



6 de diciembre, 2002

Diez Elementos Claves de Economía

James D. Gwartney y Richard L. Stroup

1. LOS INCENTIVOS IMPORTAN

Toda la teoría económica se basa en el postulado que los cambios en los incentivos influyen en el comportamiento humano en una manera predecible. Los beneficios personales y los costos influyen en nuestras opciones. Si los beneficios derivados de una opción se incrementan, es muy probable que la gente la escoja. Por el contrario, si los costos personales de una opción se incrementan, sería menos probable que la gente opte por ésta.

Este postulado básico de la economía es una herramienta poderosa debido a que su aplicación es muy amplia. Los incentivos afectan el comportamiento en virtualmente todos los aspectos de nuestras vidas, en un rango que va desde las actividades del mercado y la toma de decisiones en el hogar hasta las opciones políticas.

En el mercado, el postulado básico indica que si los precios de un bien aumentan, los consumidores comprarán menos de éste; en cambio, los productores por otra parte, ofertarán más del bien en vista que el aumento de precio hace más rentable producir el mismo. Ambos, los compradores y vendedores responden a incentivos. Los precios del mercado pondrán sus acciones en armonía. Si la cantidad que los compradores desean adquirir excede la cantidad que los vendedores están dispuestos a proveer, los precios aumentarán. El precio más alto desincentivará el consumo y estimulará la producción del bien o el servicio, poniendo en equilibrio la cantidad demandada y la cantidad ofertada. Por el contrario, si los consumidores no tienen deseos de comprar la cantidad producida de un bien, se acumularán los inventarios y habrá una presión descendente en el precio. A su vez, el precio más bajo estimulará el consumo y retardará la producción hasta que la cantidad demandada por los consumidores esté nuevamente en equilibrio con la producción del bien. El mercado funciona debido a que los compradores y vendedores alteran su comportamiento en respuesta a cambios en los incentivos.

Desde luego, este proceso no funciona instantáneamente. Tomará algún tiempo para que los compradores respondan completamente a un cambio en el precio. De manera similar, tomará tiempo para que los productores construyan una nueva planta en respuesta a los incrementos de los precios o reduzcan la producción si los precios se reducen. De cualquier manera, las implicaciones son claras, los precios del mercado coordinarán las acciones de ambos, compradores y vendedores y pondrán a éstos en armonía.

La respuesta de los compradores y vendedores a los altos precios de la gasolina en la década de los setenta ilustra la importancia de incentivos. Así como aumentaron los precios de la gasolina, se

James D. Gwartney y Richard L. Stroup son académicos adjuntos del Cato Institute, siendo Gwartney también profesor de economía y ciencias políticas en la Florida State University y Stroup profesor de economía en Montana State University. Este es un capítulo de su libro *What Everyone Should Know About Economics and Prosperity*, (Tallahassee, Fla.: The James Madison Institute, 1996).

redujeron los viajes más prescindibles y varias personas acordaron viajar en un solo vehículo. Gradualmente, se cambiaron a carros más pequeños, más eficientes en el uso de gasolina con el objeto de reducir aún más el consumo de combustible. Al mismo tiempo, los proveedores de petróleo en los Estados Unidos incrementaron sus perforaciones, utilizando técnicas de inundaciones para recuperar más petróleo de los pozos existentes, y explorando más intensamente en busca de nuevas fuentes de petróleo. A comienzos de la década de los ochenta, esta combinación de factores redujo la presión sobre los precios del petróleo crudo.

Los incentivos también influyen las opciones políticas. La persona que compra en el supermercado es la misma persona que escoge entre alternativas políticas. En la mayor parte de los casos, los votantes muy probablemente apoyarán a los candidatos y a las políticas que les proporcionan beneficios personales. Por el contrario, tenderán a oponerse a las opciones políticas cuando los costos personales son altos en relación con los beneficios por obtenerse.

El postulado básico de la economía, que los incentivos importan, es tan aplicable bajo el socialismo como en el capitalismo. Por ejemplo, en la antigua Unión Soviética, los gerentes y empleados de las plantas de vidrio fueron premiados durante un tiempo de acuerdo a las toneladas de láminas de vidrio producidas. Por lo tanto, no debe sorprender que la mayor parte de las plantas produjeron láminas de vidrio tan gruesas que uno apenas podía ver a través de ellas. Las reglas se cambiaron de manera que los gerentes fueran premiados de acuerdo con los metros cuadrados de vidrio producidos. Los resultados fueron predecibles. Bajo las nuevas reglas las empresas produjeron un vidrio tan delgado que se rompía fácilmente. Los cambios en incentivos influyen las acciones bajo todas las formas de organización económica. Algunos críticos han acusado que el análisis económico sólo ayuda a explicar las acciones de materialistas codiciosos y egoístas. Este punto de vista es falso. La gente actúa por una variedad de razones, algunas egoístas y algunas humanitarias. El postulado básico de la economía se aplica a ambos, el altruista y el egoísta. Las opciones de ambos serán influenciadas por los cambios en los costos y los beneficios personales. Por ejemplo, tanto el altruista como el egoísta seguramente intentarán rescatar a un niño pequeño en una piscina de tres pies antes que hacerlo en las rápidas corrientes cercanas a las cataratas del Niágara.

De manera similar, ambos por seguro darán sus ropas usadas a una persona necesitada antes que sus mejores atuendos. Los incentivos influyen las opciones de ambos.

2. NO HAY TAL COSA COMO UN ALMUERZO GRATIS

La escasez nos restringe. La realidad de la vida en nuestro planeta es que los recursos productivos son limitados, mientras que los deseos humanos por bienes y servicios son en realidad ilimitados. En vista de que no podemos tener mucho de todo como desearíamos, estamos forzados a escoger entre alternativas.

Cuando se utilizan recursos para producir el bien A, por ejemplo un centro comercial, la acción desvía recursos de la producción de otros bienes que también son deseados. El costo del centro comercial es el valor más alto de un paquete de otros bienes que se pudieron haber producido y consumido, pero ahora deben sacrificarse debido a que los recursos requeridos se utilizaron en su lugar para construir el centro comercial. El uso de recursos para producir algo reduce su disponibilidad para producir otras cosas. De esta manera, el uso de recursos escasos siempre involucra un costo; no hay tal cosa como un almuerzo gratis.

Los costos juegan una función importante, ellos ayudan a equilibrar nuestros deseos por un bien frente a nuestro deseo por más de otros bienes que se pueden producir en su lugar. Si nosotros no consideramos estos costos, terminaremos utilizando recursos escasos para producir cosas erradas, bienes que no valoramos tanto como otras cosas que podrían haberse producido.

En una economía de mercado, las demandas de los consumidores y los costos de los productores desempeñan esta función de equilibrio. En esencia, la demanda por un producto es la voz de los consumidores instruyendo a las empresas a producir un bien. Sin embargo, para producir el bien los recursos deben desviarse de sus usos alternativos, principalmente la producción de otros bienes. Los productores incurren en costos cuando ellos desvían recursos de la producción de otros bienes. Estos costos de producción representan la voz de los consumidores diciendo que *otros bienes* que podrían producirse con los recursos son también deseados.

Los productores tienen un fuerte incentivo para ofertar aquellos bienes que pueden venderse por mucho o más que los costos de producción. Esta es otra manera de decir que los productores tenderán a ofertar aquellos bienes que los consumidores valoran más en relación a sus costos de producción.

Desde luego, un bien puede proveerse gratis a un individuo o grupo si otros pagan la cuenta. Sin embargo, esta acción meramente cambia los costos, no los reduce. Los políticos frecuentemente hablan de “educación gratuita”, “atención médica gratis” o “vivienda gratis”. Esta terminología es engañosa. Ningunas de estas cosas son gratis. Se requieren recursos escasos para producir cada uno de estos servicios. Por ejemplo, los edificios, el trabajo, y otros recursos utilizados para la enseñanza pudieran haber sido utilizados en la producción de más alimentos, recreación, entretenimiento u otros bienes. El costo de la enseñanza es el valor de aquellos bienes a los que se debe renunciar debido a que los recursos requeridos para su producción fueron en cambio utilizados para la enseñanza. Los gobiernos pueden ser capaces de cambiar los costos, pero no pueden evitarlos. El concepto “los recursos escasos tienen un costo” se aplica a todo.

Desde luego, con el transcurso del tiempo seremos capaces de descubrir mejores maneras de hacer las cosas y mejorar nuestro conocimiento acerca de cómo transformar recursos escasos en los bienes y servicios deseados. Claramente éste ha sido el caso. Durante los últimos 250 años hemos sido capaces de mitigar la carga de la escasez y mejorar nuestra calidad de vida. Sin embargo, esto no cambia el punto fundamental—aún confrontamos la realidad de la escasez. El uso de más trabajo, máquinas, y recursos naturales para producir un bien nos obliga a renunciar a otros bienes que de otra manera podrían haberse producido.

3. EL INTERCAMBIO VOLUNTARIO PROMUEVE EL PROGRESO ECONÓMICO

La ganancia mutua es el fundamento del comercio. Las partes se ponen de acuerdo para un intercambio porque ellos anticipan que éste mejorará su bienestar. La motivación para el intercambio en el mercado puede resumirse en la frase “si tú haces algo bueno por mí, yo haré algo bueno por ti”. El comercio es productivo, permite que cada una de las partes que comercian obtengan más de lo que desean.

Hay tres razones principales por las cuales el comercio es productivo y porque se incrementa la riqueza de la gente. *Primero, el comercio canaliza bienes y servicios a aquellos que mejor lo valoran.* Un bien o servicio no tiene valor solo porque existe. Las cosas materiales no constituyen riqueza hasta que estén en las manos de alguien que las valora. Las preferencias, el conocimiento, y los objetivos de la gente varían ampliamente. Por lo tanto, un bien que en realidad no tiene valor para una persona pudiera ser una piedra preciosa para otra. Por ejemplo, un libro altamente técnico en electrónica, que no tiene valor para un coleccionista de arte, puede valer cientos de dólares para un ingeniero. De manera similar, una pintura que es poco apreciada por un ingeniero puede ser un objeto de gran valor para un coleccionista de arte. Por lo tanto, un intercambio voluntario que pone a disposición el libro electrónico a un ingeniero y la pintura a un coleccionista de arte aumentará el valor de ambos bienes. Simultáneamente, el intercambio incrementará la riqueza de ambas partes que comercian y también de la nación porque mueve bienes de gente que los valora menos hacia gente que los valora más.

Segundo, el intercambio permite que las partes que negocian ganen especializándose en la producción de aquellas cosas que hacen mejor. La especialización nos permite expandir la producción total. Un grupo de individuos, regiones, o naciones, será capaz de lograr una mayor producción cuando cada uno de ellos se especialice en la producción de bienes y servicios que pueden proveer a bajo costo, y utilizan los ingresos provenientes de las ventas para comerciarlos por bienes deseados que únicamente puedan proveerse a un alto costo. Los economistas se refieren a este principio como la ley de la ventaja comparativa.

En muchas maneras, las ganancias del comercio y la especialización son de sentido común. Los ejemplos abundan. El comercio permite a un carpintero habilidoso especializarse en la producción de marcos para las viviendas mientras comercializa las ganancias por la venta de casas para comprar alimentos, ropa, automóviles, y miles de otros bienes que el carpintero no es hábil para producir. De manera similar, el comercio permite a los agricultores canadienses especializarse en la producción de trigo y utilizar las ganancias de la venta para comprar café de Brasil, un producto que solo lo podrían producir a un alto costo. Simultáneamente, es más barato para los brasileños usar los recursos para cultivar café y comercializar las ganancias para obtener trigo canadiense. La producción total aumenta y ambos socios comerciales ganan.

Tercero, el intercambio voluntario nos permite obtener ganancias derivadas del esfuerzo cooperativo, división del trabajo y la adopción de métodos de producción en gran escala.

En la ausencia de intercambio, la actividad productiva estaría limitada a escala familiar. Auto-suficiencia y producción en pequeña escala sería la regla. El intercambio nos permite tener un mercado más amplio para nuestra producción, y de esta manera ser capaces de separar el proceso de producción en una serie de operaciones específicas con el objeto de planear acciones de mayor producción que frecuentemente conducen a un enorme incremento en la producción por trabajador.

Adam Smith, el “padre de la economía” enfatizó la importancia de los beneficios de la división del trabajo hace más de 200 años. Al observar el funcionamiento de un fabricante de alfileres, Smith notó que la producción de alfileres se descomponía en “18 distintas operaciones”, cada una a cargo de trabajadores específicos. Cuando los trabajadores estuvieron especializados en una función productiva, fueron capaces de producir 4.800 alfileres por trabajador al día. Sin especialización ni división del trabajo, Smith dudó que un trabajador individual hubiera sido capaz de producir ni siquiera 20 alfileres por día.

La especialización permite a los individuos aprovechar las diversidades de sus habilidades y destrezas. También permite a los empleadores asignar tareas a los trabajadores que son más capaces de cumplirlas. Aun más importante, la división del trabajo nos permite adoptar técnicas de producción complejas y en gran escala que no serían ni remotamente posibles de realizar a escala familiar. Sin embargo, sin el intercambio comercial estas ganancias se perderían.

4. LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN SON OBSTÁCULOS PARA EL INTERCAMBIO; REDUCIR ESTE OBSTÁCULO AYUDARÁ A PROMOVER EL PROGRESO ECÓNOMICO

El intercambio voluntario es productivo porque promueve la cooperación social y nos ayuda a obtener más de lo que queremos. Sin embargo, el intercambio también es costoso. Al tiempo, esfuerzo y otros recursos necesarios para buscar, negociar y concluir un intercambio se les llama costos de transacción. Los costos de transacción son un obstáculo a la creación de riqueza. Ellos limitan tanto nuestra capacidad productiva y la obtención de ganancias de negocios mutuamente ventajosos.

Los costos de transacción algunas veces son altos debido a obstáculos físicos, tales como océanos, ríos, pantanos y montañas. En estos casos, se pueden reducir los costos mediante inversiones en caminos y mejoramiento del transporte y las comunicaciones. En otras situaciones, los costos de transacción pueden ser altos debido a obstáculos creados por el hombre tales como

impuestos, requerimientos de licencias, regulaciones del gobierno, controles de precios, tarifas o cuotas. No importa que los obstáculos sean físicos o hechos por el hombre, los altos costos de transacción reducen las ganancias potenciales del comercio. Por el contrario, la reducción en los costos de transacción aumenta las ganancias y por lo tanto promueven el progreso económico.

La gente que provee con información y servicios a los socios comerciales, que los ayudan a realizar acuerdos comerciales y a tomar mejores decisiones, están supliendo algo valioso. Tales especialistas o intermediarios incluyen a los agentes de bienes raíces, corredores de bolsas, distribuidores de automóviles, publicistas de anuncios clasificados, y una variedad de comerciantes.

Algunas veces la gente cree que los intermediarios son innecesarios, que ellos meramente incrementan los precios de los bienes sin proveer beneficios ni al comprador ni al vendedor. Una vez que reconozcamos que los costos de transacción son un obstáculo al comercio, es fácil ver la falacia de este punto de vista. Consideremos al comerciante de una tienda de víveres, el que en esencia provee servicios de intermediario que hacen más barato y más conveniente a los productores y a los consumidores de alimentos hacer negocios unos con otros. Piense en el tiempo y el esfuerzo que estarían involucrados en la preparación incluso de una simple comida si los compradores tuvieran que entenderse directamente con los agricultores cuando compran sus hortalizas; con los citricultores cuando compran frutas; con los productores de leche si desean mantequilla, leche o queso; o con el ganadero o el pescador si adquieren carne o pescado. Los comerciantes de víveres realizan los debidos contactos con los productores en beneficio de los consumidores, transportan los productos y los venden en localidades convenientes para este propósito, así como mantienen inventarios satisfactorios. Los servicios de los tenderos y otros intermediarios reducen los costos de transacción y facilitan a los compradores y vendedores potenciales obtener ganancias del comercio. Estos servicios aumentan el volumen del comercio y por lo tanto promueven el progreso económico.

5. LOS AUMENTOS EN EL INGRESO REAL SON DEPENDIENTES DEL INCREMENTO EN LA PRODUCCIÓN REAL

Un ingreso y estándar de vida más altos son dependientes de una productividad y producción mayores. Existe una relación directa entre el ingreso per cápita de la nación y su producción per cápita. En esencia, producción e ingreso son lados opuestos de la misma moneda. La producción es el valor de los bienes y servicios producidos medido por los precios pagados por los compradores. El ingreso es la ganancia pagada a la gente (incluyendo la ganancia residual del empresario) que suplió los recursos que generaron la producción. Éste también debe ser igual al precio de venta del bien.

Considere el siguiente ejemplo: suponga que una compañía de construcción contrata trabajadores y compra otros recursos como madera, clavos y ladrillos para producir, en este caso, una casa. Cuando se vende la casa a un comprador, el precio de venta es una medida de la producción. Simultáneamente, la suma de los pagos a los trabajadores, proveedores de otros recursos, y el ingreso residual recibido por la compañía de construcción (el cual puede ser positivo o negativo) es una medida del ingreso. Ambos, la producción y el ingreso, se suman en el precio de venta del bien, el cual representa el valor de lo producido.

Una vez que se reconoce el enlace entre la producción y el ingreso se clarifica la fuente real del progreso económico. Nosotros mejoramos nuestro estándar de vida (ingreso) imaginándonos como producir más cosas que la gente valora. Por ejemplo, el progreso económico es dependiente de nuestra habilidad de construir una casa mejor, computadora o cámara de video con el mismo o menos cantidad de trabajo y otros recursos. Sin incrementos en la producción real—que es la producción ajustada a la inflación—no puede aumentar el ingreso ni mejorar nuestro nivel de vida.

Algunas comparaciones históricas ilustran este punto. En promedio, los trabajadores de los Estados Unidos, Europa y Japón generan cerca de cinco veces más producción per cápita (por persona) en comparación con lo que sus antecesores producían hace 50 años. De manera similar, el ingreso per cápita ajustado a la inflación—lo que los economistas llaman ingreso real—es aproximadamente 5 veces más alto.

La producción por trabajador también es la responsable de las diferencias de ingresos por trabajador entre los países. Por ejemplo, el trabajador promedio en los Estados Unidos es más educado, trabaja con máquinas más productivas y se beneficia de una organización más eficiente que un trabajador en la India o China. De esta manera, el trabajador promedio de los EE.UU. produce aproximadamente 20 veces tanto valor de la producción como un trabajador promedio en India y China. El trabajador de los Estados Unidos gana más debido a que ellos producen más. Si no produjeran más, no serían capaces de ganar más.

Muchas veces los políticos hablan erróneamente como que si la creación de empleos fuera la fuente del progreso económico. Durante su campaña, el ex Presidente Bush argumentó que su programa económico tenía tres pilares: “empleo, empleo y empleo”. El Presidente Clinton afirmó que los empleos fueron el tema central de su política económica. Enfocarse en empleos es una fuente potencial de confusión. Más empleos no promoverán el progreso económico a menos que el empleo expanda la producción. Nosotros no necesitamos más empleos per se. Lo que necesitamos es más trabajadores productivos, más maquinarias que aumenten la productividad, y una organización económica de manera que aumente la producción per cápita.

Algunos observadores argumentan que la tecnología afecta negativamente a los trabajadores. De hecho, lo opuesto es la verdad. Una vez que se reconozca que la expansión de la producción es la fuente de salarios más altos, el impacto positivo del mejoramiento en la tecnología es evidente: mejor tecnología hace posible que los trabajadores produzcan más y de esta manera ganen más. Por ejemplo, los agricultores generalmente pueden producir más cuando emplean un tractor en lugar de caballos. Los contadores pueden manejar más contabilidades de negocios usando microcomputadoras en lugar de un lápiz y una calculadora. Una secretaria puede preparar más cartas cuando trabaja con un procesador de palabras en lugar de una máquina de escribir.

Algunas veces se eliminarán trabajos específicos. Claramente la tecnología moderna ha eliminado muchos empleos de operadores de ascensores, herreros, trabajadores domésticos, cavadores de zanjas, y fabricantes de carrozas. Sin embargo, estos cambios meramente liberan recursos humanos que pueden utilizarse para expandir la producción en otras áreas. Otras tareas ahora pueden realizarse con los nuevos recursos liberados y, como resultado, seremos capaces de alcanzar un estándar de vida más alto, lo cual no hubiera sido posible de ser otro el caso.

Reconocer el enlace entre producción e ingreso también facilita ver porqué la legislación de salarios mínimos y los sindicatos fracasan en incrementar los salarios totales de los trabajadores. Un salario mínimo muy alto forzaría a salir del mercado a los trabajadores pocos calificados. Por lo tanto, se reduciría su empleo, disminuyendo la producción total. Mientras que algunos trabajadores individuales podrían ser favorecidos, el ingreso total per cápita será más bajo debido a que la producción per cápita habrá disminuido.

De igual manera, los sindicatos pueden reducir la competencia de los trabajadores no sindicalizados y consecuentemente elevar los salarios de los miembros de los sindicatos. Pero sin aumentos conmensurables en la productividad de los trabajadores, los sindicatos son incapaces de aumentar los salarios de todos los trabajadores. Si ellos pudieran, el salario promedio en un país altamente sindicalizado como es el Reino Unido sería más alto que en los Estados Unidos. Pero esto no es lo que observamos. Los salarios en el Reino Unido son por lo menos 40% más bajos que en los Estados Unidos, aún cuando cerca de la mitad de la fuerza laboral del Reino Unido está sindicalizada, comparado con menos del 20% en los Estados Unidos.

Sin una alta productividad por trabajador, no puede haber salarios altos por trabajador. De manera similar, sin crecimiento en la producción de bienes y servicios valorado por los consumidores no puede haber crecimiento en el ingreso real de la nación. La producción provee la fuente de ingresos.

6. LAS CUATRO FUENTES DEL CRECIMIENTO DEL INGRESO SON (a) MEJORAMIENTO DE LAS HABILIDADES DE LOS TRABAJADORES, (b) FORMACIÓN DE CAPITAL, (c) MEJORAMIENTO TECNOLÓGICO, Y (d) MEJOR ORGANIZACIÓN ECONÓMICA

Los bienes y servicios que se proveen para nuestro estándar de vida no suceden porque sí. Su producción requiere trabajo, inversión, cooperación, maquinaria, inteligencia y organización. Estas son las cuatro mayores fuentes de producción y crecimiento del ingreso.

Primero, el mejoramiento en las habilidades de los trabajadores promoverá el crecimiento económico. Los trabajadores calificados son más productivos. ¿Cómo mejoran los individuos sus habilidades? Principalmente invirtiendo en ellos mismos por medio del desarrollo de sus habilidades naturales. Literalmente hay miles de maneras mediante las cuales la gente mejora sus habilidades, pero la mayor parte de ellas involucran estudio y práctica. Por lo tanto, la educación, la capacitación y la experiencia son las maneras primarias de la gente para mejorar sus habilidades.

Segundo, la formación de capital puede incrementar también la productividad de los trabajadores. Los trabajadores pueden producir más si trabajan con más y mejores máquinas. Por ejemplo, un leñador puede producir más cuando trabaja con una sierra mecánica en lugar de una hacha. De igual forma, un trabajador con un camión puede acarrear más que con una mula y una carreta. Permaneciendo otras cosas constantes, la inversión en herramientas y máquinas nos puede ayudar a aumentar la producción en el futuro. Sin embargo, la inversión no es un almuerzo gratis. Los recursos utilizados para producir herramientas, máquinas y fábricas pueden también utilizarse para producir alimentos, ropa, automóviles y otros bienes de consumo. La economía se basa en intercambios. Sin embargo, sí indica que la gente que ahorra e invierte más será capaz de producir más en el futuro.

Tercero, la mejora en tecnología—nuestro conocimiento acerca de cómo transformar recursos en bienes y servicios—nos permitirá alcanzar una mayor producción futura. El uso de la inteligencia para descubrir económicamente nuevos productos y/o nuevos métodos de producción menos costosos, es una fuente poderosa de progreso económico. Durante los últimos 250 años, el mejoramiento tecnológico ha transformado literalmente nuestras vidas. Durante este período de tiempo, la máquina de vapor y luego la máquina de combustión interna, la electricidad y la energía nuclear reemplazaron la fuerza humana y animal como la mayor fuente de energía. Los automóviles, buses, trenes y aviones sustituyeron a las mulas y las carrozas (y caminar) como los principales métodos de transporte. Los avances tecnológicos continúan cambiando nuestra manera de vivir. Considere el impacto de los equipos de discos compactos, micro-computadores, procesadores de palabras, microondas, videocámaras, caseteras, aire acondicionado para automóviles; el desarrollo y mejoramiento de estos productos durante las últimas dos décadas ha cambiado la forma en que trabajamos, jugamos, y nos entrenamos.

Finalmente, las mejoras en la organización económica también pueden promover el crecimiento económico. De las cuatro fuentes de crecimiento, éste es quizás el que se pasa por alto más frecuentemente. El sistema legal de un país influencia el grado de la cooperación económica. Históricamente, las innovaciones legales han sido una fuente importante de progreso económico. Durante el siglo XVIII un sistema de patentes proveyó a los inversionistas con el derecho de propiedad privada sobre sus ideas. Por la misma época, el reconocimiento de la corporación como una entidad legal redujo el costo de formar grandes compañías que fueron frecuentemente necesarias para la producción en masa de bienes manufacturados. Estos avances en la organización económica aceleraron el crecimiento de la producción en Europa y Norteamérica.

La efectiva organización económica facilitará la cooperación social y canalizará recursos hacia la producción de bienes que la gente valora. Por el contrario, la organización económica que protege prácticas despilfarradoras y fracasa en premiar la creación de riqueza retardará el progreso económico.

7. EL INGRESO ES LA COMPENSACIÓN DERIVADA DE LA PROVISIÓN DE SERVICIOS A OTROS, ES DECIR, LA GENTE GANA UN INGRESO AYUDANDO A OTROS

La gente difiere respecto a sus habilidades productivas, preferencias, oportunidades, desarrollo de habilidades especiales, disposición a tomar riesgos y suerte. Estas diferencias influyen los ingresos porque éstas afectan el valor de los bienes y servicios que los individuos serán capaces o están dispuestos a proveer a los demás.

Mientras consideramos las diferencias entre la gente, no debemos perder de vista lo que es precisamente el ingreso. El ingreso es simplemente la compensación que se recibe a cambio de los servicios productivos provistos a otros. La gente que tiene un ingreso alto brinda a otros de muchas cosas que estos valoran. Si ellos no lo hicieran, otra gente no estaría dispuesta a pagarles generosamente. Aquí hay una moraleja. Si uno quiere ganar un ingreso alto, uno debe imaginarse la manera de ayudar mucho a otros. Lo contrario también es cierto. Si uno es incapaz y no tiene deseos de ayudar mucho a los demás, su ingreso será muy bajo.

Este enlace directo entre ayudar a otros y recibir ingreso provee un fuerte incentivo para adquirir habilidades y desarrollar talentos que son altamente valorados por los demás. Los estudiantes universitarios estudian largas horas, soportan tensiones e incurren en los costos financieros de la enseñanza con el objeto de llegar a ser, por ejemplo, doctores, químicos e ingenieros. Otra gente adquiere capacitación y experiencia que los ayudará a desarrollarse como electricistas, trabajadores de mantenimiento o programadores de computación. Aún otros invertirán y comenzarán un negocio. ¿Por qué la gente hace estas cosas? Sin lugar a dudas muchos factores influyen tales decisiones. En algunos casos los individuos pueden ser motivados por un fuerte deseo personal de mejorar el mundo en que viven. Sin embargo, *y este es el punto clave*, incluso la gente que está motivada primordialmente por el aliciente del ingreso tiene un fuerte incentivo para desarrollar habilidades y realizar inversiones que son valiosas para otra gente. La provisión de servicios que otros valoran es el origen de los altos ingresos. Por lo tanto, cuando los mercados determinan los ingresos, incluso los individuos motivados primordialmente por lograr un ingreso personal tendrán un fuerte incentivo para prestar estrecha atención a que las otras personas valoran.

Alguna gente tiene la tendencia a pensar que los individuos que tienen ingresos altos explotan a otros. Es fácil ver la falacia de este punto de vista si se reconoce que el ingreso es la compensación recibida por ayudar a los demás. La gente que gana un ingreso alto casi siempre mejora el bienestar de un largo número de personas. Las estrellas del entretenimiento y los atletas que ganan inmensas sumas de dinero lo logran porque hay millones de personas dispuestas a pagar por verlos actuar. Los empresarios que tienen un éxito enorme, lo logran al haber hecho accesible sus productos a millones de personas. El finado Sam Walton (fundador de los almacenes Walmart) se convirtió en la persona más rica de los Estados Unidos debido a que descubrió la manera de administrar grandes inventarios de manera más efectiva y llevar precios reducidos en mercaderías de marca a pequeñas ciudades de los Estados Unidos. Mas tarde, Bill Gates, el Presidente y fundador de Microsoft alcanzó el nivel más alto de la lista de la revista *Forbes* "Los Cuatrocientos Más Ricos", desarrollando un producto que mejoró dramáticamente la eficiencia y compatibilidad de las computadoras de escritorio. Millones de consumidores que nunca oyeron de Walton o Gates se beneficiaron de sus talentos empresariales y productos de bajo precio. Walton y Gates ganaron muchísimo dinero debido a que ellos ayudaron a una gran cantidad de gente.

8. LAS GANANCIAS ORIENTAN LOS NEGOCIOS HACIA LAS ACTIVIDADES QUE INCREMENTAN LA RIQUEZA

La gente de una nación estaría mejor si sus recursos son utilizados para producir bienes y servicios que son de alto valor en comparación con sus costos. En cualquier momento hay prácticamente un número infinito de proyectos de inversión potenciales. Algunos incrementarán el valor de los recursos y promoverán el progreso económico. Otros reducirán el valor de los recursos y conducirán al deterioro económico. Si el progreso económico va a tomar un curso de acción, se deben estimular los proyectos que aumentan el valor y evitar los proyectos que reducen el valor.

Esto es precisamente lo que determina las ganancias y pérdidas en el mercado. Las empresas compran recursos y los utilizan para producir un rubro o servicio que es vendido a los consumidores. Se incurren en costos cuando los negocios pagan a los trabajadores y a otros propietarios de recursos por sus servicios. Si las ventas de las empresas exceden los costos de emplear todos los recursos requeridos para lograr la producción de la empresa, ésta obtendrá una ganancia. En esencia, la ganancia es una recompensa que los dueños de negocios obtendrán si ellos producen un bien que los consumidores valoran más (medido por su disposición a pagar) que los recursos requeridos para la producción del bien (medido por el costo de retirar los recursos de las posibilidades alternativas de uso).

En contraste, las pérdidas son los castigos impuestos sobre los negocios que reducen el valor de los recursos. El valor de los recursos utilizados por las empresas no exitosas excede el precio que los consumidores están dispuestos a pagar por sus productos. Las pérdidas y bancarrotas son las maneras en que el mercado detienen tales actividades despilfarradoras.

Por ejemplo, supongamos que a un fabricante de camisas le cuesta 20.000 dólares por mes arrendar un edificio, máquinas y contratar trabajadores, comprar ropa, botones, y otros materiales necesarios para producir y comercializar 1.000 camisas por mes. Si el fabricante vende las 1.000 camisas por 22 dólares cada una, su actividad crea riqueza. Los consumidores valoran las camisas más que los recursos requeridos para su producción. La ganancia de dos dólares del fabricante por camisa es la recompensa por aumentar el valor de los recursos.

Por otra parte, si las camisas se pudieran vender a no más de 17 dólares cada una, el fabricante tendría una pérdida de 3 dólares por camisa. Esta pérdida se da porque el fabricante reduce el valor de los recursos—las camisas resultaron menos valiosas para los consumidores que los recursos requeridos para su producción.

Vivimos en un mundo cambiante en gustos y tecnología, conocimiento imperfecto e incertidumbre. Los empresarios que toman decisiones en los negocios no pueden estar seguros de los precios futuros del mercado ni de los costos de producción. Sus decisiones deben basarse en expectativas. De todas maneras, la estructura de recompensa-castigo en una economía de mercado es clara. Las empresas que producen eficientemente y anticipan correctamente los productos y servicios a los cuales las futuras demandas serán más urgentes (relativas a los costos de producción) tendrán ganancias económicas. Aquellos que son ineficientes y asignan incorrectamente los recursos en áreas de débil demanda futura serán castigados con pérdidas.

Esencialmente, las ganancias y las pérdidas dirigen las inversiones de los negocios hacia proyectos que promueven el crecimiento económico y se alejan de aquellos que malgastan los escasos recursos. Esta es una función vitalmente importante. Las naciones que fracasan al desempeñar esta función en forma correcta experimentarán estancamiento económico de manera casi segura.

9. EL PRINCIPIO DE LA “MANO INVISIBLE”—LOS PRECIOS DEL MERCADO PONEN EL INTERÉS PERSONAL Y EL BIENESTAR GENERAL EN ARMONÍA

“Cada individuo está continuamente esforzándose en encontrar el empleo más ventajoso de cualquier capital que él pueda disponer. Es su propia ventaja, de hecho, y no la de la sociedad lo que él tiene en mente. Pero el estudio de su propio beneficio naturalmente, o más bien necesariamente, lo conduce a preferir ese empleo que es el más ventajoso para la sociedad... Él solamente intenta su propia ganancia, y en éste, y muchos otros casos, es dirigido por una mano invisible para promover un fin que no era parte de su intención.”[1]

Adam Smith

Como lo anotó Adam Smith, lo sorprendente acerca de la economía basada en la propiedad privada y la libertad de contrato es que los precios del mercado ponen las acciones de intereses propios en armonía con la prosperidad general de una comunidad o nación. Los empresarios “buscan únicamente sus propias ganancias”, pero son dirigidos por “la mano invisible” de los precios del mercado para “promover un fin [la prosperidad económica] que no era parte de sus intenciones”.

El principio de la mano invisible es difícil de entender para mucha gente debido a que hay una tendencia natural de asociar orden con la planificación centralizada. Si los recursos se van a asignar de manera sensata, seguramente alguna autoridad central deberá estar encargada. El principio de la mano invisible enfatiza que no necesariamente este es el caso. Cuando la propiedad privada y la libertad de intercambio están presentes, los precios del mercado registrarán las decisiones de millones de consumidores, productores y proveedores de recursos y los pondrán en armonía. Los precios reflejarán la información acerca de las preferencias de los consumidores, los costos y asuntos relacionados con la oportunidad, ubicación y circunstancias que están mas allá de la comprensión de cualquier individuo o autoridad planificadora central. Este simple resumen estadístico—los precios del mercado—provee a los productores con todo lo que necesitan saber con el objeto de poner sus acciones en armonía con las acciones y preferencias de otros. Los precios del mercado dirigen y motivan tanto a productores como proveedores de recursos a suplir ciertas cosas que otros valoran mucho, relativo a sus costos.

No se necesita una autoridad central para decirle a los empresarios qué producir y cómo producir. Los precios harán el trabajo. Por ejemplo, nadie puede obligar a los agricultores a cultivar trigo o decirle a una empresa constructora que construya casas o convencer a los fabricantes de mobiliario que produzca sillas. Cuando los precios de estos y otros productos indican que los consumidores los valoran mucho o más que sus costos de producción, los productores que buscan beneficios personales los suplirán.

No será necesario o aún de ayuda para una autoridad central monitorear los métodos de producción de las empresas. Los agricultores, compañías de construcción, fabricantes de muebles y miles de otros productores buscarán la mejor combinación de recursos y los métodos de producción que reduzcan los costos debido a que costos más bajos significan ganancias más grandes. Es el interés de cada productor mantener bajos costos y mejorar la calidad. De hecho, la competencia virtualmente los obliga a hacerlo. Los productores que tienen altos costos tendrán dificultad de sobrevivir en el mercado. Los consumidores, quienes buscan el mejor valor para su dinero, se darán cuenta de ello.

La mano invisible del proceso de mercado trabaja de forma tan automática que la mayor parte de la gente piensa poco en ello. La mayoría simplemente toma por descontado que los bienes que la gente valora serán producidos en aproximadamente las cantidades que los consumidores desean comprarles. Las largas colas de espera y las señales “vendido hasta la próxima semana” que caracterizan a las economías centralmente planificadas son totalmente desconocidas a los que viven en una economía de mercado. De igual forma, la disponibilidad de una gran gama de bienes que desafían incluso la imaginación de los consumidores modernos también se toma como un hecho. El proceso de la mano invisible trae orden, armonía y diversidad. Sin embargo, el proceso

trabaja tan rápido que es poco comprendido y apreciado. A pesar de ello, es vital para nuestro bienestar.

10. IGNORAR LOS EFECTOS SECUNDARIOS Y LAS CONSECUENCIAS DE LARGO PLAZO ES LA FUENTE MÁS COMÚN DE ERROR EN LA ECONOMÍA

Henry Hazlitt, tal vez el escritor popular más grande en economía, fue el autor del libro *Economía en una Lección*. La única lección de Hazlitt fue que, cuando se analiza una propuesta económica, uno:

“Debe rastrear no solamente los resultados inmediatos sino los de largo plazo, no meramente las consecuencias primarias, sino las secundarias, y no únicamente los efectos en algún grupo especial sino en todos los sectores.”[2]

Hazlitt creyó que la falta de aplicar esta lección era, por mucho, la fuente más común de error económico.

Es difícil argumentar sobre este punto. Una vez y otra vez los políticos enfatizan los beneficios a corto plazo derivados de una política mientras ignoran completamente las consecuencias a largo plazo. De manera similar, parece haber un apoyo interminable hacia propuestas que benefician a industrias específicas, regiones o grupos, sin considerar su impacto en toda la comunidad, incluyendo contribuyentes y consumidores.

Desde luego mucho de esto es deliberado. Cuando se buscan favores políticos, los grupos de interés y sus representantes contratados tienen un incentivo para realizar un cabildeo activo en su favor. Es de predecir que exagerarán los beneficios mientras ignoran los importantes componentes de los costos. Cuando los beneficios son inmediatos y fácilmente visibles, mientras los costos son menos visibles y de mayor impacto en el futuro, será fácil para los grupos de interés vender argumentos económicos engañosos.

Es fácil señalar situaciones donde los efectos secundarios son ignorados. Considere el caso del control impuesto sobre el alquiler de apartamentos. Los proponentes argumentan que los controles reducen los alquileres y hacen que las casas estén más al alcance de los pobres. Sí, pero habrán efectos secundarios. Los precios bajos de los ingresos deprimirán la tasa de retorno de la inversión en vivienda. Los propietarios actuales podrían ser forzados a aceptar los bajos arrendamientos, pero éste no será el caso para los futuros propietarios. Muchos de ellos canalizarán los fondos a otros usos, las inversiones en apartamentos para arrendar van a reducirse y la futura disponibilidad de apartamentos va a declinar. Habrá escasez y la calidad de los apartamentos va a reducirse con el transcurso del tiempo. Estos efectos secundarios no serán fácilmente observables inmediatamente. Es así como los controles de alquileres son muy populares en las comunidades que van desde la ciudad de New York hasta Berkeley, California, aunque la oferta de apartamentos de alquiler se redujo, con resultados inmediatos de pobre mantenimiento y escasez. Al respecto, el economista sueco Assar Lindbeck dijo que “en muchos casos el control de alquileres de apartamentos parece la técnica más eficiente conocida para destruir una ciudad—excepto el bombardeo.”[3]

Los proponentes de aranceles y cuotas para “proteger el empleo” casi siempre ignoran los efectos secundarios de sus políticas. Consideremos los impactos de las restricciones al comercio que reduce la oferta de automóviles extranjeros en el mercado de los Estados Unidos. Como resultado de esta política, se expande el empleo en la industria doméstica de carros. ¿Pero cuál es el efecto secundario en otras actividades? Las restricciones incrementarán los precios para los consumidores. Como resultado de los altos precios, los consumidores se verán obligados a reducir sus compras en alimentos, ropa, recreación y miles de otros artículos. Estas reducciones en los gastos disminuirá la producción en estas áreas. Incluso hay efectos secundarios en el extranjero. Al vender los extranjeros menos automóviles a los estadounidenses, obtienen menos dólares con

los cuales importarían bienes de los Estados Unidos. Cuando los extranjeros nos venden menos ellos tendrán menos poder de compra con el cual adquirir nuestros productos. Por lo tanto, las exportaciones de los EE.UU. caerán como resultado de las restricciones en las importaciones de automóviles. Una vez que se consideran los efectos secundarios el impacto en el empleo es claro. Las restricciones no crean trabajo, más bien lo redireccionan. El empleo es mayor en la industria automotriz pero menor en otras industrias, particularmente las industrias que exportan. Desdichadamente los empleos de la gente que actualmente trabaja en la industria automotriz son altamente visibles, mientras los efectos secundarios—la “pérdida de empleos” en otras industrias—son menos visibles. Es así que no sorprende que mucha gente simpatiza con el argumento de los “empleos protegidos” aún cuando es claramente una falacia.

Consideremos un malentendido final que refleja la falta de considerar los efectos secundarios. Los políticos frecuentemente argumentan que el gasto del Estado en proyectos favorecidos expande el empleo. Desde luego hay muchas buenas razones para el gasto del gobierno en caminos, el aumento de la protección policial, la administración de justicia y otros. Sin embargo, la creación de empleos no es una de ellas. Supongamos que el gobierno gasta \$50 mil millones empleando un millón de trabajadores para construir un tren de alta velocidad que enlace Los Ángeles con San Diego. ¿Cuántos nuevos empleos crearía el proyecto? Una vez que se consideran los efectos secundarios, la respuesta es ninguno. El gobierno o debe utilizar impuestos o se endeuda para financiar el proyecto. Impuestos por el monto de \$50 mil millones reducirán el gasto del consumidor y el ahorro privado, destruyendo por lo tanto tal cantidad de empleos como el gasto del gobierno pretende crear. Por otra parte, si el proyecto es financiado con deuda, el préstamo incrementará las tasas de interés y disminuirá en \$50 mil millones la inversión privada y los gastos en consumo. Como es el caso de las barreras al comercio, el resultado es la reasignación de empleos, no la creación de puestos de trabajo. ¿Esto significa que no se debe implementar el proyecto? No necesariamente. Pero si quiere decir que la justificación debe venir de los beneficios provistos por el tren de alta velocidad antes que los beneficios ilusorios de una expansión del empleo.

Notas

[1] Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, (1776; Cannan's ed., Chicago: University of Chicago Press, 1976), p. 477.

[2] Henry Hazlitt, *Economics in One Lesson*, (New Rochelle: Arlington House, 1979), p. 103.

[3] Assar Lindbeck, *The Political Economy of the New Left, 1970* (New York: Harper and Row, 1972), p. 39.

Traducido por el Dr. Enrique Ampuero del Instituto Ecuatoriano de Economía Política.