la curva de oferta hacia la derecha.



Superficialmente, los resultados de esta operación se asemejan a una expansión impulsada por el mercado. Con un tipo de interés más bajo, se da luz verde a los empresarios para que inicien proyectos a largo plazo, contratando trabajadores y comprando materias primas para empresas que parecían poco rentables a los tipos de interés de mercado originales, pero que ahora tienen sentido dado el "crédito barato" suministrado por la Reserva Federal.

Sin embargo, a diferencia de la expansión impulsada por el mercado, en la versión impulsada por el Estado no hay una correspondiente reducción del gasto de consumo en restaurantes, DVDs y otros sectores al por menor. Por el contrario, estas empresas siguen disfrutando de un aumento en las ventas,

porque con la reducción de los tipos de interés, las personas tienen menos incentivos para ahorrar y gastan más en consumo presente. En otras palabras, mientras que los empresarios que fabrican bienes de capital están viendo que sus empresas se expanden, lo mismo sucede en los sectores de consumo. Por lo tanto, parece que todos los sectores disfrutan de crecimiento. La competencia para contratar a nuevos trabajadores lleva a que aumenten los salarios lo que contribuye aún más a la sensación general de bienestar.

Pero sabemos que esta percepción de euforia tiene que ser una ilusión. El Estado no descubrió una nueva fórmula científica ni encontró un yacimiento de petróleo desconocido; todo lo que hizo fue imprimir trozos de papel de color verde para después entregárselos a los empresarios. Esta acción por sí sola no altera la subyacente situación de escasez. Es físicamente imposible que la economía pueda producir la misma cantidad de tractores y de aparatos de televisión, y todo lo demás, con la misma cantidad de trabajadores, materias primas y equipos. En una expansión impulsada por el mercado, los consumidores tendrían que recortar su gasto en televisores (y otros bienes de consumo) con el fin de hacer posible que hubiera más tractores. Sin embargo, en la expansión impulsada por el Estado, en un principio parece como si la economía pudiese proporcionar de todo sin hacer sacrificios, que pudiera producir más bienes de capital y más bienes de consumo, sin tener que esperar ¿Qué está pasando?

La respuesta es que la distorsión del tipo de interés impulsada por el Estado lleva a los empresarios a tomar decisiones erróneas. Recordad que una de las funciones de los precios en un mercado libre es que proporciona señales que ayudan a coordinar la actividad económica. El Estado, al hacer que sea artificialmente barato obtener capital, hace creer a los inversores que pueden comportarse como si hubiera más ahorro del que realmente existe. Por consiguiente lo que los empresarios en un sector de la economía están intentando hacer con los recursos no encaja con lo que otros empresarios están tratando de hacer en otras áreas de la economía y ninguno de esos planes coincide con la forma en que los consumidores planean gastar su dinero.

Podríamos pensar que semejante confusión y el divorcio que existe con la realidad económica serían inmediatamente evidentes. Al fin y al cabo si los técnicos de la NASA construyen un cohete aplicando leyes físicas o cálculos erróneos, se darían enseguida cuenta de su error. Pero cuando se trata de la falsa prosperidad que genera un auge inducido por el Estado, a veces pueden pasar años antes de que la realidad asome la cabeza.

Se hace posible esta reacción retardada porque el empleo del capital lleva su tiempo. En otras palabras, en realidad sí que es posible que la economía

produzca repentinamente y al mismo tiempo más bienes de capital⁴ (tractores, taladros, postes de madera) y más bienes de consumo (televisores, iPods, bicicletas), al menos durante cierto tiempo. Los efectos negativos pueden posponerse temporalmente si los empresarios ignoran el agotamiento de los bienes de capital existentes.

Con el fin de hacer cualquier cosa, ya se trate de un bien de consumo o de capital, los empresarios tienen que utilizar las herramientas y equipos existentes. Su utilización regular causa su depreciación por el desgaste que resulta de su empleo. Incluso después de que su ahorro e inversión iniciales hayan dado sus frutos, Robinson Crusöe aún tendrá periódicamente que arreglar su bastón para mantenerlo en buenas condiciones de uso y tendrá que fabricar uno nuevo para sustituirlo cuando esté muy estropeado. Lo mismo ocurre en una economía de mercado moderna. Solo para mantener el nivel de vida actual, es preciso que por lo menos una parte de la producción anual se destine a sustituir los bienes de capital agotados con la producción de ese año.

Ahora deberíais ser capaces de comprender las líneas generales de porqué es posible que el Estado impulse una falsa expansión. Los falsos precios (causados por la impresión de nuevo dinero y su inyección en los mercados financieros) pueden inducir a error a los empresarios, de manera que inconscientemente acometan proyectos a largo plazo para los que en realidad no hay suficientes ahorros. La farsa puede continuar durante años, durante los que todo el mundo parece disfrutar de un nivel de vida más alto, logrado a base de "comerse la semilla" y no dedicar suficientes nuevos recursos al mantenimiento de la estructura productiva existente. Por supuesto la gran mayoría de la gente no se da cuenta de que éso es precisamente lo que está pasando (sobre el papel los empresarios están obteniendo beneficios récord, y

-
- 4 En sentido estricto, si el falso auge permite un aumento en el consumo, entonces la inversión total —si se mide correctamente— tiene que caer, ya que la imprenta no da a la sociedad la posibilidad de crear más bienes y servicios. Sin embargo, "la inversión total" es un concepto sutil que necesita precios del mercado para poder ser calculada. Durante el boom artificial e insostenible, los productores de muchos tipos de bienes de capital pueden ver que su producción aumenta a pesar de que la economía en su conjunto no está invirtiendo lo suficiente en su estructura de capital para compensar la depreciación. Por ejemplo, el propietario de una fábrica podría aplazar su operatoria habitual consistente en parar la fabricación cada mes con el fin de lubricar la maquinaria, etc ..., ya que "sobre el papel" estaría teniendo más beneficios sacando pedidos de sus clientes. Sin embargo, en unos pocos meses, cuando su equipo se hubiese agotado con el uso intensivo y necesitara comprar unidades de reemplazo, se encontraría con la sorpresa de que los precios de los equipos se habrían disparado. Hasta que llegara ese momento, el dueño de la fábrica habría pensado que estaba aumentando su riqueza y por lo tanto su "capital acumulado" pero en realidad estaba consumiéndolo porque su aumento de la producción de bienes de capital (la producción de su fábrica) no era suficiente para compensar el fallo que tuvo al no ocuparse del mantenimiento su equipo.

están aumentando el valor de sus empresas). Pero cuando llega la caída, o sea el ciclo depresivo, y los precios de mercado cambian rápidamente a cifras más realistas, todo el mundo se da cuenta de que se comportó como un necio durante el período de auge.

La inevitable caída que sigue a un auge artificial

En el ciclo comercial normal, la (aparente) prosperidad va menguando una vez que el aumento de la inflación de precios hace que el banco central suba los tipos de interés. Recordad que en la Lección 21 aprendimos que la inflación monetaria (*ceteris paribus*, o sea a igualdad de condiciones) genera inflación de precios. Esta relación de causa a efecto aún sigue produciéndose independientemente de cual sea la finalidad a la que vaya dirigida la creación del nuevo dinero. Cuando el banco central (la Reserva Federal en los Estados Unidos) crea nuevo dinero con el fin de aumentar la oferta de crédito disponible, genera dos grandes distorsiones: (1) un auge artificial creado por la bajada del tipo de interés que (falsamente) anuncia un aumento en la disponibilidad de ahorros y (2) un aumento de los precios.

A medida que el auge progresa, el Banco Central generalmente tendrá que continuar bombeando cada vez más cantidades de nuevo dinero en el mercado de crédito si se quiere mantener el "estímulo". En primer lugar, una sola inyección de dinero nuevo (una expansión de, por ejemplo, mil millones de dólares en el transcurso de una semana) se abriría rápidamente paso hasta la economía general a través del mercado crediticio. Los tipos de interés bajarían, pero sólo temporalmente. Si el banco Central quisiera que el tipo de interés se mantuviese por debajo del nivel que tendría en un mercado libre, debería alimentarlo continuamente con nuevo dinero.

Sin embargo, incluso una corriente continua, aunque estable, de nuevo dinero podría perder rápidamente su capacidad para alimentar un auge económico porque los empresarios se ajustarían a las nuevas condiciones compensado en gran medida su impacto en sus cálculos. También está el hecho evidente de que una cantidad dada de dinero (por ejemplo mil millones de dólares a la semana de dinero recién creado) tendría cada vez menos impacto, conforme crecieran con el tiempo las existencias de dinero. Por último y tal vez lo que es más importante: cuando los problemas "reales" de la expansión insostenible comenzaran a aparecer, cada vez sería necesaria una mayor inflación monetaria para ocultar los crecientes desequilibrios en la estructura de la producción.

Por todas estas razones, cuanto más tiempo quiera el Banco Central mantener la apariencia de prosperidad, mayores serán normalmente las cantidades de nuevo dinero que necesitará crear. Pero esto a la larga

conduciría a agudas subidas de algunos precios, subidas que tal vez afectarían primero a los mercados financieros y de materias primas, pero que finalmente se harían aparentes en los precios de todo lo que se vende en los supermercados. Conforme la inflación de precios se volviera progresivamente más alta, cada vez más analistas, e incluso el público en general, cuestionaría las políticas de "crédito barato" y "dinero fácil" del Banco Central.

Por consiguiente, en algún momento —tal vez varios años después de iniciada la expansión monetaria— el Banco Central se asustaría y por lo menos retrasaría algo la inyección de nuevo dinero en el mercado crediticio. Los tipos de interés comenzarían a subir, acercándose a su verdadero precio de mercado. Como los precios de mercado serían más reales, muchos empresarios pensarían que se habían equivocado al hacer sus previsiones y re-evaluarían sus grandiosos proyectos a medio terminar constatando así que era evidente que nunca deberían haberlos iniciado. Estos empresarios harían lo que pudiesen para salvar su mala situación. Algunos tendrían que cerrar inmediatamente, despedir a todos sus trabajadores y vender su equipo e inventario al mejor postor, para que se incorporasen a empresas que no estuvieran tan completamente cegadas por la falsa apariencia del período de auge. Otras empresas podrían permitirse el lujo de seguir en activo, pero sufrirían grandes pérdidas y tendrían que apretarse el cinturón.

Las causas del desempleo masivo

El aspecto más importante del ciclo económico en términos políticos y humanos es el desempleo masivo que se produce durante la fase de crisis o recesión. Sin embargo, irónicamente —y perversamente— las mismas políticas gubernamentales que la mayoría de la gente recomienda para "ayudar" a la difícil situación de los desempleados, en realidad, prolongan la recesión y siembran las semillas del próximo auge insostenible.

La prosperidad artificial del período de auge fue impulsada por las intervenciones del Estado que empujaron a la baja el tipo de interés. El falso precio del crédito llevó a los empresarios a pedir prestado más de lo que era prudente, atendido el verdadero ahorro disponible. Recordad de la lección 12 que la tasa de interés de un mercado puro sirve para racionar los ahorros disponibles entre todos los prestatarios que compiten por ellos y que el proceso no es simplemente cuestión de dinero. También hay recursos reales y físicos implicados. Si los trabajadores y los materiales se dedican a la construcción de una nueva fábrica de automóviles, que requerirá dos años de trabajo hasta su terminación, esos recursos quedarán "bloqueados" en el proyecto por lo menos durante dos años, hasta que empiecen a "dar fruto" en forma de coches nuevos.

Durante el auge artificial, muchos de estos proyectos a largo plazo se inician, porque el falso tipo de interés es demasiado permisivo. Pero la mera impresión de nuevo dinero en realidad no ha creado más trabajadores u otros recursos adicionales. Pero el caso es que se ha abierto una nueva fábrica de coches y que ésta absorbe recursos que podrían utilizarse en otros sitios y usos. Si durante las primeras etapas del auge se inician demasiados proyectos, entonces es físicamente imposible que todos ellos lleguen a completarse. Cuanto antes se amedrente el Banco Central y permita que los tipos de interés vuelvan a su nivel apropiado, mejor, porque entonces los empresarios se darán cuenta antes de sus errores y dejarán de enterrar recursos en sus fallidos proyectos.

Cuando la fase de expansión decae y se convierte en una crisis, hay un período de confusión durante la cual todo el mundo necesita re-evaluar su situación en el mercado, al descubrir de repente que los planes que se hicieron durante la fase de auge eran erróneos y, en algunos casos, muy muy desacertados. Si damos un paso atrás y pensamos en el proceso de ajuste, en el que la economía vuelve a una senda de crecimiento sostenible, debe ser algo como esto: aquellos recursos que se asignaron a proyectos o sectores no rentables durante el período de auge, ahora tienen que ser redirigidos a otra parte. Y esa exigencia incluye los recursos de mano de obra, lo que significa que personas que estaban trabajando en empresas muy poco rentables (pero que parecían rentables durante el auge) tienen que perder sus puestos de trabajo una vez que se produce la crisis.

Por ejemplo, se han iniciado los trabajos y dedicado seis meses a las obras de construcción de una fábrica de automóviles que precisará de otros 18 meses antes de poder ser completada, pero a la luz de la nueva información disponible resulta que los coches que tienen que producirse en ella no tendrán compradores en número suficiente para mantenerla en funcionamiento; entonces, obviamente, lo correcto sería parar su construcción de inmediato. Desde el punto de vista de la economía en su conjunto, lo "compasivo" no es que el Estado, por ejemplo, utilice dinero de los impuestos para subsidiar a la empresa propietaria de la fábrica con el fin de evitar que los trabajadores empleados en su construcción sean despedidos y "crear" puestos de trabajo en una fábrica de automóviles que nadie querrá comprar. Lo correcto sería permitir que los trabajadores y otros recursos (que se puedan salvar) fluyan a otros proyectos o sectores que sean realmente rentables.

Por supuesto que el problema de esta recomendación de "crueldad por amor" es que se necesita tiempo para que la economía se re-equilibre espontáneamente después de un auge artificial, especialmente si la fase expansiva hubiese durado años. En consecuencia en la estela de la crisis

algunos de los trabajadores desplazados, pueden pasar meses e incluso más tiempo sin encontrar un nicho productivo en la menguada economía. En lugar de esperar a que la medicina del "*laissez faire*" funcione, muchos prefieren que el Estado intervenga y proporcione alivio inmediato.

Sin embargo, incluso en este caso, es importante darse cuenta de la función que desempeña en realidad un prolongado período de desempleo a gran escala. Recordad cual era el fallo crítico de la planificación centralizada, es decir, del socialismo puro: sin precios de mercado y sin la vara de medir que proporciona la cuenta de pérdidas y ganancias, el planificador central no puede saber cómo hacer un uso eficiente de los recursos puestos a su disposición. En los Estados Unidos de hoy, por ejemplo, un aspirante a planificador central no tendría ni idea de cuantas personas "deberían" convertirse en neurocirujanos, trabajar en la construcción o dedicarse a ejercer de maestro de escuela y mucho menos el número de personas, dentro de cada una de esas amplias categorías profesionales, que se necesitaría en cada concreta ciudad de los Estados Unidos.

Por la misma razón entonces, al producirse el colapso de la etapa de auge, ninguna persona —ni grupo de expertos— podría saber cual sería la forma "correcta" de ajustar la economía. Por ejemplo, considerad a los trabajadores de la construcción que construyeron casas en Las Vegas durante el gran auge de la vivienda que allí se produjo a partir de la década de 2000 hasta 2006. Es obvio que había entonces en esa ciudad demasiados trabajadores (y demasiados recursos de otro tipo, como madera y clavos) en el sector de la construcción residencial y lo "correcto" habría sido que dedicaran su tiempo y energías a hacer otra cosa.

¿Pero específicamente a qué? Cada trabajador de la construcción en el área de Las Vegas era, y es, un individuo único, con diferentes habilidades, intereses y circunstancias personales. La solución "correcta" para un trabajador podría ser: subir a un autobús con destino a Texas para trabajar en una refinería de petróleo. La solución correcta de otro podría ser: volver a la universidad y terminar su Doctorado en Literatura. Y atendiendo a que su esposa disfrutaba de un buen empleo como asistente personal de un exitoso abogado de Las Vegas, quizás la solución correcta de un tercer trabajador podría ser: aceptar un empleo peor remunerado, quizás freír hamburguesas, a la espera de que el mercado inmobiliario se recuperase.

Ahora que tenemos una cierta idea de la magnitud del problema, vemos que una economía de mercado pura es la mejor manera de solucionarlo. Después de producirse el hundimiento característico tras la fase alcista, muchos trabajadores se dan cuenta de que no pueden ganar el mismo sueldo al que se habían acostumbrado. Eso es lo que significa decir que la prosperidad de los años de auge fue ilusoria —la gente no era realmente tan

rica como pensaba—. Lo que sucede entonces es que los trabajadores despedidos empiezan a buscar trabajo con la esperanza de encontrar un nuevo empleo que les ofrezca un salario y otras características comparables a su anterior puesto de trabajo y que no les obligue a mudarse o que (por lo menos) no les obligue a mudarse a una zona que no les guste nada.

Buscar un nuevo empleo lleva tiempo. Cuanto más tiempo dedique un desempleado a buscar un nuevo empleo tanto más probable será que encuentre uno mejor. Sin embargo, el inconveniente de las búsquedas más largas es que mientras dedica tiempo a buscar, el desempleado no está contribuyendo directamente en nada al sistema económico y tiene que vivir de lo que otros producen.

Observad que en una economía de mercado pura todas estas cuestiones reciben la debida atención. Cada trabajador desplazado tiene libertad de elegir su nuevo trabajo sobre la base de todos los factores que son para él relevantes; ningún funcionario del Estado decide en su lugar "donde ha de ir ahora". Al mismo tiempo, como no existen programas estatales contra el desempleo que (por decirlo sin rodeos) premien a la gente por no encontrar trabajo, quienes se retrasan en encontrar un nuevo empleo son quienes padecen las consecuencias.

Como hemos subrayado en este libro, el análisis económico por sí solo no puede decidir qué políticas del Estado son buenas y cuáles son malas. Pero puede arrojar luz sobre los resultados de concretas políticas para que los ciudadanos y los gobernantes puedan tomar decisiones informadas. En el caso del desempleo masivo, la cuestión no es simplemente una cuestión de crueldad y de solidaridad o compasión. Estableciendo un sistema de ayudas para los desempleados, por ejemplo, el Estado reduce los ingresos de los trabajadores por cuenta ajena y hace que, en cuanto asome la recesión, sea menos atractivo ampliar plantilla para las empresas que ganan dinero.

El Estado no crea riqueza, sino que simplemente la redistribuye. Si no existiera un sistema público de seguro de desempleo, a los particulares y a las empresas aún les quedaría la opción de destinar sus mayores salarios y beneficios (al no haber contribuciones al fondo para la lucha contra el desempleo) a constituir unos ahorros con los que disponer de un colchón para cuando llegaran tiempos de dificultades económicas. Quizás el colchón así formado, por iniciativa del libre mercado, en la práctica fuese menor y sus fondos no durasen lo que duran las prestaciones en un sistema público de desempleo, pero, de nuevo, lo que la Economía nos muestra es que hay que hacer una elección que involucra unos costes. La duración de la situación de desempleo es una cuestión económica y por tanto no es un hecho comparable a los que se dan en los campos de la Ingeniería o de la Química.

Por ejemplo, está claro que sería descabellado que el Estado aprobara una norma que estableciera que cualquier persona despedida de su trabajo tuviera derecho a cobrar un salario equivalente al 95 % de su salario anterior durante un máximo de 20 años hasta que encontrase un nuevo empleo. Incluso los más fervientes defensores del sistema público de protección frente al desempleo admiten que esa política sería desastrosa y que, de hecho, considerada en su conjunto, perjudicaría a los trabajadores. Pero con los conocimientos básicos de Economía con los que ya contamos, nos damos cuenta de que las prestaciones por desempleo podrían llegar a ser demasiado "generosas" y vemos que es difícil justificar la decisión del Estado de conceder mayores beneficios que los que admitiría una economía de mercado puramente voluntaria.

Por último, si el Estado realmente estuviera interesado en ayudar a los desempleados, dejaría de utilizar al Banco Central para reprimir artificialmente los tipos de interés. Si el Estado y el público pudieran resistir a la tentación de entrometerse durante una recesión y simplemente dejaran que los precios correctos de mercado redirigieran a los trabajadores y a los recursos hacia las actividades que fuesen sostenibles, no habría necesidad de nuevas deslocalizaciones. Por desgracia, en la práctica, el Banco Central a menudo "cura" una recesión simplemente auspiciando la aparición de otro auge insostenible.

Recapitulación de la lección ...

- El ciclo económico es el patrón normal en las economías de mercado en las que hay un par de años de expansión que es una fase que se caracteriza por un reducido desempleo, un aumento de los salarios y de los beneficios empresariales y la expansión de muchas empresas. Después del *boom* hay una crisis o recesión, que se caracteriza por elevado desempleo, estancamiento o incluso caída de los salarios y de los beneficios de las empresas, así como la liquidación de muchas empresas.
- El Estado, a través de su Banco Central, provoca los ciclos de auge y caída al interferir con el tipo de interés de mercado. Cuando el Banco Central crea nuevo dinero y lo libera en los mercados de crédito, esto disminuye artificialmente el tipo de interés, dando una señal falsa a los empresarios para que amplíen sus operaciones e inviertan en proyectos a largo plazo. La gente se siente más rica durante el auge, pero la prosperidad es una ilusión, porque no se basa en auténticos ahorros sino en inflación. El accidente inevitable es en realidad el deseable reajuste del mercado a las realidades subyacentes.
- Durante un auge insostenible (generado por la inflación en los mercados de crédito) muchos trabajadores y otros recursos se emplean en empresas y proyectos equivocados. Después, cuando llega la recesión, el mercado debe re-asignarlos a actividades adecuadas. Este desplazamiento de los trabajadores puede llevar tiempo y se manifiesta con elevadas tasas de desempleo. Los esfuerzos del Estado para "ayudar" —por ejemplo, con los subsidios por desempleo— prolongan la duración del período de elevado desempleo.

NUEVOS TÉRMINOS

Ciclo económicos/ciclos de auge y caída: el patrón regular en las economías de mercado, donde un período —caracterizado por un bajo nivel de desempleo y prosperidad— es seguido por una etapa de "crisis" o recesión —caracterizada por altas tasas de paro y de negocios fallidos—.

Las políticas anticíclicas: las políticas que siguen los Estados y la Reserva Federal que se supone que contrarrestan los movimientos del mercado libre. Por ejemplo, los economistas keynesianos justificarían déficits públicos durante una recesión como una forma de estimular el gasto total y de impulsar el empleo.

Macroeconomía: la subdivisión de la economía que se centra en cuestiones económicas generales, tales como la inflación de precios y el ciclo económico.

Agotamiento del capital: conseguir (temporalmente) un mayor nivel de vida dejando de invertir lo suficiente en el mantenimiento de los bienes de capital. Metafóricamente hablando "comerse la semilla".

PREPUNTA

1. ¿Por qué se le llama a veces al ciclo económico ciclo de auge y caída?
2. Explica: "En una expansión sostenible impulsada por el mercado —en la que los tipos de interés caen porque la gente está consumiendo menos y ahorrando más— los recursos adicionales que desembocan en los nuevos proyectos de inversión provienen de los sectores que están experimentando una caída de las ventas".
3. * ¿Es típico que los Bancos Centrales consigan reducir los tipos de interés imponiendo un precio máximo (análogo al control de alquileres)?
4. * ¿De qué manera el consumo de capital crea la ilusión de que una economía puede proporcionar de todo sin hacer sacrificios?
5. ¿Cómo un auge insostenible lleva al desempleo masivo?

* Material difícil.

**** Material más complicado todavía.**

Glosario de términos

Lección 1

Trueque: Situación que se da cuando la gente intercambia directamente bienes y servicios sin utilizar dinero en una transacción intermedia.

Escasez: Condición que tiene lugar cuando los deseos exceden los recursos disponibles para satisfacerlos. La escasez es un hecho universal que obliga a la gente a realizar intercambios.

Trade—offs: Lo que se ha de sacrificar a cambio o en compensación (trade—off) de algo. El hecho desafortunado (causado por la escasez) de que una elección implica renunciar a todas las demás opciones posibles, las demás posibles elecciones dejan de estar disponibles.

Lección 2

Acción deliberada: una actividad realizada por una razón consciente; comportamiento dirigido a obtener un fin.

Economía Keynesiana: una escuela de pensamiento (inspirada en John Maynard Keynes) que prescribe el déficit presupuestario del Estado como una forma de levantar la economía para sacarla de una recesión y poder así conseguir el pleno empleo.

Déficit Presupuestario: el dinero que el Estado debe tomar prestado cuando gasta más de lo que ingresa con los impuestos y demás fuentes de ingresos.

Economía Austriaca: una escuela de pensamiento (inspirada por Carl Menger y otros de nacionalidad austriaca) que sustenta que las recesiones son resultado de la intervención de los Estados en la economía y recomienda recortes en los impuestos y en el gasto para ayudar a una economía en recesión.

Deducción lógica: una forma de razonamiento que parte de uno o más axiomas y avanza paso a paso hasta lograr una conclusión.

Axiomas: las asunciones iniciales o fundamentos de un sistema lógico—deductivo. Por ejemplo, el método utilizado para construir una línea recta entre dos puntos podría ser un axioma de un libro de texto de Geometría. Los axiomas no se tienen que demostrar, pero se asumen como ciertos para poder demostrar otras conclusiones menos obvias.

Lección 3

Preferencias: objetivos o deseos de un individuo. Los economistas interpretan las acciones de una persona como intentos de satisfacer sus preferencias.

Bienes: elementos físicos escasos que un individuo valora porque pueden ayudarlo a satisfacer sus preferencias.

Servicio: la ejecución de una tarea por una persona que otra persona valora porque le ayuda a satisfacer sus preferencias. Los servicios son los "bienes" que la gente crea a través del esfuerzo de su trabajo.

Subjetivo: único para cada individuo; "según el parecer del sujeto".

Utilidad: es un término común en los manuales de economía para describir la cantidad de valor o grado de satisfacción que una persona obtiene de un bien o servicio.

Impuesto sobre la renta progresivo: un impuesto que grava a las personas naturales o jurídicas a tipos más altos cuanto mayores sean sus ingresos.

Lección 4

Economizar: el acto de tratar un recurso con cuidado porque es escaso y sólo puede satisfacer un número limitado de necesidades o preferencias.

Bienes y servicios de consumo: artículos físicos o servicios, que siendo escasos, satisfacen directamente las preferencias de una persona.

Bienes de Producción, factores o medios de producción: artículos físicos o servicios escasos que satisfacen indirectamente preferencias, ya que pueden ser utilizados para producir bienes y servicios de consumo.

Recursos naturales/tierras: factores de producción que son dones de la naturaleza.

Trabajo: la contribución a la producción que emana del cuerpo de una persona.

Ocio: un tipo especial de bien de consumo que resulta de usar el cuerpo de uno (y su tiempo) para satisfacer directamente sus preferencias, en oposición a cuando trabaja.

Des—utilidad del trabajo: término que emplean los economistas para describir el hecho de que las personas prefieran el ocio al trabajo. La gente sólo participa en el trabajo por sus beneficios indirectos.

Bienes de capital: los bienes de producción que son generados por los seres humanos; no son regalos directos o dones de la naturaleza.

Ingresos: el flujo de bienes y servicios de consumo que una persona tiene el potencial de disfrutar durante un período específico de tiempo.

Ahorro: consumir menos de lo que a uno le permitirían los ingresos que tiene; vivir por debajo de las posibilidades de uno.

Inversión: el desvío de recursos en proyectos que se espera que aumenten los ingresos futuros.

Productividad: la cantidad de producto generada por un factor de producción en un período de tiempo, se utiliza a menudo en referencia a la mano de obra.

Equilibrio: una situación estable después de que todas las alteraciones o cambios hayan concluido.

Depreciación: el desgaste o "agotamiento" que sufren los bienes de capital durante el curso de la producción.

La utilidad marginal: es un término técnico que se refiere a las ventajas subjetivas de una unidad adicional de un bien o servicio.

Beneficios: las ventajas subjetivas que resultan de una serie de acciones.

Costo de oportunidad: los beneficios de la siguiente mejor alternativa a una acción determinada.

Expectativas: las previsiones de un individuo respecto del futuro, que implican su comprensión de "cómo funciona el mundo" y por lo tanto guían sus acciones actuales.

Lección 5

Instituciones: relaciones y prácticas sociales que permiten a las personas interaccionar unas con otras. Las instituciones proporcionan un marco de previsibilidad a la vida en sociedad.

Capitalismo: un sistema económico que depende de la propiedad privada y la libre empresa. Ni una sola persona o grupo controla el sistema en su conjunto

Socialismo: un sistema económico en el que los funcionarios del Estado deciden cómo se utilizarán los recursos de la sociedad para producir ciertos bienes y servicios.

Economía mixta: un sistema que permite que los ciudadanos particulares sean legalmente dueños de los recursos, pero en el que los funcionarios del Estado establecen normas que limitan las opciones en cuanto a lo que los propietarios legales pueden hacer con sus bienes.

Los capitalistas: personas que en una sociedad capitalista controlan (grandes cantidades de) la riqueza financiera. Los capitalistas muy ricos ejercen un alto grado de control sobre las empresas.

Propiedad privada: un sistema en el que los recursos son propiedad de personas ajenas al Estado.

Propietario: la persona que tiene la autoridad legal para decidir cómo se utilizará una unidad particular de un bien o recurso. El propietario por lo general puede transferir la propiedad a otra persona.

Sector privado: la porción de una economía que está controlada por personas ajenas al Estado (por ejemplo, una tienda de comestibles pertenece al sector privado).

Sector público: la porción de una economía que está controlada por el Estado (por ejemplo, la estación de policía local se encuentra en el sector público)

Economía de mercado/El mercado: puede ser un sinónimo de capitalismo. También se refiere al conjunto de intercambios voluntarios que se producen en un sistema capitalista.

Libre empresa: un sistema en el que los individuos pueden elegir sus propias ocupaciones y son libres de iniciar cualquier negocio que desean. No necesitan un permiso especial de cualquier persona para entrar en una industria.

Gremios: la organización de las ocupaciones en el período medieval, antes de la era capitalista. Una persona que quería ser herrero o carpintero tenía primero que ser aceptado por otros miembros del gremio.

Esclavitud: un sistema en el que algunos seres humanos son legalmente considerados propiedad de otros.

Lección 6

Dinero: un bien que es aceptado por todos en la economía y que se encuentra en un lado de todo intercambio.

Intercambio directo/trueque: intercambio que sucede cuando la gente cambia bienes a los que da un valor directo.

Intercambio indirecto: intercambio que ocurre cuando por lo menos una de las partes acepta un artículo que él o ella no pretende utilizar personalmente pero que cambiará por otra cosa en el futuro.

Precio: los términos de un intercambio, que significa cuantas unidades de un artículo se entregarán para adquirir una unidad de otro artículo.

Beneficios del intercambio: una situación en la que ambas partes pueden obtener beneficios (subjettivos) de intercambiar sus respectivas propiedades.

Posición de equilibrio: una situación estable en la que no pueden obtenerse más feneficios de realizar nuevos intercambios.

Desequilibrio: una situación inestable en la que al menos dos personas esperan beneficiarse si llevan a cabo un intercambio adicional.

Lección 7

Dinero: un bien que es aceptado por todos en una economía en un lado de cada intercambio. En la jerga económica, es un medio de intercambio generalmente (o universalmente) aceptado.

Orden espontáneo: un modelo predecible que no es planificado por nadie. Ejemplos incluirían las reglas de la gramática de la lengua inglesa, el estilo de vestimenta que caracterizó los clubes disco de los años 70 y el empleo del dinero.

Oportunidad de arbitraje: la habilidad de obtener una "ganancia segura" cuando el mismo bien se vende a precios distintos al mismo tiempo.

Medio de Intercambio: un objeto que es aceptado en una transacción, no porque la persona que lo recibe lo quiera usar directamente, sino porque quiere cambiarlo en el futuro para adquirir otra cosa. Cada intercambio indirecto requiere un medio de intercambio, que es el bien merced al cual el intercambio último ocurre (del mismo modo, que las ondas sonoras requieren de un medio para viajar a través del mismo hasta tus oídos. Cuando se trata de ondas de sonido el medio será normalmente el aire, pero también puede serlo el agua si estás en una piscina con la cabeza debajo de la superficie).

Lección 8

División del trabajo/especialización: la situación en la que cada persona trabaja en una o unas pocas tareas y luego comercia para obtener las cosas que producen otros.

Productividad de la mano de obra: la cantidad de producción que un trabajador puede producir en un determinado período de tiempo.

Economías de escala: Una condición en la que la producción aumentará más que proporcionalmente a medida que se incrementen los insumos. Por

ejemplo, hay economías de escala cuando duplicando la cantidad de insumos se triplica la producción.

Ventaja absoluta: Se produce cuando una persona puede producir más unidades por hora en una tarea en particular, en comparación con otra persona.

Ventaja comparativa: se produce cuando una persona tiene una superioridad relativa en una tarea en particular, teniendo en cuenta todas las demás tareas (Jim puede tener una ventaja comparativa en una determinada tarea, incluso si María tiene la ventaja absoluta, porque María podría tener una ventaja absoluta aún mayor haciendo otra cosa).

Lección 9

Emprendedor/empresario/empleador: la persona que en una economía de mercado contrata trabajadores y compra recursos con el fin de producir bienes y servicios.

Ingresos: la cantidad de dinero que los clientes gastan en comprar productos de un empresario durante un período de tiempo.

Gastos: La cantidad de dinero que un empresario emplea en pagar por la mano de obra, materias primas y otros insumos durante un período de tiempo.

Ganancia monetaria o beneficio monetario: la cantidad en que los ingresos son mayores que los gastos.

Pérdida monetaria: la cantidad en que los gastos son mayores que los ingresos.

Competencia: la rivalidad que existe entre los empresarios que tienen la opción de contratar a los mismos trabajadores y de comprar los mismos recursos, con el fin de producir bienes y servicios que luego venden a los mismos clientes.

Productividad marginal: el aumento de los ingresos que deriva de la contratación de un trabajador adicional.

Lección 10

Ingresos (individuales): la cantidad de dinero que uno puede gastar en bienes de consumo en un determinado período de tiempo, y que obtiene con la venta de su trabajo y con los ingresos de otros activos (como las acciones).

Ingresos/ganancias (de negocios): Los ingresos menos los gastos.

Ahorros: la cantidad en que los ingresos exceden al gasto en consumo.

Endeudamiento/descapitalización o des—ahorro: la cantidad en que el gasto de consumo es mayor que los ingresos.

Inversión: los ahorros que se gastan con la esperanza de aumentar los ingresos futuros.

Intereses: ingresos obtenidos durante un período de tiempo de prestar los ahorros a los demás. El interés se suele determinar como un porcentaje del principal (la cantidad de dinero prestado originalmente) que se percibe anualmente. Por ejemplo, si alguien presta 1.000 dólares hoy y cobra 1.050 dólares doce meses más tarde, entonces el principal es de 1.000 dólares, el interés ganado es de 50 dólares y la tasa o tipo de interés es del 5 %.

Lección 11

Demanda: la relación entre el precio de un bien (o servicio) y el número de unidades que los consumidores quieren comprar a cada precio hipotético.

Previsión de demanda: una tabla que ilustra la relación de la demanda, ya sea para un individuo o un grupo.

Ley de demanda: si otras influencias permanecen igual, entonces un precio más bajo será llevar a los consumidores a comprar varias unidades de un bien (o servicio), mientras que un precio más alto dará lugar a que compren menos unidades.

Curva de demanda: una ilustración gráfica de la relación de la demanda con el precio colocado en el eje vertical Y (o eje de ordenadas) la cantidad en el eje horizontal X (eje de abscisas). A veces una curva de demanda genérica se dibuja como una línea suave, curvada o incluso como una línea recta simple. Las curvas de demanda tienen una "pendiente negativa", lo que significa que comienzan en la parte superior izquierda y se mueven hacia abajo y hacia la derecha.

Oferta: la relación entre el precio de un bien (o servicio) y el número de unidades que los productores quieren vender a cada precio hipotético de ese bien.

Previsión de oferta: una tabla que ilustra la relación de ofertas, ya sea para un individuo o grupo de productores.

Curva de oferta: una ilustración gráfica de la relación de oferta o suministro, con el precio colocado en el eje vertical Y (eje de ordenadas) y la cantidad en el eje horizontal X (abscisas). A veces una curva de oferta genérica se dibuja como una línea curva suave o incluso como una simple línea recta y tiene una "pendiente positiva", lo que significa que comienza en la parte inferior izquierda y se mueve hacia arriba y hacia la derecha.

Ley de la Oferta: si otras influencias permanecen igual, un precio más alto llevará a los productores a vender más unidades de un bien (o servicio), mientras que un precio más bajo les llevará a vender menos unidades.

Exceso/Excedentes: una situación en la que los productores quieren vender más unidades de un bien (o servicio) que los consumidores quieren comprar. Esto ocurre cuando el precio real es mayor que el precio de equilibrio de mercado.

Escasez: una situación en la que los consumidores quieren comprar más unidades que los productores quieren vender. Esto ocurre cuando el precio real es inferior al precio de equilibrio de mercado.

Precio de equilibrio/precio de mercado: el precio al que los productores quieren vender exactamente el número de unidades que los consumidores quieren comprar. En un gráfico, el precio de equilibrio se produce en la intersección de las curvas de oferta y demanda.

Cantidad de equilibrio: el número de unidades que los productores quieren vender y los consumidores quieren comprar al precio de equilibrio. En un gráfico, la cantidad de equilibrio se produce en la intersección de las curvas de oferta y demanda.

Reducción de la oferta/desplazamiento hacia la izquierda de la curva de oferta: situación en la que un cambio del precio de un bien (o servicio) además provoca que los productores reduzcan el número de unidades que quieren vender, a distintos posibles precios. En un gráfico este cambio hace que la misma curva de oferta se desplace a la izquierda (De manera similar, un aumento de la oferta o desplazamiento a la derecha de la curva de oferta se produce cuando un cambio hace que los productores aumenten el número de unidades que quieren vender, a distintos posibles precios).

Reducción de la demanda/desplazamiento hacia la izquierda de la curva de demanda: una situación en la que un cambio en el precio de un bien (o servicio) hace que los consumidores reduzcan el número de unidades que quieren comprar, a distintos posibles precios. En un gráfico este cambio hace que la misma curva de demanda se mueva a la izquierda.

Bienes sustitutivos: bienes (o servicios) que los consumidores utilizan para propósitos similares. Por ejemplo, Coca—Cola y Pepsi—cola podrían ser sustitutos si alguien va a la tienda a comprar refrescos. Un cambio en el precio de un bien tiende a causar un cambio en la misma dirección en la demanda de su sustituto (una reducción en el precio de la Coca—cola probablemente causará una reducción en la demanda de Pepsi—cola).

Bienes complementarios: bienes (o servicios) que los consumidores utilizan juntos. Por ejemplo, los perritos calientes y la mostaza pueden ser complementarios si alguien va a comprar para hacer una barbacoa. Un cambio en el precio de un bien tiende a causar un cambio en la dirección opuesta en la demanda de un complementario (una reducción en el precio de

los perritos calientes probablemente causará un aumento en la demanda de mostaza).

Lección 12

Preferencia temporal: el grado en que las personas prefieren consumir más temprano a más tarde en el tiempo; un indicador de la impaciencia de las personas a la hora de disfrutar o aprovechar los recursos.

Descuento: el porcentaje que se deduce al valorar una cantidad de dinero actual por el hecho de que no se percibirá realmente hasta una fecha futura.

Tipo de cambio: el "precio" de una moneda en términos de otra, o cuántas unidades de una moneda se cambiaría por una unidad de otra moneda.

Madurez: la duración de un préstamo específico y la tasa de interés que se se le aplica (los préstamos y sus correlativas obligaciones pueden tener vencimientos más cortos o más largos).

Mercado crediticio: el mercado en el que los prestamistas dan dinero a los prestatarios a una tasa de interés pactada.

Transacción crediticia: un intercambio mediante el que una persona renuncia actualmente a algo (como el dinero) mientras que otra se compromete a renunciar a algo (como el dinero) en el futuro.

Bonos u obligaciones: de una empresa (IOU)¹, que es una promesa jurídicamente vinculante de devolver el dinero prestado más los intereses. El comprador de un bono da dinero a la empresa hoy, con la esperanza de recibir el principal más los intereses en el futuro.

Reserva Bancaria Fraccionaria: la práctica típica mediante la cual los bancos no mantienen todos los depósitos de sus clientes en su caja fuerte. En otras palabras, todos los clientes del banco tienen más dinero depositado del que el banco tiene en efectivo en su caja fuerte.

Intermediario financiero: una persona u organización que hace de "intermediario" entre prestamistas y prestatarios.

Banco: el intermediario financiero más común, que tiene depósitos de muchos prestamistas diferentes y otorga préstamos a muchos prestatarios diferentes.

Depositantes: Las personas que depositan su dinero en un banco.

Margen comercial: la diferencia entre el tipo de interés que percibe un intermediario financiero (como un banco) de sus prestatarios, en comparación con el tipo de interés que paga a sus acreedores o depositantes. Un diferencial positivo permite que el intermediario financiero pueda obtener ingresos de

¹ IOU: en inglés son las iniciales de la frase "I Owe You" que se traduciría como un reconocimiento de deuda "Yo Te Debo" (Nota del Traductor).

sus actividades, siempre y cuando haya calculado correctamente la probabilidad de impago de sus prestatarios.

Riesgo de crédito: la probabilidad de que un prestatario no pueda pagar un préstamo.

Hipoteca: un tipo especial de préstamo en el que el prestatario destina los fondos prestados a comprar una casa (u otros bienes inmuebles). Por lo general la propiedad sirve como garantía del préstamo hipotecario.

Impago: una situación que se produce cuando un prestatario no devuelve un préstamo a su vencimiento.

La morosidad: casos en los que el prestatario no está en buenos términos con el prestamista (como con un banco) al no haber atendido los pagos al serles requeridos en sus vencimientos respectivos.

Tarjeta de crédito: es un sistema que permite al prestatario conseguir préstamos prácticamente de forma instantánea de la empresa que emite la tarjeta de crédito al realizar compras.

Historial crediticio: registro histórico del endeudamiento y del comportamiento de pago de una persona.

Puntuación crediticia: puntos que una agencia asigna a una persona en base a su historial de crédito, lo que ayuda a los potenciales prestamistas a evaluar el grado de riesgo de prestar dinero a la persona.

Límite de crédito: la cantidad máxima de dinero que una persona puede pedir prestado con cargo a una fuente pre—aprobada (como mediante una tarjeta de crédito).

Préstamo garantizado: un préstamo que tiene un activo (tal como una casa, coche, etc...) que se comprometió como garantía, para el caso de que el prestatario no pague. La ventaja para el prestatario es que el tipo de interés es más bajo de lo que lo sería en un préstamo comparable concedido sin garantía.

Préstamo sin garantía: un préstamo que no tiene ninguna garantía que le sirva de respaldo. Si el prestatario no paga, al prestamista no le quedan otras opciones. La ventaja para el prestatario es que ninguno de sus demás bienes puede ser embargado (o "recobrado") en caso de incumplimiento.

Colateral o garantía: un activo que un prestatario "aporta en garantía" al solicitar un préstamo. Si el prestatario no paga, el prestamista puede tomar posesión de la garantía para resarcirse (Por ejemplo, si un prestatario quiere dinero para comprar una casa o un coche, estos elementos por sí mismos pueden servir como garantía, lo que significa que si el prestatario deja de

hacer algún pago en los plazos previstos, el prestamista puede tomar el control de la casa o el coche).

Deuda productiva: la deuda utilizada para financiar inversiones. Idealmente, los ingresos adicionales derivados de una inversión permitirán que el prestatario pueda hacer frente a los pagos de intereses resultantes del aumento de la deuda, por lo que el mayor endeudamiento es algo que "merece la pena".

Lección 13

Beneficio bruto/beneficio contable: el exceso de ingresos sobre los gastos. A esto se refieren los periódicos cuando hablan de los "resultados" obtenidos por una empresa durante un período de tiempo determinado.

Beneficio neto/beneficio económico: la porción de las ganancias brutas una vez descontado el interés normal para retribuir al capital invertido.

Problema económico: cómo asignar los escasos recursos de la sociedad (incluyendo a la mano de obra) para producir la combinación de bienes y servicios que mejor satisfaga las preferencias de la gente.

Lección 14

Mercado de valores: un tipo especial de mercado en el que compradores y vendedores intercambian acciones de sociedades mercantiles.

Acciones de empresas o sociedades: los derechos de propiedad de una parte de una empresa. Si una sociedad tiene 100.000 acciones, alguien que compra 5.000 acciones posee el 5 % de la sociedad misma.

Bolsas de valores: ciertos emplazamientos físicos o lugares donde las acciones se negocian. El ejemplo más famoso es la Bolsa de Nueva York, situada en Wall Street.

Agentes o intermediarios bursátiles o brokers: empresas que ayudan a las personas que compran y venden acciones. El corredor actuará en nombre del cliente y ejecutará sus órdenes para comprar y vender acciones.

Empresa unipersonal: una empresa propiedad de una sola persona.

Ampliación de capital: el proceso de obtención de fondos para un negocio en crecimiento con la venta de una parte de la propiedad de la empresa a inversores externos.

Sociedad Cotizada o Pública: consiste en permitir que el público en general pueda comprar acciones de una sociedad, en oposición a restringir la propiedad a las personas específicamente invitadas por los propietarios.

Constitución de una sociedad por acciones: la transformación de una empresa en una sociedad de manera que su propiedad se asigne mediante acciones.

Oferta pública inicial de adquisición de acciones (IPO): la subasta de acciones al público en general cuando una empresa decide hacerse pública por primera vez.

Emisión de deuda: la recaudación de fondos mediante la venta de bonos a los prestamistas.

Emisión de acciones: la recaudación de fondos mediante la venta de acciones a los inversores.

Refinanciar la deuda: pagar a un conjunto de bonistas con el dinero obtenido de la emisión de nuevos bonos.

Refinanciar (una hipoteca): la situación que se produce cuando un propietario obtiene una nueva hipoteca del banco (tal vez a un tipo de interés más bajo o con pagos mensuales más bajos) y lo utiliza para pagar la hipoteca actual.

Bonos redimibles: bonos que el emisor (prestatario) tiene derecho a pagar antes de lo previsto.

Acreedores subordinados: se refiere a que los accionistas solo tienen derecho a cobrar dividendos de una sociedad después de que se haya pagado a los demás acreedores.

Dividendo: el desembolso de una parte de las ganancias netas de una corporación a los accionistas.

Apalancamiento: la mejora de los rendimientos potenciales de una inversión mediante el empleo de dinero prestado.

Quiebra: la situación que se produce cuando una empresa tiene pasivos superiores a sus activos.

Especulador: una persona que compra un activo (tal como una acción corporativa) pensando que su precio subirá o que vende un activo pensando que su precio bajará.

Riesgo de tipos: el riesgo al que se enfrentan los tenedores de bonos de que se produzca un aumento de los tipos de interés que reduzca el valor de mercado de sus bonos.

Venta a corto: una operación en la que una persona toma prestado un activo (tal como una acción) de su propietario, con el fin de venderla al precio actual. La persona debe volver a comprar el activo para, pasado el tiempo convenido, devolverlo a su dueño original.

Lección 15

Economía planificada/centralizada/economía de comando y control/socialismo: Un arreglo institucional en el que el Estado es dueño de todos los principales recursos y dirige el trabajo, de acuerdo con un plan central unitario.

Democracia económica: una analogía política que los socialistas (democráticos) utilizan frecuentemente para justificar el socialismo. A la mayoría de las personas no les gustaría un sistema aristocrático en el que unas pocas élites tomaran todas las decisiones políticas, sino que preferirían se aplicase la regla "un hombre, un voto" del sistema democrático. Los socialistas sostienen que su programa no hace más que aplicar esta lógica a la actividad económica, quitaría el poder a un pequeño grupo de capitalistas ricos y se lo daría a las masas.

Anarquistas: gente que cree que no debe haber ningún Estado.

Baja productividad laboral, tendencia al escaqueo: trabajar deliberadamente por debajo del potencial de uno.

Problema del cálculo económico: la objeción que Ludwig von Mises planteó contra el socialismo, que consiste en que como los planificadores socialistas carecen de precios de mercado para los recursos, no pueden determinar si un proyecto en particular consume más recursos de los que produce en forma de bienes y servicios. Aunque los planificadores fuesen ángeles, no tendrían ni idea de si estaban utilizando los escasos recursos de una manera eficiente para servir mejor a los ciudadanos.

Lección 16

Comunismo: una ideología económica y política que pretende establecer la propiedad estatal de los medios de producción (en nombre de los trabajadores) a través de una revolución violenta.

Fascismo: una ideología económica y política que también persigue una extensa regulación estatal de todos los recursos al servicio del bien colectivo, aunque el Fascismo (a diferencia del Comunismo) permite a los particulares conservar oficialmente la propiedad de las fábricas y de otros bienes de capital.

Lección 17

Intervencionismo: es la filosofía que inspira la llamada economía mixta, en la que el Estado interviene fuertemente en el sistema capitalista para regular cómo pueden los individuos utilizar su propiedad privada.

Los controles de precios: políticas que castigan a las personas que intercambian bienes y servicios a precios diferentes de la gama de precios aceptable prescrita por el Estado.

Precio máximo: un tipo de control de precios sobre un determinado bien o servicio que establece la cantidad máxima que un comprador puede pagar a un vendedor.

El control de alquileres: un precio máximo que se impone a los arrendamientos de viviendas.

Slumlord o propietario de casas baratas en alquiler: el término poco halagador aplicado a un propietario que no mantiene adecuadamente la calidad de los apartamentos y que por lo general es alguien desaprensivo.

Precio mínimo: un tipo de control de precios sobre un determinado bien o servicio que establece la cantidad mínima que un comprador debe pagar a un vendedor.

Salario mínimo: un suelo de precio en los salarios de los trabajadores.

Soportes de Precios: políticas gubernamentales que mantienen un precio mínimo considerado como deseable pero lo hacen no por el expediente de amenazar a los compradores que pagan demasiado poco, sino haciendo que el Estado compre directamente el bien o servicio siempre que su precio de mercado descienda por debajo del precio suelo (los efectos de sostenimiento de los precios son diferentes de los efectos de los precios mínimos).

Desempleo: un superávit o exceso en el mercado laboral, lo que significa que algunos trabajadores no pueden encontrar trabajo a pesar de que están dispuestos a trabajar por el mismo salario y pueden realizar el trabajo tan bien como las personas que sí que están empleadas.

Lección 18

Fiscalidad: el proceso en virtud del cual el Estado se apodera de una parte de los ingresos o de otros activos de los particulares.

Déficits presupuestarios: el exceso del gasto del Estado sobre los ingresos fiscales. El déficit es la cantidad que el Estado tiene que pedir prestado para saldar sus cuentas en un período determinado.

Inflación: la creación de más dinero, lo que hace subir los precios.

Mercado negro: el sistema de transacciones ilegales que violan las regulaciones del Estado.

Impuesto sobre las ventas: un impuesto que se aplica a los bienes y servicios cuando son vendidos a los clientes. Se aplican generalmente en

forma de porcentajes sobre los importes expresados en dinero antes de impuestos.

Paternalismo: anular los deseos de otra persona porque no se la considera competente para tomar la decisión correcta.

Impuesto sobre la renta: un impuesto que se aplica a los ingresos de un individuo o de una empresa o sociedad. Los impuestos sobre la renta se aplican generalmente en forma de porcentajes de los ingresos antes de impuestos expresados en términos monetarios.

Impuesto progresivo sobre la renta: un impuesto sobre la renta que aplica tipos más altos a los niveles más altos de ingresos.

Tramos o escalones de renta: los umbrales de renta que tributan a varios tipos. Por ejemplo, el escalón más bajo el impuesto podría incluir a los ingresos que van desde 0 a 10.000 dólares, que se gravan a un 3 %, mientras que el siguiente tramo podría incluir los ingresos que van desde 10.001 a 20.000 dólares, y que se gravan con un 5 %.

Deducción fiscal: una disposición en la legislación tributaria que permite que un gasto en particular (por ejemplo, los gastos médicos o el precio de compra de un nuevo panel solar) se reste de la renta imponible de un individuo. Esto significa que los elementos deducibles de los impuestos se pagan con dinero "antes de impuestos", lo que permite a un individuo comprar más con su renta.

Base imponible: la parte de la renta realmente sujeta a los tipos de gravamen oficiales del impuesto para cada escalón o tramo. La renta gravada es la renta original una vez descontadas todas las deducciones y practicados otros ajustes.

Lección 19

Mercantilismo: doctrina económica que considera a la acumulación de riqueza como el camino a la prosperidad nacional. Fomenta las exportaciones y desalienta las importaciones.

Exportaciones: bienes (y servicios) que la gente de un país vende a los extranjeros.

Importaciones: bienes (y servicios) que la gente de un país compra a los extranjeros.

Superávit comercial: la cantidad en que las exportaciones superan a las importaciones, medida en dinero.

Déficit comercial: la cantidad en que las importaciones superan a las exportaciones, medida en dinero.

Políticas dirigidas a empobrecer al vecino: políticas (normalmente instrumentadas mediante devaluaciones de las monedas y restricciones comerciales) que hacen a otros países más pobres, en el intento de hacer al propio país más rico.

Juego de suma cero: una situación en la que la ganancia de una persona (o país) se corresponde con una pérdida equivalente de otra persona (o país). Un juego de suma cero no puede ser mutuamente ventajoso, los resultados con los que ambas partes ganan no son posibles. Hay ganadores y perdedores.

Libre comercio: entorno en el cual los Estados no imponen restricciones artificiales sobre el flujo de bienes y servicios entre sus ciudadanos y extranjeros.

Proteccionismo: la filosofía que utiliza las restricciones comerciales del Estado en un intento de ayudar a los trabajadores del país de origen. La razón es que mediante la restricción de las importaciones extranjeras, el Estado va a animar a los consumidores a "comprar local", creando así empleo para los trabajadores locales.

Arancel (derecho): un impuesto que grava las importaciones extranjeras.

Contingentes o cuotas a las importaciones: un límite máximo en la cantidad de un bien particular que puede importarse durante un cierto período de tiempo.

Lección 20

Prohibición de drogas: sanciones severas que el Estado impone al consumo y sobre todo a la producción y venta de ciertas drogas.

Impuestos represivos: impuestos altos sobre la venta de productos como los cigarrillos y los licores que se imponen no sólo para aumentar los ingresos, sino también para animar a la gente a reducir sus compras de estos artículos dudosos.

Corrupción: en el contexto del comercio de drogas, el fracaso de la policía y otros funcionarios del Estado a la hora de realizar sus funciones, ya sea porque estén aceptando sobornos de traficantes de drogas o porque ellos mismos son traficantes de sustancias prohibidas. En algunos casos los agentes de policía simplemente han robado dinero a los traficantes de drogas a punta de pistola a sabiendas de que éstos últimos no tenían ningún recurso.

Compensación de los riesgos: las ganancias más altas necesarias para atraer a los trabajadores en una industria que es más peligrosa que otras.

Usura: la práctica de prestar dinero a altos tipos de interés y el uso de métodos ilegales para obtener su reembolso.

Las leyes de usura: los precios máximos de los tipos de interés.

Costes Fijos: gastos monetarios que no aumentan cuando un negocio expande la producción, por ejemplo, la factura mensual de agua de una peluquería será aproximadamente la misma si proporciona 1 corte de pelo o 100 cortes de pelo por día, por lo que éste es un costo fijo.

Lección 21

Inflación: un término que originalmente se refería a la inflación monetaria, pero hoy en día tiende a referirse a la inflación de precios.

La inflación monetaria: una expansión en la cantidad total de dinero existente en una economía.

Inflación de precios: un aumento general de los precios de los bienes y servicios. Equivale a una caída en el poder adquisitivo del dinero.

Stock de dinero: la cantidad total de dinero que existe en una economía en un momento determinado.

Índice de Precios al Consumo (IPC): evaluación que realiza una institución estatal ² del "nivel de precios" que afecta a los hogares corrientes. El IPC es un promedio (ponderado por su importancia relativa) de los precios de la gasolina, los alimentos y otros artículos comunes.

M1: una medida popular de la cantidad total de dinero que hay en una economía. La M1 incluye el dinero en manos del público (el que tienen en la cartera y el que pueden obtener de cajeros automáticos) y también la cantidad total que tienen depositada en cuentas bancarias a la vista (debido al sistema bancario de reserva fraccionaria, la M1 es mayor que el número de dólares impresos en papel moneda. Si todo el mundo intentara retirar su dinero de sus cuentas de depósitos bancarios al mismo tiempo no habría suficiente efectivo para hacerlo. Es por eso que la M1 representa una suma de dinero mayor que la cantidad total de papel moneda existente).

Hiperinflación: una inflación muy severa. No existe una frontera precisa entre la inflación y la hiperinflación, pero en una hiperinflación la gente compra lo que sea con el fin de deshacerse del dinero que pierde inmediatamente valor.

Devaluación o envilecimiento del dinero: una política del Estado orientada a debilitar el valor del dinero, su poder de compra. Cuando las monedas se valoraban por su contenido de metales preciosos, envilecimiento significaba la fusión de las monedas y las re-acuñación con un metal más vil (de menor

2 Nota del Traductor: un índice de precios calculado en los EEUU por una institución estatal denominada "The Bureau of Labor Statistics" (Oficina de Estadísticas Laborales); en España es el "Instituto Nacional de Estadística" (INE).

valor). Con el dinero fiduciario, la degradación implica la rápida creación de nuevo dinero, lo que reduce el valor de una sola unidad monetaria.

Dinero fiduciario: el dinero de papel que no está "respaldado" por nada. La única razón por la que la gente acepta dinero fiduciario en el comercio, es que espera que tenga poder de compra en el futuro.

Reserva Federal: el banco central de los Estados Unidos, fundado en 1913, la "Fed" es responsable de la política monetaria estadounidense, y tiene el doble mandato de proporcionar un crecimiento económico estable (lo que implica el pleno empleo) con una baja inflación de los precios.

Lección 22

Variable de flujo: un concepto que se mide durante un período de tiempo. Por ejemplo, la tasa de flujo de un tubo de riego podría ser de 100 galones por minuto. Esta medición no se refiere a la cantidad total de galones contenida en toda la tubería, sino que se remite a cuántos galones pasaron a través de una sección particular de la tubería cada 60 segundos.

Variables de estado: un concepto que se mide en un punto específico en el tiempo. Por ejemplo, el peso de un hombre a las 9:00 horas A.M. el día 11 de mayo 2010 podría ser 90 kilos. Esta medida no se referiría a la cantidad de kilos que el hombre hubiese ganado o perdido recientemente, sino que se referiría a su peso en ese mismo momento.

Valor nominal de un bono: la cantidad de dinero que el emisor del bono promete pagar al tenedor del bono en la fecha de vencimiento.

La deuda nacional/deuda pública: por lo general se refiere al valor total en circulación de los bonos emitidos por el Tesoro de Estados Unidos. En mayo de 2010, la "deuda pública" era casi igual a 13 billones de dólares, pero gran parte de esta suma consiste en bonos del Tesoro en poder de otros organismos gubernamentales (tales como el "fondo fiduciario" de la Administración de la Seguridad Social). Cuando los economistas comparan los niveles de deuda de los distintos Estados, por lo general excluyen el "endeudamiento intragubernamental" e informan sólo de la deuda pública en manos del público. En mayo de 2010 esta cifra para el Tesoro de Estados Unidos era de casi 8,5 billones de dólares: (véase <http://www.treasurydirect.gov/govt/reports/pd/mspd/2010/opds052010.pdf>).

Efecto de Expulsión: la reducción de la inversión del sector privado que resulta del déficit público. La demanda de crédito del Estado reduce los fondos susceptibles de ser prestados, lo que hace que la tasa de interés de equilibrio sea más alta de lo que sería. Con tipos de interés más altos, las empresas del sector privado se endeudan menos para financiar gastos de inversión.

Lección 23

Ciclo económicos/ciclos de auge y caída: el patrón regular en las economías de mercado, donde un período —caracterizado por un bajo nivel de desempleo y prosperidad— es seguido por una etapa de "crisis" o recesión —caracterizada por altas tasas de paro y de negocios fallidos—.

Las políticas anticíclicas: las políticas que siguen los Estados y la Reserva Federal que se supone que contrarrestan los movimientos del mercado libre. Por ejemplo, los economistas keynesianos justificarían déficits públicos durante una recesión como una forma de estimular el gasto total y de impulsar el empleo.

Macroeconomía: la subdivisión de la economía que se centra en cuestiones económicas generales, tales como la inflación de precios y el ciclo económico.

Agotamiento del capital: conseguir (temporalmente) un mayor nivel de vida dejando de invertir lo suficiente en el mantenimiento de los bienes de capital. Metafóricamente hablando "comerse la semilla".

Lessons for the Young ECONOMIST

.....

The ability to think like an economist is a crucial component of your education. Only with sound economic thinking will you be able to make sense of how the world works.

In this book you will learn:

- What it means to “think like an economist.”
- The types of questions that economics can help explain.
- Why it is important for everyone to understand basic economics.

ISBN 978-193355088-6
9 0000 >



Ludwig von Mises Institute • 518 West Magnolia Avenue • Auburn, AL 36832 • Mises.org