

Robert P. Murphy



GUÍA POLÍTICAMENTE INCORRECTA DEL CAPITALISMO

A part of the bestselling P. I. G. series

Edición española comentada por Juan Ramón Rallo
y prologada por Carlos Rodríguez Braun

Usted pensaba que lo sabía todo
sobre euros y céntimos pero...

¿Sabía que...?

- El capitalismo derrota al racismo, mejora el medio ambiente y es esencial para una sociedad libre
- Las importaciones baratas no destruyen empleo
- Los multimillonarios ayudaron a los pobres (más de lo que el gobierno ha hecho nunca)
- Los 80 no fueron una década avariciosa
- Los atletas merecen sus altos salarios
- El capitalismo no causó la Gran Depresión, y el New Deal no la remedió



I NN I S F R EE

La Guía Políticamente Incorrecta del

CAPITALISMO

Dedico este libro a mi padre,
cuya suscripción al *Conservative Chronicle*
y su afición por escuchar a Rush Limbaugh
me hicieron interesarme por
el capitalismo de libre mercado.

CONTENIDOS

Cuestionario: ¿Es usted un cerdo capitalista?

Capítulo 1: CAPITALISMO, BENEFICIOS Y EMPRENDEDORES

¿Y a todo esto, qué es el capitalismo?
Laissez Faire vs. Regulación
¿Libres para morir de hambre?
Producción en masa para las masas
Planificación central vs. «Anarquía» de la producción
¡Ganamos la guerra fría!, ¿verdad?

Capítulo 2: EL PRECIO JUSTO (POR DEFINICIÓN)

Los precios son señales
El gran escándalo de la industria petrolera
Quedarse sin gasolina...
Control del alquiler (o Cómo destruir un vecindario)

Capítulo 3: DAÑOS LABORALES

¡Los jugadores de béisbol cobran más que los profesores! ¿Y nuestras prioridades?
Incluso los malos directores ejecutivos merecen su gran sueldo
No son necesarias leyes contra el trabajo infantil
El salario mínimo (o Cómo crear desempleo)
Los sindicatos perjudican a los trabajadores
¡Dame un respiro!

Capítulo 4: CONTRA LAS LEYES ANTIDISCRIMINACIÓN

La «multa racista» del libre mercado
La discriminación es mala para el negocio
El cliente «discriminador»
La propiedad privada y la libertad de asociación
No hay nada «positivo» en la discriminación positiva
¿Todo marcha sobre ruedas?

- Capítulo 5: ESCLAVITUD: ¿PRODUCTO DEL CAPITALISMO O DEL GOBIERNO?**
El gobierno protege la esclavitud
La esclavitud estaba en decadencia antes de la intervención estatal
Esclavitud: Inmoral, sí, ¡además de ineficiente!
El creciente precio de los esclavos
Si la esclavitud era tan ineficiente, ¿por qué existió?
- Capítulo 6: CÓMO EL CAPITALISMO SALVARÁ EL MEDIO AMBIENTE**
Rinocerontes contra vacas
¿Conservación para quién?
Ese problema lo resolveremos cuando llegue el momento
La última apuesta: las bombas de Ehrlich
¿Reciclar o malgastar?
La contaminación del gobierno activista
- Capítulo 7: GARANTIZAR LA SEGURIDAD: ¿MERCADO O GRAN HERMANO?**
Siempre hay un sacrificio...
La seguridad del mercado
Los reguladores: los terceros garantes
¿Hay un médico en la casa?
Seguridad: Llevarla a las calles
Buenas intenciones con consecuencias mortales
- Capítulo 8: SALDANDO DEUDAS**
El déficit no provoca inflación
El déficit desplaza la inversión privada
Subir los impuestos no es «responsable»
¿Castigando a nuestros nietos?
El récord de Reagan
El presupuesto de Clinton
- Capítulo 9: EL DINERO Y LA BANCA**
El trueque es bárbaro
Nadie inventó el dinero
Somos del gobierno y venimos a ayudar
Imprimir más dinero hace subir los precios
Banca Elemental
Banca arriesgada
- Capítulo 10: LOS PROBLEMAS CRECEN**
El ciclo económico: cortesía del gobierno
El «progresista» Herbert Hoover
El New Deal no solucionó la Depresión
¿Nos sacó la Segunda Guerra Mundial de la Depresión?
El todo no es la suma de las partes
Un centavo (del gobierno) gastado es dinero ahorrado
- Capítulo 11: PAN Y CIRCO: PROGRAMAS POPULARES DEL GOBIERNO**
La NASA: Innecesariamente peligrosa
El espacio exterior: ¿Demasiado grande para el sector privado?
Capitalistas: ¿Solo por un euro?

La guerra de Lyndon B. Johnson contra los contribuyentes.
Sacrosanta Seguridad Social

Capítulo 12: GESTIONAR EL GOBIERNO COMO UN NEGOCIO

Beneficios versus Burocracia
Amtrak
Perder la cabeza por un mal servicio
Empresas públicas
El gobierno en un aprieto

Capítulo 13: CONFIAR AL FBI LA APLICACIÓN DE LAS LEYES ANTIMONOPOLIO

El mito de los capitalistas sin escrúpulos
El caso infame de Standard Oil
Contra el antimonopolio
El caso de Microsoft

Capítulo 14: LA GUERRA DE LOS COMERCIOS

Los aranceles son impuestos para los estadounidenses
¿Proteger los empleos?
Sabiduría clásica
Desenmascarando al déficit
El déficit comercial: Siga el dinero

Capítulo 15: HACER DINERO EN LA ALDEA GLOBAL

Producir una crisis
¿La externalización destruye empleos?
La externalización enriquece a Estados Unidos
El sector de la alta tecnología: Otra crisis falsa
La exportación de capital es una idea capital
Somos del gobierno mundial y venimos a ayudar

Capítulo 16: LA CLASE INVERSORA: EN OTRAS PALABRAS, USTED Y YO

Intereses: cuanto antes, mejor
La importancia de los intermediarios
El especulador previsor
Los Futuros y otros derivados: A cada uno según su capacidad...
Los tiburones de la empresa perdida

Doce pasos para entender el libre mercado

Agradecimientos

Notas

Índice

¿ES USTED UN CERDO CAPITALISTA? ¡HAGA ESTE CUESTIONARIO Y DESCÚBRALO!

1. **¿Cuánto debería cobrar un trabajador?**
 - a. Dependiendo de lo importante que sea su trabajo para la sociedad.
 - b. Lo suficiente para mantener a su familia
 - c. Lo justo para que no deje su empleo.

2. **¿Cuánto debería cobrar un negocio por sus productos?**
 - a. Lo justo para cubrir los gastos
 - b. Lo suficiente para mantener una alta tasa de empleo en la industria.
 - c. Lo máximo posible.

3. **Si usted fuese un fabricante de coches, ¿Cuántas muertes al año debería provocar su producto?**
 - a. Ninguna, por supuesto.
 - b. Evidentemente, las mínimas: el objetivo es hacer del coche el medio de transporte más seguro.
 - c. El número de muertes con el que más dinero gane su empresa.

4. **Usted quiere contratar a una recepcionista. Una candidata es eficiente y la otra es guapísima. ¿A cuál elegiría?**
 - a. A la eficiente.
 - b. A la guapísima.
 - c. Contrataría a la guapísima si atrae tantos clientes como para compensar su ineficiencia, si no contrataría a la eficiente.

5. **¿Qué opina de la publicidad?**
 - a. Es una forma empresarial insidiosa para lavar el cerebro y así satisfacer nuestros instintos más básicos y nuestros prejuicios.
 - b. A veces es bastante ingeniosa, sobre todo en la *Super Bowl*, pero suele ser tediosa y banal.
 - c. Puede ser una forma fabulosa para aumentar las ventas, siempre que esté bien orientada a una audiencia determinada.

Si usted ha contestado c) a tres de las preguntas anteriores, probablemente sea un cerdo capitalista. Y si lo es, gruña sin miedo, porque a nuestro parecer es mejor para todos tener más cerdos capitalistas y menos puercos burócratas.

Capítulo Uno

CAPITALISMO, BENEFICIOS Y EMPRENDEDORES

Hoy en día todo el mundo tiene una agenda. Las feministas piden «mismo sueldo por el mismo trabajo». Los ecologistas quieren salvar la Tierra de los estragos de la industria. Los sociólogos quieren reconstruir la sociedad sobre cimientos «racionales». Los biólogos quieren promover la biodiversidad y desarrollar fuentes de energía alternativas. Los grupos de defensa del consumidor quieren mejorar la seguridad en el consumo. Los moralistas censuran la comercialización. Los luditas añoran la sociedad agraria del pasado. A pesar de sus diferencias, todos estos grupos comparten una pasión: *desprecian* el capitalismo.

¿Y a todo esto, qué es el capitalismo?

El capitalismo es el sistema en el cual la gente es libre para usar su propiedad privada sin que nadie intervenga. Por eso también se le conoce como el sistema de libre empresa (o de libre mercado), porque da a la gente la libertad de elección: libertad para elegir su empleo, libertad para elegir vender sus productos al precio que quiera y libertad para elegir los productos al mejor precio.

En Estados Unidos, muchos damos por sentado el capitalismo, pero bajo un gobierno socialista o en un sistema tribal, los empleos son asignados por las autoridades. En las economías dirigidas, los precios pueden estar fijados y quizá se impongan cuotas de importación y exportación. En muchos países socialistas no hay derecho a la propiedad privada: el Estado es dueño de todo (o puede confiscarlo) en beneficio del «pueblo».

¿Sabía que...

- La palabra capitalismo fue originariamente un insulto marxista?
- Ningún sistema económico ha tenido tanto éxito al elevar continuamente los estándares de vida como el capitalismo?
- Los beneficios son la prueba de que se utilizan los recursos de forma eficiente?

Laissez Faire versus Regulación

Por supuesto, el sistema «capitalista» de Estados Unidos es diferente del sistema «capitalista» de, pongamos, Noruega. Y, por este motivo, actualmente el sistema capitalista

estadounidense es muy diferente de como lo era en 1900. Un país puede tener propiedad privada y permitir cierta libertad económica, pero también puede cercarlas con firmes regulaciones gubernamentales.

**Un libro que Ud.
no debe leer**

Caos Planeado, de Ludwig von Mises; Irving-on-Hudson, NY: Foundation for Economic Education, 1947.

Muchos críticos modernos del capitalismo temen la libertad; temen las consecuencias que pueden derivarse de que la gente decida sus asuntos económicos y el mercado no regulado siga su curso. Creen que los reguladores y burócratas saben más que los ciudadanos sobre sus acuerdos voluntarios. Para mostrar que estos temores no tienen fundamento, examinaremos en este libro el capitalismo «puro», aunque no exista en dicha forma actualmente.

¿Libres para morir de hambre?

Los críticos del capitalismo concederán: «Sí, en una economía de mercado los trabajadores tienen “libertad para elegir” su empleo. Pero, ¿y qué? Los trabajadores están a merced de los empleadores».

Pero mejor estar a merced de un empleador en un libre mercado —en el que pueden elegir, el empleador tiene competencia, y lo peor que puede hacer es dejar de pagar al empleado— que estar a merced de un burócrata del Estado, que tomará decisiones por el trabajador con la sombra del gobierno tras él. Las implicaciones políticas —no solo las económicas— de un libre mercado frente a una economía socialista son obvias, tanto es así que estos días son una vergüenza para los enemigos del libre mercado.

Sí, una madre soltera sin ahorros tendrá que soportar carros y carretas de su libidinoso jefe por el bien de sus hijos. Pero si la situación le sobrepasa, siempre puede dejar su trabajo. Por el contrario, en un sistema socialista, los únicos recursos del ciudadano insatisfecho son dejar el país (si es que le está permitido), o empezar una revolución. Así que, ¿de quién abusan más, del trabajador bajo el sistema capitalista o del camarada bajo el sistema socialista? ¿Debemos asumir que los poderosos en un sistema capitalista son malos, mientras que los poderosos son benevolentes en otros sistemas?

Producción en masa para las masas

Una objeción al capitalismo es que explota a los pobres para servir los intereses de los ricos. Históricamente, ha sucedido todo lo contrario. En los presuntos viejos días dorados de la Europa medieval (idealizados por pensadores como John Ruskin y Hilaire Belloc), la gran mayoría del pueblo o trabajaban duro en el campo o trabajaban en un oficio firmemente regulado por un gremio. Mientras tanto, la élite aristocrática prácticamente monopolizaba los bienes de lujo.

Todo esto cambió tras el auge del capitalismo moderno. Más que intentar atraer unos pocos clientes ricos, los emergentes grandes hombres de negocios intentaron satisfacer las

Lo que dijo un capitalista

«Si el capitalismo no hubiese existido nunca, los humanitarios honestos habrían luchado por inventarlo. Pero cuando ves a hombres luchar por eludir su existencia, por deformar su naturaleza y por destruir sus restos —puede estar seguro de que cualquiera que sean sus motivos, el amor por el hombre no es uno de ellos».

Ayn Rand, *Capitalismo: El Ideal Desconocido*

necesidades de la nueva y pudiente clase trabajadora. Después de todo, es estúpido construir

una fábrica a no ser que planees tener cientos o miles de clientes. La enorme expansión en la producción permitió a más y más familias el lujo de permitir que sus hijos se alejasen de la mano de obra. Durante esta «horrible» transición hacia la era del capitalismo, la mortalidad infantil cayó en picado y la esperanza de vida aumentó. El trabajador medio bajo el capitalismo era (y es) increíblemente rico en comparación con los reyes del período feudal (excepto quizá en términos de castillos per cápita).

Planificación central versus la «anarquía» de la producción

Aparte del «hecho» de que daña a los pobres, la otra gran objeción al capitalismo es que es supuestamente caótico. Después de todo, en una economía de mercado nadie está «al mando» de la producción de coches, y nadie asegura que se fabriquen los pañales suficientes para los recién nacidos. El caos aparente, o la falta de fiabilidad, del capitalismo laissez-faire parece hacerse más evidente en periodos de recesión, cuando los desempleados ansían trabajar y los consumidores están ávidos de sus productos, pero el sistema capitalista parece fallar a todos. ¿No sería mucho más sensato que un grupo de expertos diseñen planes (con una proyección de no más de un lustro) para determinar de forma racional el uso más eficiente de recursos y trabajadores?

Esto falla en dos importantes aspectos. En primer lugar, es imposible que una autoridad central planifique una economía. Las nuevas tecnologías (si los emprendedores tuviesen la libertad para crear nuevas tecnologías), cambios en los gustos de los consumidores (si estos fuesen libres para seguir sus gustos), y las innumerables variables que pueden afectar a la producción, distribución y consumo de todo producto, desde periódicos hasta cortacéspedes a

Un libro que no debes leer
How the West Grew Rich, de
Nathan Rosenberg; Nueva
York; Basic Books, 1986.

escala nacional o internacional, son algo que simplemente «no se pueden controlar» del modo en que los planificadores socialistas quieren.

En segundo lugar, la parcialidad de la planificación no comprende el papel del beneficio y la pérdida en una economía de mercado. Lejos de ser arbitrario, el «balance final» de una empresa indica si el emprendedor hace lo que es sensato: si los consumidores quieren su producto y si él está usando sus recursos de la mejor forma posible. Los costes de la empresa son precios en sí mismos, y están influidos por las ofertas de otros productores que compiten por el uso de sus mismos recursos.

Los efectos del libre mercado no son para nada arbitrarios. Cada vez que gastas tres dólares en tomates, estás «votando» en última instancia para que alguna de las escasas tierras de cultivo del país se destine a la producción de tomate. Con los fumadores ocurre algo similar, «votan» para destinar parte de la tierra a la plantación de tabaco. Cuando un negocio tiene que cerrar porque ya no es rentable, lo que significa en realidad es que los consumidores dieron una valoración inferior de la que dieron a *otros* productos que otros empresarios fabricaron con los mismos materiales. Si un negocio obtiene muchos beneficios, es el indicador del mercado de que está usando sus recursos de una forma más eficiente que la competencia.

¡Ganamos la guerra fría!, ¿verdad?

A finales del siglo XIX y principios del XX, los socialistas podían haber tenido una excusa para pensar que la planificación estatal tenía más sentido que la libertad económica. Después

Paul Samuelson, Profeta

Paul Samuelson, Nobel de Economía, en sus textos tremendamente populares de introducción a dicha ciencia, declaró en 1989: «la economía soviética es una prueba de que, al contrario de lo que muchos escépticos pensaron antes, una economía llevada por socialistas puede funcionar e incluso prosperar».¹

de todo, muchos de ellos no habían estado nunca en un país comunista y muchos académicos de economía pensaban como ellos. Creían que «en principio» un grupo de planificadores centrales, usando técnicas de modelos matemáticos abstractos, podía supervisar una economía de forma más racional y equitativa que las espontáneas fuerzas del mercado. En los primeros años de la revolución bolchevique, muchos de sus mejores y más brillantes profesores de universidad pensaron que el «experimento soviético» había demostrado que — si estaban dispuestos a liquidar o encarcelar a unos pocos disidentes, reaccionarios y demás aguafiestas— un autócrata dictatorial podría conseguir unas tasas de crecimiento fantásticas para su país en relación con los occidentales demócratas indecisos. Es más, este dictador haría la vida económica más «justa» e «igualitaria» distribuyendo los ingresos de los ricos entre los pobres.

Llevar su Desprecio como una Medalla de Honor

El término «capitalismo» en realidad no es apropiado; «propietarismo» sería más acertado. Karl Marx usó «capitalismo» para decir que en un sistema de propiedad privada, solo los «capitalistas» se beneficiarían (mientras que el socialismo sirve a *toda* la sociedad). Como el economista y liberal clásico Ludwig von Mises explica:

El sistema capitalista fue denominado «capitalismo» no por un amigo del sistema, sino por un individuo que lo consideraba el peor de los sistemas históricos, el mayor mal que le ha ocurrido a la humanidad. Ese hombre era Karl Marx. Sin embargo, no hay razón para rechazar el término de Marx, porque describe claramente la fuente de las grandes mejoras sociales conseguidas por el capitalismo. Esas mejoras son el resultado de la acumulación de capital; se basan en el hecho de que la gente, como norma, no consume todo lo que produce, sino que ahorran —e invierten— parte de ello.²

Con el paso de los años, las excusas para creer en el socialismo desaparecieron, pero la fe en él no. Sin embargo, era innegable que las masas en Estados Unidos vivían mejor bajo el capitalismo de lo que lo hacían las masas en la Unión Soviética bajo el comunismo; todo esto si dejamos de lado a los más de sesenta millones de ciudadanos que el politólogo R. J. Rummel cree que el gobierno soviético asesinó entre 1917 y 1987.

Aun así, tras la caída del Muro de Berlín, los defectos del socialismo eran demasiado obvios como para ignorarlos. Incluso los líderes de la China comunista anunciaron más medidas a favor de los mercados, aceptando la inevitable realidad de que el capitalismo es el único sistema que funciona.

Con este claro hecho empírico, seguro que los líderes de opinión en Occidente alababan la economía de mercado, ¿verdad? Por supuesto que no. Aun cuando la quiebra del socialismo es evidente para todos, la élite intelectual desprecia el capitalismo. Para ellos, prácticamente todo mal social es culpa del capitalismo, y la solución siempre implica dar más dinero y poder al gobierno.

En este libro, analizaré algunas de las distorsiones más populares y las mentiras más descaradas que hay detrás del extendido odio al capitalismo. Veremos que, al contrario de las creencias de los críticos, un sistema basado en la propiedad privada y en el incentivo del beneficio conlleva que la gente haga no solo lo mejor para sí misma, sino

Un libro que no debes leer
Capitalism and the Historians,
de Friedrich Hayek; University
of Chicago Press, 1954.

Lo que dijo un capitalista

«El capitalismo está en su salsa en un ambiente no capitalista. Los criptoempresarios son los verdaderos revolucionarios en un país Comunista».

Eric Hoffer, *Reflections on the Human Condition*.

también para la sociedad. (Adam Smith apodó «la mano invisible» a este mecanismo). Y cuando el gobierno interviene en el mercado, no solo pisotea la libertad y los derechos individuales, sino también en ocasiones daña a la gente a la que supuestamente dice estar ayudando.

Capítulo Dos

EL PRECIO JUSTO (POR DEFINICIÓN)

Cuando un vendedor ambulante duplica el precio de sus paraguas en los días de lluvia está respondiendo racionalmente ante unas circunstancias cambiantes. Y, como veremos en este capítulo, todos nos beneficiamos de esta subida, que él cree que el mercado soportará.

Los precios son señales

Lo esencial que conviene recordar sobre el capitalismo de libre mercado es que es un sistema de intercambio voluntario: el comprador y el vendedor acuerdan un intercambio porque creen que será beneficiará para ambos.

Y el precio de mercado es el equilibrio entre cuán ansioso está usted por comprar algo y cuán dispuesto está el vendedor a vendérselo. Si un producto tiene un precio elevado, es porque es escaso; si tiene un precio bajo, es porque lo hay «a patadas». En resumen, el precio de mercado no es arbitrario. Por ejemplo, dado que un Mercedes-Benz es caro, si usted es un consumidor, querrá asegurarse de que todas sus otras necesidades están cubiertas antes de soltar un montón de dinero por un coche de lujo. Del mismo modo, si usted es un fabricante, los precios del mercado le dirán qué bienes tiene que producir. Así que, por ejemplo, si usted es un cultivador de manzanas y el precio de la manzana es de 10 céntimos el kilo, sabrá que o necesitará cultivar un montón de manzanas para satisfacer la demanda de fruta barata o diversificar en una cosecha diferente que los consumidores valoren más. Cuando el gobierno interfiere en los precios, influye en la habilidad de los hombres libres para tomar decisiones económicas inteligentes del mismo modo que si interfiriese en las líneas telefónicas, el correo electrónico u otros medios de comunicación.

¿Sabía que...

- Los beneficios de las grandes petroleras son justos?
- El control de alquileres perjudica a los pobres?
- Cuando el gobierno regula los precios provoca escasez?

El gran escándalo de la industria petrolera

Un libro que no debe leer

Rent Control: Myths and Realities—International Evidence of the Effects of Rent Control in Six countries de Walter Block, Milton Friedman, Friedrich A. Von Hayek, Basil Kalymon, Edgar O. Olsen, eds.; Vancouver: Fraser Institute, 1981.

El último clamor sobre el control de precios tiene que ver con el «excesivo» beneficio de las empresas petroleras. Muchos estadounidenses se quedaron pasmados, comprensiblemente, por la subida repentina del precio del combustible a mediados de la pasada década y consideraron que las ganancias de las petroleras no eran justas (en especial bajo una economía mediocre). Aunque los precios acabaron bajando, los expertos y los políticos no pararon de sugerir un impuesto sobre las ganancias imprevistas de las compañías petroleras o incluso un control total de los precios. Justifican estas propuestas alegando que el gobierno federal tiene que proteger de las monstruosas multinacionales petroleras a los ciudadanos que dependen de sus coches.

Pero tenemos que preguntar si esta «explicación» tiene algún sentido. Si la subida fuese

causada enteramente por la avaricia de los magnates del petróleo y la indefensión de los consumidores, ¿por qué no fueron tan avaros los magnates ni tan dependientes los conductores cuando los precios estaban bajos? Casualmente, la avaricia de las petroleras y la dependencia de los conductores no cambiaron mucho entre 2004 y 2005. Lo que ha cambiado es la oferta y la demanda.

A medida que más países reforman sus instituciones encauzándolas hacia el libre mercado y experimentan un gran crecimiento económico, su demanda de petróleo aumenta. La agitación en Oriente Próximo —y, por poco tiempo, los huracanes que devastaron la costa del golfo de América— provocó interrupciones en el suministro y el temor a más interrupciones futuras.

Lo que dijo un capitalista

«El precio de un monopolio es en cada ocasión el más alto que se puede obtener. El precio natural, o el precio de libre competencia, por el contrario, es el más bajo que se puede tomar, no de hecho en cada ocasión sino sobre un tiempo considerable. El uno es en cada ocasión el más alto que se puede exprimir a los compradores, o el que, se supone, van a consentir pagar: el otro es el más bajo que los vendedores generalmente pueden permitirse aceptar, y al mismo tiempo continuar sus negocios».

Adam Smith, *La riqueza de las naciones*

Todos estos factores se combinaron en 2005 y 2006 para elevar el precio del petróleo. El precio fue un mero reflejo de la realidad económica. Gravar unas «ganancias imprevistas» no arreglará un oleoducto dañado por saboteadores iraquíes. De hecho provocará exactamente lo contrario. ¿Por qué una empresa petrolera se gastaría millones de dólares en proteger y reparar su cadena de suministro si el gobierno va a gravarle sus beneficios?

Las petroleras llevan en el negocio mucho tiempo. Al contrario que los peluqueros o los vendedores de perritos calientes, los jefes de la industria petrolera realizan inversiones —en la perforación, el equipo, la exploración y en otra docena de cosas— que pueden tardar décadas en pagar. Ellos justifican sus inversiones haciendo predicciones sobre el futuro precio del petróleo. Cuando los precios son altos, sí, las petroleras tendrán cuantiosos beneficios porque su infraestructura ya está preparada. Pero estos períodos de bonanza compensan los primeros años de «pérdidas» cuando la empresa soltó mucho dinero para preparar una operación. Si los críticos piensan que los magnates del petróleo cobran demasiado, deberían pues fundar sus propias compañías, comprar sus propios pozos petrolíferos, hacer sus propias perforaciones en el suelo, montar sus propias refinerías, y después vender el producto resultante por menos del «injusto» precio actual.

Quedarse sin gasolina

Mientras que el control de precios le ahorre quizá algo de dinero en el surtidor, le costará tiempo y dinero en forma de escasez, largas colas de espera, y quizás racionamiento, porque

no será rentable ya para las petroleras llevar combustible hasta su gasolinera más cercana. Esto ocurría en Iraq, donde muchos motoristas esperaban horas en la cola para llenar sus depósitos, porque (siguiendo una tradición de Saddam Hussein) el gobierno iraquí hace cumplir un precio ridículamente bajo para la gasolina en «beneficio» de sus ciudadanos.

Un libro que no debe leer

The Age of Oil: The Mythology, History, and Future of the World's Most Controversial Resource de Leonardo Maugeri; Westport, CT: Praeger, 2006

Quizás lo que mejor ilustre la relación entre el control de precios y la escasez es la crisis de la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo) durante los años 70. Los países de la OPEP restringieron la producción para aumentar los precios. Como respuesta, la administración Nixon promulgó el control de precio sobre la gasolina. El resultado fue largas colas en las gasolineras de todo el país. En lugar de dejar que el precio de mercado permitiese a los consumidores elegir libremente sobre cuánto estaban dispuestos a pagar por la gasolina, o cuán dispuestos estaban a depender del transporte público, el gobierno se vio obligado a inventar leyes arbitrarias para racionar el suministro, llegando incluso a declarar que solo los vehículos con una matrícula específica podían repostar un día concreto. Es importante subrayar que las colas en las gasolineras no fueron debidas a la OPEP, sino a la administración Nixon. El día en que los controles se levantaron, la gente pudo comprar todo el combustible que quiso, donde quiso.

El control sobre los precios no es malo solamente cuando se aplica sobre del petróleo y la gasolina, sino en todo momento. De hecho, aplicado a las viviendas, significa que los pobres son expulsados del mercado.

Un libro que no debe leer

Cornerstone of Liberty: Property Rights in 21st-Century America de Timothy Sandefur; Washington DC: Cato Institute, 2006.

Control del alquiler (o Cómo destruir un vecindario)

Algunos políticos todavía piensan que la intervención del gobierno en los alquileres ayudará a los inquilinos pobres. Pero los hechos de la vida económica han demostrado que se equivocan una y otra vez.

El efecto secundario más inmediato, o la consecuencia no prevista, del control del alquiler es la escasez de viviendas. Cuando un gobierno hace que los alquileres se abaraten artificialmente, provoca que los inquilinos prefieran alquilar (al contrario de lo que sucedería con un precio más alto en el mercado) y que los caseros pongan en alquiler menos pisos (de los que pondrían con un precio más alto en el mercado). *Voilà!* El control del alquiler provoca una instantánea escasez de viviendas.

Las leyes de control del alquiler provocan una escasez de vivienda tanto a corto como a largo plazo. Este último caso es el más sencillo de entender: si un grupo de inversores está considerando la posibilidad de comprar un terreno inmobiliario en Manhattan y gastarse millones en levantar un complejo de rascacielos, seguro que se marca una grandísima diferencia si les dejamos que cobren por cada apartamento lo que estipula el mercado en lugar de que el gobierno limite el alquiler mensual a una cantidad «asequible». Las leyes de control del alquiler paralizan la habilidad de una ciudad para controlar el crecimiento a largo plazo, porque pocos empresarios querrán construir apartamentos que solo pueden alquilarse a un precio más bajo que el de los mercados. Así que la creciente población se queda atascada con miles de viviendas vacías.

Además de este efecto a largo plazo, hay además una *inmediata* reducción de las viviendas disponibles tras la imposición del control del alquiler. Al principio esto parece que es contraintuitivo: si se construyese un edificio, por ejemplo, de 100 viviendas, ¿no garantizaría entonces el control del alquiler que 100 familias se librasen de la avaricia de 100 caseros?

No necesariamente. Un principio fundamental de la economía es que la gente toma decisiones «al margen». En este contexto, el principio nos advierte de la posibilidad de que el casero decida alquilar menos viviendas con ese precio limitado y artificial. Hay todo tipo de gastos y riesgos que un casero debe asumir cuando alquila un piso, y si el gobierno reduce los beneficios (alquiler mensual), los caseros se involucrarán menos. Esto es obvio si tenemos en

cuenta los alquileres de habitaciones, en los que el casero alquila parte de su casa a un inquilino. Valdrá la pena mientras el inquilino pueda pagar 500 € mensuales de alquiler. Pero si la ley solo le permite cobrar al casero 100 € al mes, probablemente el casero querrá dejar la habitación vacía y reservada para las visitas, los hijos que vuelven de la universidad o para usarla como trastero. Así que aunque los controles legales no destruyen físicamente la habitación, sí la dejan fuera del mercado de alquileres. En otras palabras, la intervención sobre el precio del alquiler mensual no solo desalienta la provisión de viviendas *nuevas* sino que también reduce la de casas *viejas*.

Desafortunadamente la historia no termina ahí. Además de la escasez de viviendas, el control de los arrendamientos tiene aún más consecuencias insidiosas. No solo hay menos viviendas disponibles, sino que la calidad de las que sí lo están se resiente mucho, porque si los caseros no pueden cobrar el precio de mercado, ahorrarán en detalles con tal de mantener un cierto beneficio; o se lo venderán a alguien que sí pueda pagar esos detalles.

Lo que dijo un capitalista

« No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero, la que nos lleva a procurarnos nuestra comida, sino el cuidado que prestan a sus intereses... Solo el mendigo depende principalmente de la benevolencia de sus conciudadanos».

Adam Smith, *La riqueza de las naciones*

Como el control de alquileres anima a los caseros a recortar en gastos de mantenimiento, los pisos no estarán pintados tan a menudo, los grafitis no se borrarán tan rápido, y las lavadoras/secadoras de los sótanos no serán reemplazadas cuando se rompan. Con el control de alquileres el mercado no penalizará al casero por un mal mantenimiento, ya que habrá una larga cola de inquilinos potenciales. Así que este control no elimina sino que crea caseros indeseables, que, en un sistema de mercado tendrían que competir por atraer y mantener a sus inquilinos.

Irónicamente, otra consecuencia del control de alquileres es que crea otra carga sobre las minorías, inmigrantes y otros grupos «desaventajados». Ya que los caseros ya no pueden vender al mejor postor, se usarán otros criterios para satisfacer la demanda de viviendas. El casero podrá pedir una carta de referencia, un recibo de la última nómina, un recibo bancario, etc. El casero tendrá también un incentivo obvio para alquilar el piso a amigos o «buena gente» que hable su idioma y que vaya a su misma Iglesia. Para entrar en algunos pisos, no es suficiente para el inmigrante vietnamita, que acaba de llegar y apenas habla el idioma, con jurar y perjurar que pagará religiosamente. Bajo el control de los alquileres, tienes que conocer a «alguien» para entrar en tan codiciados pisos. Una vez más, esto no se debe meramente a la naturaleza humana. Cualquiera con dinero puede entrar en Mediamarkt y comprar una televisión de plasma. Esto no ocurre así con los pisos de alquiler intervenido, porque hay mucha más demanda que viviendas disponibles.

Para añadir más leña al fuego, las leyes de control de alquileres no cumplen su supuesto propósito porque la gente *sigue* pagando el máximo por pisos de gran calidad. Con el tiempo, los empresarios encontrarán la forma de incumplir la legislación. Por ejemplo, un casero puede hacer que su política solo sea tratar a través de grandes agencias. (Esto es, alguien que llegue y le diga «Creo que tiene un piso vacante en el 10D desde que la señora Green murió la semana pasada, y estaré encantado de pagarle lo que ella le pagaba» y que vaya a hablar con su agencia). Las agencias pueden cobrarle el alquiler de varios meses a cambio de localizar pisos para sus clientes. De estos honorarios, los agentes darán una parte al casero por tener el piso en su agencia. Así pues, el control de alquileres fomenta posibilidades de todo tipo, en las que el alquiler legalmente fijado se suplementa con otro tipo de honorarios. En otras palabras, si le encantó el cártel de la OPEP, el del control de alquileres le encantará.

Un libro que no debe leer

Economics in One Lesson de Henry Hazlitt; Nueva York: Harper & Brothers, 1946



Capítulo Tres

DAÑOS LABORALES

Sabemos que la oferta y la demanda establecen los precios de los radios y de los conos de helado. Pero, ¿sabía que la oferta y la demanda también establecen sueldos? Lo que usted cobra por una hora de trabajo es lo que usted cobra por su «producto» —su trabajo— del mismo modo en que el precio de un perrito caliente es lo que le cobra el vendedor por su mercancía.

¡Los jugadores de béisbol cobran más que los profesores! ¿Y nuestras prioridades?

Cada vez que una estrella del deporte se queja de su sueldo, siempre leemos comentarios sobre el horrible sistema de valores de Estados Unidos. ¿Dónde están nuestras prioridades cuando un profesor de matemáticas de instituto cobra 40.000 € al año por formar a las nuevas generaciones, y un bocazas egoísta gana 2 millones de dólares por lanzar una pelotita blanca a gran velocidad?

Pero el libre mercado no estipula los precios de acuerdo con el valor moral. Imagínese que alguien dice: «¡Este país es una vergüenza! Una Biblia cuesta 5 € pero una Nintendo GameCube tiene un precio sesenta veces mayor. ¿Y nuestras prioridades?» Creo que todos vemos en esto una manera un tanto absurda de calcular el valor moral de dos productos, y por eso nadie diría algo así. Pero el mismo principio tiene algo de sentido por los que respecta al precio de trabajo.

Habitualmente, los economistas ilustran este concepto con la llamada paradoja agua-diamante, que dice algo así: Por lo que respecta a su valor de uso, el agua es necesaria para la vida, mientras que los diamantes son un mero lujo. Pero en lo que concierne a su valor de intercambio, el agua no vale prácticamente nada y los diamantes son muy codiciados.

Los economistas tienen una regla para explicar esta paradoja: los bienes se valoran de acuerdo con su *utilidad marginal*. En otras palabras, no escogemos entre *toda* el agua del mundo y *todos* los diamantes del mundo. Si lo hiciésemos, escogeríamos el agua antes que los diamantes, obviamente. Si me llevase tu botella de agua, sería muy fácil para ti reemplazarla cogiendo otra de la nevera o bebiendo agua del grifo. Pero si me llevase tu anillo de diamantes, más me valdría salir corriendo.

Economía simplificada

Utilidad marginal: La utilidad marginal de un bien o un servicio es la cantidad de satisfacción — utilidad— que usted obtiene cada vez que consume una unidad. Si tiene mucha sed, la utilidad marginal de su primer vaso de agua será mucho mayor que la del tercero o el cuarto, porque su sed disminuye tras el primero.

¿Sabía que...

- Los salarios de los deportistas profesionales es justo?
- Dar a los ejecutivos una indemnización cuantiosa tiene sentido?
- Los sindicatos perjudican a los trabajadores?
- La ley sobre el salario mínimo provoca desempleo?

El mismo principio se aplica para los precios de varios tipos de trabajo. Es cierto que si tuviésemos que escoger entre *todos* los profesores de instituto y *todos* los jugadores profesionales de béisbol, valoraríamos más a los primeros. Pero este principio no se cumple con el valor del trabajo de *un* profesor y el de *un* deportista profesional. Es bastante sencillo sustituir a un profesor de matemáticas, porque hay muchos candidatos que cumplen con los requisitos si hay una vacante. Por el contrario, hay muy pocas personas que puedan hacer un strike a más de 100 km/h incluso con

años de entrenamiento.

Hay todavía más incongruencias en los argumentos de quienes se quejan sobre los salarios de los deportistas profesionales: ¿No paran los marxistas de recordarnos que, en una sociedad justa, los trabajadores reciben el «producto total» por su trabajo? Si los Chicago Bulls

«De los tipos que te trajeron el fin de semana...»

El tremendo incremento en la productividad humana (posible gracias a la innovación e inversión capitalista) ha dado a los trabajadores occidentales semanas laborales más cortas, mejores condiciones laborales y más beneficios generosos que nunca antes haya disfrutado. Antes del capitalismo, nadie se preocupó de las herramientas ergonómicamente diseñadas.

contratan a Michael Jordan y ganan 25 millones de euros anuales (por la mayor venta de entradas, beneficios de publicidad, etc.), ¿por qué no debería cobrar Jordan en consecuencia? Pedir arbitrariamente que cobre menos significa únicamente que más cantidad del valor del trabajo de Michael Jordan irá para los peces gordos de los Bulls.

Incluso los malos CEOs merecen un pastón

Las críticas más razonables del libre mercado no se oponen a las grandes compensaciones en sí mismas: si un nuevo ejecutivo innovador llega a la empresa y es capaz de disminuir costes y dinamitar las ventas, está completamente justificado que la junta de accionistas le recompense con millones de euros. Después de todo, la razón por la que los CEOs reciben grandes salarios

es porque se espera de ellos grandes beneficios. ¿Pero qué hay de esos casos sonados de CEOs incompetentes, que dejan a su empresa en números rojos y aún así reciben millones después de ser despedidos?

Antes de analizar estos casos tan extraños, pensemos en uno más sencillo. Suponga que Philip Morris decide desarrollar un cigarro sin tabaco. Claro está que un producto tan novedoso necesitará mucho marketing y una publicidad explosiva para que funcione. Para conseguirlo, Philip Morris contrata los servicios de una agencia de publicidad, invirtiendo cientos de miles de euros en anuncios para la televisión y radio, y estrategias comerciales. A pesar de todos los esfuerzos, el producto fracasa y Philip Morris tiene que dejarlo después de tan solo tres semanas. Por último, imagínese que Philip va a la agencia de publicidad y les dice: «Devuélvanme mi dinero. Les contraté para que elevasen las ventas de mi producto y ustedes no lo han conseguido. Ya que han hecho un mal trabajo, no debería pagarle un mísero

Salarios de los atletas profesionales 2005-2006

Tiger Woods	90 millones €
Michael Schumacher	58 millones €
Phil Mickelson	45 millones €
Michael Jordan	32 millones €
Kobe Bryant	31 millones €
Shaquille O'Neal	30 millones €*
Valentino Rossi	30 millones €
Alex Rodríguez	29 millones €
Carson Palmer	28 millones €
David Beckham	27 millones €
Tom Brady	26 millones €
LeBron James	26 millones €
Ronaldinho	26 millones €
Derek Jeter	25 millones €
Maria Sharapova	19 millones €
Michelle Wie	17 millones €
Serena Williams	10 millones €
Annika Sorenstam	8 millones €
Venus Williams	7 millones €

Todas las cifras incluyen contratos publicitarios

***O'Neal recibe el mayor sueldo de la NBA; Bryant lo supera por los contratos publicitarios**

Fuente: Forbes

céntimo».

Naturalmente la agencia de publicidad se reiría de Philip Morris y le remitiría al contrato, que no garantiza nada ni ofrece reembolso ante un supuesto fracaso comercial. Pero llevemos este análisis un paso más allá: ¿Por qué la agencia insistiría en un contrato así? ¿No debería la agencia aceptar el cobro solamente si la campaña publicitaria tiene éxito? ¿Acaso no confían en sus capacidades?

Pensándolo bien, la respuesta es bastante simple. El negocio de la publicidad es increíblemente incierto. Si a las agencias solo se les pagase un porcentaje de los beneficios netos de las campañas exitosas, no trabajarían con productos de riesgo o inciertos (o solo lo harían previo acuerdo de un gran porcentaje). Dados los diferentes incentivos y el relativo control sobre el destino del producto, las empresas suelen preferir pagar una suma fija a las agencias publicitarias (al igual que pagan unos honorarios fijos a los trabajadores de una línea de montaje) y soportar los riesgos por sí mismos. Si el producto es un éxito absoluto, la empresa recoge los beneficios; si es un fracaso, la empresa pierde el dinero invertido en anuncios y todo lo demás.

Los mismos principios se aplican cuando los accionistas contratan a un CEO. Muy distinto del trabajo rutinario del típico directivo, la tarea del CEO implica a menudo innovación, pero sobre todo audacia. Si los pasos para darle el giro a una empresa y hacer que gane millones de euros fuesen «obvios», ninguna empresa tendría problemas. Cuando un nuevo CEO aterriza con un plan ambicioso, sabe que el fracaso es completamente posible. Si los accionistas le dijese «Te pagaremos 20 millones de euros si tienes éxito, pero no te pagaremos nada si fracasas», no sería una oferta nada atractiva. Esto ocurre porque el tipo de personas a las que se escoge para liderar grandes empresas pueden lograr con facilidad cientos de miles de euros, sino millones, por su asesoría o ofreciendo otros servicios menos glamurosos que los de ser CEO.

Nadie se opone a que una empresa automovilística le diga a sus trabajadores de la línea de montaje «Os pagaremos 50.000 € (el sueldo base y 5.000 € de prima) si nuestros coches se venden muy bien, pero os pagaremos solo 45.000 € (sin prima) si perdemos dinero». Aunque se haga lo mismo con los CEOs —con unas cifras más elevadas, por supuesto, porque su éxito puede traer a la empresa grandes beneficios— el principio no deja de ser escandaloso.

Lo que dijo un capitalista

«No existe tal cosa como un cerebro colectivo».

Ayn Rand, Capitalismo: El ideal desconocido

No son necesarias leyes contra el trabajo infantil

Otro ejemplo típico de confusión económica en la mente de muchas personas es la diferencia entre correlación y causalidad.

Por ejemplo, que el nivel de vida para los trabajadores haya mejorado al mismo tiempo que las intervenciones gubernamentales se han multiplicado hace pensar a la gente que los sindicatos y las regulaciones gubernamentales son la fuente del progreso, en gran medida porque los sindicatos, el gobierno y la gente que los apoya no para de repetírnoslo. Pero de hecho, el triunfo del capitalismo es lo que ha mejorado el nivel de vida y las condiciones laborales (los capitalistas están tan ocupados trabajando e invirtiendo que no tienen tiempo para hacer una reverencia).

Quizá el mejor ejemplo de confusión entre correlación y causalidad es el trabajo infantil. Sí, los niños trabajaron en fábricas bajo condiciones dickensianas en, bueno, los tiempos de Charles

Lo que dijo un capitalista

«Cada trabajador tiene una gran cantidad de su trabajo para disponer más allá de lo que tiene ocasión; y con todos los trabajadores en la misma situación, puede cambiar una gran cantidad de bienes... por el precio de una gran cantidad de los otros. [Y] una abundancia general se difunde por todas las clases de la sociedad».

Adam Smith, *La riqueza de las naciones*

Dickens. Hoy en día, esta práctica es ilegal en los países «avanzados». De ahí que mucha gente asuma que el gobierno intervino y libró a las futuras generaciones de niños de la mugre y miseria que hubieran vivido trabajando como una pieza más de la máquina capitalista.

¿Pero tiene este análisis algún sentido? Si se legalizase el trabajo infantil mañana, ¿enviaría a su hijo de 8 años a la fábrica para que trajese a casa unos 200 € extra al mes (después de impuestos)? Por supuesto que no. Si un país se vuelve tan rico que es «obvio» que los niños no necesitan trabajar, sus padres no necesitan elegir a políticos que les digan esto. Y si un país no es tan rico —como la realidad que se vive en muchas regiones del mundo— entonces las prohibiciones del gobierno obligarán a que los niños se

inmiscuyan en actividades ilegales (como la prostitución) para que sus familias no se mueran de hambre. Los gobiernos no crean riqueza simplemente aprobando leyes; si un solo hombre tiene que mantener a su familia, necesita productividad, no leyes.

Hay otros dos pormenores en el asunto del trabajo infantil. En primer lugar, los sindicatos estuvieron históricamente entre aquéllos que pidieron con insistencia restricciones al trabajo infantil, pero sus motivos distaban de ser benevolentes, como veremos más adelante. La preocupación por sus propios cheques más que por la pobreza infantil conducía su agitación.

En segundo lugar, todo el experimento anterior no tuvo ningún sentido, como quizá usted haya descubierto: Incluso aunque el gobierno legalizase el trabajo infantil, no enviaría a su hijo de ocho años a trabajar todo el día porque el gobierno ya tiene derechos sobre la jornada de su hijo. A saber, el gobierno insiste en que usted ponga a su hijo a trabajar aprendiendo a leer, escribir y hacer cálculos (y esquivar balas, en muchas escuelas públicas). Así que no es cierto, después de todo, que el gobierno haya liberado a sus hijos del trabajo duro y les deje retozar en los columpios. No, en lugar de eso, el gobierno los lleva en autobús a programas colectivos de trabajo y es muy rencoroso cuando los padres intentan abandonar este programa, como en el caso del *homeschooling*.

Un libro que no debe leer

The Strike Threat System de William Hutt; Nueva York: Arlington House, 1973.

El salario mínimo (o Cómo crear desempleo)

El ejemplo más claro de distinción entre retórica y realidad en la legislación laboral es el sueldo mínimo. De acuerdo con sus defensores, el sueldo mínimo ha salvado a miles de trabajadores de la indigencia. Si el gobierno no hubiese intervenido y establecido un sueldo mínimo «civilizado», los empleadores caprichosos se habrían superado los unos a los otros en una carrera hasta tocar fondo. Los desafortunados trabajadores de baja calificación no tendrían alternativa (tienen que comer, al fin y al cabo) y por lo tanto se verían obligados a aceptar las migajas que les ofreciesen.

Hay muchas otras equivocaciones desde este típico punto de vista y es difícil saber por dónde comenzar. En primer lugar, ¿por qué no todos los trabajadores perciben el salario mínimo?

Una paradoja sobre prioridades

La mismísima gente que nos recuerda una y otra vez que los ingresos de una persona no es la medida para saber su valor intrínseco son los mismos que se quejan sobre las «prioridades» de este país en cuanto a los salarios. Pero si ya hemos acordado que el salario de una persona no indica el valor molar o la importancia social, ¿por qué un profesor (o una enfermera, un bombero...) tienen que cobrar más que un atleta profesional?

¿Por qué, por ejemplo, los codiciosos hospitales no se confabulan para mantener los sueldos de sus neurocirujanos muy bajos? ¿Por qué los socios de una empresa no hacen lo mismo con sus jóvenes colegas?

La respuesta evidente es que la competencia evitaría este resultado absurdo. Si a los trabajadores de una industria se les pagase significativamente menos de lo que están aportando al balance final —lo que los economistas llaman ingreso del producto marginal— entonces alguien de fuera obtendría cuantiosos beneficios introduciéndose en el negocio y contratando a algunos de estos trabajadores ofreciéndoles

un sueldo más alto. El proceso continuaría hasta que los trabajadores cobrasen lo que se merecen.

No hay nada peculiar con los trabajadores altamente cualificados en esta historia. La lógica se aplica tanto a vendedores de hamburguesas como a ingenieros de software. Por supuesto, la mayoría de los que solicitan trabajo en McDonald's son mucho menos productivos que los ingenieros de software y por eso cobran mucho menos en el mercado libre.

¿Qué pasa si el gobierno decide imponer un sueldo mínimo de 5 €/hora y castiga a cualquiera que intente contratar a un trabajador por 3 €/hora? ¿Decidirían las empresas patear por dicha diferencia y perder 2 €/hora por el trabajador en cuestión? Claro que no. La empresa despedirá trabajadores hasta que los que permanezcan sean los más productivos. Así que, ¿cómo ayuda esto a los adolescentes sin experiencia?

Los sindicatos perjudican al trabajador

Las leyes de salario mínimo y otras leyes «pro-empleo» no pueden hacer que los trabajadores sean más productivos y de hecho acaban perjudicándoles. El sindicalismo de «taller cerrado» reduce los incentivos de los empresarios para contratar nuevos empleados e impide así que los trabajadores sin experiencia ni siquiera puedan conseguir trabajos de baja categoría que los capacite para trabajos de mayor nivel. Incluso para aquellos trabajadores que son ayudados por los sindicatos reduciendo la competencia laboral, esto es a costa de otros trabajadores. Por el contrario, una creciente oleada de inversión capitalista en una economía de libre mercado crea más empleo y mejores condiciones laborales para todos.

En un libre mercado puro, todavía habría un papel para los sindicatos, al igual que en un libre mercado todavía hay un papel para los agentes o los gestores que ayudan a sus clientes a encontrar trabajo y negociar sus contratos. No son siempre necesarios (¿cada cuánto necesitas a un agente o gestor?) pero ciertamente tienen un rol importante en ciertos negocios.

Un libro que no debe leer

Out of Work: Unemployment and Government in Twentieth-Century America de Richard Vedder y Lowell Gallaway; Nueva York: New York University Press, 1997.

En un libre mercado un sindicato nacional puede ayudar, por ejemplo, a un carpintero a mudarse de Nueva York a California, si su papel fuese ayudarlo a encontrar trabajos que encajen con su experiencia profesional. Por ventajas como esta, los carpinteros pagarían encantados una cuota por pertenecer a dicho sindicato, mientras que muchas empresas constructoras, propietarios de viviendas y otros empleadores pagarían encantados salarios más altos a este sindicato de carpinteros si ya hubieran tenido buenas experiencias con ellos en el pasado.

Desafortunadamente, este tipo de relación de mutuo beneficio no es una buena descripción de la experiencia sindical estadounidense. Con un guiño del gobierno federal, los sindicatos consiguieron «resultados» para sus miembros del mismo modo que un capo de la mafia cuida de su familia, mediante amenazas y violencia.

Lo que dijo un capitalista

«El [C]apitalismo es el único sistema que funciona de un modo que recompensa la racionalidad y castiga todas las formas de irracionalidad... Es el capitalismo el que ha dado a la humanidad sus primeros pasos hacia la libertad y a un modo de vida racional. Es el capitalismo el que ha roto las barreras raciales y nacionales, a través del libre comercio. Es el capitalismo el que ha abolido la servidumbre y la esclavitud en todos los países civilizados del mundo».

Ayn Rand, *La virtud del egoísmo*

¿Cómo actúa el típico sindicato? El sindicato va a una empresa —a una fábrica, pongamos— con miembros potenciales y lanza una campaña de información errónea, diciéndoles a los empleados lo explotados y mal pagados que están. Todo lo que estos empleados ignorantes tienen que hacer, les dicen, es votar al sindicato para recibir, sin ningún quebradero de cabeza, aumentos, beneficios médicos, más vacaciones, etc. Estos regalitos en modo alguno forzarán despidos ni dejarán a la empresa en desventaja competitiva; simplemente provendrán de los beneficios que los accionistas se están

llevando. Ahora, durante este proceso, la Dirección no puede decir a los empleados que subir un 5 % el salario requerirá recortar las horas extra, hacerlo es una amenaza implícita e ilegal ante la ley laboral de E.E.U.U.

Para continuar nuestra historia, ahora supongamos que un 85 % de los trabajadores quieren unirse al sindicato. ¿Qué pasa entonces? Seguramente el 85 % se una al sindicato, el otro 15 % permanezca independiente y la empresa pueda entonces decidir si quiere tratar con el antiguo grupo como una sola entidad o si quiere despedir a los nuevos trabajadores sindicados y contratar reemplazos independientes, ¿verdad? Después de todo, los empresarios deben disponer de los mismos derechos de asociación que los empleados y el sindicato no posee la fábrica ni el dinero de los accionistas... ¿verdad?

En realidad, esto no funciona así. En la legislación vigente, nuestra hipotética empresa se sindicaría y el 15 % que se opuso tendría que unirse al sindicato en contra de su voluntad o buscarse otro empleo. Más adelante, si el sindicato ve que a la dirección no se amolda lo suficiente a sus peticiones, podría organizar una huelga. Y si la empresa intentase contratar a sustitutos durante la huelga, puede que los sindicalistas golpeen literalmente a estos «esquirolas» cuando estos pobres diablitos sólo intentaban entrar en la fábrica y trabajar.

¡Dame un respiro!

Un libro que no debe leer

Freedom in the Workplace: The Untold Story of Merit Shop Construction's Crusade against Compulsory Trade Unionism de Samuel Cook; Washington DC: Regnery, 2005.

Al escuchar a los abogados sindicales explicarlo, usted pensaría que en un libre mercado puro, los trabajadores no tendrían comida, descansos, vacaciones, baja por enfermedad ni (mientras están

allí) baños en el lugar de trabajo. Evidentemente esto no es cierto. Al igual que los empresarios tienen que ofrecer sueldos competitivos para atraer a los trabajadores con experiencia, también tienen que ofrecer otros beneficios para retener a los trabajadores productivos. Si ciertos detalles—como tener un baño— son «obvios», en el sentido de que los trabajadores estarían dispuestos a reducirse un poco el sueldo para financiar el beneficio que supone, entonces el empresario no necesita a un sindicato o al gobierno para decirle que tome esa decisión que maximizará los beneficios. Y si cierto beneficio *no es* rentable —es decir, que los trabajadores preferirían privarse de tal beneficio antes de reducir su salario lo suficiente para financiarlo— ¡obligar al empresario a proporcionarlo solo perjudica a los trabajadores!

En resumen, los sindicatos pueden conseguir beneficios para sus miembros. Pero esto no se consigue —como sí que se conseguiría en un verdadero libre mercado — con recortes voluntarios o mejorando la productividad. Más bien, los sindicatos consiguen sus metas por la fuerza, ejercida directamente por los matones del sindicato o por la creación de monopolios *de facto* y vetos sobre los derechos de los empresarios para contratar a determinados trabajadores (bajo sindicación obligatoria), o por el poder del gobierno actuando en nombre del sindicato. Ya que estas amenazas y huelgas de trabajo no hacen a los trabajadores más productivos, los sindicatos solo consiguen sus objetivos a expensas del resto de la sociedad.

Capítulo Cuatro

CONTRA LAS LEYES ANTIDISCRIMINACIÓN

A los autoproclamados representantes de los grupos «oprimidos» les encanta culpar al libre mercado de todas las «desigualdades» de la sociedad moderna. Si no fuese por la intervención benevolente del gobierno, dice esta gente, los negros seguirían usando fuentes de agua separadas y las mujeres solo podrían trabajar de enfermeras y maestras. Sin embargo, como con otros mitos del capitalismo, veremos que la situación real es precisamente la contraria: el mercado posee poderosos incentivos para que los empresarios tomen decisiones objetivas basadas en el mérito, mientras que las agencias gubernamentales no tienen esas limitaciones.

La «multa racista» del libre mercado

Tenemos que dejar claro a qué nos referimos con discriminación cuando decimos que es mala. En su sentido más literal, la *discriminación* es inevitable y buena. Un empresario debe ser «discriminador» en el sentido en que debe contratar a gente trabajadora, con conocimientos, talento, de confianza, etc.

Pero incluso la discriminación basada en el sexo, la raza u otros rasgos «superficiales» es a menudo aceptada como algo normal. Pongamos de ejemplo la galardonada película *The Hours*, en la que uno de los personajes es la escritora Virginia Woolf. Ahora supongamos que Dustin Hoffman hubiese ido a las audiciones para ese personaje (un papel finalmente interpretó Nicole Kidman). Incluso aunque Hoffman hubiese aportado su interpretación de mujer en *Tootsie* como prueba para apoyar su audición para Virginia Woolf, no hay duda que el director de casting habría rechazado a Hoffman, sin importar sus dotes artísticas, simplemente porque su sexo habría sido un factor más importante.

Nadie se queja de este tipo de discriminación.

Tomemos otro caso: El 12,5% de la población de Estados Unidos es negra, pero cerca del 77% de los jugadores de la NBA lo son. ¿Es esto una prueba evidente de parcialidad racial en el proceso de selección de los jugadores profesionales de baloncesto? Una vez más es evidente que no.

¿A qué nos referimos entonces cuando hablamos de discriminación en el mercado laboral?

Quizá usted piense que queremos decir «prejuicio» —o más concretamente, intolerancia— pero eso tampoco es necesariamente cierto. Por ejemplo, es probable que la difunta Marge Schott, controvertida propietaria de los Cincinnati Reds, fuese, a pesar de intentar demostrar lo contrario, una verdadera racista y seguidora de Adolf Hitler, como muchos de sus comentarios parecían indicar. Sin embargo, a pesar de sus descripciones peyorativas de los empleados Eric Davis y Dave Parker, es de suponer que Schott no dejaba que su pose racista influyese en sus decisiones de contratación ni en los salarios —después de todo, los jugadores negros estaban entre las estrellas del equipo, y los Reds ganaron las Series Mundiales cinco años después de que Schott fuese nombrada presidenta y CEO. Sus políticas salariales y de contratación se centraban más en los éxitos sobre el campo y el libro de contabilidad.

¿Sabía que...

- El libre mercado castiga la discriminación?
- La diferencia salarial entre sexos es un mito?
- La verdadera discriminación viene de la mano de gobiernos y sindicatos?

Nos preocupamos de la discriminación laboral cuando un empresario contrata, rechaza, asciende o despide a alguien no por su desempeño o potencial, sino por su raza, sexo y demás características irrelevantes.

Y aquí es donde el libre mercado proporciona la mejor solución. Si los empresarios toman decisiones salariales y de contratación basadas en criterios irrelevantes para el éxito empresarial, el libre mercado los castiga. Un empresario que renuncia a contratar, vender, o relacionarse comercialmente con negros, hispanos, judíos, mujeres, católicos o cualquier otro grupo se estaría perjudicando a sí mismo, limitando su mercado y reduciendo su propia fuente de talento y por tanto de gerentes y trabajadores productivos.

La discriminación es mala para el negocio

Concretemos. Si un empresario tiene una vacante en la que se cobran 50.000 €, y el candidato cristiano crearía 51.000 € de beneficios para la empresa mientras que el candidato musulmán crearía 55.000 €, discriminar a este último por su credo le costaría al empresario 4.000 € de beneficios potenciales (el empresario ganaría 1.000 € si contratase al cristiano y 5.000 € si contratase al musulmán). No se requiere de ningún inspector del gobierno o agencia supervisora: por definición, la discriminación se «multa» automáticamente en el libre mercado.

Un libro que no debes leer
The State against Blacks, de Walter Williams; Nueva York, McGraw-Hill, 1984.

cristiano crearía 51.000 € de beneficios para la empresa mientras que el candidato musulmán crearía 55.000 €, discriminar a este último por su credo le costaría al empresario 4.000 € de beneficios potenciales (el empresario ganaría 1.000 € si contratase al cristiano y 5.000 € si contratase al musulmán). No se requiere de

Además, el libre mercado no solo localiza la discriminación allá donde tiene lugar, sino que el importe de la «multa» es también directamente proporcional al grado de discriminación. Si un empresario contrata a su sobrino para pintar su tienda, a pesar de que otro joven podría hacerle el mismo trabajo por 50 € menos, su nepotismo le costará 50 €. Pero si el empresario contrata a su sobrino para crear la página web de la empresa y una campaña de marketing — en vez de subcontratar a verdaderos profesionales—la decisión de «dejarlo en familia» le saldrá mucho más cara.

En resumidas cuentas, los empresarios son libres para discriminar en el libre mercado, pero desde luego esta discriminación no sale gratis.

El cliente «discriminador»

Los empresarios pagan un precio cuando contratan gente basándose en criterios diferentes a la productividad. Pero, ¿podría el empresario obtener beneficios atendiendo a los prejuicios que tienen sus *clientes*? Por ejemplo, si el dueño de un restaurante sabe que muchos de sus clientes se quejarían si les sirviese una camarera negra, y que sus prejuicios les llevarían a irse a otro sitio, lo más beneficioso (si no teme los juicios o las multas gubernamentales) para él sería contratar a una mujer blanca menos cualificada para el puesto.

Un libro que no debes leer
Capitalism: the Cure for Racism, de Georage Reisman; Escuela Jefferson de Filosofía, Psicología y Economía, 1992.

Pero en casos así el libre mercado (sin multas del gobierno de por medio) sigue castigando la discriminación, solo que esta vez es el *cliente* quien pagan la «multa racista»: el cliente paga un extra (en forma de servicio de inferior calidad) para que le sirva una camarera blanca que hace peor su trabajo que una candidata negra mejor cualificada.

En realidad no hay nada misterioso o intrínsecamente censurable en este proceso *per se*. La gente paga por lo que quiere continuamente. La gente paga más por un espectáculo de

Broadway que por un espectáculo de un teatro local recién estrenado, y pagan más por que les sirva un chuletón de primera un personal extremadamente educado y bien vestido que por que les prepare una hamburguesa un adolescente con un delantal grasiento. En estos contextos, tener «gusto discriminatorio» es loable.

Un patrocinador ofrecerá a George Carlin muchísimo más dinero que, digamos, al destrozandías de Leo Gallagher, y la explicación evidente es que el público pagaría más por ver una comedia de aquel. No hay nada «objetivo» en esta preferencia y de hecho muchos fans de Gallagher la considerarían injusta. Del mismo modo, no podemos negar que parte del éxito financiero de Angelina Jolie, Jennifer Lopez y Nicole Kidman se debe a su belleza; estas mujeres ganan muchísimo más dinero que el que ganarían si fuesen horriblemente desfiguradas. ¿Y esto supone discriminación contra cantantes y actrices feas?

Probablemente muchos responderían: «Sí, en cierto modo, pero no nos referimos a eso cuando decimos estar en contra de la discriminación». Seguramente a lo que se refiere la gente con «discriminación», en el sentido peyorativo del término, es a actuar sobre una preferencia que el crítico no posee por sí mismo. En resumen, mucha gente no quiere ver películas con protagonistas feos y por eso no se oponen a la obvia «parcialidad» de Hollywood a favor de la gente guapa. Pero por otro lado, mucha gente no cree que les importe (o al menos quieren ser gente que piensa que no les importa) que les sirva un cristiano o un musulmán, y no tienen problema en votar por políticos que prometen prohibir este tipo de preferencia.

Discriminación positiva en la granja

«Todos los animales son iguales, pero algunos son más iguales que otros».

George Orwell, *Rebelión en la granja*

La propiedad privada y la libertad de asociación

Los mandatos del gobierno que intentan frenar la «discriminación» subrayan una contradicción en el escenario político estadounidense. Por un lado, la gente es supuestamente libre para formar cualquier asociación que deseen, sin intimidaciones gubernamentales. De este modo, si un racista solo tiene amigos blancos e invita solo a blancos a cenar, la gran mayoría de estadounidenses pensaría que aunque es una persona censurable, no debería ser multado (mucho menos encarcelado) por su acciones ni tampoco una orden judicial debería obligarle a invitar a negros a cenar. «Después de todo», alguien podría decir, «este tío es el dueño de su casa y puede elegir a sus propios amigos y a quién quiere invitar a cenar siempre y cuando no causen escándalos. Sí, es un gilipollas, pero no es un delito ser gilipollas».

Cuando se trata de negocios racistas las cosas son bien distintas.

Aquí la gran mayoría de estadounidenses no cree que una persona tenga derecho a contratar únicamente a blancos. La mayoría de los estadounidenses cree que el gobierno puede multarlo y que un tribunal puede obligarlo a contratar a negros. Incluso aunque él puede pensar que posee los bienes raíces y otras propiedades asociados con su negocio, nuestro racista hipotético está totalmente equivocado; en efecto, toda la comunidad posee su propiedad y se espera de él que actúe conforma al sentido de justicia racial de la comunidad.

No hay nada «positivo» en la discriminación positiva

Uno de los remedios propuestos para la discriminación racial y sexual es la «discriminación positiva», según la cual los trabajadores deben esforzarse en asegurar que las minorías y mujeres cualificadas sean tenidas en cuenta en los procesos de selección y los ascensos. Los partidarios de la discriminación positiva la distinguen rápidamente de las cuotas —la ley no

obliga a que una empresa escoja a un candidato negro no cualificado para un puesto, solo exige que la empresa se esfuerce en comprobar que no hay un candidato negro igualmente cualificados antes de contratar al blanco. Sin embargo, a pesar de la redacción oficial de los estatutos, la experiencia ha mostrado que la forma más sencilla para una empresa de demostrar su compromiso con la discriminación positiva (evitando así los juzgados) es contratar en proporción a la mezcla racial de los alrededores. Así pues, el esfuerzo entusiasta por aliviar antiguas injusticias ha llevado a la institucionalización de la verdadera discriminación racial y sexual.

El mito de la diferencia salarial entre sexos

No hay diferencia salarial entre sexos en el libre mercado. Estas diferencias en los salarios existentes entre hombres y mujeres son resultado de otros factores, como experiencia, estudios, etc. Cuantos más buenos factores haya, más desaparece esa diferencia. De hecho, según Thomas Sowell, con ajustar el estado civil se podría eliminar esta diferencia en ciertos campos. Sowell encuentra que académicas que «nunca se casaron» cobran más que hombres en la misma situación. Aunque quizá sea cierto que los papeles tradicionales del matrimonio (el hombre trae el dinero y la mujer es la madre y ama de casa) favorecen a la carrera de los hombres antes que a las madres, no es culpa del capitalismo. No está mal si usted cree que un puesto en el mercado laboral es más importante que criar y cuidar de una familia y una casa.

Irónicamente, la discriminación positiva perjudica a los mismos grupos que supuestamente debería ayudar. Para empezar, cada vez que un negro u otra minoría protegida son ascendidos o contratados, los hoscos hombres blancos que fueron descartados pueden echarle la culpa a la discriminación positiva, incluso aunque la decisión fuese meramente meritocrática. Más grave todavía, por «romper las barreras», la discriminación positiva reanima a los grupos históricamente «desfavorecidos» para que fracasen. Como explica Thomas Sowell:

Es significativo que el 90% de los estudiantes blancos del ITM (Instituto Tecnológico de Massachusetts) saque notas más altas en matemáticas que la media de los estudiantes negros del ITM. Un porcentaje considerablemente mayor de estudiantes negros no termina sus estudios en el ITM, y aquellos que se gradúan tienen unas medias sustancialmente más bajas.

Lo trágico es que esta pérdida de tiempo —una cuarta parte de los estudiantes negros no se gradúa en el ITM— es totalmente innecesario. El estudiante medio negro del ITM está muy por encima de la media nacional en matemáticas. Simplemente, no está en el nivel estratosférico de otros estudiantes del ITM.

En muchas facultades, universidades o institutos tecnológicos, estos mismos alumnos negros estarían en la lista del decano.

Resumiendo, estudiantes negros con altas posibilidades de éxito son artificialmente enviados al fracaso por no escoger la universidad adecuada. Esto no es una particularidad del ITM. Esto es un fenómeno nacional entre las escuelas de élite, que están más interesadas en tener un vistoso archivo con personas de cada grupo que éstas paguen el precio que tienen que pagar.

Todo el mundo paga un precio muy alto por esta manía académica. Los estudiantes de las minorías desfavorecidas pagan el precio más alto. Los asiáticos, afortunadamente, no son considerados una «minoría».²

Basta con decir que el problema no está en los daltónicos test que calculan las posibilidades de éxito de un estudiante en una materia, sino con la preocupación por el color en los criterios de admisión que emparejan inadecuadamente a estudiantes y escuelas.

¿Entonces, todo marcha sobre ruedas?

Naturalmente, un lector que esté totalmente convencido de la prevalencia de la discriminación racial y sexual injusta encontrará absurdo el análisis de este capítulo, porque parece (intenta) refutar razonablemente algo que es muy evidente para cualquiera que tenga ojos. Pero el problema no está en los argumentos expuestos anteriormente. Por desgracia, ni los Estados Unidos ni ningún otro país tienen un mercado laboral totalmente libre, y por eso no podemos contar con las fuerzas del mercado para acabar con la discriminación injusta que tanto molesta a la gente.

Sigue siendo un misterio por qué los izquierdistas confían en el gobierno para que reforme una sociedad injusta. Al fin y al cabo, cualquier prejuicio albergado por la sociedad se verá reflejado en el gobierno que elija. La única diferencia es que los burócratas no se enfrentan a los mismos castigos del libre mercado que los empresarios (o los consumidores) por seguir sus prejuicios. (Del mismo modo, los sobornos y otros tipos de corrupción son mucho más peligrosos en el gobierno que en el sector privado, porque los accionistas tienen muchos más incentivos para detectar el derroche, el fraude y el abuso que los congresistas).

De hecho, las decisiones laborales más horribles e «injustas» de la historia —como la persecución de académicos durante la Revolución Cultural china o las leyes de Núremberg de la Alemania nazi— han ocurrido en manos de los gobiernos. El presidente Mao y Adolf Hitler tomaron esas decisiones porque los perversos incentivos del control estatal les protegía del daño monumental que causaban. En cambio, sin importar cuán perjudicioso pudiese ser, Bill Gates nunca despediría a sus expertos en desarrollo de software porque tuviesen puntos de vista políticos distintos o fuesen de origen semita; esas decisiones le costarían demasiado. Y si quisiese satisfacer dichos prejuicios, tendría que pagar un precio excesivo cuando a la competencia les llovieran las solicitudes de talentosos judíos y conservadores desarrolladores de software. Los gobiernos establecieron sistemas discriminatorios obvios como el apartheid en Sudáfrica o las leyes de Jim Crow en la época de la reconstrucción de Sudamérica.

Un libro que no debes leer
Reflections of an Affirmative Action Baby, de Stephen L. Carter; Nueva York: Basic Books, 1991.

Otro factor es el papel de los sindicatos. Cuando el gobierno da luz verde a la violencia sindical ya no tenemos un libre mercado, y ya no podemos confiar en que las fuerzas del mercado castiguen la discriminación. Por ejemplo, en un libre mercado puro una empresa constructora no tendría incentivos para preferir contratar a obreros blancos antes que a negros. Incluso si los obreros blancos en cuestión (por la razón que fuese) estuviesen más capacitados, los obreros negros se ofrecerían a trabajar por menos dinero, siendo más atractivos para el empresario, al menos en los trabajos menos cualificados. Los negros estarían en igualdad de condiciones con los blancos para encontrar empleo porque ellos podrían competir con su sueldo. Pero si los sindicatos (compuestos, pongamos el caso, en su mayoría por trabajadores blancos) pudiesen formar piquetes y moler a palos a cualquier «esquirol», entonces la constructora no tendrá más opción que contratar a obreros sindicalistas (y en este caso, predominantemente blancos). Los negros no sindicados podrían quedar apartados del mercado.

Partidarios de la Ley Davis Bacon de 1931

El congresista de Missouri John Cochran dijo «recibí muchas quejas en los últimos meses de constructoras sureñas que contrataban a mecánicos de color por un salario inferior y traían trabajadores del sur».

El congresista de Alabama Clayton Allgood se quejó: «Se ha hecho referencia a una constructora de Alabama que fue a Nueva York con trabajo de contrabando. Es un hecho. Esa constructora tiene trabajadores baratos de color que transporta, pone en cabinas y su trabajo compite con el trabajo de los blancos de todo el país».

El congresista de Georgia William Upshaw se quejo de la «superabundancia o gran conglomerado de trabajadores negros», que es un problema real «con el que te tienes que enfrentar en todas las comunidades».

El congresista de Nueva York Robert Bacon contestó: «Solo menciono el hecho porque era un hecho en este caso particular, pero habría sido igual si usted hubiese traído trabajadores mexicanos o trabajadores no sindicalistas de otro estado».

Otro congresista clamó contra el «trabajo fugaz», «barato» o «de importación barata». El presidente de la Federación Estadounidense de Trabajo, William Green, tradujo lo que significan estas palabras cuando dijo: «se busca el trabajo de color para desmoralizar el salario medio».³

Esto no son meras especulaciones. La Ley Davis Bacon de 1931 exige que en los contratos de construcción financiados por el gobierno federal se paguen los «salarios preponderantes de la zona». La ley era aparentemente proempleo, pero muchos cínicos la vieron como una forma de alejar las subvenciones de las manos de obreros negros. En efecto, la ley prohibió que los trabajadores negros enviaran ofertas bajas a los concursos de construcción federales, adjudicando por tanto los contratos a los (más experimentados pero más caros) sindicatos de blancos sin que pareciese ser discriminatorio.

Un libro que no debes leer
Race and Culture: A World View, de Thomas Sowell;
Nueva York: Basic Books,
1994.

Las mujeres también son desproporcionadamente perjudicadas por la legislación «proempleo». Uno de los golpes maestros de Bill Clinton, la Ley de Permiso Familiar y Médico (en lo sucesivo, LPFM) de 1993, garantizó a los empleados hasta 12 semanas al año de permiso no remunerado para cuidar a un recién nacido, un cónyuge enfermo, un padre con problemas de salud, etc. El empresario tiene que conservar el puesto del trabajador o compensarle con uno similar cuando regrese. Además, aunque el permiso no es remunerado, el empleado sigue conservando beneficios como el seguro médico.

Pero, ¿qué consecuencias tiene esta ley en el mercado laboral? El efecto más evidente e inmediato sería una reducción del salario. Sin importar si es «lo correcto», seguramente nadie podrá negar que otorgar esta flexibilidad al trabajador es muy costoso para el empresario. Ya que una empresa no contrataría a un trabajador si prevé perder dinero con el contrato, ese coste extra (debido a la ley) se debe compensar con un salario más bajo.

Sin embargo, más allá de este efecto general, hay otro más sutil. Aunque el lenguaje del estatuto no diferencia entre hombres y mujeres —de acuerdo con la LPFM, los nuevos padres tienen los mismos derechos que las madres para cuidar de su bebé durante doce semanas— los empresarios saben que una joven casada que quiera optar a una vacante es más proclive, estadísticamente, a ejercer sus derechos legales unos pocos años después de comenzar a trabajar, en comparación con un soltero o un casado de mediana edad (ya que es menos probable que un hombre se tome este permiso para cuidar a su bebé). De este modo, esta ley bajó el salario de las mujeres en comparación con el de los hombres, y lo bajó todavía más en mujeres casadas jóvenes, porque la ley las convierte en potenciales responsabilidades financieras.

Existe un nombre para esto: es la ley de las consecuencias imprevistas, salvo que pensemos que las intenciones secretas de esta ley fuesen disuadir a las mujeres de casarse o tener hijos.

Capítulo cinco

ESCLAVITUD: ¿PRODUCTO DEL CAPITALISMO O DEL GOBIERNO?

Algunos lectores, la tesis del último capítulo —que el capitalismo de libre mercado es la solución a la discriminación racial y sexual— les parecerá ridícula. Después de todo, se preguntarán, ¿no era la esclavitud producto del capitalismo? Esta actitud la tipifica la siguiente cita de Jenny Wahl en la entrada sobre esclavitud de la enciclopedia *Economic History* :

La esclavitud es un fenómeno fundamentalmente económico. A lo largo de la historia, la esclavitud ha estado presente allá donde podían sacar provecho económicamente los poderosos. El ejemplo más característico es el sur de EE.UU. Casi 4 millones de esclavos con un valor de mercado cercano a los 4.000 millones de euros vivían en EE.UU. antes de la Guerra Civil. Los amos disfrutaban de una tasa de retorno sobre los esclavos comparable a las tasas de otros activos; los consumidores de algodón, las compañías de seguros y las industrias también se beneficiaban de la esclavitud.

También hay otras muchas afirmaciones que dicen que la esclavitud era económicamente eficiente; otro trabajo de acuerdo con esta tesis es *Time On the Cross: The Economics of American Negro Slavery* de Robert Willaim Fogel y Stanley L. Engerman.

El gobierno protege la esclavitud

A pesar de esta actitud típica, una inspección más en profundidad desvela una vez más la crítica injustificada al capitalismo, fue la intervención del gobierno la que apoyó esta «peculiar institución». Evidentemente, medidas como las Leyes de Esclavos Fugitivos (que datan, al menos, de 1793) se cobraron muchos impuestos que pagaron todos para devolver la «propiedad» de los pocos privilegiados propietarios de plantaciones; aquí, como en muchos otros casos, los productores políticamente influyentes consiguieron endosar los costes de sus operaciones comerciales (llevar una plantación de esclavos) al desventurado público.

Reclutar hombres para las patrullas de esclavos era otro mecanismo por el cual los gobiernos de los estados del sur hacían pagar los gastos de la esclavitud al pueblo llano (y así aliviaba la carga de los propietarios esclavistas). Como lo describió el economista Mark Thornton, «Los estatutos de la patrulla obligaban a participar en sus turnos a todos los hombres blancos... Si no participaban en las patrullas ni llevaban a cabo responsabilidades de organización, se impondrían una serie de multas en aumento»¹.

Un libro que no debe leer

The Real Lincoln: A New Look at Abraham Lincoln, His Agenda, and an Unnecessary War de Thomas DiLorenzo; Roseville, CA: Prima, 2002.

Leyes más sutiles restringiendo la manumisión (la práctica de liberar a los esclavos, normalmente legada en un testamento) y prohibiendo la educación de los esclavos también interfirieron en la operación de las fuerzas de mercado. La propia entrada de Wahl en la enciclopedia

¿Sabía que...?

- El gobierno apoyó la esclavitud.
- El libre mercado habría eliminado la esclavitud.
- La esclavitud empobreció a la mayoría de los blancos.

cita muchas otras interferencias en las fuerzas del mercado (sin llamarlas así), incluyendo las leyes que obligaban a los dueños de los esclavos a que una vez fuesen libres no tendrían que convertirse en una carga pública, o las que obligaban a los dueños a liberar a los esclavos fuera del estado, o las que requerían al esclavo a pagar una cuota, o las que evitaban que los esclavos se ofreciesen a otros (aunque esta última ley solía ignorarse).

La esclavitud estaba en decadencia antes de la intervención estatal

Irónicamente, la intervención del gobierno frenó a las fuerzas del mercado, que habrían eliminado gradual y pacíficamente la esclavitud. Como dijo Thornton, «Entre los censos de 1790 y 1800, el número de negros libres creció un 82 % y en los estados del sur del Atlántico, más de un 97 %... El número total de negros libres creció de un 8,5 % hasta casi un 16 % entre 1790 y 1810». Sin embargo, mientras los estados instituyeron las patrullas de esclavos y promulgaron las restricciones de la manumisión (en realidad tenía sentido económico para los dueños permitir que sus esclavos comprasen su libertad, así que la legislación proesclavitud actuó para desincentivarlo) y el movimiento por la liberación de los negros, «el crecimiento de la población negra libre descendió, cayó por debajo de la tasa de crecimiento de la población esclava y se redujo a un hilo en la década inmediatamente anterior a la guerra civil».

Esclavitud: Inmoral, sí, ¡pero también ineficiente!

La principal diferencia entre el trabajo libre y el de esclavo es que los libres tienen un incentivo para producir tanto como les sea posible. Por el contrario, el esclavo hará lo justo, lo mínimo, para evitar el castigo. Por esta razón, la esclavitud, como institución, es inferior a una economía basada en el trabajo libre –incluso desde el punto de vista de los no esclavos. En palabras de Ludwig von Mises:

El precio que el adquirente paga por el esclavo depende de los beneficios netos que se suponga el siervo pueda aportar... por lo mismo que el precio de una vaca es función de los ingresos netos que se espera producirá el animal. El propietario de esclavos no deriva de éstos renta peculiar alguna. No se lucra con específicos beneficios derivados de «explotar» al siervo, de no pagarle salario alguno. Quien pretenda manejar a los hombres como bestias sólo obtendrá de ellos actuaciones de índole animal. Pero, siendo las energías físicas de los seres humanos notablemente inferiores a las de los bueyes o caballos, y que el alimentar y vigilar a un hombre es mucho más costoso, en proporción al resultado conseguido, que el cuidar y atender ganado... Para obtener del trabajador servil realizaciones de condición humana, forzoso es ofrecerle incentivos de índole también humana.²

Y como señala Mises, el trabajo libre competitivo siempre generará mejores productos que el trabajo de esclavos, una economía de libre mercado siempre progresará mejor que una economía basada en la esclavitud, y ésta no puede competir en un mercado en el que se valora la calidad de los bienes.

Si tiene que ser esclavo... ¡mejor que lo sea del sector privado!

«Cuando ocasionalmente un dueño privado de esclavos [en el Sur de EE.UU. antes de la guerra] mataba a un esclavo... la esclavitud socialista en Europa del este asesinaba a millones de ciudadanos. Bajo la esclavitud privada, la salud y esperanza de vida del esclavo generalmente aumenta. En el Imperio Soviético los niveles de sanidad se deterioraron y la esperanza de vida descendió en las últimas décadas. El nivel de entrenamiento práctico y educación de los esclavos privados generalmente se incrementó. El de los esclavos socialistas cayó. La tasa de reproducción entre los esclavos privados era positiva. Entre la población de esclavos de Europa del este fue generalmente negativa».

¿Pero no se necesitó de la bondad del gobierno federal para liberar a los esclavos? Sí, pero solo porque otras ordenanzas del gobierno habían mantenido artificialmente la esclavitud en el sur prebélico. (Otro pequeño apunte: nótese que no se necesitó una sangrienta guerra civil fuera de Estados Unidos para liberar a los esclavos; la institución desapareció pacíficamente a medida que el capitalismo se extendía por el mundo).

Si la esclavitud fue tan rentable para los explotadores, entonces ¿por qué el Norte libre pudo aplastar al Sur esclavizador? ¿Por qué la flota de la Unión bloqueó el Sur y las fábricas del Norte produjeron de lejos mayores suministros para las tropas y no fue al revés? Es cierto que había ricos sureños y ciudades sureñas ricas, pero la economía de trabajo libre y su enfoque sobre la inversión productiva la convirtió en un titán comparado con el páramo rural del Sur, al igual que Europa y Estados Unidos son titanes económicos comparados con las grandes economías agricultoras del mundo.

Esta correlación entre esclavitud y (relativa) pobreza no se limita solo al Sur prebélico, también se muestra a lo largo de la historia mundial:

Tanto los defensores como los críticos radicales de la civilización occidental han intentado hacer ver que la institución de la esclavitud contribuyó enormemente en el desarrollo económico y cultural de Occidente.

Ninguna nación del Hemisferio occidental... utilizó pródigamente a tantos millones de esclavos como Brasil. Incluso cuando Brasil fue el último país en abolir la esclavitud en 1888, era todavía un país en desarrollo. Su posterior desarrollo industrial y comercial fue principalmente por el trabajo de inmigrantes europeos, que lograron un cambio más generalizado y duradero en dos generaciones que en siglos de esclavitud... En Europa los países del oeste fueron los primeros en abolir la esclavitud, y guiaron al continente y al mundo a la moderna Edad Industrial⁴.

El creciente precio de los esclavos

Aquellos que niegan que el libre mercado habría eliminado la esclavitud tienen una baza aparente a su favor: el valor de mercado de todos los esclavos en los Estados Unidos alcanzó su pico (superior incluso que el valor de los ferrocarriles, según algunos autores) justo antes de la Guerra Civil. Por consiguiente, ¿no es obvio que la esclavitud funcionaba bien, y que habría continuado indefinidamente si las tropas de la Unión no hubiesen intervenido?

En realidad, no. Primero, debemos reconocer que el creciente valor de mercado de los esclavos es totalmente consistente con la tesis de que la esclavitud era un sistema ineficiente que no habría durado mucho en un verdadero libre mercado. Cuando un economista dice que el trabajo forzado es ineficiente, siempre lo dice en comparación con el trabajo libre. La afirmación no es que la producción en el Sur podría haber sido mayor si todos los esclavos desapareciesen de repente o se muriesen, sino que sería mayor si todos ellos fuesen libres y se les permitiese vender de forma voluntaria su trabajo a los patrones que eligiesen.

Pasado el tiempo, con el descubrimiento de nuevas técnicas y la acumulación de más maquinaria y otros bienes de capital, la productividad del trabajo humano —tanto libre como

Un libro que no debe leer

Emancipating Slaves, Enslaving Free Men de Jeffrey Rogers Hummel; Peru, IL: Open court, 1996.

forzado— aumentaría. Las mejoras en medicina, nutrición, etc., aumentaron la esperanza de vida. Ya que un esclavo representaba una reserva de servicios laborales para toda una vida, no nos sorprende que su valor de mercado se incrementase con el tiempo. De hecho, de 1820 a 1856 el precio de un esclavo «de primera calidad» en Nueva Orleans pasó de 850 € a 1200 €. Pero en el mismo período de tiempo, el salario mínimo diario para los trabajadores no cualificados en los estados centrales sureños pasó de 73 céntimos a apenas 95⁵. Así que del 41 % de la subida en el precio de los esclavos, al menos un 30 % puede deberse a la creciente productividad laboral general.

El creciente precio de los esclavos no significa nada por sí solo. Lo que se discute es si el trabajo forzado es más eficiente que el trabajo libre, y para comprobar esto necesitamos comparar (cuando menos) el crecimiento en los precios de la esclavitud con el crecimiento de los salarios y ajustar la creciente esperanza de vida además de los posibles cambios en los tipos de interés. Lo ideal sería que comparásemos la rentabilidad de dos empresas que fuesen idénticas en todos los aspectos excepto en que una contratase únicamente esclavos y la otra trabajadores libres. E incluso aunque los análisis evaluaran el «éxito» de la esclavitud tendrían que tenerse en cuenta los costes de las regulaciones gubernamentales que apoyaron la esclavitud.

Si la esclavitud es tan ineficiente, ¿por qué existió?

Esta pregunta es similar a preguntar, «Si estamos de acuerdo que la guerra es un infierno, ¿por qué los humanos seguimos en guerra?». El triste hecho es que la gente se siente atraída por todo tipo de malas ideas que nos empobrecen mucho más. Más allá de este hecho general de la condición humana, aquí hay otro: la gente ejerce presión sobre el gobierno para obtener privilegios, aunque todos estaríamos mejor sin *todos* los privilegios fueran erradicados. La institución de la esclavitud fue una horrorosa y particular consecuencia de este hecho.

Capítulo Seis

CÓMO EL CAPITALISMO SALVARÁ EL MEDIO AMBIENTE

Entre otros de sus muchos pecados, el sistema capitalista supuestamente despilfarra los recursos naturales y destruye a la Madre Tierra. Los ecologistas nos dicen que la avaricia liberada casi nos lleva a la extinción del búfalo y que la atención de los empresarios en las cuentas tiene como resultado el calentamiento global y la lluvia ácida. Si no fuese por las sabias (pero inadecuadas) intervenciones del gobierno en el pasado, nos habríamos quedado ya sin aluminio para nuestras latas de refresco; aunque esto sería irrelevante, puesto que habríamos muerto por una fusión nuclear.

De hecho, las advertencias ecológicas no tienen sentido. Como científicos de prestigio han declarado, la Tierra no está al borde de la destrucción. Es más, el libre mercado alienta la conservación y administración responsable, mientras que las políticas gubernamentales producen malgasto y contaminación innecesaria.

Rinocerontes contra vacas

Los derechos de propiedad privada incentivan a que la gente conserve recursos para un futuro uso mucho más de lo que lo hace cualquier legislación gubernamental. Pregunta rápida: ¿Cuál es la diferencia entre, por un lado, águilas calvas, rinocerontes blancos y pandas gigantes; y, por otro lado, loros parlantes, vacas lecheras y caballos purasangre? Respuesta #1: Todos los primeros son especies amenazadas, mientras que los segundos son un recurso abundante. Respuesta #2: Es ilegal comerciar con los primeros; los segundos se compran y venden libremente en el mercado.

¿Sabía que...?

- El libre mercado promueve la conservación.
- La mejor forma de proteger especies amenazadas es convertirlas en mercancías.
- Las reservas conocidas de petróleo crecieron durante el siglo XX.
- Los países comunistas son los más

Un libro que no debe leer

El último recurso de Julian Simon;
Princeton, NJ: Princeton
University Press, 1983.

Esto no es casualidad. Cuando alguien tiene bien definidos y asegurados los derechos de propiedad de un recurso reproducible, tiene todos los incentivos necesarios para asegurar su existencia continuada. El gobierno no necesita calcular las multas a los ganaderos que matan inútilmente hasta la última vaca cuando los precios de la ternera están por las nubes; sería tan insólito como que un agricultor se comiese todo el maíz sembrado.

Por el contrario, cuando el gobierno —o el «público»— posee un recurso, es como si no le perteneciese a nadie. Los líderes políticos de África apenas tienen intención de acabar con los cazadores furtivos, ya que (en líneas generales) no se benefician personalmente de los rinocerontes y otras especies amenazadas. Por el contrario, nunca vemos noticias de la Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza sobre el robo de ganado; los dueños de los

animales lo harían si algún aspirante a cazador furtivo de vacas fuese condenado, al estilo *Paloma Solitaria*.

¿Conservación para quién?

Existe una extraña paradoja en la típica visión conservacionista del mundo. A nuestra generación se le reprende por nuestro consumo egoísta de recursos escasos como el petróleo o el gas natural; cada viaje para repostar hoy supone menos viajes en coche para nuestros nietos dentro de 50 años.

Pero espere un momento. Imaginemos que hacemos caso y paramos el consumo en un millón de barriles anuales. ¿Significa que nuestros nietos van a consumir esa cantidad? Si ellos lo hicieran, ¿no estaría robando el petróleo a sus nietos, como, sin duda alguna, les recordarán los ecologistas dentro de 50 años?

Cuando se trata de fuentes de energía no renovables, en principio cada unidad consumida es infinitamente costosa ya que un número ilimitado de futuros humanos podrían haberse beneficiado de ella pero no lo harán. Pero si pensamos de esta manera llegamos al absurdo de que nunca nadie sacaría beneficios de una fuente de energía; todo el petróleo seguiría inútilmente bajo tierra porque todos se sentirían demasiado culpables para quemar siquiera una sola gota.

Los derechos de propiedad privada y los precios de mercado dan respuesta a este acertijo. El propietario de un pozo petrolífero, una mina de cobre u otro recurso finito extrae y vende la materia prima al precio que maximice el valor de mercado actual del recurso.

El capitalismo limpia

«El mundo en el que pasé mis primeros años era un lugar apestoso. Los olores venían del estiércol de caballo, del sudor humano y de cuerpos sin lavar. Una ducha diaria era desconocida; como mucho se daban un baño el sábado por la noche.

Dentro de casa el aire era generalmente mohoso e impregnado por la dulce amargura del hedor de las lámparas de queroseno y los fuegos de carbón. Era la era del caballo y la calesa, la letrina y la suciedad. Dependiendo del tiempo, todo estaba cubierto de polvo o de barro. Solo unas pocas calles urbanas estaban pavimentadas, con adoquines o ladrillos. Charcos de barro, surcos ondulados o «camino de troncos» eran los baches en mi juventud.

Los coches se habían inventado, claro, pero había muy pocos, hechos a mano y tan caros que solo los ricos podían permitírselo. Tenía casi diez años cuando el Modelo T comenzó a llevar a los Estados Unidos sobre ruedas. De hecho, el señor Henry Ford hizo una contribución mayor a la salud pública de la que hicieron muchos profesionales de la ciencia al ofrecer un coche asequible, que llevó a la progresiva eliminación del estiércol de caballo de las calles públicas».

Dixy Lee Ray, *Trashing the Planet*

Cuando el suministro disminuye, esto hace que los precios aumenten, lo que incentiva un uso más económico y la búsqueda de alternativas. Las generaciones futuras reivindicarán (parte

de) el petróleo de hoy por el dinero que gastarán en gasolina. Las petroleras no olvidarán reservar algo de petróleo para sus clientes de 2025, del mismo modo que nunca olvidan suministrar a la gente de Boise, Idaho.

Ya cruzaremos ese puente cuando llegemos a él

Las advertencias históricas sobre el agotamiento de los recursos no tienen en cuenta el hecho de que las empresas encontrarán nuevos suministros y desarrollarán alternativas tecnológicas, pero solo cuando les sea rentable. Encontrar un nuevo yacimiento y evaluar su capacidad requiere tiempo y otros recursos escasos. Consiguientemente, en cualquier momento dado los

El gasto de recursos «públicos»: una tragedia muy común

Los economistas describen el destino de los recursos comunes como una «tragedia de los comunes», después del famoso artículo de Garrett Hardin. En el ejemplo histórico original de Hardin, antes de los grandes cercados de las tierras de pasto, los pastores permitirían el sobrepastoreo, es decir, dejar que el ganado se coma más pasto del permitido para su sostenimiento. Actualmente, en lagos y ríos hay un exceso de pesca y no hay peces suficientes en el agua para mantener la población. Todo el mundo conoce el problema, pero nadie tiene ningún incentivo para cambiarlo; incluso aunque un pescador limite su pesca, eso no prevendrá que el próximo pesque lo que no pescó el primero. La solución para los problemas de la tragedia de los comunes es privatizar los recursos públicos. Con dueños y gestores privados del agua, la pesca excesiva quedaría tan obsoleta como el sobrepastoreo.

humanos han descubierto solo una pequeña porción de los suministros disponibles de petróleo, gas natural y otras fuentes de energía no renovables porque es necesario buscar más petróleo cuando nuestra despensa está abastecida para las próximas décadas.

El límite práctico de la extracción de recursos es una restricción económica, no técnica. Los pozos de petróleo y las minas de cobre se abandonaron antes de que estuviesen vacíos porque no se pagaba por extraer hasta el último barril de petróleo u onza de cobre. Pero a medida que las nuevas tecnologías avanzaron, los costes de extracción se redujeron, multiplicando así las reservas económicamente relevantes.

Ahora, si el gobierno interfiriese en los derechos de propiedad —es decir, si las regulaciones (control de precios) o amenazas (nacionalización) del gobierno provocan el miedo del propietario del yacimiento y le hacen creer que sus derechos de propiedad sobre el petróleo no son seguros— el propietario trabajará para extraer y vender lo más rápido posible mientras pueda obtener beneficios. Por el contrario, si siente que sus derechos de propiedad no corren peligro, no tendrá prisa en sustraer y decidir la cantidad de extracción que es mejor en comparación con el dinero que puede sacar de otras inversiones. Así que, en otras palabras, entrometerse en los derechos de propiedad produce una sustracción de petróleo más rápida.

Un libro que no debe leer

Energy: The Master Resource de Robert L. Bradley Jr. y Richard W. Fulmer; Dubuque, IA: Kendall/Hunt Publishing Company, 2004.

La última apuesta: La bomba de Ehrlich

Dentro del alarmismo profesional, la exactitud de las predicciones no es un requisito laboral. Nadie refleja esto mejor que Paul Ehrlich, autor del clásico de 1968 *La explosión demográfica*. Ehrlich escribió que «la batalla para alimentar a toda la humanidad ha terminado... En los años 70 y 80 miles de millones de personas morirán de hambre a pesar de los programas de choque emprendidos hasta ahora».

Julian Simon mantenía una postura totalmente opuesta al considerar que la mente humana es el «último recurso». Una mayor población significa más genios que resuelvan los problemas prácticos de producción de alimentos y de barrios abarrotados. ¿La prueba de Simon de que la población adicional daría a la sociedad más de lo que recibe? Cuando crece la población, también lo hacen los ratios salariales reales.

La confianza de un capitalista

Julian Simon tenía tanta confianza en que los precios de las mercancías —cualquier mercancía— acabarían cayendo con el tiempo que ofreció a Paul Ehrlich 10 000 € por su propuesta. Ehrlich y sus colegas —incluidos dos físicos de Berkeley— cambiaron la apuesta a 1 000 €. En octubre de 1990, Paul Ehrlich envió a Simon un cheque por valor de 576,07 € para cerrar la apuesta a favor de Simon.

Por el contrario, los recursos que no eran trabajo humano se fueron haciendo menos importantes con el tiempo, tal y como indicaban sus precios decrecientes (ajustados por la inflación). De hecho, en 1980, Simon hizo una apuesta famosa con Ehrlich: ambos nombrarían 5 metales cuyo precio fuese de 1000 € en 1980 y luego comprobarían su precio (ajustado a la inflación) en 1990. Si era mayor, Ehrlich ganaría. Si el precio real de los metales fuese inferior, Simon ganaría. El perdedor tenía que enviar por correo al otro un cheque igual a la variación del precio. Al final resultó que los precios del cobre, cromo, níquel, estaño y tungsteno bajaron tanto que, incluso sin contar con la inflación, Simon ganó la apuesta. Hay que añadir otro hecho relevante: Simon dejó que

Ehrlich escogiese los cinco metales de la apuesta con ayuda de varios físicos.

¿Reciclar? ¿O malgastar?

Contrariamente a la retórica del Día de la Tierra, el tema del reciclado no es una cuestión moral, sino económica. Después de que se ha usado un producto, no es solo cuestión de química o biología si se tiene que rescatar y reciclar para crear un nuevo producto o tirarlo a la basura sin más. Antes de responder con sensatez a la pregunta, tenemos que saber los precios de mercado relevantes. Considerando todo, si es más barato deshacernos del objeto usado y crear uno con materiales nuevos, reciclar el producto sería un malgasto (en sentido real). Por otro lado, si las circunstancias cambian (quizá los basureros se llenen o el material virgen comience a agotarse), tendría sentido que empezásemos a reciclar aunque no lo hubiésemos hecho antes.

El punto crucial es que «reciclar» no fue una invención de ecólatras. Cualquiera que haya trabajado en una gran empresa sabe que se recicla continuamente, sin codazos por parte del gobierno. Por

Reservas de petróleo: menos es más

Se calculaba que las reservas de crudo del mundo contenían 51 mil millones de barriles a finales de 1944. En 2002, después de 58 años de consumo bárbaro y miope, la cifra oficial que dieron las reservas *creció* hasta 1 266 mil millones de barriles en todo el mundo.¹

ejemplo, los supermercados gastan una cantidad tremenda de cajas de cartón. En vez de simplemente tirar las cajas, ellos las prensan y las venden (al peso) a las empresas interesadas. Las industrias también rescatan metales y toda la chatarra porque existen otras empresas que compran esta «basura», la funden y la usan de nuevo.

Sin embargo, este proceso tiene un límite. Las empresas no pueden (ni deben) reciclar todo. Por ejemplo, se pueden reciclar las etiquetas del transporte de las cajas que recibe una empresa, pero no merece la pena, aunque sí lo merezca la caja. Cuando se funde la bombilla de 60w de la lámpara de la secretaria, quizá sea bueno tirarla, aunque la empresa no tire los grandes fluorescentes que iluminan todas las plantas del edificio. Tomaremos un ejemplo muy extremo para que entienda la situación: imagine un bufete de abogados que tuviera papeleras de reciclaje para los montones de papel que usan los empleados, ¡pero también les obligasen a tirar los pañuelos y el papel higiénico usados!

Se acaba el petróleo — Esta vez lo decimos en serio

- En 1885, el Servicio Geológico de EE.UU. dijo que había muy poca o ninguna posibilidad de encontrar petróleo en California.
- En 1914, un oficial del Departamento de Minas calculó que la producción total en el futuro sería de 5,7 mil millones de barriles. (En 1984 se produjeron más de 34 mil millones de barriles).
- En 1920, el director del Servicio Geológico de EE.UU. predijo que casi habían alcanzado su máxima producción. (En 1948 la producción era cuatro veces la de 1920).
- En 1939, el Departamento de Interior predijo que las reservas de petróleo de EE.UU. durarían 13 años.
- En 1949, el Secretario de Interior predijo que el fin de las reservas de petróleo de EE.UU. estaba muy cerca.²

¿Qué pasa cuando el gobierno impone una recompensa artificial por el reciclado? En este caso distorsiona las verdaderas señales que nos dan los precios de mercado y provoca que la gente se comporte ineficazmente. Por ejemplo, sin intervención del gobierno, en las casas no se reciclarían las latas de cerveza o refresco porque el valor del mercado del aluminio recuperable es muy bajo como para que merezca la pena guardar las latas (quizá después de enjuagarlas), meterlas en el coche y llevarlas a una planta de reciclado. Pero si se impone un depósito de cinco o diez céntimos, hace que reciclar le merezca la pena a mucha gente. Sin embargo, esta cifra es totalmente ficticia; no representa el valor económico real del aluminio rescatable de una lata. Así que en lugar de tirar latas al vertedero —resultado económico— tenemos una situación ridícula en la que millones de casas dedican tiempo para guardar las latas y miles de empleados de supermercado lidiando con los retornos. Ya hay incluso máquinas especiales con el único propósito de recoger las latas y botellas devueltas; algunos modelos de estas «máquinas de reciclaje automatizado» pueden llegar a costar más de 35.000 €.

Si el puro gasto y la estupidez de esta situación no es obvio, usted debería probar con otro ejemplo. Supongamos que el gobierno cobrase un depósito de 25 céntimos en los bolígrafos de punta redonda; cuando se gastase, el consumidor podría devolverlo a cambio de un reembolso «total». ¿O qué pasa con la arandela de plástico de los cartones de leche que aseguran que no se ha abierto el envase? ¿O las tiras blancas de seguridad de las cajas de los CD y DVD nuevas? El gobierno podría fijar un depósito de 1 € sobre ellos, y así imponer una prioridad más en la vida de los estadounidenses y dar a los vagabundos otro incentivo para rebuscar en la basura.

Finalmente, considere la escasez de precios de mercado para la basura. Si su vecino le pidiese tirar sus restos de fruta, filtros de café, pañales sucios y tapacubos rotos en la parcela vacía que usted tiene fuera de la ciudad, probablemente le pediría una compensación, como haría cualquier otra instalación dedicada al almacenaje. Cuanto más quisiera tirar su vecino, más le cobraría usted.

Un libro que no debe leer

Environmental Overkill: Whatever Happened to Common Sense? de Dixy Lee Ray; Washington DC: Regnery, 1993.

Pero cuando el gobierno central o local se lleva la basura, normalmente no suelen cobrar por peso. No importa cuántos pañales use, si los reutiliza o si son de un tejido más ligero, usted pagará los mismos impuestos al departamento de sanidad que su vecino, ese al que ves que tira cinco bolsas de basura al día. Si la basura se pagase al peso, quizá usted se lo pensaría dos veces antes de tirar un jarrón roto que podría servir como tiesto.

La contaminación del gobierno activo

Algunos lectores se sorprenderán al conocer que durante finales del siglo XIX y principios del XX, la intervención del gobierno (que promovía la «industrialización») provocó que los latosos juicios se volvieran en contra de los dueños de fábricas y otros contaminadores. Al contrario de lo que la gente cree, el abogado del libre mercado no cree que se deba dar luz verde a las empresas para contaminar. El término «empresa libre» no implica que una gran empresa pueda utilizar la electricidad y otros recursos sin pagar por ellos; en una sociedad con unos derechos de propiedad garantizados, un industrial que tire desechos químicos a un río tendrá primero que arreglárselas con los dueños del río.

En cualquier caso, los histéricos del cambio climático, el agujero de la capa de ozono y la lluvia ácida han sido desacreditados en innumerables ocasiones por científicos destacados. (*La Guía Políticamente Incorrecta del Calentamiento Global y Medioambiente* de Christopher Horner es un buen comienzo). Pero para nuestro propósito es importante subrayar que las economías

Un libro que no debe leer

Economics and the Environment: A Reconciliation, ed. Walter Block; Vancouver: Fraser Institute, 1990.

capitalistas hacen más por el medioambiente que las economías socialistas. Si usted quisiera encontrar catástrofes medioambientales reales, no buscaría en Europa occidental o Estados Unidos sino en los antiguos miembros de la Unión Soviética del bloque del Este. Después de todo, a diferencia del falso susto en Three Mile Island, decenas de personas murieron de verdad en el accidente del reactor nuclear de Chernóbil (no necesariamente por la radiación). De acuerdo con Ruben Mnatsakanian, profesor de ciencias medioambientales y política en la Universidad Central Europea en Budapest:

Las montañas de residuos tóxicos, los lagos de residuos líquidos cercanos a las industrias pesadas de Polonia, República Checa, la antigua República Democrática de Alemania, Ucrania, Rusia, Kazajstán, Estonia y otros países son probablemente el legado medioambiental más visible del antiguo sistema [soviético]. Era bastante común almacenar los residuos en estanques al aire libre o sobre la tierra (sin apenas protección para las filtraciones).

Hechos atroces sobre la producción y almacenamiento de armas químicas en Rusia (alto secreto en tiempos soviéticos) se han conocido recientemente. Siete fábricas producían armas químicas en cinco ciudades (Berezniki, Chapaevsk, Dzhherzhinsk, Volgograd y Novocheboksarsk). Las últimas cuatro están en la ribera del Volga (el río más largo de Europa, y la fuente de agua potable para millones de personas). La producción, los test y el almacenamiento de armas químicas también iban acompañados de numerosas violaciones de normas de seguridad. En 1990-1992, antes

de que firmase la Convención Internacional sobre Armas Químicas, Rusia anunció que tenía 40.000 toneladas de sustancias tóxicas, incluidas 32.000 toneladas de compuestos orgánico-fosfóricos.

Como ha demostrado este capítulo, los ataques ecologistas contra el capitalismo se equivocan completamente. Los precios del mercado fomentan el equilibrio correcto entre reciclar y desechar, a diferencia de las campañas arbitrarias del gobierno. En la práctica, las economías capitalistas han registrado una mejora constante en la calidad medioambiental, mientras que los gobiernos totalitarios han sido los mayores detractores del planeta.

Un libro que no debe leer

Trashing the Planet: How Science Can Help Us Deal with Acid Rain, Depletion of the Ozone, and Nuclear Waste (Among Other Things) de Dixy LEE Ray; Nueva York: Perennial, 1992.

GARANTIZAR LA SEGURIDAD: ¿EL MERCADO O GRAN HERMANO?

Incluso entre personas que generalmente se muestran favorables a la economía de mercado, es bastante típico rechazar un *laissez-faire total* —seguramente el gobierno necesite establecer y hacer cumplir ciertos estándares de calidad y seguridad, ¿verdad? Si no, los trabajadores serían forzados a trabajar en lugares poco seguros y el consumidor medio estaría a merced de cualquier matasanos. Tengamos en cuenta el típico tratamiento histórico del conocido desastre Triangle Fire de 1911:

El fuego en la Triangle Waist Company en Nueva York, que costó la vida a 146 jóvenes trabajadores inmigrantes, es uno de los peores desastres desde el inicio de la Revolución Industrial. Este suceso ha tenido gran repercusión hasta hoy porque resalta las condiciones laborales inhumanas a las que estaban sometidos los trabajadores de la industria. Para muchos, estos horrores tipifican los extremos del industrialismo. La tragedia todavía ronda por la memoria colectiva de la nación y del movimiento laboral mundial. Las víctimas de la tragedia todavía son mártires en manos de la avaricia industrial¹.

Como los otros casos que hemos explorado hasta ahora, aquí la creencia típica es exactamente la contraria. Incluso un mercado «no regulado» tiene incentivos para hacer de la calidad del producto y la seguridad una prioridad máxima para los emprendedores ávidos de beneficios. Por el contrario, los estándares impuestos por el gobierno no son la panacea mágica que mucha gente presupone. En efecto, los «remedios» políticos suelen ser peores que la enfermedad.

Siempre hay un compromiso...

Por muy cruel que parezca, debemos reconocer el hecho de que la seguridad es costosa. Tengamos en consideración el caso Triangle Fire. Los industrialistas involucrados fueron vilipendiados porque no se gastaron demasiado en el bienestar de sus empleados. Según los trabajadores que escaparon, las puertas de la escalera del decimonoveno piso estaban cerradas con llave y la salida de incendios no era suficiente para todas las personas que querían usarla. Si los dueños hubiesen gastado más en prevención, se podrían haber salvado decenas de vidas.

Pero todo esto no hace más que suscitar de nuevo la pregunta de quién tenía que haber pagado estas mejoras. Al contrario que la propaganda de los sindicatos, en un mercado competitivo normalmente los trabajadores cobran de acuerdo con el beneficio extra que aportan a la empresa. Si el empresario tiene que soltar dinero cada vez que contrata a alguien (porque más empleados significa mayor prevención), esto se traduce en nóminas más bajas

¿Sabía que...?

- Las fuerzas del mercado protegen a los trabajadores y a los consumidores.
- La Asociación de Medicina estadounidense es un cartel que aumenta los costes médicos.
- Las regulaciones zonales incrementan las tasas de delincuencia en las grandes ciudades.
- Tras un accidente de avión, la FAA consigue *más* fondos.

para los trabajadores. Naturalmente, tras lo sucedido, los trabajadores de la Triangle Shirtwaist Company habrían cedido gustosamente parte de su sueldo a cambio de mejores condiciones. Pero ¿qué hay de los otros miles de trabajadores de esa época que no sufrieron la terrible catástrofe?

El paternalismo liberal se enfrenta aquí a un acertijo: Si los pobres trabajadores inmigrantes de 1911 realmente hubiesen preferido ceder parte del sueldo para financiar unas condiciones laborales más seguras, ¿por qué entonces necesitó el gobierno hacer cumplir nuevos códigos? Si los trabajadores hubiesen aceptado de verdad salarios más bajos, entonces más prevención no habría costado nada al bolsillo de los empresarios. Por otro lado, ¿y si los trabajadores pobres (como parece ser el caso) prefirieron jugársela y sufrir, a sabiendas, horribles condiciones a cambio de un sueldo un poco más alto? ¿Quiénes somos nosotros para criticar esta decisión?

Desde nuestra posición aventajada, las decisiones que empobrecieron significativamente a los trabajadores a principios del siglo XX nos parecen muy cortas de mira e imprudentes. Pero de igual modo, mucha gente en el 2100 se quedará perpleja sin duda de que nosotros «salvajes» permitamos que hombres (en lugar de robots) trabajen en las minas de carbón.

La seguridad del mercado

Como experimento, imaginemos la «anarquía» de un mercado completamente no regulado (por el gobierno), en el que no hay requerimientos de etiquetaje, ni código de incendios en los edificios, ni necesidad de títulos para ser neurocirujano, etc. ¿Sería tan brutal como la mayoría de la gente cree?

En realidad no. Incluso si los negocios estuviesen «desregulados», todavía tendríamos un marco básico legislativo y de derechos de propiedad, por lo que las empresas todavía tendrían que persuadir a los clientes para comprar sus productos. En este escenario, ¿sería una buena estrategia que McDonald's usase carne podrida o que Bayer vendiese cajas de aspirinas llenas de placebos? Incluso aunque no hubiese sanciones legales contra estas acciones fraudulentas,

La protección del libre mercado: está en todos los sitios donde tú quieres estar

Irónicamente, las empresas que ofrecen tarjetas de crédito —¡no somos amigos de Ralph Nader!— también protegen del fraude a los consumidores. Como explica el abogado J. H. Huebert:

[Visa y MasterCard] saben que la presencia de sus logotipos en las puertas de los establecimientos y en los anuncios se interpreta como una señal de aprobación, incluso aunque la intención no sea eso. No le interesa ni a Visa ni a otras marcas estar supuestamente asociadas con sinvergüenzas o cualquier otra cosa desagradable para los consumidores. Así que estas empresas han creado su propio sistema para complacer a los consumidores que han tenido problemas en sus transacciones con tarjetas de crédito. Esto se conoce como contracargo.

Con los procedimientos de contracargo de las empresas, un consumidor puede informar al emisor de su tarjeta de un problema y el emisor se lo solucionará. Para empezar con el proceso de contracargo, el dueño de la tarjeta rellena una queja de forma gratuita, usando un formulario proporcionado por la empresa. (Se suele incluir en el reverso de la factura mensual). Cuando reciben la queja, la empresa tiene que pedirle al dueño la documentación para complementar esa reclamación. Si la queja es legítima, el banco emitirá un contracargo al banco del comerciante, es decir, el banco del dueño de la tarjeta recuperará el dinero del banco del comerciante. El banco del comerciante no tiene más remedio que permitir esto porque todos los bancos en cada sistema de tarjetas han acordado contractualmente estos procedimientos para recurrir.²

está claro que la mayoría de las empresas sacarían mayor beneficio al asegurar la calidad de sus productos. Para empezar, ¡ninguna empresa puede seguir en el negocio si enferma o mata a sus propios clientes!

Más allá de este primordial control de boicot al consumidor, una economía de mercado moderna tiene métodos más sofisticados para proteger a los consumidores. Los más evidentes son los servicios de calificación de la revista *Consumer Reports* o Underwriters Laboratories (cuyo sello, UL, se estampa en cajas de bombillas y otros equipos electrónicos). Con el auge de internet, los compradores preocupados pueden investigar (para ver opiniones, precios, y más información) antes de comprar algo a un vendedor desconocido.

A menudo los grandes intermediarios desempeñan un papel fundamental en la protección al consumidor. Por ejemplo, además de ofrecer precios bajos, Wal-Mart hace de mediador entre el consumidor relativamente ignorante y los miles de proveedores que llenan sus estanterías. El comprador medio no está en posición de evaluar la producción de los distintos criaderos en Florida, o la carne de los muchos mataderos de Chicago o las televisiones de los fabricantes de China; pero Wal-Mart tiene empleados que saben bastante sobre estas áreas. Wal-Mart y otros grandes minoristas llevan en el negocio mucho tiempo y solo tendrán éxito si convencen a sus clientes de que ellos pueden satisfacer todas sus necesidades. Para una gran cadena, tener una lámpara barata y defectuosa, que podría electrocutar al cliente, con el fin de ahorrarse unos miles de dólares sería completamente absurdo. Cualquier ganancia a corto plazo sería más que compensada por la pérdida de buena voluntad percibida en la comunidad.

Los reguladores: los terceros garantes

En este capítulo, he entrecomillado dos veces la palabra «desregulado» porque en una economía de mercado hay miles, quizá millones, de normas aplicadas privadamente y estándares que ofrecen supervisión y «regulación» para proteger a los compradores y al público. Underwriters Laboratories es un ejemplo, pero hay muchos otros. Por ejemplo, en el sector financiero, las agencias de calificación como Moody's ofrece evaluaciones expertas del valor crediticio de empresas y gobiernos que emiten bonos. Sitios web destinados a la compraventa y subasta de productos como eBay ofrecen calificaciones a vendedores y clientes para minimizar el fraude, mientras que minoristas como Amazon emplean técnicas de encriptación para proteger los datos confidenciales de sus clientes.

En el caso de análogos privados de los organismos oficiales de regulación, quizá el mejor ejemplo son las empresas aseguradoras. Por ejemplo, imagine una industria aérea sin supervisión del gobierno. Incluso sin dicha supervisión, las grandes compañías del sector deberían ofrecer sin duda, como parte de su producto básico, una cláusula de indemnización en caso de estrellarse o cualquier otro accidente. En lo que respecta a este argumento, quizá la política del sector sea indemnizar con un millón de dólares al estado de cualquiera que haya muerto en un accidente de avión.

Esto es una gran responsabilidad potencial, especialmente si la empresa tiene una flota de jumbos que hacen decenas de viajes diariamente. El puro conservadurismo (al igual que la insistencia de los consumidores) obligaría a la aerolínea a contratar una póliza de seguros para proteger a sus accionistas en caso de accidente.

Por supuesto, la empresa aseguradora le insistiría en una prima muy alta por tomar ese riesgo. Pero más allá de esto, también insistirían en otras concesiones. Por ejemplo, quizá el

asegurador exija que todos los pilotos estén cualificados por un organismo reputado y se sometan a controles antidroga. También quizá exija que la aerolínea solo compre jets de un fabricante determinado. De hecho, para conseguir la prima más baja, la aerolínea podría permitir inspecciones sorpresa de sus bitácoras de mantenimiento y otras operaciones, e incluso podría pagar una multa específica en función de estas visitas sorpresa. Al contrario de lo que se cree, un libre mercado en las aerolíneas no dependería de clientes «vigilantes» que controlen las estadísticas de los accidentes de la aerolínea. No, el sistema sería totalmente seguro cuantos más consumidores exigiesen indemnización en caso de accidente. Los expertos de la empresa aseguradora se encargarían del resto.

La buena economía

«El mal economista sólo ve lo que se advierte de un modo inmediato, mientras que el buen economista es capaz de ver más allá. El primero tan sólo contempla las consecuencias directas del plan a aplicar; el segundo no desatiende las indirectas y más lejanas. Aquél sólo considera los efectos de una determinada política, en el pasado o en el futuro, sobre cierto sector; éste se preocupa también de los efectos que tal política ejercerá sobre todos los grupos».

Henry Hazlitt, *La economía en una lección*

Estas consideraciones no son pura fantasía. Las llevan a la práctica (en mayor o menor medida) actualmente empresas aseguradoras reales. Cualquiera que haya tenido un seguro de hogar más barato por tener detectores de humos o cerrojos, o quien ha dejado de fumar por las primas del seguro de vida, reconocerá este patrón. La diferencia fundamental entre los «reguladores» privados y los burócratas del gobierno es que aquéllos durarán solo si son efectivos. Por ejemplo, si los inspectores de seguros aceptan sobornos de la aerolínea y pasan por alto los peligrosos y austeros procedimientos de mantenimiento, esta corrupción se erradicará después del primer accidente de avión. El asegurador perderá cientos de millones de dólares (sin duda mucho más del valor total de los sobornos) y otras aerolíneas anunciarán sus mejores condiciones y atraerán a los clientes.

Por el contrario, analicemos el actual mercado de las aerolíneas regulado por el gobierno. Tengamos en cuenta el desastre de ValuJet de 11 de mayo de 1996, cuando un accidente en Everglades mató a los 110 pasajeros del vuelo 592. El accidente fue un escándalo por la presunta indiferencia sistemática sobre la seguridad antes del desastre. Pero en la época del accidente, la Administración Federal de Aviación (FAA en inglés) llevaba ya en el cargo 30 años (incluso más si contamos a sus predecesoras, como la Agencia Federal de Aviación y la Autoridad Civil Aeronáutica). Naturalmente, como declaran en su página web, una de las mayores responsabilidades de la FAA es la «continua navegación de aviones». De hecho, si hubiésemos preguntado al ciudadano medio el día antes del accidente: «¿Por qué no abolimos la FAA y tenemos un libre mercado de aerolíneas?», la respuesta sería un terrorífico «¡Porque si no habría accidentes todo el rato!»

Dado que el propósito aparente de la FAA es prevenir accidentes (o reducir su número), cualquiera pensaría que este ejemplo de una empresa insegura que ha recibido luz verde del gobierno —inmediatamente después del accidente, el Secretario de Transportes Federico Peña dijo: «Mañana viajaría con ValuJet»— sería un golpe contra sí misma. Para estar seguros, esto no probaría la defensa de un mercado libre de restricciones; se tendría que especular primero sobre cuántos accidentes ocurrirían en ese sistema en comparación con los que ocurren con la

regulación del gobierno. Pero el caso es que tendría que ir en detrimento del gobierno si un avión se estrella bajo su supervisión.

Un libro que no debe leer

Libertad para elegir: Una declaración personal de Milton y Rose Friedman; Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich, 1980.

Ni siquiera esto ocurre en el mundo real. De hecho, tras el accidente de ValuJet hubo protestas para que la FAA consiguiese más fondos. La relación íntima entre ValuJet y los reguladores del gobierno se etiquetó de «libre mercado». Como los socialistas nos dijeron en el *International Workers Bulletin*: «La muerte de 110 hombres, mujeres y niños a bordo del vuelo 592 fue el trágico resultado de un proceso que comenzó en 1981, cuando el presidente Ronald Reagan despidió a 13.000 miembros de la Organización Profesional de Controladores de Tráfico Aéreo, que estuvo de huelga para luchar por unas condiciones laborales decentes y por un personal más amplio»³.

El odio sistemático al capitalismo no es injusto o irracional, ¡en realidad mina la supervisión que los escritores preocupados de las páginas de opinión y los teóricos socialistas desean! Reiteramos: En un escenario totalmente privado en el que todas las relaciones contractuales son voluntarias y los derechos de propiedad se cumplen, cualquier agencia que ofrezca una supervisión pobre cerraría el negocio en un santiamén. Por el contrario, cuando el gobierno asume la responsabilidad de la seguridad en las aerolíneas, su incompetencia o corrupción se compensa con más dinero. No se necesita ser cínico para ver que el primer sistema otorgaría mayor seguridad que el último.

¿Hay un médico en la sala?

La defensa básica de que la supervisión del gobierno es pura y de calidad, tal y como ha sido proporcionado por la Food and Drug Administration (FDA), no podía ser más simple: el gobierno impone multas a empresas que intentan vender productos peligrosos. ¿Cómo podría esto dañarnos? Si el mercado ofrece productos de calidad igualmente, entonces la FDA es como mínimo irrelevante; mientras que si marca la diferencia, entonces es obvio que aumenta la seguridad. ¿Verdad?

La situación es mucho más complicada que todo esto. Los productos médicos reales no se pueden clasificar como «seguros» o «peligrosos». Supongamos, por ejemplo, que un nuevo tratamiento promete un 80 % de posibilidades de curar un cáncer determinado, pero también tiene un 1 % de causar una apoplejía. ¿La aprobación de este tratamiento aumenta o disminuye la «seguridad»? ¿Es «sano» o no?

Estas no son solo preguntas filosóficas. Tomando estas decisiones, la FDA elimina la opción de fármacos y técnicas experimentales. Como respuesta a las tragedias de la talidomida a finales de los años 50, en 1962 la FDA fortaleció sus «parámetros» para la aprobación de medicamentos. Pero estas medidas tienen un coste terminante, como Milton Friedman señaló en 1979:

[E]l número de «nuevas entidades químicas» que surgen cada año ha caído más de un 50 % desde 1962. De igual importancia, ahora se tarda más tiempo en aprobar un medicamento y, en parte como resultado, el coste del desarrollo de un nuevo medicamento se ha multiplicado varias veces. De acuerdo con las cifras de los años 50 y principios de los años 60, costaba entonces medio millón de dólares y unos 25 meses desarrollar un medicamento y lanzarlo al mercado.... En 1978, «costaba 54 millones y

unos 8 años lanzar un medicamento al mercado.», el precio se ha centuplicado y la espera se ha cuadruplicado, comparado con la duplicación de los precios en general. Como resultado, las farmacéuticas no pueden permitirse desarrollar más medicamentos para pacientes con enfermedades extrañas en los Estados Unidos. Cada vez más tienen que depender de medicamentos con grandes volúmenes de venta. Estados Unidos, líder desde hace mucho en el desarrollo de nuevos medicamentos, se ha colocado rápidamente en el asiento trasero. Y no nos podemos beneficiar totalmente de los desarrollos del extranjero porque normalmente la FDA no acepta pruebas del extranjero como signo de efectividad.⁴

Además de señalar los inconvenientes de la FDA, Friedman fue uno de los primeros y más duros críticos de las licencias ocupacionales, incluso en el aparentemente «obvio» caso de la medicina. Para empezar, reducir el número de médicos oficialmente sancionados aumenta el precio de los servicios médicos; muchos observadores cínicos de la Asociación Estadounidense de Medicina (AMA) señalan que muchas de sus rigurosas cualificaciones son más para reducir la competencia que para ayudar a los pacientes. Esto no es solo una consideración económica; si hay menos médicos (aunque sean lo mejor de lo mejor), los pacientes recibirán una cobertura total menor. Friedman hace una analogía entre la medicina y los automóviles: si el gobierno insiste en que ningún coche se venda por debajo de los parámetros de un Cadillac, esto realmente no aumentaría la calidad del transporte en coche en los EE.UU.

Como señala Friedman, otorgar licencias a los médicos ahoga la investigación en áreas no aprobadas, les desalienta a testificar contra colegas por malas prácticas y crea una especie de problema sindical en el que los doctores habilidosos pierden el tiempo llevando a cabo procedimientos médicos rutinarios que, si no fuera por la AMA, podrían hacerlos las enfermeras. Pero si hubiese un mercado libre, añade Friedman, podemos tener «grandes almacenes de medicina» en el que empresas especializadas harían de intermediarias entre el médico y el paciente. Friedman concluye:

Mi objetivo es únicamente mostrar que hay muchas alternativas a la actual organización de la práctica médica. La imposibilidad de que cualquier individuo o pequeño grupo conciba todas las posibilidades, eso sin evaluar sus méritos, es el principal argumento contra la planificación gubernamental y contra ciertos acuerdos como los monopolios profesionales que limitan las posibilidades de experimentación. Por otro lado, el gran argumento del mercado es su tolerancia a la diversidad y su habilidad para usar un amplio abanico de conocimientos y capacidades. Esto deja impotentes a grupos especiales para impedir la experimentación y permite a los consumidores y no a los productores elegir lo mejor para los consumidores.⁵

Seguridad: llevarla a las calles

Como nos recuerda la cita anterior, una de las grandes objeciones a las «soluciones» burocráticas es que normalmente producen consecuencias no intencionadas. Por su naturaleza, estos inconvenientes de la intervención política no se pueden predecir de antemano, al menos de forma específica. Pero innumerables ejemplos han convencido a muchos analistas de que cuando el gobierno se entromete en un nuevo campo, anulando la organización voluntaria y pacífica que se ha desarrollado espontáneamente, habrá consecuencias negativas.

He aquí un particular e interesante ejemplo: la legislación por zonas puede aumentar la tasa de delitos. El intento del regulador entrometido es comprensible; siente que en esta «anarquía» de un mercado inmobiliario desregularizado, los negocios se entremezclarían con

las urbanizaciones, especialmente en las grandes urbes. Seguramente a mucha gente no le guste este resultado, y preferiría una planificación responsable y experta, ¿verdad?

A pesar de sus posibles buenas intenciones, el resultado final de la planificación urbanística fue el opuesto: los barrios que fueron «ingeniados» con mayor cuidado son los más decrépidos. Jane Jacobs en su clásico de 1961 *The Death And Life of Americans Cities*, un manifiesto que se autoproclama como «un ataque a la planificación y reedificación actual de las ciudades», explicaba la sorprendente conexión entre la regulación zonal y la delincuencia. Señaló que la seguridad pública se garantiza mejor cuando la gente patrulla voluntariamente las calles, y donde las tiendas, bares, y restaurantes (abiertos día y noche) y espacios públicos están todos juntos, porque proporciona un interés mutuo a los residentes, propietarios y clientes por garantizar la seguridad, una compleja interacción de apoyo mutuo inesperado de «vigilancia vecinal». Sin embargo, la planificación zonal burocrática rompe este apoyo mutuo, esta interacción entre dueños, residentes y clientes, que es una forma de vigilancia de barrio. En un elogio conmovedor, Howard Husock, del Manhattan Institute, explicó el sutil entendimiento de Jacob:

Un libro que no debe leer

The Death and Life of Great American Cities de Jane Jacobs;
Nueva York: Random House,
1961.

Para entender bien a Jane Jacobs, empiece por las razones de su oposición a la reedificación urbana. Su oposición no fue por motivos estéticos y de planificación, aunque no hay duda de que el diseño de edificios públicos la preocupaba y ofendía. En su opinión, el prototípico diseño de construcción de una torre alta en una plaza o un parque desafiaba el sentido común. Plazas que normalmente la gente no atraviesa por muchas razones —unos yendo al trabajo, otros a la librería, otros a sus casas— son propensas a convertirse en peligrosos guantes, como los largos pasillos de muchos rascacielos, como los que los amables ojos de Jacobs encontraron mirando las calles de viejos barrios que están vacíos. La riqueza quizá pueda permitirse porteros y patrullas de seguridad, pero Jacobs lo dejó claro, la menor afluencia de gente necesita la autovigilancia que los viejos barrios sin planificar pueden ofrecer.⁶

Cualquiera que ha vivido en una ciudad grande puede reconocer la certeza del análisis de Jacobs. Cuando los planificadores «expertos» dividen la ciudad en zonas, con ciertas áreas reservadas para el desarrollo comercial y otras para el residencial, y construyen gigantes proyectos y zonas «públicas» artificiales, destruyen precisamente esos mecanismos que naturalmente, aunque sin intención, sirven para producir seguridad pública. ¿El odio del comercio es tan grande que los liberales están dispuestos a tolerar tasas más altas de asesinatos y violaciones a cambio de edificios residenciales no contaminados por las carnicerías cercanas?

Buenas intenciones con consecuencias mortales

Las regulaciones de seguridad en forma de mandatos gubernamentales a menudo se basan en información incorrecta. Si las aseguradoras u otras organizaciones privadas se diesen cuenta de que han estado animando sin querer a sus clientes para que actúen de manera peligrosa, rápidamente revisarían sus pólizas (si no, sus clientes se cambiarían de aseguradora). Pero si los reguladores del gobierno imponen prácticas peligrosas a la población, ellos tardan mucho más en admitir sus errores, si es que los llegan a admitir.

La bendición mixta de las leyes sobre el cinturón de seguridad

Junto con la ley de los airbag, las leyes que obligan el uso del cinturón de seguridad son un claro caso de consecuencias no previstas. Para empezar, estudios iniciales que demostraron los grandes beneficios de los cinturones quizás estén equivocados, porque el conductor que lo lleva es por norma general más precavido. La mayoría de los economistas creen que las decisiones de conducción, como todo, se hacen al margen. Obligar a los conductores a llevar los cinturones (y obligarles a comprar coches que los lleven en primer lugar), harán que actúen de manera más insensata. Mientras que muy pocos negarían los beneficios del cinturón en caso de accidente —pregúntele a los maniquíes— habrá muchos más accidentes después de la legislación.

Sam Peltzman, de la Universidad de Chicago, ha llevado a cabo una investigación exhaustiva que muestra cómo las leyes sobre cinturones de seguridad y otras en esta materia han tenido estos efectos. Inicialmente encontró que las muertes de motoristas apenas habían cambiado —hay más accidentes pero con menos muertos— pero el número total de muertos en accidentes había aumentado, ya que los peatones y ciclistas no se benefician cuando todos los conductores están obligados a llevar el cinturón.

Y si lo admiten, es solo para pedir más impuestos y que esos errores no vuelvan a ocurrir. Así que mientras se castiga a las empresas si cometen errores, los reguladores del gobierno ven cómo crece su presupuesto con cada fallo burocrático.

Este hecho trágico se ilustra en la historia de la regulación del airbag. Debido a los supuestos beneficios del airbag reduciendo las heridas en las colisiones, el 11 de julio de 1984, el gobierno federal exigió que en todos los vehículos nuevos vendidos en EE.UU el copiloto llevase airbag o «cinturones automáticos» para el año 1989. En revisiones posteriores, todos los coches nuevos tenían que tener dos airbags delanteros para el año 1998.

El resultado fue fatal. En los choques a baja velocidad los airbags mataron a mujeres bajas y niños que sin él habrían sobrevivido. En el peor año, 1997, 53 muertes se atribuyeron directamente a los airbags.

¿Permitió la National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) que la instalación de los airbags fuese opcional para proteger a las mujeres bajas y los niños? Por supuesto que no. El gobierno cree que los airbags salvan más vidas que las que se cobran (una afirmación que, como veremos, es discutible). Así que quien quiera comprarse un coche, deberá hacerlo con estos dispositivos (que pueden costar unos 400 € cada uno). Sin embargo, la corte NHTSA tiene un proceso por el cual los conductores preocupados pueden rellenar un formulario para conseguir una exención. Si la NHTSA lo aprueba, enviarán una carta al conductor para que lleve el coche al taller, donde instalará un botón para activar/desactivar el airbag (el airbag no se puede quitar legalmente porque se debe activar de nuevo para cualquier ocupante del vehículo que no cumpla los criterios de exención de la NHTSA).

A estas alturas, el caso del airbag parece mostrar meramente la interacción normal y las compensaciones entre la libertad individual, la preocupación comunitaria por la seguridad y la cabezonería burocrática. Las continuas afirmaciones de la NHTSA de que los airbags salvan más vidas de las que se cobran choca contra el argumento liberal clásico de que la gente tiene que ser libre de elegir si quiere airbags. Si los airbags fuesen buenos de verdad para la gente, entonces probablemente la mayoría de la gente los escogerán voluntariamente.

Economía simplificada

La ley de las consecuencias no

deseadas: Cuando el gobierno intenta resolver un problema particular mediante la coacción, inevitablemente hay efectos secundarios imprevistos, que suelen hacer la cura peor que la enfermedad:

- Los beneficios del bienestar pueden provocar más nacimientos fuera del matrimonio y así incrementar la delincuencia y la pobreza.
- El control de los alquileres puede dificultar que los pobres encuentren un hogar decente.
- Las leyes para los envases de cierre de protección para los menores pueden hacer que los mayores guarden sus pastillas en cajas sin etiquetar, provocando más sobredosis.
- Los toques de queda pueden reducir la tasa de delitos menores pero incrementa los crímenes violentos, ya que los policías están distraídos y un gran número de testigos se han retirado de las calles.

Sin embargo, este punto muerto en la disputa retórica tuvo un nuevo giro con un estudio de Mary Meyer y Tremika Finney de la Universidad de Georgia en 2005. Afirmaban que incluso en la población general —no solo en casos de mujeres delicadas y niños— los airbags son dañinos y causan más muertes que las que salvan. Si Meyer y Finney están en lo cierto, significa que el gobierno ha descontado drásticamente las muertes causadas por airbags:

La National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) tiene un registro de las muertes causadas por airbags; usted puede encontrar una lista de muertes en la web de la NHTSA, junto con las condiciones en las que se produjeron las muertes. Cada muerte ocurrió en una colisión a baja velocidad y, para cada una, no hay otra posible causa mortal. ¿Es razonable pensar que los airbags solo matan a velocidades bajas? ¿No es más probable que los airbags también maten a velocidades altas, pero la muerte se atribuya al choque?

Pero, ¿y qué hay de las estadísticas oficiales que afirman que los airbags han salvado miles de vidas? ¿Están acusando Meyer y Finney al gobierno de inventar datos? No. Lo que afirman es que los informes oficiales se basan en un método erróneo: al estudiar solo datos de accidentes mortales, los investigadores comprensivamente deducirían que los airbags han salvado más vidas en promedio. Sin embargo Meyer y Finney volvieron a analizar datos de todos los accidentes (mortales o no). Con este gran abanico, se dieron cuenta de que los airbags causan más mal que bien. Meyer y Finney pusieron como analogía el tratamiento de radiación en pacientes de cáncer:

[E]l tratamiento de radiación mejorará la probabilidad de recuperación [en los pacientes de cáncer]. Sin embargo, este tratamiento es peligroso y puede *provocar* cáncer. Hacer que todo el país lleve airbags y medir su efectividad solo con accidentes mortales es como hacer que todos reciban radiación y analizar solo entre los que tengan cáncer para comprobar su efectividad. Dentro del grupo de los que tienen cáncer, se verá que la radiación es efectiva, pero habrá más muerte en todo el conjunto.

Y esto es lo que parece pasar con los airbags. En un accidente muy grave, los airbags pueden salvar vidas. Sin embargo, son intrínsecamente peligrosos y suponen un peligro para el ocupante. Nuestros análisis muestran que en accidentes a velocidades bajas, el ocupante tiene más posibilidades de morir con airbag que sin él.⁷

Como los autores explican, es fundamental que los investigadores lleven a cabo estudios similares rápidamente para verificar sus descubrimientos. Esto es porque las regulaciones del gobierno pronto asegurarán que todos los vehículos que circulen lleven airbags y así las valoraciones estadísticas de su seguridad (o peligro) serán más severas. En su clásico *On Liberty*, John Stuart Mill dijo que el pueblo debe ser legalmente libre para discutir sobre cualquier punto de vista, sin importar cuán «obviamente» falso e incluso censurable sea, con el fin de proteger a la sociedad de ser esclavizada por una creencia popular aunque falsa. Del mismo modo, las empresas y los individuos deberían tener la libertad legal para experimentar

desde distintos puntos de vista la seguridad, incluso desde aquellos que muchos considerarían como absurdos, porque siempre hay posibilidad de que la opinión experta y la mayoritaria estén equivocadas.

Capítulo Ocho

SALDANDO DEUDAS

A los políticos les encanta gastar dinero. Incluso con la ingente cantidad de impuestos que se paga y el control de la prensa de papel, los políticos normalmente necesitan fondos adicionales para pagar sus programas favoritos. Cuando ocurre esto, los políticos —como cualquier particular o empresa— pueden pedir dinero prestado. Por ejemplo, el gobierno puede emitir (vender) bonos del Tesoro a treinta años, lo que tituliza al portador con una pequeña cantidad de dinero de la Tesorería de EE.UU. (El portador del bono también puede sacar vales para conseguir pagos de intereses periódicos de la Tesorería). Al vender este bono, el gobierno aumenta su caja en el presente pero «se endeuda» añadiendo un pasivo a sus futuros ingresos. Aunque los principios aquí son los mismos que para cualquier empresa privada o particular, las sorprendentes cantidades involucradas fomentan numerosos mitos y falacias sobre el déficit del gobierno.

¿Sabía que...?

- Los déficits no causan inflación.
- Los déficits no estimulan la economía.
- Los recortes de impuestos no provocan déficits.
- En realidad Bill Clinton no cuadró el presupuesto.

El déficit no causa inflación

Por sí mismo, un déficit en el presupuesto del gobierno no afecta al nivel de precios global. Si el gobierno tiene un déficit de 300.000 millones de dólares, entonces sí, el gobierno puede gastar 300.000 millones más en bienes y servicios, y los vendedores de esos bienes y servicios tenderán a subir los precios por el auge de la demanda. Pero, ¿de dónde salieron esos 300.000 millones de dólares? El gobierno lo sacó del sector privado, por lo que los hogares y negocios tienen 300.000 millones de dólares menos para gastar. Que el gobierno pida dinero prestado puede subir algunos precios, pero por sí mismo no puede causar una inflación general.

El déficit desplaza la inversión privada

Aunque no provoque inflación, no obstante el déficit del gobierno es dañino porque sube los tipos de interés y «desplaza» la inversión privada. Cuando alguien ahorra dinero y lo usa para comprar un bono del Tesoro, esos fondos no pueden usarse para comprar, digamos, un bono de Xerox. Para recaudar dinero para investigación y desarrollo, Xerox (y otras empresas) deben ofrecer ahora una tasa de rentabilidad mayor ya que, en efecto, están compitiendo con la Tesorería de EE.UU para conseguir los escasos ahorros de los hogares. En general, Xerox y otras empresas privadas terminarán con una inversión menor porque esos fondos se desviaron para el préstamo del gobierno.

Muchos izquierdistas advirtieron sobre el peligro del déficit del gobierno desde la administración Reagan. Pero esto no ha sido siempre así. De hecho, en los gloriosos días del

Keynesianismo durante los años 50 y 60, los intelectuales consideraron los déficits masivos como una excelente forma de apoyar la «demanda agregada» en una recesión. De esta forma, los sabios supervisores del gobierno pensaron que podrían empujar la renqueante economía, que supuestamente se estancaría si la dejásemos a sus anchas. La amarga experiencia de la «estanflación» (cifras de paro e inflación con dos dígitos) durante los 70 convencieron a la mayoría de los economistas de que las recetas Keynesianas eran una quimera.

Subir los impuestos no es «responsable»

A los medios de comunicación progresistas les encanta felicitar a los políticos «maduros» y «responsables» por subir los impuestos, presuntamente para rebajar el déficit. Por el contrario, los que bajan los impuestos (que suelen ser republicanos) son retratados como inmaduros e imprudentes demagogos que adulan al pueblo soltándoles dinero.

Deuda vs. Déficit

El **déficit** es un «concepto de flujo» que indica la diferencia negativa entre gastos e ingresos durante un periodo de tiempo determinado. La **deuda** es estática; es un concepto estadístico que indica los pasivos pendientes en un momento determinado. No espere usted que los periodistas sepan la diferencia.

Pero mientras que el déficit es de hecho un problema porque sofoca la inversión en los negocios y por tanto en el crecimiento económico, la solución a este problema no es subir los impuestos (que ralentiza el crecimiento económico) ¡sino reducir gastos! Cada vez que el gobierno gasta un dólar, retira los recursos reales al sector privado (en el que se usarían para satisfacer los deseos del consumidor) y los dedica a fines elegidos por los políticos. Desde este punto de vista, no importa realmente cómo consiguió el dólar el gobierno en primer lugar, si fue vía impuestos o mediante un préstamo. De hecho, si se le obligase a escoger entre los dos métodos financieros, el préstamo es de lejos mucho menos coercitivo e invasor de la privacidad: porque la gente presta

voluntariamente el dinero al gobierno, no hace falta que venga Hacienda y estudie minuciosamente su origen.

¿Castigando a nuestros nietos?

Cada vez que se arremete contra una bajada de impuestos, un recurso retórico efectivo es recordarle a la gente la carga que supuestamente imponemos a las futuras generaciones por el egoísta cambio en el código fiscal. (La mayoría de) estos argumentos no tiene sentido. Si el gobierno devuelve 100 mil millones de dólares a los contribuyentes y aumenta el déficit en la misma cantidad, es cierto que la deuda nacional será mucho mayor (más intereses) en los próximos cincuenta años. Los trabajadores jóvenes verán cómo cada año se les va más dinero en impuestos para pagar los intereses de la creciente deuda. Pero hay también otra consideración que compensa la primera: si el déficit actual del gobierno se inflase con 100 mil millones hoy, las generaciones futuras heredarán más bonos del Tesoro de los que habrían heredado en caso contrario. Después de todo, ¿a quién pagará el Tesoro de EE UU (dentro de 50 años)? A los nietos de la gente que hoy le presta el dinero.

Esto no es solo semántica y trucos de contabilidad. La retórica de la bajada de impuestos y el déficit presupuestario a veces suena como si los políticos usasen máquinas del tiempo para traer bienes de las generaciones futuras y que podamos consumirlos egoístamente hoy. Evidentemente esto es absurdo; todo lo que consume la sociedad actual se tiene que generar con recursos actuales.

Dicho esto, hay un cierto sentido en que el déficit presupuestario empobrece a las generaciones futuras: un déficit del gobierno desvía fondos del sector privado para proyectos que benefician a una zona o grupo determinado. Bajando la inversión privada, garantizamos que las generaciones futuras hereden menos tractores, fábricas y herramientas de los que habrían heredado. Solo en este sentido, nuestro déficit presupuestario empobrece a nuestros descendientes nonatos.

El récord de Reagan

El ejemplo favorito de los hostiles a las rebajas de impuestos es la experiencia bajo el mandato de Reagan. De acuerdo con la versión más conocida, Ronald Reagan tomó posesión del cargo e impuso impuestos irrisorios a los ricos. Esto ahogó los ingresos del gobierno federal y provocó un déficit sin precedentes, hecho que hizo más difícil para los sucesores de Reagan incrementar el gasto federal porque se necesitó mucho para abastecer la grandísima deuda que les había legado.

Solo hay un problema en esta típica historia: los ingresos por impuestos federales subieron con Reagan, de 599 mil millones de dólares en 1981 a 991 mil millones en 1989. ¿Y el motivo de los grandes déficits? El gasto federal creció aún más rápido que los ingresos. Ciertamente se pueden criticar las políticas fiscales de Reagan, pero el déficit de los años 80 no fue debido a las bajadas de impuestos.

GASTOS E INGRESOS		FEDERALES TOTALES		(1981-1989)¹	
AÑO		INGRESOS (MILLONES €)		GASTOS (MILLONES €)	
1981		599.272		678.241	
1982		617.766		745.743	
1983		600.562		808.364	
1984		666.486		851.853	
1985		734.088		946.396	
1986		769.215		990.430	
1987		854.353		1.004.082	
1988		909.303		1.064.455	
1989		991.190		1.143.646	

El presupuesto de Clinton

Al contrario que Reagan, Bill Clinton personificaba la idea del progresista moderno con políticas fiscales responsables: subió los impuestos y (aparentemente) cuadró el presupuesto. Pero el asunto aquí no es tan sencillo. Para empezar, en 1997, Clinton (presionado por los republicanos del Congreso) bajó los impuestos a las plusvalías de un 28 % a un 20 % y permitió una exención mucho más generosa de las plusvalías en la venta de viviendas. Siguiendo y yendo directamente al grano, aunque de hecho se eliminó el déficit presupuestario federal, cada año que Clinton estaba en el poder la deuda total federal seguía creciendo. Esta discrepancia es posible por los trucos de contabilidad del gobierno, que mandaría a un director financiero a la cárcel. Los «superávits» de Clinton sucedieron en años en los que el gobierno recibió más ingresos de los que pagó en gastos corrientes. Por consiguiente, el gobierno no tuvo que pedir prestado dinero durante esos años.

Sin embargo, esta atención en los flujos de caja presentes nos deja todo tipo de pasivos

futuros, y así no podemos ver la condición financiera completa y real del gobierno. En un ejemplo extremo, si el gobierno decidiera hoy que, en el año 2025, cualquier persona mayor de 40 años podría comenzar a obtener una jubilación, este cambio tendría unas terribles consecuencias para la solvencia del gobierno. Pero de acuerdo con los métodos habituales, el cambio no afectaría al déficit presupuestario de este año. De manera similar, aun incluso si Clinton hubiese tenido unos pocos superávits presupuestarios, el gobierno se habría endeudado más y más en cada año de su legislatura.

LA ERA CLINTON: CUATRO "SUPERÁVITS" OFICIALES PERO CON UNA DEUDA CADA VEZ MAYOR CADA VEZ MAYORES ²		
AÑO	ENTRADAS MENOS SALIDAD (MILLONES €)	DEUDA FEREDAL BRUTA A FINALES DE AÑO (MILLONES €)
1998	69.213	5.478.189
1999	125.563	5.605.523
2000	236.445	5.628.700
2001	127.299	5.769.881

La conclusión a déficits y deudas es la siguiente: ¿Quién se gastará su dinero con más cabeza, usted o el gobierno? Responda y verá por qué la mejor estrategia para el presupuesto federal es recortar el gasto y bajar los impuestos.

Capítulo Nueve

EL DINERO Y LA BANCA

Historia real: el 9 de octubre de 2003, un gran fabricante conocido mundialmente presentó una nueva versión de uno de sus productos más populares (se distribuyeron más de 4.500 millones de unidades por todo el mundo). Muchos pequeños clientes no entendieron la razón para un diseño tan moderno, pero el productor anunció que había fallos de seguridad en el modelo previo. Al principio el público parecía ansioso por hacerse con el nuevo producto, pero los analistas de mercado se dieron cuenta de algo peculiar: incluso aquellos que pagaron mucho más por el nuevo producto se cansaron pronto y lo vendieron o lo dieron a alguien, a veces a las pocas horas de haberlo comprado. Como la proverbial tarta de frutas en la temporada estival, millones de personas pasaban el producto a su familia, amigos o incluso a completos extraños, y ellos tampoco lo conservaban durante mucho tiempo. Sin embargo, lo más extraño de todo es que esa misma gente —como un reloj— saldrían pronto a comprar *más* de ese producto, pero pronto volverían a darlo o tirarlo.

No me refiero a una ilusión en masa sobre un artificioso invento, sino a un producto completamente cotidiano: el billete de 20 dólares de la Tesorería de EE.UU. Como todos nosotros hemos crecido en una economía monetaria, sus prácticas no nos resultan extrañas. Pero si reflexionamos sobre la naturaleza del dinero en sí, es muy peculiar. En su forma actual, el dinero no es realmente útil para nada: no puedes comértelo y los dibujitos de los presidentes en los papeles verdes no particularmente buenos para construir nada. Aún así, la gente destroza matrimonios y se mata por poner sus manos sobre todo el dinero que le sea posible.

Desgraciadamente, el estudio del dinero, y su campo aledaño, la banca, está plagado de charlatanes y excéntricos. Cientos de escritores y teóricos influyentes —sin mencionar a los políticos— han desorientado a la gente con esquemas absurdos que prometen una prosperidad incalculable y presumen de hacerlo sin ningún tipo de condiciones. En este capítulo desmontaremos algunos de estos mitos y adquiriremos unos conocimientos básicos sobre el dinero y la banca.

El trueque es bárbaro

Izquierdistas y moralistas gozan al denigrar el dinero, pero el hecho es que el dinero ha hecho posible la civilización moderna. Un mundo sin dinero no es una utopía; sería una pesadilla en la que la mayoría de la población mundial actual se moriría de hambre. El dinero es una herramienta de tremenda importancia que ayuda a ordenar el complicado e inconcebible flujo de recursos y productos por todo el planeta. En este rol, el dinero es tan fundamental como las matemáticas que hay detrás de él.

¿Sabía que...?

- El dinero lo creó el capitalismo, no el gobierno.
- Los gobiernos, no la codicia, causan la inflación.
- El patrón oro funcionaría en la economía actual.
- Los bancos privados son más seguros que los regulados por el gobierno.

Aprendiendo del estilo de Roosevelt en la escuela de Hard Knox

Todos conocen el gran depósito de oro de Fort Knox, en Kentucky. Lo que mucha gente no sabe es que se construyó para almacenar todo el oro que el gobierno federal quitaba coactivamente al pueblo. Después de todo, cuando te llevas las existencias de dinero del país, ¡tienes que guardarlas en algún sitio! En su punto más alto, durante la Segunda Guerra Mundial, Fort Knox contenía, según se dice, más de 18.000 toneladas de oro, suficiente para hacer 19 estatuas de la libertad de oro macizo.

Para hacerse una idea del servicio que proporciona el dinero, deberíamos intentar imaginar una vida sin él. Como ejemplo sencillo pero ilustrativo, cojamos a un dentista. En una economía monetaria, el dentista vende sus servicios profesionales a un amplio abanico de clientes cuyo denominador común es que tienen dolor de muelas, necesitan ortodoncias, etc. El dentista les ofrece sus servicios a cambio de dinero, y usa este dinero para comprar lo que quiere: manzanas, jerséis, un CD nuevo, o alguien que le limpie los canalones cada año.

Si no fuese por el dinero, el dentista no podría separar sus ventas y sus compras de esta manera. En lugar de vender sus servicios a cualquiera que tenga los bolsillos llenos de billetes, tendría que buscar más bien a alguien que tuviese manzanas además de dolor de muelas, alguien que tuviese jerséis y necesitase ortodoncia, alguien con CD nuevos y que necesitase una limpieza, etc. Esto limitaría considerablemente el abanico de clientes. Pero esto empeora: aunque el dentista encontrase a alguien con jerséis que le gustasen y que necesitase ortodoncia, no sería suficiente. El esfuerzo del dentista sólo merecería la pena si esa persona estuviese dispuesta a dar una gran cantidad de jerséis. Quizá lleguen a un complicado acuerdo en el que el dentista le pondría la ortodoncia y entonces recibiría montones de jerséis durante los próximos años, pero esto sería demasiado engorroso y limitaría muchísimo las posibilidades de intercambio.

Un libro que no debe leer

Money Mischief: Episodes in Monetary History de Milton Friedman; Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich, 1992.

El dentista podría aceptar 144 jerséis a cambio de una endodoncia, y luego pensar en vender el excedente de jerséis por otros bienes y servicios. Pero ahora se verá obligado a ser dentista y vendedor de jerséis, aunque esto último no sea su ni especialidad ni su vocación.

Como este extravagante ejemplo ilustra, un mundo sin dinero sería miserable. En lugar de nuestro actual sistema de división de trabajo, en el que la gente se especializa en una ocupación y así aumenta su producción total, la gente tendría que ser tremendamente autosuficiente. Tendríamos que cultivar nuestra comida, tejer nuestra ropa y fabricar nuestras herramientas. El comercio todavía es posible en un mundo sin dinero, pero muchos de los comercios potencialmente beneficiosos no se llevarían a cabo por problemas de coordinación.

Nadie inventó el dinero

Como el lenguaje o la ciencia, nadie inventó el dinero. No hubo ningún sabio rey que viese inconvenientes al mero trueque y ordenase a sus súbditos adoptar un único objeto que constituyese una parte en cada transacción. Para empezar, se habría necesitado a un genio para divisar las posibilidades del dinero sin haberlo experimentado antes; en el mundo del trueque, oír a alguien hablar sobre intercambiar dinero habría parecido una locura. (En vez de cambiar tus valiosos cerdos por caballos, ¿por qué no aceptas estas piedras lisas? No te preocupes si no las quieres, ¡algún otro te dará esos caballos por las piedras! ¡Venga, chicos, si acordamos todos que estas piedras inútiles tengan valor, nos irá mucho mejor!). Otro problema con la teoría «estatal» del origen del dinero es que no hay pruebas históricas de ningún líder sabio, incluso aunque tengamos muchas evidencias de que las civilizaciones antiguas usaron el dinero.

Como con la economía capitalista, el desarrollo del dinero fue una consecuencia no intencionada del comportamiento egoísta de los mercaderes. Carl Menger, fundador de la llamada Escuela austriaca de economía, ofreció un esbozo convincente a finales del siglo XIX

**Te daré dos rebanadas por ese jersey:
Objetos que se usaron como dinero en la historia**

Pan	Cigarrillos
Conchas	Ocre rojizo
Sal	Ron
Clavos de hierro	Dientes de ballena

sobre cómo se debió haber desarrollado el dinero. Menger se percató de que incluso en un estado de trueque total algunos objetos eran más comercializables, o «líquidos», que otros. Por ejemplo, un granjero con sus vacas encontrará en el pueblo más compradores que un fabricante que trae un nuevo telescopio por el que espera obtener algunos pollos y mantequilla. Debido a esta diferencia, los comerciantes con ciertos objetos no comercializables («no líquidos») puede que no encuentren a nadie con quien intercambiar sus objetos y que quiera trocar los objetos que los comerciantes quieren. Un segundo mejor procedimiento, argumenta Menger, sería intercambiar los objetos no comercializables por cosas que

fuesen más comercializables, con la esperanza de que los objetos recién adquiridos se puedan canjear nuevamente por los objetos deseados. Volviendo a nuestro ejemplo, el dueño del telescopio podría vendérselo a un herrero a cambio de herramientas, que podrían intercambiarse a un granjero por los pollos y la mantequilla.

¿La «Fe y Crédito Total» del gobierno de EE.UU?

Cuando se discute la diferencia entre el patrón oro y el dinero fiat, la gente suele decir que los dólares están «respaldados» por el propio gobierno. Hablando estrictamente, esto no tiene sentido; bajo moneda fiat nada respalda al dinero de papel. Los papelitos verdes de las carteras no representan ninguna obligación del gobierno de EE.UU. Es más, el gobierno no dicta en realidad el poder adquisitivo del dinero, excepto en el sentido de que controla la cantidad de billetes que hay, y la voluntad del pueblo de tener ese dinero es bastante estable. Pero si todos en el mundo decidiesen de repente que los presidentes son tan feos que no quieren llevar dibujos suyos, los precios (en dólares de EE.UU) tocarían techo y el gobierno no podría controlarlo. Incluso en un mercado monopolizado, las fuerzas de oferta y demanda son las que establecen los precios.

Un libro que no debe leer

What Has Government Done to Our Money? De Murray Rothbard; Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2005.

Menger señaló que este proceso se agravaría con el tiempo. Esos objetos que al principio disfrutaban de un amplio mercado, incluso bajo el sistema de trueque, se volverían más líquidos, ya que más y más gente aceptaría intercambiarlos simplemente porque su aceptación es muy amplia. Con el tiempo, uno o dos bienes superarían al resto por dicha aceptabilidad en el trueque y entonces se convertirían en *dinero*. Cuando se desarrolló el capitalismo, los metales preciosos desempeñaron este papel, aunque históricamente todo tipo de mercancías había servido como dinero. Lo importante aquí es que el dinero emergió espontáneamente en el mercado, y las formas originarias de dinero fueron todas mercancías útiles que inicialmente fueron valoradas por sus propiedades intrínsecas.

Somos del gobierno y estamos aquí para ayudar

Naturalmente, los reyes y otros líderes no podían dejarlo pasar, y tenían siempre que entrometerse en los temas monetarios. Con el pretexto de evitar el fraude y asegurar un marco garantista, los gobiernos han monopolizado enormemente el control del suministro de dinero, aunque la producción y distribución del dinero fuese llevada inicialmente por el mercado, así como la producción y distribución de coches se lleva ahora sin gestión gubernamental.

La transición del dinero basado en mercancías como el oro o la plata al «dinero fiat» basado en trozos de papel intrínsecamente inútiles fue lento. En Estados Unidos originariamente se podía cambiar un dólar por un determinado peso de oro o plata. Por eso la gente aceptó al principio las notas, que eran esencialmente billetes que podían cambiarse por el dinero «de verdad». Con el tiempo, la gente se acostumbró a pensar en el papel como dinero, y no hubo revueltas cuando Roosevelt incumplió la obligación contractual del gobierno de canjear billetes por oro. Incluso obligó a los ciudadanos de EE.UU a entregar todo el oro que guardaban a cambio de trozos de papel. En 1971, Richard Nixon cortó el último lazo formal entre el dólar y el oro, para que incluso los bancos centrales extranjeros (por no hablar de los ciudadanos de EE UU) no pudieran cambiar sus dólares de curso legal por un bien que era realmente útil.

Imprimir más dinero hace subir los precios

Muchos intelectuales desprecian a los «locos del oro», pensando que son reaccionarios Neandertales que no entienden el «progreso». El patrón oro es vilipendiado por su aparente absurdidad: ¿Por qué contratamos hombres y máquinas para desenterrar oro solo para enterrarlo de nuevo en una caja fuerte? ¿No sería más sensato todo el sistema si permitiésemos un gran margen para el dinero «de mentira», del que hay más dólares en circulación de los que el gobierno puede respaldar con oro, o mejor aún, no relacionar el dinero con nada en absoluto?

Economía simplificada

Dinero fiat: un tipo de divisa (normalmente papel moneda) cuyo valor deriva de un mandato del gobierno. Diferente de una materia o un dinero representativo, no se basa en un material valorado, como el oro o la plata y no lo cubre una reserva especial. La moneda de curso legal tiene su valor siempre y cuando sus poseedores encuentren alguien con quien cambiarlo en el futuro.

Lo que estos científicos modernos pasan por alto es el hecho básico de que el patrón oro forzó a los políticos a ser responsables. Cuando el gobierno está obligado por ley a devolver una cantidad determinada de oro a cualquiera que le entregue dólares, no puede poner a funcionar la imprenta como le venga en gana. Por otro lado, con el dinero fiat los únicos costes de imprimir

más dólares son los de los materiales utilizados en el proceso. Como cualquier falsificador puede atestiguar, definitivamente es más rentable aventurarse a comprar tinta y papel para imprimir frescos billetes de 100 €.

Aunque la experiencia de Estados Unidos ha sido mejor que la de otros países, incluso aquí el peligroso plan de dejar a los políticos jugar con la imprenta ha arrojado unos predecibles pobres resultados. Según Milton Friedman:

En total, en Estados Unidos, los precios en 1990 eran quince veces su precio inicial en 1891; en Gran Bretaña, cincuenta veces... La tasa de inflación durante la primera mitad de siglo (1891-1940) logró una media por debajo del 1 % anual en EE.UU, 1,6 % anual en Gran Bretaña. Durante la segunda mitad se cuadruplicó en ambos países, con una media del 4 % en EE UU y del 6,4 % en Gran Bretaña.¹

El gobierno es siempre muy ágil echando la culpa de la inflación a otros: los sindicatos, los ansiosos empresarios y los magnates árabes del petróleo son todos chivos expiatorios válidos. Pero estos grupos pueden hacer como mucho que suban algunos precios, pero no los precios en general. Si los estadounidenses tienen que gastar más en gasolina, eso deja menos dinero para hamburguesas y zapatillas. Para subir los precios en general, el gobierno tiene que imprimir más dinero. Como Friedman y otros economistas han documentado en países como Brasil, la Alemania de entreguerras o la Rusia soviética, y en periodos distintos desde la antigua China, la inflación es siempre y en todos los lados un fenómeno monetario.

Banca Elemental

Aunque la banca es un tema intimidante y complicado, los fundamentos son sencillos. Los bancos cumplen dos funciones básicas. La primera, como almacenes; en lugar de amontonar pilas de dinero (de oro o papel) en casa, mucha gente prefiere la seguridad de una caja fuerte. La segunda y más sutil función de los bancos es la de ser intermediarios crediticios o intermediarios entre los prestadores y prestatarios.

Debido a nuestro sistema de reserva fraccionaria actual, en el que los bancos pueden prestar más dinero del que tienen depositados en sus cajas, la línea entre las dos funciones es poco clara. Ahora la mayoría de la gente obtiene intereses favorables incluso con sus cuentas corrientes; parece que el banco está pagando por guardar dinero que en teoría el cliente puede gastar inmediatamente.

Por el contrario, en un sistema de reserva 100 % las dos funciones estarían totalmente definidas. Si un depositante quisiera poder hacer cheques de sus fondos, abriría una cuenta corriente y tendría que pagar de verdad al banco una pequeña fianza por guardar sus activos. Por otro lado, si el depositante quisiera ganar intereses, tendría que abrir una verdadera cuenta de ahorros y no podría tocar sus ahorros por un periodo de tiempo estipulado contractualmente. El dinero de esta cuenta de ahorros ya no sería suyo, pues se ha transferido a las cuentas corrientes de personas que han comprado un inmueble y otras que pidieron un préstamo al banco (a unos tipos de interés más altos). Con procesos como este, la banca sería una empresa viable si la suma total de todos los balances de los talonarios de los clientes estuviese respaldada al 100 % por el dinero de sus depósitos.

Hiperinflación: Cómo convertir a la gente en Hitler

Nosotros los estadounidenses nos enfadamos cuando los precios suben más de un 4 % en un año y nos escandalizamos con los incrementos de dos cifras. En la Alemania de entreguerras, el índice de precios al por mayor desde 100,6 en julio de 1922 a 194.000 en julio 1923 —una tasa de inflación alarmante que pasó del 190.000 %. En noviembre de 1923, el índice de precios era de unos ridículos 726.000 millones, una tasa de inflación de aproximadamente 4.300% al mes. A finales de 1923, 150 imprentas tenían 2.000 máquinas imprimiendo las veinticuatro horas nuevo papel moneda. A los trabajadores se les pagaría hasta tres veces al día, y sus esposas cogerían sus sueldos —en maletas y, según algunas, carretillas— y se apresurarían a cambiarlos por cualquier bien tangible que pudiesen encontrar.²

Banca “salvaje”

De 1837 a 1861, el gobierno federal dejó la regulación bancaria en manos de cada uno de los estados. Este periodo de relativa banca libre se ve a menudo como un páramo caótico en el que los individuos podían abrir un banco y empezar a emitir dinero tan fácilmente como si quisiesen abrir un restaurante y comenzar a servir comida. Los frecuentes derrumbes de la banca y los pánicos financieros probaron que supuestamente una banca no regulada era algo imprudente.

Y como con otras muchas justificaciones históricas de intervenciones gubernamentales, esta es en buena parte otro mito. Primero, la época de la denominada banca libre no era precisamente *laissez-faire*; los gobiernos estatales establecían numerosas regulaciones, y además estas regulaciones podrían haber intensificado los problemas que había. Segundo, no está muy claro por qué los ataques de pánico del siglo XIX fueron peores que la Gran Depresión y la inflación desenfrenada del siglo XX.

¿Cómo pudieron las regulaciones estatales hacer más precario el sistema bancario? Bueno, porque, como explican los economistas George Selgin y Larry White, «exigieron a los bancos que respaldaran sus anotaciones depositando ciertos activos (normalmente bonos del estado) en autoridades estatales»³. ¿Por qué importa esto? Porque más adelante, «varios fallos de “la banca libre” se debieron principalmente a la caída en el precio de los bonos que tenían, sugiriendo esto que los requerimientos para el respaldo de los bonos causó que las carteras de acciones de los bancos estuviesen repletas de bonos del estado»⁴. En otras palabras, la regulación del gobierno desestabilizó realmente el sistema bancario.

En general, tenemos que preguntarnos, ¿cómo son posibles los pánicos bancarios? Claramente, en un sistema de reserva 100 %, los bancos nunca fallarían de esta forma. Los inversores no se preocuparían por recuperar su dinero, al igual que los clientes de la tintorería no tienen ataques de ansiedad y corren para recoger sus prendas. Al proteger a los bancos de sus obligaciones contractuales, las políticas del gobierno alientan la imprudencia. (Aunque ocurrió

Un libro que no debe leer

The Rationale of Central Banking and the Free Banking Alternative
de Vera Smith; Nueva York:
Liberty Press, 1990.

durante la llamada era de la banca libre, las famosas «vacaciones bancarias» proclamadas por Roosevelt —cerrando los bancos durante varios días para «calmar» el pánico bancario— son un buen ejemplo). Las regulaciones estatales que limitaban la red de sucursales bancarias también prestaban apoyo a organizaciones que no eran de fiar. ¿Cómo? Porque limitando a los bancos sólidos y reputados la posibilidad de hacer el trabajo sucio, el gobierno se aseguraba que los residentes en áreas rurales tuvieran menos opciones bancarias y quizás tuvieran que ser clientes de bancos menos estables.

Irónicamente, los derrumbes de la banca y otros «pánicos» fueron mecanismos para que los banqueros siguieran siendo honrados. En un verdadero mercado competitivo, si Joe Smith abre un banco, no puede obligar a nadie a tener billetes de Smith u obligar a los comerciantes a aceptarlos en sus tiendas. La única manera de que Joe Smith convenza al público de usar sus billetes es prometer canjearlos por una cantidad determinada de oro (u otro bien equivalente). Asumiendo que puede llevar a cabo su operación, ¿cómo evitar que Smith (u otros banqueros privados) imprima más billetes de los que él puede canjear?

Una forma es confiar a los reguladores del gobierno el diseño de un sistema honesto y su gestión de manera responsable. Otra forma, menos ingenua, es dejar a los bancos fuera del negocio cuando incumplan las promesas que hicieron a sus clientes. Los banqueros son adultos, pueden afrontarlo. Si saben que serán responsables por sus decisiones, los banqueros tendrán más cuidado con sus fondos. Un banco que es presuntamente «demasiado grande para caer» —que necesitará miles de millones del gobierno en rescates si sus inversiones se echan a perder— es un banco que se arriesga demasiado.

Capítulo Diez

LOS PROBLEMAS CRECEN

Quizá el gran mito bajo el que subyace el apoyo público a la regulación gubernamental de los negocios es que el capitalismo puro provocó la Gran Depresión. Desde esta típica percepción —propagada año tras año en los libros de texto que el gobierno aprueba— los años 20 fueron una época de laissez-faire descontrolado. El salvaje mercado de valores permitió un enorme margen de compra que causó, o al menos exacerbó, el crack del Viernes Negro. El creciente paro acobardó a los consumidores, así que redujeron sus gastos, los negocios vieron cómo sus ventas se desplomaban y despidieron a los trabajadores. Este círculo vicioso continuó en una espiral, y el mercado no pudo rescatarse a sí mismo. Se valió del sabio liderazgo de Franklin Roosevelt, y en última instancia de la Segunda Guerra Mundial, para sacar a los Estados Unidos del hoyo que el libre mercado había cavado para sí mismo. Una ilustración clásica de las supuestas monstruosidades del capitalismo sin restricciones tiene lugar en *Las uvas de la ira*, cuando un hombre honrado pero hambriento observa sin poder hacer nada cómo se empapaban las naranjas con queroseno para reducir la oferta y así aumentar los precios.

Usted, querido lector, no se sorprenderá al oír que cada fragmento de este cuento oficial es totalmente falso. Primero, la Reserva Federal, no el capitalismo puro, causó la Gran Depresión. Segundo, esta mala administración gubernamental ocurrió durante los años 20, que estaban lejos de ser una época de laissez-faire. Tercero, el New Deal empeoró la Depresión. (Pista: ¿quién piensa usted que ordenó la destrucción intencionada de las cosechas?) Y cuarto, las guerras no hacen a los países más ricos. En este capítulo exploraremos cada uno de estos puntos, así como otras falacias acerca del crecimiento económico.

El ciclo económico: cortesía del gobierno

Cada año, algunos negocios prosperan mientras otros fracasan. En el normal funcionamiento del mercado, los emprendedores exitosos obtienen como recompensa beneficios y crecimiento, mientras que a los negocios que no funcionan se les castiga con pérdidas y, en última instancia, la quiebra. Pero cuando hablamos del ciclo de los negocios, nos referimos al alza y la baja periódica de las fortunas de las empresas en general. La pregunta no es «¿Por qué algunas empresas necesitan despedir a trabajadores y reducir el número de operaciones?», sino «¿Por qué a veces *la mayoría* de las empresas se dan cuenta de que sus previsiones eran demasiado optimistas?».

Una opinión —compartida por teóricos marxistas así como por profanos en la materia— sostiene que el ciclo económico es un resultado natural del sistema capitalista. El problema de esta explicación es que no hay nada que haga distinguir booms de quiebras. Si las empresas libres causan depresiones, ¿por qué la peor ocurrió en los años 30 en lugar de, por decir algo, en las décadas de 1850 o 1880? Ciertamente el mercado estadounidense era igualmente «salvaje» en dichas décadas.

Otro punto de vista diferente sostiene que la intervención del gobierno en los sistemas bancario y monetario causa el ciclo económico. Dentro de esta amplia categoría podemos

¿Sabía que...?

- Las alzas y bajas son un producto del gobierno, no del libre mercado.
- Herbert Hoover no practicaba el laissez-faire.
- Franklin Delano Roosevelt empeoró la Depresión.
- El «crecimiento» soviético era falso e ineficiente.

distinguir entre la teoría monetaria, ejemplificada por Milton Friedman, y la teoría austriaca, desarrollada por Ludwig von Mises y Friedrich Hayek. Aunque este libro no es el lugar para evaluar los méritos y debilidades de estas interpretaciones rivales, un breve resumen resaltaré la idea de que la Gran Depresión (y los ciclos económicos en general) no fue culpa del libre mercado.

La URSS: «Hambriento hasta la Grandeza»

«[L]a excelencia, desde un punto de vista tecnológico, de algunas partes del equipamiento industrial de Rusia, que mayoritariamente extraña a cualquier observador y que suele considerarse como una muestra de éxito, tiene poca importancia en lo que concierne a la respuesta de la cuestión principal [su eficiencia económica]. Si la nueva planta demostrará ser un buen enlace en la estructura industrial para incrementar la producción depende no solo de las consideraciones tecnológicas, sino incluso más de la situación económica general. La mejor fábrica de tractores puede no ser un activo y el capital invertido en ella es una pérdida absoluta, si el trabajo que el tractor reemplaza es más barato que el coste del material y el trabajo, que se necesita para hacer el tractor, más los intereses».

Friedrich Hayek, "The Present Stat of the Debate", en *Collectivist Economic Planning* (1937).

La perspectiva monetaria (explicada para el lego en el libro de Friedman *Capitalism and Freedom*) sostiene que el gobierno debe mantener un crecimiento lento y constante de la oferta de dinero. Una predictibilidad tal tranquilizaría los mercados financieros y nos llevaría a un crecimiento estable y suave. Por el contrario, las políticas actuales de la Reserva Federal son inimaginables. En el precipitado trienio que siguió al Gran Crack del 29, la respuesta de la Reserva Federal fue disminuir la oferta monetaria, ¡casi en un tercio! ¿Es sorprendente, de acuerdo con los friedmanitas, que esta recesión fuese más profunda y prolongada que las anteriores en la historia de Estados Unidos?

La teoría austriaca del ciclo económico culpa a la existencia misma de un banco central y una autoridad monetaria. Muchos de sus defensores creen que en un verdadero libre mercado, la oferta monetaria dependería de una mercancía fuerte como el oro o la plata, y los bancos tendrían reserva 100 %. Sin embargo, con privilegios gubernamentales —y especialmente la creación de la Reserva Federal— los bancos del país se organizaron de forma efectiva bajo un gran cartel, en el que la oferta monetaria oficial pudiera expandirse más rápido que las reservas que había en las cámaras. En resumen, la teoría austriaca sostiene que el boom de los años 20 fue una gran ilusión, construida sobre el crédito fantasma sin ahorros reales ni inversión necesarios para respaldar todos los planes empresariales. En cierto punto la realidad tuvo que reafirmarse a sí misma —el crack y la quiebra— y la economía necesitó tiempo para liquidar las «malas inversiones» que se hicieron durante la prosperidad artificial. Por supuesto, lo único que hicieron las políticas de Roosevelt fue prolongar y obstaculizar el proceso de reajuste, en el que el trabajo y otros recursos necesitaban una reasignación a sus mejores usos.

Otra anécdota personal que ilustra magníficamente el defecto evidente en la historia convencional: uno de mis estudiantes, mientras estaba de prácticas en Washington, visitó la Reserva Federal. En su visita, vio una exposición en el que se mostraban las grandes fechas en la historia de la Reserva. Estaba la Ley de la Reserva Federal de 1913, el comienzo oficial del

sistema de la reserva federal de 1914 y otros grandes acontecimientos como las guerras mundiales o los ejercicios de varios presidentes. Sin embargo, había una asombrosa omisión: la Gran Depresión. Mi estudiante perplejo preguntó al guía por esta omisión y le respondieron que al creador de la exposición no debió parecerle un acontecimiento importante para incluirlo. De hecho, cuando alguien afirma que se necesita la supervisión del gobierno para prevenir otra depresión, el cínico debe preguntar: «Entonces, ¿por qué la Reserva Federal no evitó la primera, ya que cuando ocurrió llevaba al mando quince años?».

Historia económica simplificada

La Smoot-Hawley Tariff Act de 1930 elevó los impuestos a máximos históricos. La intención era proteger a los granjeros de las importaciones agrícolas foráneas, pero una vez que el proceso de revisión de impuestos empezó, demostró ser imposible de parar. Peticiones para una mayor protección llegaron de grupos de grupos industriales de interés especial y pronto una ley para los granjeros estaba subiendo los impuestos en todos los sectores de la economía. Provocó una tormenta de represalias, y está ampliamente acreditado que agravó la Gran Depresión.

El «progresista» Herbert Hoover

Para que los mitos oficiales que santifican a Roosevelt tengan sentido, su predecesor, Herbert Hoover, debe ser considerado como un reaccionario inoperante, cuya reticencia para intervenir en el libre mercado perduró incluso después del comienzo de la Gran Depresión. De hecho, esto es lo que se les ha enseñado a la mayoría de los estadounidenses. Pero esto no son más que paparruchas. El gobierno no solo creó —o al menos agravó— la Depresión con sus políticas monetarias poco sólidas, sino que la administración Hoover también se desvió de las respuestas relativamente *laissez-faire* de presidentes previos a recesiones cíclicas anteriores.

Un libro que no debe leer

America's Great Depression de Murray Rothbard; Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2000.

Como lo documentó Murray Rothbard, la carrera de Herbert Hoover en el gobierno reveló su vena intervencionista en 1921, cuando Harding le nombró secretario de comercio. Hoover deseaba convertir el Departamento de Comercio en «el intérprete económico del pueblo estadounidense» porque «necesitan uno urgentemente». Tras asumir su cargo, Hoover estableció un comité de desempleo para enfrentar los persistentes problemas de la depresión de 1920-1921¹. Con sus propias palabras:

Hemos desarrollado una cooperación entre los gobiernos federal, estatal y municipal para aumentar el empleo público. Hemos convencido a los empresarios para que «dividan» el tiempo de trabajo entre sus empleados para que el mayor número de trabajadores pueda percibir algún ingreso. Hemos organizado a las industrias para que emprendan la renovación, reparen y, donde sea posible, expandan la construcción.²

Unos años más tarde, en 1926, el Secretario Hoover (ahora bajo el Presidente Coolidge) alardeó de la «nueva economía» y su método para anular el ciclo económico:

[N]o hace muchos años el empresario consideraba que podía aprovecharse de la

inmigración y el desempleo para bajar los sueldos independientemente de otras consideraciones. Los sueldos bajos y las largas jornadas se concibieron como medios para conseguir costes de producción más bajos y mayores beneficios... Pero hemos recorrido un largo camino hacia nuevas concepciones. La verdadera esencia de una producción alta está en pagar sueldos altos y tener precios bajos, porque ella depende de un aumento... del consumo, que solo se puede obtener con el poder adquisitivo de sueldos realmente altos y niveles de vida elevados.³

Como haría después Roosevelt, los esfuerzos de Hervert Hoover (ya fuera mediante la persuasión o medidas más explícitas) por mantener los salarios en medio de un desempleo masivo fueron una receta perfecta para prolongar la Gran Depresión. Mientras la economía estadounidense se recuperaba por sí misma de depresiones anteriores normalmente en un año o dos, la Gran Depresión persistió en parte porque los sueldos se mantuvieron por encima de los niveles naturales del mercado. Los trabajadores no se podían reorganizar a la luz de las nuevas circunstancias porque el principal método de coordinación —las señales que mandaban los salarios y precios exactos del mercado— fueron frustradas por Hoover y después por Roosevelt. A instancias del presidente Hoover, las grandes empresas —incluidas las industrias del teléfono, la del acero y la del automóvil— acordaron mantener los salarios reales y cooperar entre ellas para combatir la recesión. Incluso la Federación Estadounidense del Trabajo aplaudió la respuesta a la Depresión de la administración Hoover. En su periódico, la Federación Estadounidense del Trabajo editorializaba en 1930 que:

La conferencia del Presidente ha otorgado a los líderes industriales un nuevo sentido a sus responsabilidades... Nunca antes se les ha hecho un llamamiento para actuar juntos... en las recesiones anteriores han actuado individualmente para proteger sus propios intereses y... han empeorado las depresiones.⁴

Además de impedir el ajuste salarial, la administración Hoover propuso grandes incrementos de los programas de trabajo público federal y estatal. La administración también aumentó los subsidios a los granjeros y les instó a reducir su superficie (y así «apoyar» a los precios de los productos de la granja). En 1930 Hoover firmó el impuesto Smoot-Hawley, de catastróficas consecuencias, en contra de las recomendaciones de la mayoría de los economistas nacionales y de los grandes bancos. También en ese año, Hoover ayudó a «mitigar» la cifra de desempleo restringiendo la inmigración a todos excepto a los inmigrantes más ricos: su política redujo el flujo de inmigrantes europeos un 90 % en apenas unos meses.

Un libro que no debe leer

FDR's Folly: How Roosevelt and His New Deal Prolonged the Great Depression, de Jim Powell; Nueva York: Crown Forum, 2003.

A la luz de los ejemplos anteriores, está claro que Hervert Hoover no era el «amigo de las grandes empresas» y propulsor del laissez-faire que nos han contado en los libros de historia. ¿Cuál es el origen de este mito? ¿Quizás el hecho de que el propio Hoover se vendió a los votante como un creyente de los derechos de propiedad y de la libertad económica y que los futuros historiadores fueron engañados por su retórica de campaña? Quizás, pero la siguiente descripción de la respuesta de Hoover al crack del 29 (hecha por el propio Hoover) durante su intento de reelección sugiere otra cosa:

[P]odríamos no haber hecho nada. Eso habría sido una absoluta ruina. En su lugar enfrentamos la situación con propuestas para las empresas privadas y para el Congreso de uno de los programas de defensa económica y contraataque más colosal jamás desarrollado en la historia de la República. Lo hemos llevado a cabo... Hasta la fecha, en Washington ningún gobierno ha considerado que tuviera que soportar tan extensa responsabilidad de liderazgo

en estos tiempos... Por primera vez en la historia de las depresiones, los dividendos, los beneficios y el coste de vida se han reducido antes que los sueldos... Estos se han mantenido hasta que el coste de vida ha bajado y los beneficios han desaparecido prácticamente. Ahora son los salarios más altos del mundo.

Creando nuevos trabajos y brindándole a todo el sistema un nuevo aliento; nada se ha creado antes en nuestra historia que haya hecho más por... «el destino común de hombres y mujeres.»... Algunos economistas reaccionarios dicen insistentemente que deberíamos permitir que la liquidez retome su curso hasta que hayamos tocado fondo... Nosotros determinamos que no seguiríamos los consejos de los implacables liquidacionistas ni observaríamos la foto de todos los deudores de Estados Unidos en quiebra ni los ahorros de nuestro pueblo destruidos”⁵.

En otro giro extraño, el oponente de Hoover, Franklin Delano Roosevelt, acusó a Hoover de gasto «imprudente y extravagante», de pensar que «debemos centralizar el control de todo en Washington lo antes posible» y de encabezar «el mayor gasto de una administración en tiempos de paz de toda la historia».⁶

El New Deal no solucionó la Depresión

La intervención de Hoover en el mercado alargó la Depresión, y las políticas del New Deal de Roosevelt —que eran meras extensiones de las «audaces» innovaciones de Hoover— solo empeoraron la situación, posponiendo la liquidación de proyectos poco sólidos y el rápido retorno de la normalidad que había caracterizado a las depresiones anteriores. En este punto poco debate puede haber sobre los hechos históricos: cuando los «primeros 100 días» de intensa legislatura de Roosevelt comenzaron en 1933, el desempleo estaba en un sorprendente 24,9 %.

A pesar de (o debido a) las medidas sin precedentes del New Deal, el desempleo bajó lentamente durante los cuatro años siguientes y fue «solo» el 14,3 % en 1937. (Repitamos, las depresiones en Estados Unidos habían durado solo dos años). Todavía en 1938, el desempleo se disparó de nuevo hasta el 19%. ¿En qué posible sentido, pues, «curó» el New Deal la Gran Depresión?

Uno de los aspectos más célebres del New Deal fue la Administración Nacional de Recuperación (NRA) — la personificación de la planificación «científica», como oposición a la confianza ciega en las fuerzas autónomas del mercado. Pero según el economista Larry Reed, la NRA (a veces llamada la «Correteadora Nacional» por sus críticos) erigió un sistema de «cárteles gestionados por el gobierno» en una «disposición de estilo fascista». Pero a pesar del

Bajo el yugo de los matones de Roosevelt

Cuando no estaba ocupada ordenando a los granjeros que arasen los campos (para reducir la oferta de cosechas y así impulsar los precios de las granjas), la administración Roosevelt estaba microgestionando las decisiones sobre producción y precios mediante códigos de la NRA. John T. Flynn describe los métodos que los «salvadores del capitalismo» de Roosevelt usaban para hacer cumplir estas regulaciones:

La NRA se estaba dando cuenta de que no podía hacer cumplir sus leyes. El mercado negro crecía. Solo los métodos policiales más violentos podían hacer que se cumplieren. En la empresa de confección Sidney Hillman se utilizaron policías para hacer cumplir la ley. Recorrieron el distrito de la confección como tropas de asalto. Podían entrar en la fábrica de un hombre, echarlo, poner a sus empleados en fila y someterlos a interrogatorios rápidos y llevarse los archivos de la empresa en el momento. El trabajo nocturno estaba prohibido. Escuadrones de policías privados con abrigo y traje sobrevolaban el distrito por la noche, echando abajo las puertas con hachas en busca de hombres que cometiesen el delito de coser unos pantalones por la noche. Pero sin estos duros métodos muchas autoridades dijeron no podía haber cumplimiento de la ley porque el pueblo no la apoyaba.⁷

deterioro de la libertad tradicional, ¿consiguió la NRA al menos que la economía funcionase de nuevo? Esta es la respuesta de Reed:

No contenga la respiración

«Predigo con seguridad el colapso del capitalismo y el comienzo de la historia. Algo fallará en la maquinaria que convierte el dinero en dinero, el sistema bancario se desmoronará del todo y sólo nos dejarán el trueque para seguir vivos. Aquellos que pueden cavar en su jardín tienen mejor suerte que el resto. Yo estaré bien, tengo unas cuantas verduras».

Margaret Drabble, *Guardian*, 2 de enero de 1993.

El impacto económico de la NRA fue inmediato y poderoso. En los cinco meses que precedieron a la aprobación de la ley, los signos de recuperación fueron evidentes: el empleo en las industrias y los sueldos subieron un 23 % y un 25 %, respectivamente. Entonces llegó la NRA, reduciendo las horas de trabajo, subiendo los sueldos arbitrariamente e imponiendo nuevos costes a las empresas. En los seis meses posteriores a la entrada en vigor de la ley, la producción industrial cayó un 25 %. [Economista] Benjamin M. Anderson escribe: «La NRA no era una medida de reactivación. Era una medida de no reactivación... Durante todo el periodo de la NRA la producción industrial no subió al nivel que estaba en julio de 1933, antes de la aprobación de la NRA».

¿Nos sacó la Segunda Guerra Mundial de la Depresión?

Muchos estadounidenses, acertadamente escépticos en lo que se refiere a la afirmación de que el New Deal salvó a EE.UU de la Depresión, ofrecen la teoría alternativa de que fue la Segunda Guerra Mundial la que reflató la economía. Pero esta explicación no tiene mucho sentido. Después de todo, las guerras devoran los recursos y matan millones de trabajadores, ¿cómo podrían ser

buenas para el crecimiento económico?

Henry Hazlitt (siguiendo al economista del siglo XIX Frédéric Bastiat) apodó a este fallo la «falacia de la ventana rota». Además de las guerras crediticias con crecimiento económico, la falacia levanta su fea cabeza cada vez que alguien comenta que un huracán o un terremoto «estimulará la producción» por los necesarios esfuerzos de reconstrucción. Hazlitt señaló la absurdez de esto: cuando se usan trabajadores u otros recursos solo para reparar o reemplazar objetos dañados, no se crea ninguna riqueza. Si no fuese por el huracán (o los explosivos de los bombarderos enemigos), los trabajadores y otros recursos se podrían haber usado para aumentar las existencias de capital y bienes de consumo.

Una vez reconocida, se puede evitar fácilmente la falacia de la ventana rota. Pero por desgracia, las típicas estadísticas usadas por los economistas *mainstream* refuerzan los malos

La ventana rota

«Este pequeño acto de vandalismo significa, en principio, más trabajo para algún cristalero, quien recibirá la noticia con satisfacción análoga a la del dueño de una funeraria que se entera de una defunción. Pero el tendero tendrá que desprenderse de los 200 euros que pensaba gastar en un traje nuevo. Al tener que reponer la ventana se verá obligado a prescindir del traje o de alguna necesidad o lujo equivalente. En lugar de tener una ventana y 200 euros sólo dispondrá de la ventana. O bien, en lugar de la ventana y el traje que pensaba comprar aquella misma tarde, habrá de contentarse con la ventana y renunciar al traje. Si pensamos en él como parte de la comunidad, esta ha perdido un nuevo traje que de otra forma hubiera podido disfrutar; su pobreza se verá incrementada justamente en el valor del traje. En una palabra, lo que gana el cristalero lo pierde el sastre. No ha habido, pues, nueva oportunidad de “empleo”».

Henry Hazlitt, *Economía en una lección*

hábitos de pensamientos. Enviar a millones de jóvenes productivos a luchar y morir en el extranjero, al igual que desviar ingentes cantidades de materias primas para objetivos militares, solo podría empobrecer a los estadounidenses. (Por supuesto, muchos podrían argumentar que valió la pena pagar ese precio, pero el caso es que fue muy costoso entrar en la Segunda Guerra Mundial). Sin embargo, el precio fue enmascarado por los datos oficiales del producto interior usado para calcular el rendimiento económico. En la próxima sección, veremos los problemas de este enfoque.

El todo no es la suma de las partes

Como sucede a menudo, uno de los grandes problemas para que la gente entienda el crecimiento económico son las defectuosas estadísticas anunciadas por economistas

mainstream y repetidas como loros por políticos y prensa. La cifra más importante para calcular la fuerza total de la economía es el Producto Interior Bruto (PIB), que mide el valor total del mercado de todos los bienes y servicios producidos en los Estados Unidos. (Los economistas suelen usar el Producto Nacional Bruto [PNB], que mide el valor de la producción final creada por todos los ciudadanos, sin importar su ubicación. Esta diferencia no es realmente importante para nosotros). El

Un libro que no debe leer

The Roosevelt Myth de John T. Flynn; San Francisco: Fox & Wilkes, 1998.

principal indicador para medir el crecimiento es el incremento porcentual anual del PIB, tras ajustar la inflación. Como veremos, usar las cifras del PIB como base para tomar políticas económicas es de hecho una práctica muy peligrosa, e irónicamente ahoga el verdadero crecimiento.

Los libros de texto reconocen algunos de las desventajas evidentes de esta figura. Un clásico (¡y políticamente incorrecto!) ejemplo es el caso de un hombre que se casa con su ama de llaves. Antes de casarse, sus servicios (limpiar, cocinar, pasar la aspiradora) se adquirieron en el mercado abierto y así contribuía al PIB. Pero después de casarse, la nueva esposa hará todas las tareas «gratis» y entonces el PIB oficial baja debido al sueldo anual que tenía antes. Del mismo modo, las operaciones del mercado negro, por su propia naturaleza, no se reportan al INE, evitando así su inclusión en las cifras oficiales de PIB.

Cómo golpear a la inflación: acaba con la Reserva Federal

«¿Qué debería hacer el gobierno si la teoría austriaca es la teoría correcta? ...Solo puede curar de una forma la inflación crónica y potencialmente desbocada: dejando de inflar; parando su propia expansión de oferta monetaria a través de la manipulación de la Reserva Federal, bien reduciendo los requisitos de la reserva o comprando activos en el mercado libre. La causa de la inflación no está en los «monopolios» empresariales ni en la agitación sindical ni en las corazonadas de los especuladores, ni en la avaricia de los consumidores... las culpables son las falsificaciones legalizadas por el propio gobierno. Ya que el gobierno es la única institución en la sociedad con potestad para falsificar, crear dinero nuevo. Y mientras siga usando ese poder, continuaremos sufriendo la inflación, incluso una inflación tan desenfrenada que terminará destruyendo la divisa. Como mínimo, tenemos que hacer un llamamiento al gobierno para que deje de usar su poder inflacionario. Pero como todo poder será usado y se abusará de él, un método mucho más sólido para acabar con la inflación sería privar al gobierno completamente de su poder de falsificación: bien mediante la aprobación de una ley que prohíba a la Reserva comprar más activos o rebajar las exigencias de la reserva o, fundamentalmente, abolir el sistema de la Reserva Federal por completo».

Murray Rothbard, *America's Great Depression*

Aunque estos inconvenientes son lo suficientemente serios —de hecho, como el economista Pete Boettke sostiene, ¡en los países comunistas las transacciones del mercado negro permiten a los esclavos sobrevivir!— desvían la atención de los problemas reales con el indicador oficial: las cifras oficiales del PIB excluyen completamente todos los gastos intermedios. En consecuencia, minimiza la importancia de los capitalistas y exagera el papel de los consumidores finales y de los gastos del gobierno. El economista Mark Skousen nos lo explica:

El PNB tiene en cuenta solo la producción de bienes y servicios que se venden a los usuarios finales. Excluye toda actividad económica asociada con la producción de inversiones intermedias, es decir, materias primas, productos semimanufacturados, bienes al por mayor y otros productos inacabados (incluidos los inventarios) que todavía tienen que llegar a la etapa de consumo final. El PNB incluye... la compra de todos los bienes de equipo duraderos, como la maquinaria o el equipamiento, porque se los considera productos finales. Pero estos bienes no incluyen los bienes de capital no duraderos ni los productos intermedios como cuero o acero. En resumen, el PNB tiene en cuenta el capital fijo, pero no el capital circulante. Así, el PNB no es una cifra bruta en absoluto, sino una aproximación del valor añadido neto.

La razón por la que los economistas mainstream omiten estos productos intermedios es para evitar la «doble contabilidad». Sostienen que, por ejemplo, contar los gastos totales de la harina y avena que se utilizan para hacer una barra de pan sería exagerar el resultado productivo. Incluso así, su solución preferida —hacer netos esos gastos brutos de cada etapa y contar solo el «valor añadido»— sustenta errores flagrantes de política económica. Skousen añade:

Un libro que no debe leer

Economics on Trial: Lies, Myths, and Realities de Mark Skousen; Scarborough, Ontario: Irwin, 1990.

Al dejar fuera a los productos intermedios, los datos del PNB exageran extremadamente el nivel de consumo en la economía... [D]e acuerdo con las estadísticas nacionales de ingresos, el consumo representó el 66 % del PNB en 1988... Naturalmente, este alto nivel significa que la economía de EE.UU está orientada al consumo, que los cambios en el gasto del consumidor —no el gasto del inversor o de las empresas— son la clave para el crecimiento o declive económico. De hecho, según los datos del PNB, el gasto del gobierno es más importante que la inversión privada (936 mil millones de dólares para las adquisiciones gubernamentales; 765 [mil millones] para la inversión privada nacional). El énfasis excesivo en el consumo es un error generalizado en la prensa financiera y en los comentarios económicos. Especialmente durante las vacaciones de Navidad, los medios informaron diariamente de la previsión de las ventas al por menor, para sugerir que si las ventas durante Navidades son altas, la economía estaba sana y salva. Lo que subyace tras estas informaciones es la noción de que si la Navidad durase todo el año, la economía podría incluso expandirse más.¹⁰

Recapitulando: al hacer netos esos gastos brutos de las empresas en cada etapa de la producción para aislar el «valor añadido», el PIB convencional (o PNB) acentúa la relativa importancia del gasto, tanto del consumidor como del gobierno. Para explicarlo de otra manera, usaré datos de Skousen: En 2005 los gastos de consumo personal (apenas 8,7 billones de dólares) fueron el 70 % del PNB (apenas 12,5 billones de dólares); un porcentaje así parece sostener a bombo y platillo las cifras sobre la «confianza del consumidor» y «los gastos al por menor». Al contrario, la inversión privada neta oficial fue de unos míseros 2,1 billones de dólares, un mero 16,8 % del PNB. Sin embargo, este número no representa ni por asomo el gasto total de las empresas privadas, por eso se han compensado (como «doble contabilidad») 14,6 billones en otras inversiones brutas de las empresas como materias primas, suministros y

El crecimiento económico no es inflacionario

Simplemente se da por hecho entre los comentaristas financieros en los medios que una producción aumentada produce una inflación en los precios. Esta mentalidad keynesiana se materializó en la famosa curva de Phillips, que ilustró la supuesta compensación entre desempleo e inflación. La idea era que políticas monetarias y presupuestarias «fáciles» solucionarían la recesión pero a costa de precios altos, mientras que las políticas estrictas la cortarían de raíz pero también causarían despidos masivos.

Este análisis no es válido ni en la teoría ni en la práctica. Primero, la teoría: si piensa en ello un momento, es obvio que la producción aumentada bajará los precios unitarios de la producción. Después de todo, la inflación sucede cuando mucho dinero persigue muy pocos bienes. Segundo, la práctica: hay innumerables ejemplos de inflación alta y producción baja (EE UU en los 70) o inflación baja y producción alta (EE UU en los 80).

adiciones a los inventarios. Tras añadir este gasto tanto a la cifra total como al sector empresarial, vemos que los gastos del consumidor representan solo un 32 % de la actividad

económica total de 2005, mientras que los gastos empresariales son un 62 % de la cifra aumentada.¹¹

Un centavo (del gobierno) gastado es dinero ahorrado

Además de los problemas que ya hemos mencionado, hay un fallo fundamental en las cifras macroeconómicas populares: consideran el dinero que gasta el gobierno como producción. Para entender este extraño punto de vista, tenemos que revisar el enfoque convencional para medir la actividad económica.

Supongamos que queremos medir cuánto produce el hogar de la familia Martínez. Una forma es calcular cuánto ingresan los Martínez. Por ejemplo, si el Sr. Martínez cobra 10.000 € al año dando conferencias y 90.000 € como profesor de universidad, y la Sra. Martínez cobra 20.000 € escribiendo cuentos y 30.000 € vendiendo productos de belleza, la familia Martínez tiene una producción de 150.000 € anuales. Otra forma de conseguir la misma cifra sería sumar cuánto gastan los demás en los servicios de los Martínez. Así que hay dos formas de calcular la producción total: calcular los ingresos o calcular los gastos.

Esto explica el enfoque tradicional que se usa para el cálculo del PIB. Cuando alguien compra un coche nuevo, esto incrementa las estadísticas oficiales del PIB anual. A pesar de la obvia objeción a esta forma de calcularlo —después de todo, cambiar dólares por un objeto no es algo productivo por sí mismo— tiene cierta credibilidad. Lo que estamos midiendo en realidad no es la productividad del consumidor, sino más bien la productividad del fabricante de coches, y el único criterio de valoración económica que tenemos es cuánto gastan voluntariamente los consumidores en bienes y servicios.

Es razonable, al menos cuando hablamos de cosas que compran individuos o empresas privadas. Pero, ¿este procedimiento es sensato tratándose de gastos gubernamentales? En realidad no. Considere el conocido caso, descubierto en una auditoría de 1983, en el que el Pentágono se gastó 600 € en cada retrete. ¿Deberían estos gastos ir en la producción total de la economía de EE.UU.? Claro que no. Como mucho, se debería haber comprado al precio normal de mercado, porque cuando el gobierno paga por algo —al contrario que cuando lo hace un individuo o una empresa privada— no se puede saber con seguridad si el precio realmente refleja el valor del producto.

La diferencia se debe al mero hecho de que el gobierno consigue su dinero en última instancia a través de los impuestos o de la imprenta, así que sus «ingresos» no corresponden con su producción propia. Al mismo tiempo, generalmente los burócratas no pueden guardar sus ahorros si recortan gastos innecesarios de sus presupuestos, por eso no les importa pagar en exceso. De hecho, esta es una manera tradicional para los que manejan el erario público de tratar de congraciarse con los grupos de especial interés y asegurarse lujosos puestos como asesor una vez abandonan el gobierno.

Cuando un individuo se gasta 1 000 € en algo, es evidente que se ha producido un valor económico. ¿Por qué? Porque podía haberse gastados esos 1 000 € en una amplia variedad de productos de la competencia, o haberlo usado de otra forma (donándolo a Cáritas o invirtiéndolo). Por el contrario, cuando el gobierno gasta 1 millón de euros o incluso 1.000 millones en un proyecto, no hay una razón evidente para creer que lo que se ha llevado a cabo es útil para cualquiera. Lo más probable es que nos empobrezca a todos. Esto es rigurosamente cierto si tenemos en cuenta la fuente del dinero del gobierno: contribuyentes

que trabajan duro. Mientras usted y yo nos tenemos que ganar nuestro propio dinero, todo lo que tiene que hacer el gobierno es imprimirlo y freírnos a impuestos.

PAN Y CIRCO: PROGRAMAS POPULARES DEL GOBIERNO

Estábamos en clase, sin duda aprendiendo a hacer largas divisiones o cosas de similar importancia, cuando una profesora asustada abrió la puerta: «La lanzadera espacial ha explotado!» Para alborozo de sus estudiantes, esta profesora se había tomado las molestias de comprar una televisión (en una mesa con ruedas; los colegios católicos no eran lujosos en lo que a equipamiento audiovisual se refiere por aquel entonces) y permitió ver a su clase el célebre lanzamiento. Este lanzamiento era más popular que los demás, debido a la presencia de la profesora Christa McAuliffe. El regocijo de los estudiantes tornó en horror cuando el *Challenger* explotó y después chocó aquel fatídico día de 1986.

La reacción inmediata a esta tragedia fue de tristeza, seguida del interés por saber qué había causado el accidente. Por desgracia, el desastre del *Challenger* no solo fue sólo un caso de peligro asociado con el valiente viaje del hombre hacia las estrellas. No, como reveló una investigación posterior, la NASA había realizado una terrible gestión sobre los riesgos asociados con sus vuelos y después del hecho de que sus administradores se comportasen como suele hacerlo los burócratas, echaron la culpa a otros y no arreglaron los problemas subyacentes.

¿Sabía que...?

- La NASA malgasta dinero y vidas humanas.
- La Guerra contra la Pobreza no ha reducido la pobreza.
- La década de 1980 no fue una «década avariciosa».
- La seguridad social no es ni social ni segura.

La NASA: innecesariamente peligrosa

Una explicación popular y técnicamente informada del desastre del *Challenger* está en el libro *¿Qué te importa lo que piensen los demás?*, del premio Nobel Richard Feynman. Tras servir en la Comisión Presidencial Rogers, designado por Ronald Reagan para investigar el accidente, Feynman recibió soplos de un infiltrado que quiso permanecer en el anonimato y destapó el papel de los anillos aislantes del cohete acelerador en la explosión. Feynman demostró el problema durante una audiencia televisada en la que usó pinzas para meter el material de los anillos en un vaso de agua con hielo en el que pronto se vio su fragilidad. (Había hielo en la plataforma de lanzamiento la mañana del desastre del *Challenger*).

Como sostiene Feynman en su informe de la minoría —que se incluyó como un apéndice del documento oficial solo después de haber muchas peticiones y revisiones del mismo— toda la NASA intensificó los riesgos. Por ejemplo, los ingenieros sabían los riesgos particulares que de algún modo no se incluyeron en los informes oficiales cuando subían en la cadena de mando. (Los ingenieros reales dieron a Feynman cálculos de probabilidad de fallo de la lanzadera que eran cientos de veces más altos que aquellos proporcionados por los altos cargos). El desastre del *Columbia* en 2003 indicó que los cálculos de los ingenieros —y de Feynman en su apéndice crítico — estaban mucho más cerca de la realidad.

Un gran paso, en efecto

El siempre solitario físico Richard Feynman se separó del resto de la comisión presidencial e intentó llegar al fondo del asunto del desastre del *Challenger*. Después de saber que la probabilidad oficial de que la lanzadera fallase era de 1 entre 100.000, Feynman reunió a un grupo de ingenieros de la NASA y un gerente y les pidió que calcularan las probabilidades de que la lanzadera fallase debido a un fallo de la maquinaria (sin tener en cuenta cualquier otro fallo). Los ingenieros calcularon una probabilidad de 1 entre 200 a 1 entre 300, mientras que el ingeniero-gerente solo escribió un resumen sobre cómo se puede conseguir el cálculo. Presionado por Feynman para que le diese un número real de las probabilidades de éxito, el gerente le dijo «100%». Cuando los otros le miraron asombrados, añadió rápidamente «Eh, menos épsilon». Presionado para que definiese épsilon, dijo que era 1 entre 100.000. Después le envió a Feynman documentación para apoyar ese cálculo; y Feynman comenta:

[El informe] dice cosas como que “La probabilidad de éxito de la misión es necesariamente muy cercana al 1,0” —¿quiere decir que *está* cerca del 1,0 o que *debería estar* cerca del 1,0?— e “Históricamente, este alto grado de éxito en la misión ha marcado una gran diferencia filosófica entre los programas de viajes tripulados y no tripulados, es decir, probabilidad numérica versus juicio de ingeniería”. Hasta donde puedo decir, “juicio de ingeniería” significa que ¡van a inventar números!... Los papeles cuantificaban todo. Hasta cada tuerca y tornillo que había: “Las probabilidades de que una tubería HPHTP explote son de 10^7 ”. No se pueden calcular cosas como esas; una probabilidad de 1 entre 10.000.000 es casi imposible de calcular. Estaba claro que el cálculo de cada parte de la maquinaria se escogió para que cuando tú los juntases obtuvieses 1 entre 100.000.¹

Los problemas con la NASA no tienen nada que ver con los individuos implicados; nadie sugeriría una conspiración o que los altos mandos de la agencia fuesen insensibles a la pérdida de vidas humanas. Por otro lado, las perspicacias de la economía política nos dicen que el accidente no se debería atribuir meramente a la mala suerte. Los incentivos de una agencia como la NASA fomentan las políticas que les llevaron a dos desastres y a impedir una modernización seria de su cultura para evitar desastres similares en el futuro.

En primer lugar, la fuente de riesgo más evidente son los viajes tripulados. Muchos observadores han especulado sobre la posibilidad de que la mayoría de las misiones tripuladas podrían conseguir sus objetivos técnicos o científicos sin humanos. Pero una agencia gubernamental como la NASA —que debe obtener financiación del Congreso, que a su vez sirve al caprichoso pueblo— debe mantener la glamurosa imagen de la exploración espacial. Esto es mucho más fácil de lograr enviando astronautas, especialmente a profesores civiles como McAuliffe, antes que enviar a robots al espacio.

Un libro que no debe leer

¿Qué te importa lo que piensen los demás? De Richard Feynman; Alianza Editorial, 1990.

Tengamos en cuenta los cálculos inflados sobre la seguridad de la lanzadera que dio la NASA. Esto también es un comportamiento perfectamente racional, dados los incentivos que han afrontado. Para recibir fondos adicionales, los informes oficiales de la NASA no podían hacer ver el popular programa de la lanzadera espacial como una trampa mortal y esperar

que saliera adelante. Mientras que los dirigentes pensaron que la lanzadera no tendría ningún

contratiempo importante, era totalmente sensato inflar las cifras y esperar lo mejor. Dar a conocer las preocupaciones de todos los ingenieros habría dado munición a los críticos de la NASA, que codiciaban sus fondos para sus proyectos preferidos.

Incluso después del desastre del *Challenger* los intentos por minimizar o silenciar las críticas de Feynman eran totalmente comprensibles. Nadie quería que muriesen mas astronautas, por supuesto, pero los mordaces informes de elementos peligrosos como Feynman podían llevar a los miembros del Congreso menos conspicuos a desechar todo el programa espacial. A la luz de esto, unos Relaciones Públicas (a veces imprecisos) que guardasen las apariencias podrían parecer completamente razonables para unos gerentes que habían pasado toda su carrera en el programa espacial.

El espacio exterior: ¿Demasiado grande para el sector privado?

Por supuesto, la discusión sobre el destino de la NASA presupone que es adecuado el papel del gobierno federal gastando miles de millones de dólares de los contribuyentes en cohetes y lanzaderas espaciales. Los partidarios del programa espacial señalarían la llegada a la luna y otros logros notables como la justificación evidente para el presupuesto de la NASA. Después de todo, seguramente el sector privado no habría financiado las misiones Apollo y por lo tanto se necesitarían fondos federales. Para más ilustraciones realistas de la misma índole, los defensores del gasto gubernamental mencionarían los aceleradores de partículas, los telescopios gigantes, las enormes presas e incluso los estadios de beisbol como proyectos útiles para la comunidad que supuestamente son «demasiado grandes» para la inversión privada.

La absurdidad de este punto de vista es evidente una vez preguntamos de dónde consigue el Congreso todos los miles de millones que son despilfarrados en supuestos programas cruciales. ¡Pues claro, del sector privado! Cuando Kennedy decidió que los Estados Unidos deberían mandar al hombre a la luna, no contribuyó a que los físicos comprendieran el movimiento en el vacío y no aumentó las reservas estatales de acero, gasolina y otros recursos usados en esta gran empresa. No, lo que sucedió fue que el gobierno federal desvió miles de millones de dólares en recursos de otros usos potenciales y los destinó en su lugar a poner una bandera de EE.UU en la Luna (y recoger algunas piedras).

En un famoso ensayo titulado «Lo que se ve y lo que no se ve», Frédéric Bastiat subrayó la necesidad de mirar más allá de los beneficios evidentes de los costosos programas del gobierno. Para considerar si un programa es sensato, debemos comparar los beneficios con los costes. Al usar recursos escasos en el programa espacial (o construir un estadio), el gobierno destina beneficios tangibles, pero también destruye posibilidades no contempladas en los servicios y productos alternativos que esos recursos podían haber creado.

Los críticos del capitalismo piensan (equivocadamente) que la prueba beneficio/pérdida es arbitraria y burda. Al contrario, ofrece un barómetro indispensable de las preferencias del consumidor sobre cómo se deben utilizar los recursos. Por ejemplo, cuando la gente dice que el gobierno necesita subvencionar un estadio o un servicio de autobuses, porque «no sería rentable para una empresa privada», lo que quieren decir es que los consumidores preferirían gastar su dinero en otros bienes y servicios que fuesen rentables. Al gravar su dinero y gastarlo en el estadio, el gobierno no ha cambiado de repente los gustos de la gente o ha creado recursos de la nada. No, lo que ha pasado es que el gobierno ha hecho caso omiso de la elección del público y en su lugar los ha obligado a gastar su dinero en temas políticamente

favorables.

Capitalistas: ¿solo por un euro?

Mucha gente sensata está al tanto de las consideraciones arriba expuestas. Sin embargo, piensan que ciertas cosas son «mucho más importantes que el dinero» y que quizás algo valga la pena «aunque no se obtenga ni un euro». Los beneficios, ampliamente interpretables, de un experimento científico o de otra empresa noble podrían traducirse en dólares y centavos pero no obstante son importantes. En consecuencia, de acuerdo con este punto de vista, necesitamos que el gobierno compense el vacío financiero del libre mercado.

Este argumento no tiene fundamento y se basa en una vaga definición de «rentable». En un verdadero libre mercado, las operaciones pueden sobrevivir incluso si ofrecen productos directamente no comercializables. Por ejemplo, el Premio X de 10 millones de dólares (entregado a Burt Rutan por su vuelo en el SpaceShipOne en 2004) no se estableció por inversores que buscaban dividendos sino por entusiastas del espacio (incluidos los novelistas Tom Clancey y Arthur C. Clarke) que querían estimular el desarrollo de naves espaciales civiles.

También los filántropos privados apoyan la investigación puramente abstracta. Por ejemplo, el Clay Mathematics Institute (CMI) ha establecido una dotación de 1 millón de dólares para financiar premios por la solución de cada uno de los siete problemas matemáticos clásicos. Estos problemas (como probar o encontrar un contraejemplo a la famosa hipótesis de los números primos de Riemann) son totalmente abstractos; su solución ciertamente no permitiría al CMI ganar un margen sobre sus oponentes con una nueva línea de productos que recuperase su «inversión». Para un ejemplo distinto, tenga en cuenta el apoyo de la Iglesia Católica a los artistas y a otros artesanos: ¿encargó el Vaticano a Miguel Ángel sus servicios para impulsar los ingresos del diezmo?

La discusión sobre la financiación «pública» de los programas no es sobre materialismo versus idealismo. Al contrario, es sobre dejar a los ciudadanos gastar su dinero en las empresas que ellos apoyen, versus los políticos robándoles su dinero y gastándolo en sí mismos. Los que insisten en usar las políticas para matar al mercado son los que insisten en la coerción del gobierno en lugar de la elección individual.

La guerra de Lyndon B. Johnson contra los contribuyentes

Quizás la gran objeción al capitalismo desenfrenado es que resulta en una enorme desigualdad de ingresos. Aunque la mayoría de la gente —incluidos intelectuales— reconocen que el comunismo puro no funciona, todavía dudan en abrazar su alternativa. En su lugar, buscan un punto medio que evite la miseria del comunismo al igual que los supuestos excesos inconscientes del capitalismo. Durante el siglo XX, los estadounidenses miraban cada vez más al gobierno federal como el campeón de los pobres. El problema de la pobreza se veía como un fallo de firmeza y liderazgo político, personificado en la pregunta retórica «Si podemos mandar un hombre a la luna, ¿por qué no podemos acabar con la pobreza?».

Aunque este tipo de preguntas resulta familiares para los estadounidenses, traicionan su ingenua visión del mundo. Algunos conservadores han ridiculizado correctamente esta pregunta porque ignora la

Lo que dijo un capitalista

«Aquellos que aboguen por el capitalismo laissez-faire son los únicos que abogan por los derechos del hombre».

Ayn Rand, *La virtud del egoísmo*

diferente naturaleza de los problemas involucrados. (De hecho, la pregunta parece sugerir que el gobierno deporta a los sin techo al espacio). Esto aún concede demasiado a los defensores de la intervención federal: definitivamente la NASA *no* es un parangón del éxito. (Además de las lanzaderas y de otros accidentes anteriores, vendrán a la mente los escandalosos problemas con el multimillonario telescopio Hubble y la pérdida en 1999 de un módulo orbital de Marte por una confusión entre el sistema métrico decimal versus el sistema anglosajón). A este respecto, la comparación es, irónicamente, justa: si el gobierno federal puede malgastar miles de millones de dólares y arruinar vidas en el programa espacial, ¿por qué no puede hacer lo mismo con los pobres?

De hecho, puede. Desde que Johnson declaró su guerra en 1964, se han gastado más de 7 billones de dólares en programas contra la pobreza, pero es discutible si estas medidas han hecho algo para reducirla. Por ejemplo, de 1959 a 1964, la pobreza bajó del 22,4 % al

¿La década de la avaricia?

A aquellos que critican los programas federales contra la pobreza se les tacha a menudo de cínicos sin corazón que no se preocupan por los pobres. Pero, ¿cómo podría aceptar un verdadero defensor de los oprimidos el deshumanizante Estado del Bienestar? La filantropía privada no solo respeta la propiedad privada, sino que también trata a los receptores con mayor dignidad y derrocha menos fondos en gastos federales y fraude. Cuando el gobierno devuelve el dinero a los contribuyentes, ellos dan más dinero a los pobres. Estimulada en parte por la reducción drástica de la tasa impositiva marginal de Reagan en 1981, durante la llamada Década de la Avaricia:

- La entrega total creció un 56 % en dólares reales.
- Las donaciones crecieron un 55 % más que en los últimos 25 años.
- El crecimiento de las donaciones superó el incremento total del crédito del consumidor pendiente.
- Dependiendo de las correlaciones establecidas entre las donaciones caritativas y el PNB, los impuestos y otros factores entre 1955 y 1980, la donación real excedió la donación «predicha» anualmente para la década de los 80, con una media de 16.000 millones de dólares por año.²

19 % sin especial supervisión del poder ejecutivo³. Es cierto que (como un fan de Johnson sostendría) esta caída constante en la tasa de pobreza oficial se aceleró del algún modo en los años siguientes. Sin embargo, esta defensa de Johnson pasa por alto el hecho de que las grandes transferencias federales no se pusieron en movimiento hasta el final de la década. Como explica Charles Murray:

[L]as grandes victorias legislativas que necesitaron dinero para su ejecución no comenzaron a afectar a la gente hasta 1967-68 y no tuvieron alcance total hasta los años 70. Los principios subyacentes cambiaron antes. La retórica comenzó antes. Las agencias de implementación comenzaron antes. La legislación comenzó antes. Pero los niveles de renta y los programas de acción social que se autorizaron durante la hegemonía legislativa de Johnson entre 1964 y 1966 tuvieron presupuestos y un alcance relativamente pequeños durante su tiempo en el cargo.⁴

A la luz de estos datos, uno se encuentra con una interpretación totalmente distinta de la

Guerra de la Pobreza y de las estadísticas de pobreza oficiales de la Oficina del Censo: la tasa de pobreza estaba cayendo progresivamente hasta que los programas de la Gran Sociedad llegaron, punto en el que la tasa se estabilizó y se ha mantenido plana (o incluso aumentó durante las recesiones) durante 35 años desde entonces.

El problema tampoco es la escasez de dinero; en realidad, las dádivas del gobierno perpetúan la pobreza creando una cultura de dependencia. Como expone el experto en política de protección social Robert Rector:

El sistema del bienestar que ha existido en los últimos 30 años se debe conceptualizar como un sistema que ofrece a cada madre soltera con dos niños una «paga» de beneficios combinados por valor de entre 8.500 y 15.000 €, dependiendo del estado. La madre tenía un contrato con el gobierno. Seguiría recibiendo su «paga» siempre y cuando cumpliera dos condiciones: 1. No debe trabajar. 2. No debe casarse con un hombre que tenga trabajo.

Para aquellos que sostienen que los programas federales de ayuda a los pobres han ayudado a las minorías, Thomas Sowell responde:

La familia negra, que ha sobrevivido a siglos de esclavitud y discriminación, comenzó rápidamente a desintegrarse en el estado del bienestar que concedía subsidios a solteras embarazadas y el bienestar pasó de ser un rescate de emergencia a una forma de vida.

Los programas sociales del gobierno como el de la Guerra contra la Pobreza fueron considerados como una forma de reducir las revueltas urbanas. Dichos programas se incrementaron repentinamente durante los años 60. Al igual que las revueltas urbanas. Más tarde, durante la administración Reagan, a la que se denunció por no promover programas sociales, hubo muchas menos revueltas urbanas.

La ascensión económica de los negros comenzó décadas atrás, antes que cualquiera de las leyes y políticas que se adjudican dicho crecimiento. La continuación de la ascensión de los negros fuera de la pobreza no —repito, no— se aceleró durante los años 60.

El espacio: la frontera final

Si podemos poner a un hombre en la Luna, ¿por qué no podemos acabar con la pobreza? Buena pregunta. Después de todo, si el gobierno federal puede malgastar miles de millones de dólares y arruinar vidas con el programa espacial, ¿por qué no puede hacer lo mismo con los pobres?

La tasa de pobreza entre las familias negras cayó de un 87 % en 1940 al 47 % en 1960, en una época en la que no hubo grandes leyes sobre los derechos civiles o programas contra la pobreza. Bajó otros diecisiete puntos porcentuales durante la década de los 60 y un punto porcentual durante la de los 70, pero esta continuación de la tendencia anterior no fue inaudita ni algo que se pudiera atribuir arbitrariamente a programas como el de la Guerra contra la Pobreza.

En varios comercios especializados, los ingresos de los negros aumentaron en más del doble en relación con los de los blancos entre 1936 y 1959, esto es, antes de la mágica década de los 60 en la que supuestamente comenzó todo el progreso. El ascenso de los negros en puestos profesionales y otros de alto nivel fue mayor en los cinco años precedentes a la Ley de Derechos Civiles de 1964 que en los cinco años posteriores.⁵

La Sacrosanta Seguridad social

Uno de los legados más desafortunados del New Deal es el tercer raíl de la política estadounidense: la seguridad social. Muchos estadounidenses vieron la época anterior a la legislación de la seguridad social como un horrible período en el que el ciudadano medio era constantemente vulnerable a sufrir una enfermedad o un accidente, y en la que muchos ancianos no podían ganarse una buena jubilación. Bajo este ambiente ignorante, el gobierno federal supuestamente vino a rescatarlos, tal y como quedó tipificado en la legislación de la Seguridad Social.

Al igual que esos programas políticamente populares, los defensores de la seguridad social tienen buenas intenciones. Pero se equivocan al asumir que sólo porque algo sea deseable el gobierno debe proporcionarlo. Sí, de hecho sería trágico que un coágulo cerebral o un accidente de coche dejase de repente a una mujer viuda con varios niños y sin medios para mantenerlos. Por eso el capitalismo desarrolló las pólizas de seguros de vida. También sería una pena que alguien que ha trabajado diligentemente durante cuarenta años tuviese que comer comida de gato cuando se jubilara. Por eso los bancos y los fondos de inversión ofrecen cuentas de ahorro y planes de inversión.

Incluso el típico argumento paternalista no justifica el moderno sistema de Seguridad Social. Incluso si los estadounidenses no tolerasen una sociedad en la que a individuos ignorantes e insensatos se les dejase sufrir todas las consecuencias cuando un desastre ocurriese, esto no prueba de ninguna manera la necesidad de una Seguridad Social. Los estadounidenses pueden donar voluntariamente, y lo hacen, a organizaciones de beneficencia que se especializan en ayudar a los necesitados y desafortunados. Incluso si uno siente que el gobierno debería «garantizar» los ahorros de la jubilación o seguros de accidente, no hay razón por la que el gobierno debería administrar dichos programas de seguros «garantizados». Después de todo, el gobierno obliga a todos los conductores a llevar seguro en caso de accidente. Pero los conductores no tienen que pagar sus primas ni mandar sus reclamaciones al gobierno; la industria de aseguradoras de coches todavía la lleva el sector privado.

La triste verdad es que el sistema de Seguridad Social otorga al gobierno una manera sencilla de pedir dinero prestado. Cuando los ingresos anuales totales de las deducciones de las nóminas exceden los pagos a los beneficiarios de la Seguridad Social, el gobierno federal todavía gasta la diferencia, dejando un pagaré del Tesoro en el «fondo fiduciario» de la Seguridad Social. Pero esta ganga terminará pronto a la luz de la realidad demográfica. Mientras baja la proporción de trabajadores/jubilados estadounidenses, llegaremos pronto al punto en el que los impuestos sobre las nóminas no cubrirán los gastos actuales. En ese punto, el esquema Ponzi de Roosevelt se derrumbará e incluso los izquierdistas entenderán (esperamos) la diferencia entre un programa de transferencia federal y una inversión y ahorros auténticos.

Economía simplificada

El esquema Ponzi: una operación de inversión fraudulenta que devuelve grandes ingresos a los inversores del dinero que pagaron los posteriores inversores, en lugar de beneficios netos generados por cualquier negocio real. Llamado así por Charles Ponzi, que en 1920 prometió un 50 % de retorno en inversiones — en cupones— en 45 días o «duplicar su dinero» en 90 días. Miles de personas invirtieron en total unos 15 millones de dólares, pero solo se devolvió un tercio del dinero a los inversores antes de que el gobierno federal paralizase el esquema Ponzi.

DIRIGIR EL GOBIERNO COMO UN NEGOCIO

Al final de cada día laboral, muchos trabajadores se meten en los vagones del metro hasta quedar presionados como sardinas enlatadas. Naturalmente, muchos pasajeros (probablemente la mayoría) preferirían esperar a un tren menos concurrido, pero en las horas punta siempre hay el número suficiente de pasajeros claustrofílicos para asegurarse de que cada vagón está realmente lleno. La situación es tan mala que muchos pasajeros delicados, como los ancianos o los que tienen ciertos problemas médicos, no pueden usar las líneas más concurridas durante varias horas al día. ¿A quién o a qué se debe culpar por esta inquietante forma de transporte en masa? ¿Es la deplorable falta de compasión por el prójimo? ¿Es un reflejo del trato de nuestra sociedad a los trabajadores, como si fueran ganado en nuestro sistema industrial deshumanizante? Quizá el racismo es el culpable de la aglomeración, ya que los viajeros afectados son desproporcionadamente negros.

El problema de estas explicaciones sugeridas es que no dan cuentas de los diferentes resultados entre el gobierno y los servicios privados. La misma gente desconsiderada que entra en un vagón de metro no se comporta así en un avión, y en los cines dejan de vender entradas cuando se completa el aforo. La razón es tan evidente que uno se siente tonto cuando la dice: las empresas privadas quieren que sus clientes disfruten de la experiencia y por eso no intentan empaquetarlos nariz con nariz.

Por desgracia, estas consideraciones están alejadas de los burócratas que gestionan los sistemas de metro «públicos» de Estados Unidos. Después de todo, ¿en qué beneficia al alcalde de Nueva York, o a cualquiera de sus subordinados, solucionar este problema? Probablemente contratar personal extra (o modernizar los andenes) para hacer cumplir los nuevos límites de pasajeros costaría millones de dólares. El dinero extra tendría que venir de un aumento de las tarifas o de los ingresos generales; en cualquier caso, habría una gran oposición política. ¿Y para qué? ¿Las próximas elecciones locales girarán en torno al tema de los vagones de metro abarrotados en horas punta?

¿Sabía que...?

- El gasto y el servicio de baja calidad son rasgos predecibles de la propiedad gubernamental.
- Solo un 0,5 % de los viajeros interurbanos usan Amtrak, que perdió más de mil millones de dólares en 2005.
- La lluvia, aguanieve y nieve son problemas menores de la Oficina de Correos: ha perdido *millones* de paquetes y ha pedido prestado *miles de millones* de dólares.
- La «desregulación» del gobierno —como la “desregulación” de la electricidad en California— suele ser falsa.

Beneficios versus Burocracia

En una obra maestra olvidada de 1944, *Burocracia*, el genial economista Ludwig von Mises explicó la diferencia fundamental entre las empresas gubernamentales y las privadas. Debido a que las empresas privadas están interesadas en última instancia en obtener beneficios, incluso las grandes corporaciones pueden evitar el gasto que representan las tareas del gobierno. Esto es porque las corporaciones pueden dividir sus operaciones en unidades más pequeñas y darle una relativa carta blanca a cada gestor de las mismas para probar varias estrategias. Estas estrategias funcionan porque se basan siempre en un criterio objetivo para evaluar su actuación: ¿Se obtuvieron beneficios, o se perdió el dinero de la empresa?

Por el contrario, sostiene Mises, una empresa del gobierno se gestiona de forma totalmente distinta. Dado que sus fondos se obtienen de la asamblea legislativa y, en última instancia, de los pagos involuntarios de los contribuyentes, no se les dejará a los gestores del sector público intentar varias técnicas mientras sean «rentables». Una política tan insensata permitiría al sistema escolar «ahorrar» millones de dólares dando clases sólo tres meses al año, o al departamento local de bomberos «recaudar fondos» con la venta de todos sus camiones antiincendios. En el sector privado no hay que preocuparse por estos abusos, porque cada empresa tiene que recaudar fondos de los clientes; un restaurante que no tiene tenedores se irá pronto a la quiebra. Pero en el sector público, en el que las empresas reciben dinero de los contribuyentes o privilegios monopolísticos, se aplican normas distintas. En el sector público, el cliente no siempre tiene la razón, los burócratas la tienen; y los burócratas tienen otras metas que el servicio al cliente (porque el cliente no puede llevarse su negocio a otro sitio) y la rentabilidad (porque cuanto menos rentables sean, más dinero pueden decir que necesitan).

Amtrak

La historia de Amtrak (cuyo nombre es una combinación de «American» [estadounidense] y «track» [vía]) es típica de las agencias cuasi-gubernamentales, esto es, empresas que están teóricamente en el sector privado pero que están controladas de cerca por el gobierno. (Nótese que esta es la distinción técnica entre el fascismo, en el que el Estado dirige las empresas, y el comunismo, en el que el Estado posee las empresas). Amtrak se creó el 1 de mayo de 1971 para consolidar y salvar a las defectuosas (y muy regulada y gravada) líneas ferroviarias privadas que decidieron participar. Aunque estas recibieron la misma cantidad de acciones en Amtrak a cambio de sus activos, el gobierno federal posee todas las participaciones de las acciones preferentes. Además, el presidente escoge a la junta directiva de Amtrak y debe ser confirmada por el Senado de EE.UU.

Un libro que no debe leer

Burocracia de Ludwig von Mises;
Grove City, PA: Libertarian Press,
1994.

Desde el principio, Amtrak estaba plagada de conflictivas metas del Congreso: tanto mantener el servicio de pasajeros interurbano —a pesar de la competencia creciente de las aerolíneas y del sistema interestatal de carreteras— como ser financieramente autosuficiente. Amtrak —sorpresa, sorpresa— no ha conseguido ninguno de los objetivos. Al doblegarse a la realidad económica, el servicio de Amtrak ha ido reduciéndose a lo largo de los años. Por ejemplo, Amtrak no ofrece servicios ferroviarios a ciudades como Phoenix, Las Vegas, Nashville, Dayton, Tulsa o Colorado Springs, aunque todas ellas tienen más de 500.000 habitantes. Además de esta falta de disponibilidad geográfica, las tarifas de Amtrak no son precisamente para pobres: un vistazo a los precios (en febrero de 2007) nos muestra que el viaje de ida y vuelta desde la Penn Station de Nueva York

a la Union Station de Washington cuesta entre 100 € y 280 €, dependiendo de la clase. (El precio de la línea de autobuses Peter Pan es 50 €, aunque por supuesto el viaje es más largo).

Si una empresa privada ofreciese este servicio, podría justificar las altas tasas basándose en que la gente prefiere la velocidad y la comodidad del viaje en tren al del autobús y están dispuestos a pagarlo, como demostraría la rentabilidad de la empresa. De forma similar, sería totalmente aceptable si una empresa privada limitase el servicio a esas rutas que dan beneficios.

Pero ahí reside la diferencia entre Amtrak y cualquier empresa del sector privado. Amtrak no puede defender los recortes en sus servicios y sus altas tarifas, apelando a la eficiencia económica, porque ha perdido dinero cada año de su historia¹. En 2005 Amtrak recibió 1.200 millones de dólares del gobierno federal para cuadrar las cuentas. Pierde dinero de todas las maneras posibles: en la venta de billetes e incluso en las concesiones de comida y bebida. En una de sus peores líneas, la Sunset Limited que une Los Ángeles con Orlando, Amtrak perdió 380 € por pasajero. Los impuestos gastados se podrían haber ahorrado si en su lugar se hubiese eliminado esa línea y se hubiesen dado billetes de avión a los pasajeros.

A pesar de este abismal récord y fallos incluso dando acceso «universal», Amtrak continuará cojeando. Después de todo, como Michael Lynch, de la revista *Reason*, señala, las ocupadas líneas de Amtrak en el noreste dan servicio a mucho personal del congreso y a burócratas para ir del trabajo a casa; la clase política seguirá creyendo que Amtrak «lo vale», ya que sus propios miembros disfrutan de los beneficios, mientras los contribuyentes (muchos de ellos ni siquiera han pisado un tren Amtrak) soportan la carga. En cuanto a las posibilidades de «reforma» en Amtrak: ¿por qué molestarse en poner tus cuentas en orden cuando el Congreso te da un margen de error de mil millones de dólares?

¡Hablando del retrete! El metro de Nueva York

Diga lo que quiera de Amtrak, al menos los trenes están limpios. Por el contrario, como cualquiera puede atestiguar, el metro totalmente «público» de la ciudad de Nueva York suele ser una fuente de alivio, literalmente, para muchos sin techo (e incluso para los desesperados rondadores nocturnos de bares). La razón por la que la gente se toma estas libertades es porque, en primer lugar, en los trenes de metro, y en muchas estaciones, no hay baños y los pocos que funcionan son indescriptibles. En segundo lugar, debido a los perversos incentivos de control gubernamental, ningún burócrata gana nada por mantener limpio todo el metro. Si fuese propiedad privada, y sus trenes diesen beneficios, puede apostar que la empresa estaría deseando ofrecer un servicio y un ambiente que atrajesen a los clientes y mantuviesen su valor.

Volverse loco por el mal servicio

Al contrario que Amtrak, el Servicio Postal de Estados Unidos (USPS) no es una corporación sino una agencia formal de la división ejecutiva del gobierno federal. Con unos 700.000 empleados, el USPS es el tercer empleador de Estados Unidos (tras el Departamento de Defensa y Wal-Mart). Junto con el Departamento de Vehículos Motorizados, el USPS es motivo de mofa y es famoso por su ineficiencia, sus largas colas y sus burócratas des preocupados.

Los ejemplos son legión. En los 90, los inspectores del sur de Maryland encontraron 2,3 millones de cartas ordinarias y 800.000 cartas de primera clase abandonadas en los tráileres de los camiones. Ya que el servicio postal solo marca «retraso» si el correo se ha perdido en la cadena de procesado, se usaron los tráiler para que esos retrasos no se recogiesen en las estadísticas oficiales. En 1994, en Chicago, 5,9 millones de cartas reenviadas

sufrieron un retraso de un mes, una centena de bolsas con correo retrasado un mes se encontraron en un camión postal y se encontraron 200 libras de correo quemado bajo un viaducto!²

A diferencia del sector privado, en lo que se refiere al Correo Postal, no recibes lo que pagas. A pesar de este pobre rendimiento, el USPS sigue subiendo las tasas. En 1981 el precio del sello de primera clase era de 18 centavos; en 2007 era de 39 centavos, lo que supone un incremento medio de aproximadamente un 3,1% anual. Después de ajustar la inflación, esto representaba una subida de aproximadamente un 15% en el precio real de los sellos durante los últimos 25 años. A cambio de estos precios más altos, el USPS no ha mejorado mucho su servicio real. Por el contrario, en los mercados competitivos la innovación es la norma. Por ejemplo, mire lo mucho que han mejorado los ordenadores y los coches desde 1981. No solo la mejora de la calidad compensa el incremento nominal de los precios para estos productos, sino que si medimos las mejoras en calidad —digamos, el precio de un kilobyte de memoria en un ordenador— nos encontraríamos ahorros dramáticos. Por ejemplo, usted habría pagado unos 47 dólares por kilobyte de memoria en su ordenador en 1981. Hoy, usted pagaría una pequeña fracción de un centavo.

¡Pero al menos el servicio de correos es autosuficiente!

Los defensores a veces sostienen que, sean cuales sean sus defectos, el servicio de correos no es una carga para los contribuyentes, porque los ingresos de las ventas de sellos y otros objetos cubren los gastos. La situación real, sin embargo, es un poco más complicada. Entre 1985 y 1994, por ejemplo, el gobierno federal desembolsó (tanto dentro como fuera del presupuesto) más de 14.000 millones de dólares para el USPS.³ Algunos de esos fondos fueron destinados para compensar la tasa de privilegios de la que disfrutaban algunos miembros del Congreso, pero se sospecha que al menos algo de los 14.000 millones no fue solo para sellos. Además, el gobierno garantiza la responsabilidad de pensiones sin fondo del servicio de correos, y a veces cubre sus frecuentes pérdidas (más de mil millones en el año 2000) con préstamos a una tasa de interés baja por parte de la Tesorería de los EE.UU.⁴ (Siendo francos, debemos señalar que, aunque el USPS debía al gobierno 11.000 millones en el 2002, esta deuda se saldó en 2005. Sin embargo, el caso es que los contribuyentes definitivamente dieron apoyo financiero al sistema).

Pero el mayor problema del argumento de la autosuficiencia es que el servicio de correos es un monopolio. Es ilegal que cualquier otro quiera hacer entrega de correos de primera clase en los Estados Unidos (aunque las cartas «extremadamente urgentes» se pueden entregar en cuanto la empresa privada sobre nada menos que tres dólares por el servicio como mínimo), y las empresas rivales tienen prohibido depositar objetos en cajas con la estampa U.S. Mail. En cada área en la que se permite la competencia, empresas privadas como UPS y FedEx dominan el mercado, incluso aunque estas empresas están sujetas a gravamen federal mientras que el USPS está exento. Con estos datos, el argumento de la autosuficiencia se desmorona.

Un libro que no debe leer

Street Smart: Competition, Entrepreneurship, and the Future of Roads, ed. Gabriel Roth; New Brunswick, NJ: Transaction, 2006.

El en siglo XIX, el ensayista libertario Lysander Spooner desafió el monopolio del servicio de correo lanzando un servicio para hacerle la competencia. Esta forzó al USPS a acortar sus tasas antes de que el gobierno lo cerrase y lo llevase a juicio. Spooner ya había tenido éxito en los juzgados, reclamando que la denominación de la Constitución de que el Congreso tendrá el poder de «establecer oficinas de correos y carreteras postales» no evitaría que otros enviasen

correo; finalmente el Congreso terminó la disputa legislando el monopolio.

Pero si el gobierno solo hubiese permitido la competencia el mercado del correo de primera clase estaría rebosante de innovaciones que rebajarían los costes.

Empresas públicas

Cada verano, en las grandes ciudades, los vendedores de helados, perritos calientes y cervezas esperan ansiosos poder vender la mayor cantidad de productos a sus consumidores. Pero están en el negocio por el beneficio; las empresas dirigidas por el gobierno no lo están. Así que cada verano, las empresas públicas de agua piden a sus clientes que dejen sus coches sucios y su césped seco y las empresas públicas de electricidad imponen «los apagones intencionados por zonas» para prevenir un colapso total del suministro energético.

El problema es que las llamadas empresas «públicas» cobran precios más bajos que los del mercado y disfrutan de un monopolio en los servicios básicos. Los precios bajos artificiales alientan el gasto —a pesar de las apelaciones morales al ahorro— y debido a los monopolios, los proveedores alternativos no se molestan en cubrir la escasez. Irónicamente, es en estos servicios tan esenciales en los que se reserva la provisión del gobierno de muy mala calidad, mientras que los no necesarios, como las televisiones de plasma o la carne, siempre están disponibles para la compra.

¿Pero no intentaron desregularizar la electricidad en California?

Las críticas sobre el monopolio de la electricidad del gobierno suelen enfrentarse a una trampa: de acuerdo con la leyenda urbana, California liberó las fuerzas de los mercados a finales de la década de los 90 y el resultado fueron enormes trastornos en los servicios, altas subidas de precio y por ultimo miles de millones de dólares en rescates de los contribuyentes.

Pero todo esto confunde los hechos básicos. El episodio de California se podría describir mejor como una *rerregulación* en lugar de una desregulación, porque a pesar de que los controles de precio y las barreras de entrada fueron bajas para la generación de la electricidad, nuevos procedimientos complicados (estableciendo precios y garantizando el acceso a las instalaciones de red) se impusieron en el lado de la distribución del mercado. El resultado fue totalmente predecible para cualquier estudiante de economía. Si los consumidores tienen un precio máximo legal mientras que los vendedores al por mayor deben pagar lo que el mercado aguante, en tiempos de gran demanda alguno de los vendedores al por mayor cerrará y el suministro se agotará. Opuesto al episodio de California, la desregulación uniforme del sector de las aerolíneas en los años 70 y de la industria de la telecomunicación en los 90 llevaron a grandes reducciones de los precios y a una mayor elección para los consumidores.

El gobierno en un aprieto

Un experimento rápido: compare la calidad de los pavimentos gestionados por el gobierno y la de los gestionados por empresas privadas. ¿Cuál tiene más baches y está cerrada más a menudo y en los momentos más inoportunos?

Aunque el control del gobierno en las carreteras se da por hecho, los economistas han debatido mucho las ventajas de la privatización. El beneficio más evidente sería la desaparición de esa pesadilla de la sociedad mecanizada, los atascos. Los atascos son solo un ejemplo de escasez, causados siempre por precios que están por debajo del mercado. Por ejemplo, si Nueva York vendiese sus grandes puentes y túneles a empresas privadas, innegablemente los

peajes para pasar subirían, quizá bruscamente. Pero una inmediata implicación del supuestamente desmesurado «cobro lo que sea que el mercado soporte» es que cientos de miles de médicos, brókeres, ingenieros y otros trabajadores productivos no tendrían que quedarse durante horas todos los días en su breve trayecto a Manhattan. Y si la reforma privatizadora fuese lo suficientemente amplia, los grandes beneficios estimularían nuevas entradas para construir más puentes y túneles y para diseñar nuevas soluciones que nadie hoy ni siquiera ha soñado para arreglar los atascos, a la vez que las carreteras se adecuarían y se harían más seguras.

DARLE A LOS FEDERALES EL MONOPOLIO DEL LAS LEYES ANTIMONOPOLIO

Algunas personas tienen verdadero pánico al capitalismo puro. Si no hubiese sido por la sabia intervención de las autoridades antimonopolio, ¿las continuas fusiones no resultarían en empresas gigantes que no responden ante nadie? A los economistas de libre mercado les gusta hablar sobre los maravillosos beneficios de la competitividad, pero ¿el capitalismo no engendra monopolios si se le deja a sus anchas? En lugar de regar con elecciones y precios bajos a los consumidores, ¿no habrían tomado el mundo emprendedores como Bill Gates o Sam Walton y habrían cobrado lo que quisiesen?

Como muchos de los otros mitos que hemos abordado en este libro, estos temores están infundados. Tanto la teoría como la historia apoyan la afirmación de que el capitalismo de libre mercado produce mejores bienes y servicios a precios más bajos para los consumidores. La intervención del gobierno, sin embargo, sí que proporciona «restricciones al comercio».

¿Sabía que...?

- Los «capitalistas sin escrúpulos» recortan precios y gastos.
- Las fusiones de libre mercado promueven la eficiencia; los monopolios del gobierno, no.
- Los pleitos antimonopolios los presentan empresas que perderían en una competencia libre.

El mito de los capitalistas sin escrúpulos

En un maravilloso libro, *The Myth of the Robber Barons*, el historiador Burt Folsom ridiculiza el tratamiento de los libros de texto a los llamados «capitalistas sin escrúpulos», aquellos grandes capitanes de la industria que supuestamente corrieron de forma descontrolada sobre el pueblo antes de que los frenasen la legislación antimonopolio y otras medidas. Pero Folsom documenta que famosos emprendedores como Charles Schwab y John Rockefeller consiguieron su dominio recortando costes y complaciendo a los clientes, como hacen todos los capitalistas de éxito. Por ejemplo, Cornelius Vanderbilt adquirió mala fama cuando desafió (ilegalmente) el monopolio del tráfico de barcos de vapor en Nueva York que el gobierno había concedido a Robert Fulton. Según Folsom:

Vanderbilt era un emprendedor de mercado clásico y estaba intrigado por el desafío de acabar con el monopolio de Fulton. En el mástil del barco de Gibbon [su empleador], Vanderbilt izó una bandera que decía: «Nueva Jersey debe ser libre». Durante 60 días en 1817, Vanderbilt resistió la captura y transportó pasajeros a bajo precio desde Elizabeth, Nueva Jersey, a Nueva York. Se convirtió en una figura popular del Atlántico al bajar las tarifas y eludir la ley. Finalmente, en 1824, en el conocido caso de *Gibbons contra Ogden*, el Tribunal Supremo derribó el monopolio de Fulton... Un radiante Vanderbilt fue recibido en New Brunswick, Nueva Jersey, con una salva de cañonazos disparados por «ciudadanos deseosos de dar fe en público de su buena voluntad». Los eufóricos neoyorquinos mandaron inmediatamente dos barcos de vapor con el nombre de John Marshall [presidente del Tribunal Supremo]. En el río Ohio, el tráfico de barcos de vapor se duplicó en el primer año tras el caso *Gibbons*

contra Ogden y se cuadruplicó después del segundo.¹

Como ilustra la historia de Vanderbilt, los monopolistas dependen de los privilegios del gobierno. En un verdadero mercado libre, los fabricantes no pueden obligar a los clientes a comprar sus productos o evitar que otros les hagan la competencia. Irónicamente, el factor necesario para crear una dolorosa y efectiva «conspiración para limitar el libre comercio» (como lo denominan las leyes antimonopolio) es también el factor que legaliza la conspiración. Pregúntele a James Pennington, que demandó al sindicato United Mine Workers. El sindicato había conspirado con las grandes empresas mineras del país y la Casa Blanca para aprobar una nueva regulación que dejase fuera del negocio a mineros pequeños como Pennington. El Tribunal Supremo dictaminó que si tienes al gobierno de tu parte, tus conspiraciones están muy bien. Los abogados antimonopolio lo conocen como la doctrina Noerr-Pennington.

Bajo el capitalismo puro, un fabricante puede «controlar» un mercado sólo proporciona un producto mejor a un mejor precio, sin duda un acuerdo beneficioso para el comprador. Dicho fabricante debe mejorar constantemente la calidad y controlar el gasto, no sea que desconocidos entren al mercado y roben clientes. Por el contrario, los fabricantes que miraron al gobierno para conseguir privilegios especiales (por concesiones monopolísticas declaradas o regulaciones y tarifas que dañan desproporcionadamente a sus rivales) no tienen incentivos para ser eficientes o prestar un servicio de atención al cliente.

Folsom ofrece decenas de anécdotas que muestran el aspecto competitivo de hombres que ahora son nombres muy conocidos. Por ejemplo, cuenta una historia en la que Charles Schwab describe su visita a una fábrica improductiva de acero que estaba bajo su control. Después de explicar que el encargado había probado varias técnicas para mejorar la producción sin éxito, Schwab dice:

Era casi el final del día; en unos minutos comenzaría el turno de noche. Me volví a un trabajador que estaba detrás de uno de los hornos y le pedí un trozo de tiza.

—¿Cuántos fuegos ha hecho tu turno hoy?— le pregunté.

—Seis— respondió.

Dibujé un gran 6 en el suelo y me marché sin decir nada más. Cuando entró el turno de noche y vio el 6 preguntó por él.

«El jefe estuvo aquí hoy» dijo el obrero. «Preguntó cuántos fuegos hicimos y le dije que 6. Y lo escribió en el suelo.»

A la mañana siguiente pasé por la misma fábrica. Vi que habían borrado el 6 y había un gran 7 en su lugar. El turno de noche se había pronunciado. Esa noche volví. El 7 estaba borrado y un 10 se pavoneaba en su lugar. Los del turno de día no tenían rival. Así que comenzó una sana competición, que continuó hasta que esta fábrica, antiguamente la de menor producción, acabó produciendo más que ninguna otra fábrica en la planta².

El infame caso de Standard Oil

El ejemplo de los libros de texto de una organización privada gigantesca que supuestamente necesitó ser disuelta con la aplicación de las leyes antimonopolio es la Standard Oil de John D. Rockefeller. En cuanto a Rockefeller, ni siquiera los críticos pueden quejarse de lo que hizo con su fortuna: antes de morir, Rockefeller había donado 550 millones de dólares (y era una época en la que este dinero sí era mucho). El dinero de Rockefeller financió a científicos que

«encontraron curas para la fiebre amarilla, la meningitis y el anquilostoma,»³ y sus donaciones a instituciones de enseñanza son muy conocidas.

Además de su filantropía, la personalidad de Rockefeller era generosa en todos los sentidos. Según uno de sus clientes, «Nunca he oído que nadie fuese igual a él [Rockefeller] juntando a los mejores hombres en un equipo e inspirando a cada uno de ellos para que diese lo mejor de sí para la empresa». John Archbold, que más tarde se convertiría en vicepresidente de Standard Oil, dijo: «Usted me pregunta qué hace de Rockefeller el líder indiscutible en nuestro grupo. Es muy simple... Rockefeller siempre ve un poco más allá que cualquiera de nosotros, él ve lo que está a la vuelta de la esquina». Los biógrafos no pudieron encontrar a nadie —ni siquiera rivales— que pudiese recordar un momento en el que Rockefeller perdiese los nervios. Un cristiano serio, Rockefeller demostró una vez su humildad cuando un nuevo contable se cambió a una habitación que contenía una máquina de ejercicios. Sin saber qué aspecto tenía su nuevo jefe, el contable vio a Rockefeller y le ordenó llevarse la máquina. Rockefeller simplemente obedeció y no castigó al empleado⁴. Este no es precisamente el hombre «implacable» que uno esperaría tener al frente de la gigantesca Standard Oil.

Un libro que no debe leer

The Myth of the Robber Barons de
Burton Folsom; Washington DC:
Young American's Fpundation,
2003

Irónicamente, no solo la vida privada y la personalidad de Rockefeller fueron inspiradoras y decentes, también lo fueron sus movimientos empresariales. Tal y como explicó a uno de sus socios, desde su punto de vista ellos estaban «refinando petróleo para el hombre pobre y debía tenerlo bueno y barato». Ciertamente Rockefeller sí consiguió este objetivo. Tras veinte años en la industria de la refinería, Standard Oil se hizo con el 90 % del mercado, pero consiguió este dominio bajando los precios del queroseno de 58 a 8 centavos el galón⁵.

Naturalmente Standard Oil desbancó a sus competidores porque tenía costes más bajos. Rockefeller consiguió esto mediante varios recursos, incluyendo la producción de sus propios barriles de petróleo y la contratación de químicos que desarrollasen cientos de productos derivados (como pintura o barniz) durante el proceso de refinado. Los ahorros también vinieron de los descuentos en los envíos por tren. Como explica Folsom:

Al tener la mayor refinería de Estados Unidos, Rockefeller estaba en buena posición para ahorrar dinero para él y para los ferrocarriles. Prometió enviar 60 vagones de petróleo diarios y proporcionar los servicios de carga y descarga. Todo lo que tenían que hacer los ferrocarriles era transportarlo hacia el este. Commodore Vanderbilt de la Central de Nueva York estaba encantado de ofrecer a Rockefeller el descuento más grande que daba a cualquier transportista por la oportunidad de tener las entregas más regulares, rápidas y eficientes. Cuando pequeñas empresas del sector se quejaba de discriminación en las tarifas, los representantes de Vanderbilt prometieron dar encantados el mismo descuento a cualquiera que le diese el mismo volumen de negocio. Como ninguna otra refinería era tan eficiente como la de Rockefeller, nadie disfrutó del descuento que tuvo Standard Oil.⁶

A muchos (en especial a sus competidores), los descuentos de Standard Oil les parecen injustos. Pero como explicó el propio Vanderbilt, no era cuestión de favoritismo. A Vanderbilt también se le considera un avaricioso «capitalista sin escrúpulos»; no ofreció los descuentos por pura bondad de su corazón. Como cualquiera que haya dirigido su propia empresa sabe, las compras al por mayor son mucho más eficientes y representan un ahorro «real»; por eso las empresas les ofrecen descuentos. Es cierto, Rockefeller pudo hacer uso de sus ventajas en la producción y la previsión usándolas para conseguir costes de transporte más bajo. Pero este último componente de su éxito no era menos importante que su previsora contratación de los

químicos e inversión en un mejor equipo de refinería. El queroseno no es bueno para nadie hasta que no se transporta al consumidor final, y así las eficiencias de Rockefeller (mediante el transporte al por mayor) ayudaron a los pobres estadounidenses tanto como sus otras innovaciones.

En contra de las leyes antimonopolio

Muchos lectores se sorprenderán al saber que un número cada vez mayor de economistas reconocen los defectos de la ejecución de las leyes antimonopolio del gobierno y muchos recomiendan descartar dichas operaciones. Por ejemplo, Murray Rothbard señala que formar un «monopolio» es exactamente igual que formar una corporación: en el primer caso, muchas empresas distintas ofrecen sus recursos y los ponen bajo el control de una sola junta directiva.

El libre mercado: el mejor cazamonopolios de todos

Uno de los cargos principales en el caso de antimonopolio contra Microsoft era que la empresa usó injustamente su dominio del mercado de sistemas operativos para «obligar» a los consumidores a usar su explorador web, Internet Explorer. (Aparentemente, sin ayuda de los burócratas los desafortunados usuarios de ordenadores no serían capaces de descargar e instalar otros exploradores rivales). El argumento era algo plausible cuando Internet Explorer disfrutó de un uso casi universal.

La situación cambió con la llegada de Mozilla Firefox y Google Chrome. En octubre de 2004, Internet Explorer tenía el 92 % del mercado. En septiembre de 2005, había bajado al 86 % y en septiembre de 2006, bajó al 82 %. Actualmente, está alrededor del 50% y Google Chrome y Mozilla Firefox rozan el 20% cada uno.

En el último caso, muchos inversores diferentes hacen fondo común de sus recursos y los ponen bajo el control de una junta directiva única. Si los monopolios perjudican a los consumidores y deben prohibirse, ¿por qué no también el proceso de constitución de una corporación?

El argumento convencional contra los monopolios y los comportamientos monopolísticos se basa en un modelo de economía estático e irrealista. Sí, si todos los consumidores tuviesen toda la información y los fabricantes tuviesen todos la misma tecnología y costes de producción, entonces los diagramas de los libros de texto típicos mostrando «el adelgazamiento mortal» del «poder del mercado» podrían ser correctos. Pero esto no es una descripción certera del mundo real. En realidad, los emprendedores tienen distintas visiones y algunos son mejores que otros entregando nuevos bienes y servicios. Es absurdo criticar una empresa por controlar una gran parte del accionariado de su mercado si dicho mercado solo existe por las innovaciones de la empresa. Estas empresas no se convierten en «dominantes» por casualidad o suerte; al contrario, tienen una influencia tan grande en sus respectivos mercados porque han superado a sus competidores.

La debilidad de los modelos convencionales es aparente en la publicidad. En el mundo artificial de la «competencia perfecta» que se enseña en las clases de introducción a la economía, la publicidad es contraproducente. ¿Por qué gastar valiosos recursos para hacer anuncios de televisión que sirven solo para robarles clientes a los competidores? ¿No sería todo más eficiente si no tuviésemos decenas de marcas de cereales y de zapatillas?

Estas quejas —aunque encuentren justificación en los modelos simplistas— pasan por alto la complejidad de la vida real. La publicidad desempeña un papel importante informando sobre ofertas o nuevos productos a los clientes. A partir de aquí, los consumidores *tienen* la capacidad de elegir entre decenas de marcas. Aunque la crítica no vea muchas diferencias entre Nike y Reebok, los consumidores sí. Si ver a Michael Jordan llevar unas zapatillas específicas las hace más atractivas para los ojos de jóvenes atletas, esa felicidad no es menos real que la satisfacción que produce un zapato extremadamente cómodo.

Observaciones como estas —triviales como pueden parecer— señalan los defectos en los modelos económicos y sirven para justificar la acción antimonopolio del gobierno. En un mercado libre, las fusiones serían rentables solo cuando promuevan la eficiencia, a través de economías de escala u otros mecanismos. Sin privilegios del gobierno, las firmas dominantes siempre están sujetas a tener nueva competencia. Disolver empresas que sobrepasen un límite arbitrario de tamaño solo produce incertidumbre y castiga el éxito, haciendo menos probables futuras innovaciones.

Un libro que no debe leer

Antitrust Policy: The Case for Repeal de Dominick Armentano;
Washington DC: Cato Institute,
1986.

El caso de Microsoft

El famoso caso de Microsoft subraya los muchos defectos de la aplicación del antimonopolio. Primero deberíamos señalar una ironía histórica: muchos de nosotros podemos recordar cuando los escritores anticapitalistas querían que el gobierno impusiese unos estándares uniformes sobre la emergente industria de los ordenadores en los albores de la revolución del ordenador personal. En su opinión, era absurdo dejar a las empresas de ordenadores producir los sistemas operativos que quisiesen, porque los consumidores ignorantes estarían indefensos ante tantas opciones y el software sería incompatible con la mayoría de las máquinas. Después de que Bill Gates solucionase este problema al ofrecer un sistema operativo y otros estándares que adoptaron la mayoría de los usuarios, los críticos cambiaron su discurso: ¡ahora el gobierno debía interponerse y parar a esta gigantesca empresa porque su popularidad le dio una ventaja injusta!

El caso Microsoft es también típico en que sus rivales (como IBM, Sun y AOL Time Warner) han interpuesto una demanda antimonopolio. Los ciudadanos ingenuos pueden creer que los reguladores desinteresados han imputados cargos antimonopolio contra grandes empresas, pero los empresarios reales saben la verdad. Como explica Dominick Armentano, autor de *Antitrust Policy: The Case for Repeal*:

El hecho es que las leyes antimonopolio son de especial interés. De hecho, este era el propósito de la ley. Las leyes antimonopolio se crearon precisamente para que los rivales pequeños golpearan a los competidores más eficientes. Incluso hoy, el 90 % de los casos son una empresa denunciando a otra. Un aspecto del caso Microsoft que me gusta es que el ángulo de los grupos de interés ha sido obvio para todos y cada uno de nosotros. Incluso los periódicos hablan abiertamente de este hecho y creo que esto es saludable.⁸

La idea de que la lenta burocracia intente regular el sector de las telecomunicaciones y de los ordenadores es ridícula. Por ejemplo, el Departamento de Justicia presentó cargos antimonopolio contra IBM en 1969, cuando la empresa era un gigante indiscutible. El caso continuó durante años hasta que se retiraron los cargos «sin fundamento» en 1982. Con el tiempo, es irrisorio recordar que IBM fue una vez considerada una fuerza insuperable en el

negocio de los ordenadores.

Los cargos específicos en el caso Microsoft —a saber, que vinculaba ilegalmente su navegador con su sistema operativo— muestran la arbitrariedad de la ejecución del antimonopolio: un juez debe decidir si una empresa puede «incluir» dos productos o debe venderlos por separado. Esto no es solo una cuestión de teoría legal ni de ingeniería, sino también de experiencia práctica en el mundo de los negocios. Por analogía, es evidente que Ford debería poder «incluir» el motor y las ruedas de sus vehículos cuando se los vende a los clientes. Sería irrisorio que un rival se quejase de que Ford estaba «vinculando» injustamente a su motor estrella las ruedas y así reducía la competencia en el mercado de los neumáticos. Si alguien llegase a elevar dicha queja, podemos imaginar perplejos a los ejecutivos de Ford respondiendo: «Creemos que lo mejor para nuestros clientes es ofrecerles un producto íntegro. Pero si usted quiere quitar las ruedas instaladas de fábrica y cambiarlas por otras, es perfectamente libre de hacerlo». Lo mismo se aplica para Microsoft, con la gran diferencia de que es mucho más sencillo descargar e instalar un navegador de otra empresa que cambiar un juego de neumáticos.

GUERRAS COMERCIALES

Los economistas tienen mala reputación por sus ambigüedades, con toda la razón. Harry Truman reseñó a las mil maravillas que quería contratar a un economista manco, y así no tendría que escuchar consejos con la frase «Por otro lado...». Para ilustrarlo de nuevo, hay un chiste que dice que solo en economía dos personas pueden ganar el premio Nobel en el mismo año ¡por teorías que dicen cosas opuestas!¹

A pesar de sus infames polémicas, algo en lo que la mayoría de economistas están de acuerdo es en lo siguiente: cuando los gobiernos imponen barreras artificiales al comercio internacional, empobrecen a sus propios ciudadanos. De hecho, la defensa del libre comercio fue recalado por teóricos como David Ricardo e interpretado como algo obvio que salta a la vista por escritores como Frédéric Bastiat allá por los siglos XVIII y XIX. Sin embargo, la gente todavía pide a gritos medidas «proteccionistas» que reducen la prosperidad. El lego cree a Stephen Hawking cuando escribe que un electrón puede estar en dos sitios a la vez pero se burla incrédulo cuando Milton Friedman escribe que el libre comercio enriquece a EE.UU. En este capítulo haremos todo lo posible por cambiar esta actitud.

¿Sabía que...?

- El comercio enriquece a todas las partes.
- No hay nada malo en el «déficit» comercial.
- Las importaciones baratas no destruyen empleos.
- Los aranceles y otras restricciones «protegen» a los trabajadores privilegiados, pero empobrecen al resto de estadounidenses.

Los aranceles son impuestos para los estadounidenses

Cuando el gobierno federal de EE.UU decide «salvar trabajos» en Detroit creando aranceles en a las importaciones de coches japoneses, lo que realmente hace es gravar a los consumidores estadounidenses cuando compran un Nissan en lugar de un Ford. Los partidarios de los aranceles (como los sindicatos) afirman que la forma de enriquecer a EE.UU es ¡subirles los impuestos a los estadounidenses!

Economía simplificada

Nivel de equilibrio de mercado: El precio o cantidad en la que la oferta y la demanda son iguales.

Por supuesto, los impuestos a las importaciones las hacen menos atractivas y así se potencia el negocio para los fabricantes de Detroit. A cambio, esto permite que haya más trabajos con mayores sueldos en las fábricas de Detroit. Pero esto solo

prueba que los aranceles ayudan a los trabajadores de Detroit. Ellos empobrecen al estadounidense medio, porque el beneficio en Detroit es más que compensado por las pérdidas del resto. Para ver esto, imaginemos que el gobierno multase a los estadounidenses con 10 € cada vez que cenasen en casa. Tal medida seguro que dispararía las ventas y los sueldos en la industria de los restaurantes. Pero, ¿se cree alguien que es una buena idea para el conjunto de EE.UU? ¿Un impuesto como este sobre la cocina casera nos haría más ricos a todos?

¿Proteger los empleos?

El superficial atractivo de las medidas proteccionistas es que evidentemente suben los sueldos en ciertos sectores. Los aranceles a los coches japoneses sí ayudan a los trabajadores de Detroit y los aranceles a los productos extranjeros realmente ayudan a los granjeros estadounidenses. (Si no diesen beneficios a intereses especiales, los políticos los eliminarían). Para mucha gente, el tema parece llegar a su fin eligiendo entre los trabajadores (que perciben sueldos más altos) o los consumidores (que pagan precios mayores). Mirando el problema de esta forma, la gente se posiciona naturalmente del lado de los trabajadores, ya que el trabajo es más responsable y difícil mientras que el consumo es pasajero y fácil.

Incluso aunque es comprensible que la gente razone de este modo, están totalmente equivocados. El fin último del trabajo es producir algo para que sea usado o, en términos económicos, que sea *consumido*. Sin una meta estipulada, no se puede definir siquiera lo que significa hacer un «buen trabajo». Si los estadounidenses perdiesen el interés de repente por los coches, sería absurdo que los trabajadores de Detroit pasasen la mayor parte de su tiempo en fábricas que producen coches adicionales. De igual modo, si todo el mundo hiciese caso a las advertencias y dejase de fumar, sería un gasto enorme si los gobiernos estableciesen medidas para «proteger empleos» en las compañías de tabaco. Así que si los estadounidenses prefieren coches japoneses, entonces los trabajadores de Detroit no están trabajando

¿Crear trabajo para los cubanos?

Cuando se trata del comercio internacional, los intelectuales izquierdistas sufren una contradicción básica. Por un lado, las importaciones extranjeras son supuestamente malas porque provocan despidos de los trabajadores nacionales. Por otro lado, las sanciones comerciales sobre Cuba son supuestamente malas porque bajan los niveles de vida del pueblo cubano. Sea cual sea la opinión que se tenga sobre la política exterior, la simple lógica indica que estas dos posturas no pueden ser correctas al mismo tiempo. Si imponer aranceles y otras restricciones a las importaciones enriquece a EE.UU, entonces el embargo de EE.UU sobre Cuba enriquecería a los cubanos y la única manera para crear más prosperidad sería bloquear la isla entera. Con las famosas palabras de Henry George, «Lo que el proteccionismo nos enseña es a hacernos a nosotros mismos en tiempos de paz lo que los enemigos nos harían en tiempos de guerra».

eficientemente y deberían cambiar de ocupación. En un libre mercado en el que el gobierno no puede mandonear a la gente, la única forma de que suceda esto es que despidan a los trabajadores (o les reduzcan tanto el sueldo que renuncien) y busquen después un trabajo por su cuenta. O las empresas automovilísticas estadounidenses necesitan hacer un «mejor trabajo», es decir, fabricar coches que los consumidores estadounidenses quieran comprar.

La obsesión popular por la difícil situación de los obreros —a diferencia del caprichoso consumidor— es incorrecta por otra razón: los aranceles no solo perjudican a los consumidores, sino también a los trabajadores que no están dentro de la industria privilegiada. Por ejemplo, cuando el gobierno de EE.UU impone un arancel en los coches japoneses, un efecto es subir el precio que los consumidores estadounidenses deben pagar por un coche. (Si lo compran extranjero, pagan el arancel, pero incluso si lo compran estadounidense, acabarán pagando más porque las fábricas de Detroit pueden cobrar precios más altos debido al arancel). Así que los aranceles acabarán obligando al trabajador de la construcción a pagar más dinero que tanto le ha costado ganar por un coche menos fiable y menos eficiente energéticamente solo por proteger a los trabajadores de la industria automovilística de la competencia.

Cuando el gobierno aplica impuestos en ciertos productos para proteger ciertos empleos del sector manufacturero, esto perjudica a otros empleos de dicho

Clásicos que no debe leer

Sofismas económicos de Frédéric Bastiat
(próximamente en nuestra editorial)
La riqueza de las naciones de Adam
Smith

sector. Los fabricantes de coches estadounidenses, por ejemplo, sufrieron cuando el presidente Bush gravó el acero. Las cuotas federales sobre el azúcar, que hace que el azúcar valga en EE.UU el doble que en el resto del mundo, llevó a Life Savers a mover sus fábricas a Canadá, donde podía comprar azúcar de todo el mundo.

Como demuestran estos ejemplos, los impuestos no solo perjudican a los consumidores, también perjudican a los trabajadores. Esto es especialmente cierto cuando tenemos en cuenta la industria exportadora de Estados Unidos.

Hablando en términos generales, un país paga sus importaciones con sus exportaciones. Si Japón continúa exportando automóviles y otros productos a Estados Unidos, su pueblo querrá algo a cambio, como el queso de Wisconsin. Por consiguiente, si el gobierno de EE.UU reduce la cantidad de coches japoneses que pueden comprar los estadounidenses, entonces al mismo tiempo el gobierno de EE.UU (indirectamente) reduce la cantidad de queso que los japoneses pueden comprar a los trabajadores de Wisconsin.

Mientras los sueldos sean libres para alcanzar sus niveles de mercado, los trabajadores podrán encontrar empleo. La defensa del libre comercio no es en realidad sobre el empleo *per se*, sino más bien sobre qué empleos deberían tener los trabajadores. Sí, un impuesto puede aumentar artificialmente el empleo en la industria privilegiada, pero solo disminuyendo artificialmente el empleo en las industrias que tienen mercados extranjeros. Aunque la reorganización de empleados no es un mero lavado: debido a las restricciones artificiales del gobierno, el trabajo es desviado de sus canales más eficientes y se reduce la producción total. Aunque gente en particular puede beneficiarse de los impuestos, por lo general los impuestos empobrecen a todos.

Sabiduría clásica

La doctrina del mercantilismo afirmaba que la fuente de la riqueza de un país eran sus reservas de metales preciosos. Por ejemplo, los mercantilistas argumentaban que España se enriqueció cuando Francia importó bienes españoles (a cambio de monedas de oro) y los españoles, a cambio, no compraron nada a Francia. Esta tendencia permitió que España acumulara más y más monedas de oro y esto supuestamente demostró el incremento de su prosperidad.

Los economistas clásicos aniquilaron el sistema mercantilista. David Hume señaló que el programa mercantilista era contraproducente. Por ejemplo, mientras España acumulaba monedas de oro, los precios españoles (en oro) aumentarían, mientras que los franceses bajarían. Al final, sería imposible evitar que los consumidores españoles compraran los bienes franceses más baratos y por lo tanto enviaran monedas de oro fuera de España. En su célebre tratado, Adam Smith observó que el verdadero indicador de la riqueza de un país no eran sus reservas de monedas, sino más bien la cantidad de productos básicos que sus ciudadanos podían disfrutar. En un pasaje particularmente famoso, Smith escribió:

La máxima de cualquier cabeza de familia prudente es la de no intentar hacer en su casa aquello que le costará menos comprándolo hecho... Lo que es prudencia en la conducta de cada familia en particular, no puede ser una insensatez en un gran reino.

Economía simplificada

Ventaja comparativa: una situación en la que un país es el productor más barato de un bien, cuando los costes se miden por la cantidad de bienes alternativos que se podían haber producido con los mismos recursos. Un país puede tener ventaja absoluta y ser el productor más eficiente; puede tener la ventaja comparativa (o relativa).

Si un país extranjero nos puede ofrecer una mercancía más barata de la que nosotros mismos podemos producir, vale más que la compremos con alguna parte del producto de nuestra propia industria, empleado de manera que forma ventajosa para nuestros intereses.²

La defensa clásica del libre comercio se consolidó con los escritos de David Ricardo. Pensadores anteriores como Smith

sostenían que sería absurdo, por ejemplo, que los trabajadores ingleses hiciesen vino si los franceses podían hacer más botellas por año. (En jerga económica, Smith sostiene que los países se tienen que especializar en esas industrias en las que sus trabajadores tengan ventaja absoluta). Pero Ricardo dio un paso más. Incluso si los trabajadores de un país fuesen los mejores en todos los sectores —en el sentido en que pudieran fabricar más unidades por hora, sin importar qué producto— el país superior todavía se beneficiaría comerciando con los países menos desarrollados. (Los economistas describen esto como trabajadores que se especializan en campos donde tienen una ventaja comparativa).

En el día a día, estos principios son tan evidentes que los sindicatos no los negarían. Sería absurdo si los sastres experimentados insistiesen en cultivar sus propios alimentos mientras los granjeros insistiesen en coser su propia ropa para «crear oportunidades laborales» para sí mismos. En lugar de esta confianza en la autosuficiencia, en el mundo real es obviamente mucho más eficiente que las personas se especialicen en profesiones en las que son más productivos y comercien con otros que pueden producir otros productos a menor precio. Esto es cierto incluso para los individuos excepcionales que destacan en muchas áreas. Por ejemplo, un abogado siempre se beneficiará de contratar a una secretaria aunque él teclee más rápido; contratándola, el abogado tiene más tiempo para centrarse en esas áreas en las que verdaderamente destaca, en las que tiene una ventaja comparativa (no solo absoluta). Otro ejemplo sería el del neurocirujano que se beneficia de la opción de comer fuera aunque cocine más rápido que los adolescentes que trabajan en Taco Bell.

Los economistas clásicos que el comercio internacional niveles de vida en todos los países de los trabajadores en áreas donde su más productiva. Si un oficio en necesita regulaciones gubernamentales para sobrevivir, eso los trabajadores de dicho oficio serían otro sitio. «Crear empleo» no es la cuestión; crear los empleos adecuados es lo que de verdad cuenta.

Economía simplificada

Ventaja absoluta: una situación en la que un país es el productor más barato de un bien, cuando los costes se miden por la cantidad necesaria de recursos para fabricar el bien.

demonstraron
aumenta los
haciendo uso
labor es la
particular
nos dice que
más útiles en

Desprestigiar el déficit

Aunque los pensadores clásicos destruyeron los fundamentos intelectuales del mercantilismo, todavía queda una doctrina inmensamente popular e influyente. La obsesión actual de los medios por el «déficit comercial» es un ejemplo excelente. El país experimenta un déficit comercial cuando el valor de mercado de la exportación total de sus bienes (y a veces servicios, dependiendo del método que se use) es menor que el valor de mercado del total de sus importaciones. Como con los mercantilistas de siglos pasados, la angustia actual por el déficit comercial sugiere que nuestro país «se quedará sin dinero» si seguimos comprando tontamente más al exterior de lo que los extranjeros están dispuestos a comprar a los fabricantes estadounidenses. El remedio propuesto para esta intolerable situación es el obvio para los enemigos del capitalismo: el gobierno federal de EE.UU debe intervenir en las decisiones voluntarias de gasto de los consumidores estadounidenses para reducir el déficit comercial.

Los economistas favorables al libre mercado han derramado mucha tinta y elaborado decenas de argumentos y analogías para ilustrar la estupidez de este popular punto de vista. Una opción es cambiar el argumento al comercio intranacional: si los estadísticos encuentran que los neoyorquinos compran más bienes de Florida que al revés, ¿debería el gobierno de

La belleza de Bastiat: las importaciones (solares) baratas no destruyen empleos

El pensador francés Frédéric Bastiat (1801-1850) era uno de los paladines más elocuentes del libre comercio. Su famosa «Petición de los fabricantes de velas» podría decirse que es el mejor ensayo jamás escrito. En esta brillante sátira, Bastiat ruega a su gobierno que apruebe una ley «que obligue a cerrar todas las ventanas, buhardillas, tragaluces, contraventanas internas y externas, cortinas, ojos de buey, ventanas batientes, persianas y claraboyas —resumiendo, todas las aberturas, agujeros, grietas y fisuras por los que la luz puede entrar en las casas, en detrimento de las fábricas con las que, decimos orgullosos, hemos dotado el país, un país que no puede, sin delatarse ingrato, abandonarnos hoy en un combate tan desigual». Si los legisladores prohibiesen la competición despiadada del sol, entonces los fabricantes de velas podrían expandir su negocio, contratar a más trabajadores y regar con beneficios incalculables a la economía francesa. Lo que Bastiat quería decir es que los defensores de los aranceles hacen afirmaciones muy parecidas a estas; y se merecen un ridículo equivalente.

Nueva York actuar inmediatamente para impedir el empobrecimiento de su estado? Si este enfoque no convence a los escépticos, ahí va otro que va más allá: cada año, cierto médico tiene un déficit comercial con los restaurantes de su zona. Es decir, el médico gasta más dinero en los restaurantes que lo que estos gastan en los servicios que el médico ofrece. ¿Significa esto que los restaurantes le están succionando lentamente su riqueza y que debe alterar su estilo de vida inmediatamente para evitar dicha catástrofe?

Por supuesto que la respuesta es no; el déficit del médico con los restaurantes los cubre su acordado «superávit» con el hospital que lo contrata, es decir, gasta menos dinero en los servicios del hospital del que gasta el hospital en los suyos. Del mismo modo, el déficit comercial que tiene EE UU con países como Japón y China se compensa (parcialmente) con el superávit comercial con lugares como Hong Kong y Australia. El comercio internacional es más eficiente cuando los trabajadores de cada país se especializan en áreas en las que tienen la mayor ventaja. En este sentido, no debería chocarnos o preocuparnos cuando (en conjunto) los estadounidenses compran más a un país en particular ni cuando otros países compran más a Estados Unidos. Tomar medidas para igualar el comercio entre países sería tan suicida como insistir en que cada individuo mantuviera «equilibrios» comerciales con el resto.

Hay que admitir que el mundo real es mucho más complicado de lo que sugieren estas afirmaciones. Como señalarían los críticos más conspicuos, aunque Estados Unidos tenga un déficit comercial con algunos países y un superávit comercial con otros, su balance *total* es deficitario; es decir, Estados Unidos compra más al resto del mundo de lo que el mundo compra a Estados Unidos. Sin embargo, esto no debe alarmarnos, y volver de nuevo al ejemplo de los individuos aclara todo esto: incluso si un hombre tiene un déficit comercial con todo el mundo, no tenemos razones para criticar su conducta. Por ejemplo, quizá el que está estudiando medicina o derecho y ha pedido un préstamo universitarios para financiar su comida y su alquiler. Esto no tiene nada de absurdo ni él es corto de miras. O quizás el jubilado que vende parte de su cartera de acciones para irse de vacaciones al Caribe. Una vez más, los desconocidos no pueden criticar estas decisiones. Por último, quizá el que está empezando una nueva empresa y está emitiendo acciones para financiar los nuevos edificios y maquinaria que necesitará su empresa. Aquí también su «déficit comercial» con respecto al resto es completamente benévolo.

El déficit comercial de un país es simplemente la suma de los déficits comerciales de cada individuo del país. Al igual que el déficit de un individuo puede ser perfectamente justificable y sostenible, tampoco debería alarmarse nadie cuando estas cifras se suman. Pero aunque los alarmistas tuviesen razón y los déficits comerciales no fuesen sostenibles, la respuesta correcta es un gigante «¿Y qué?» Si los extranjeros son lo suficientemente estúpidos para enviarnos año tras año bienes sin a cambio comprar tantos bienes a EE.UU, ¿por qué supone esto un problema para los estadounidenses? El supuesto problema se solucionará solo cuando los extranjeros sean conscientes de las aparentes «realidades» advertidas por los críticos. Es como si un don angustias ve a un niño lamiendo un helado y le dice: «¡Deja de hacer eso! ¿no ves que se acabará derritiendo?»

El déficit comercial: siga el dinero

Los mercantilistas de hoy día se centran en el déficit comercial porque creen (erróneamente) que el dinero es la fuente de la prosperidad. Un «déficit» comercial sugiere que está saliendo más dinero del país del que entra, y esto aparentemente indica una economía en deterioro. La mayoría de los economistas favorables al libre mercado resuelven esta idea falsa desviando la discusión del dinero y centrándose en la producción real de bienes y servicios; si pueden convencer a sus lectores de que los estadounidenses consumen más bajo el libre comercio, esperan que eso sea suficiente para sostener la defensa.

Aún así, es útil tomar el enfoque mercantilista a modo ilustrativo para ver sus fallos. Lo que los mercantilistas pasan por alto es que la balanza comercial siempre tiene que mantenerse equilibrada. Esto no es una teoría económica sino un hecho contable que salta a la vista. Si los estadounidenses gastan 1 billón de dólares en mercancía de Japón mientras los japoneses gastan solo 850.000 millones de dólares en mercancía de EE.UU, ¿qué pasa con los 150 mil millones que faltan? Después de todo, a los trabajadores japoneses que fabrican Nissan, PlayStation y demás se les paga en yenes; ellos por lo general no aceptan sueldos en dólares americanos. Si los japoneses no quieren gastar tanto dinero en productos estadounidenses como los consumidores estadounidenses gastan en productos japoneses, el vacío debe completarse de otro modo. Por ejemplo, quizá los inversores japoneses quieran comprar acciones, bonos u otros instrumentos de Estados Unidos que se emiten en dólares y además deseen invertir 150 mil millones más en Estados Unidos que viceversa. Otra posibilidad (menos probable) es que los japoneses conserven dólares americanos como depósito de riqueza, como podrían acumular reservas de oro y plata.

Excepto para los extranjeros que literalmente amontonan reservas de billetes de dólares estadounidenses, el dinero que fluye fuera del país (debido a los déficits comerciales) debe encontrar la forma de volver. El tipo de cambio entre el yen y el dólar se ajusta hasta que las cantidades se igualan. Si la gente ofrece más dólares que yenes (con la intención de comprar bienes japoneses o invertir en activos japoneses) de lo que otros están dispuestos a ofrecer yenes por dólares (para comprar bienes y/o activos estadounidenses), entonces los analistas financieros verán una escasez de yenes y una superabundancia de dólares y subirán el precio en dólares del yen. Esta depreciación del dólar hará a los productos y activos japoneses relativamente más caros y a los activos y productos estadounidenses relativamente más baratos. El tipo de cambio se ajustará hasta que la gente que ofrece dólares por yenes sirva de contrapeso exacto a aquellos que ofrecen yenes por dólares. No hay razón para que el déficit comercial se equilibre, pero el balance comercial total siempre está equilibrado.

Esta perogrullada subraya otra inconsistencia de la opinión popular sobre el comercio internacional. Muchos ciudadanos probablemente dirían que un déficit comercial es malo mientras que una afluencia neta de capital es buena. Pero ambas son caras de una misma

moneda: al ignorar la acumulación real de dinero que entra del extranjero, la única forma de que los Estados Unidos tengan una afluencia neta de fondos de capital es tener un déficit comercial. Insistir en que los extranjeros: a) gasten más dinero en bienes estadounidenses que los estadounidenses gastan en bienes extranjeros y b) inviertan en activos estadounidenses más de lo que los estadounidenses invierten en activos extranjeros es demandar lo imposible.

GANANDO DINERO EN LA ALDEA GLOBAL

A pesar de la defensa teórica y empírica del libre comercio, aquellos que desconfían del comercio están siempre inventando nuevas vueltas de tuerca a la discusión. Hoy en día solo los más ignorantes en economía piden a gritos aranceles «protectores» y otras restricciones en el comercio internacional de bienes. En su lugar, está de moda atacar a los movimientos internacionales de trabajo y capital, especialmente cuando son conducidos por las temidas corporaciones multinacionales. Lo que une a estos nuevos críticos del comercio es su miedo y odio a la denominada «globalización».

¿Sabía que...?

- La externalización enriquece a Estados Unidos.
- El sector industrial no está desapareciendo.
- Internet no ha destruido empleos.
- El FMI y el Banco Mundial no ayudan a los países pobres.

Fabricando una crisis

Uno de los mitos más duraderos propagado por sindicatos y otros críticos del comercio es que el sector manufacturero de Estados Unidos está al borde de la extinción. De acuerdo con la página web de la AFL-CIO, «2,8 millones de empleos se han perdido en el sector manufacturero desde que Bush llegó al cargo, muchos de ellos porque las multinacionales se los han llevado a países como China, que está creando una industria manufacturera a costa de los pobres sueldos de sus trabajadores»¹.

Incluso si las afirmaciones sobre la supuesta crisis en el sector manufacturero fuesen ciertas, la respuesta debería ser un gran «¿Y qué?» Los trabajos del sector manufacturero no son sacrosantos. Seguramente no esperaríamos cientos de miles de estadounidenses involucrados en el montaje de coches, digamos, en 2050. Del mismo modo, los países que ahora dependen de cultivos comerciales verán —si experimentan un crecimiento y desarrollo adecuados— cómo el empleo agrícola disminuye con el tiempo. Esto es prueba de progreso, no de depresión, ya que se necesitan menos trabajadores para los trabajos antiguos y así se liberan trabajadores para nuevas tareas inimaginables en décadas pasadas.

Supongamos que damos por bueno el argumento de que un país debería tener un sector manufacturero fuerte. Aún así, el asunto real no sería la contratación industrial sino la producción manufacturera. Si podemos hacer el doble de tanques por trabajador, el hecho de que despedamos a la mitad de los trabajadores no significa que de repente seamos vulnerables a una invasión. ¡Y quién lo iba a decir! La productividad del sector manufacturero estadounidense (la producción de cada trabajador) creció anualmente un 4,8 % entre 2000 y 2003². Es cierto que la producción total del sector comenzó a caer en 2001. Sin embargo, a

Un libro que no debe leer

Free Trade Under Fire de Douglas A. Irwin; Princeton, NJ; Princeton University Press, 2002.

esta crisis económica recesionista le siguió una larga década de boom económico. Desde 1992 hasta 2000, la producción total del sector manufacturero aumentó un 55% y en algunos sectores (como el de la maquinaria industrial y eléctrica) se duplicó con creces³. Así que cuando la gente señala la caída en

contratación industrial desde, digamos, los años 50, no crea ni por un segundo que nuestra economía está produciendo menos mercancías de las que se producían hace 50 años.

¿La externalización destruye empleos?

Como en la cita anterior de la AFL-CIO, los críticos del comercio rápidamente culpan a las externalizaciones e importaciones baratas por la pérdida de empleos industriales. Pero hay pocas pruebas de que la depresión industrial se deba a alguna de estas populares cabezas de turco. Irónicamente, hasta tal punto que el «comercio» explica algunas de esas pérdidas de trabajo, se debe principalmente a una bajada en las exportaciones industriales de Estados Unidos, no porque las importaciones baratas destruyan el mercado interno. Según la revista de negocios McKinsey Quarterly:

Después del año 2000, cuando la economía entró en recesión, cayeron las exportaciones de EE UU. Calculamos que en ese año, más de 3,4 millones de trabajadores industriales estaban produciendo bienes para exportar; en 2003, este número había caído por debajo de los 2,7 millones. En total, la depresión en la exportación destruyó 742.000 puestos de trabajo del sector industrial.

En cuanto a las importaciones, la cosa era bien distinta. No es cierto que los productos manufacturados inundaran los Estados Unidos después del año 2000. De hecho, el crecimiento de las importaciones de productos manufacturados fue bastante lenta desde 2000 a 2003. Y como explicaremos, esta debilidad en las importaciones impulsó la contratación manufacturera en 2003 con unos 428.000 trabajos.

En términos generales, pues, el comercio provocó una pérdida neta de no más de 314.000 trabajos (una reducción de 742.000 por las débiles exportaciones y un incremento de 428.000 por las flojas importaciones), que representa solo el 11 % de la pérdida total de 2,85 millones de empleos del sector manufacturero. Los otros 2,54 millones de empleos desaparecieron por el descenso cíclico de la economía, que redujo la demanda doméstica de bienes manufacturados⁴.

En otras palabras, los fabricantes han estado despidiendo a los trabajadores principalmente porque la recesión disminuyó la demanda de los consumidores estadounidenses, no porque estos se volvieran leales a las marcas extranjeras. Otro problema con el enfoque que echa la culpa a la externalización es que los números simplemente no cuadran. Por ejemplo, incluso las cifras más pesimistas estiman que 406.000 trabajos se externalizaron en 2004⁵. Sin embargo, esta es una cifra bruta, no neta, lo que significa que no se han restado los miles de trabajos que se *internalizaron* en 2004. (Según la Organization for International Investment, en 2004 el estado de California tenía 561.000 empleos ofrecidos por filiales de empresas extranjeras en EE.UU. y un 24 % de estos «trabajos internalizados» eran en el sector manufacturero. Estos nuevos trabajos no se crearon en un año, pero muestran que la externalización es una calle de doble sentido⁶). No importa los malabares que se hagan con las cifras, no hay forma de que la externalización neta pueda explicar la gran pérdida de trabajos en el sector manufacturero.

Economía simplificada

Globalización: Según el economista Dr. Ismael Shariff, la globalización es el proceso mundial de homogeneización de precios, productos, salarios, tipos de interés y beneficios. La globalización descansa en tres fuerzas de desarrollo: libertad laboral (sin limitación de fronteras), comercio internacional y movimientos rápidos de capital e integración de mercados financieros.

Aunque cuestionar los números de la externalización es importante —en especial cuando uno puede dibujar cualquier escenario, optimista o aterrador, con estadísticas bien escogidas— hay peligro de que dicha objeción sin importancia le conceda demasiada razón a los críticos. La economía de mercado es un orden dinámico. Es engañoso considerar la “pérdida laboral” debido a algún factor u otro e ignorar los trabajos creados por los mismos procesos subyacentes. Por ejemplo, seguramente más de 100 millones de trabajos se destruyeron en EE.UU debido a la maquinaria durante el siglo XX, en el sentido en que uno podría contar cada despido que se produjo por la introducción de una herramienta en particular que ahorra trabajo. Pero no significa esto que la gran mayoría de estadounidenses sean ahora incapaces de encontrar trabajo y que aquellos que trabajan deban vender su mano de obra por unos céntimos la hora. Todavía argumentos como este se esconden detrás de la histeria antiglobalización.

La externalización enriquece a Estados Unidos

¿Es la externalización inofensiva? En realidad es mucho mejor que eso: hace que nuestra economía sea más eficiente y enriquece a Estados Unidos.

Considere el típico caso que tanto preocupa a los antiglobalización. Imagine una empresa estadounidense que vende productos manufacturados, quizá televisores, a los consumidores estadounidenses. Inicialmente, las televisiones son fabricadas por trabajadores estadounidenses, que cobran 40.000€ al año. Sin embargo, debido a la caída de los costes de transportes y a pactos comerciales favorables, la empresa ve que puede reducir sus gastos totales cerrando sus plantas de EE.UU., abriéndolas en China, contratando trabajadores chinos por sueldos mucho más bajos y transportando las televisiones al exterior para venderlas en el mercado estadounidense.

En esta hipotética situación, se ha perjudicado, al menos en el corto plazo, a los trabajadores despedidos en Estados Unidos. Tendrán que aceptar trabajos peor pagados (o que son inferiores en otros aspectos) a su antiguo trabajo en la fábrica de televisores. Sin embargo, su pérdida se ve más que compensada por las ganancias de los accionistas de la empresa, que son estadounidenses. ¿Cómo sabemos que los ganadores ganan más de lo que pierden los perdedores?

El argumento es un tanto ingenioso, pero vale la pena el esfuerzo mental porque es fundamental entender la eficiencia de la externalización. Sabemos que la empresa tiene que ganar más que los trabajadores despedidos por las consideraciones siguientes. Si la proposición no fuese cierta —es decir, si los trabajadores desplazados perdiesen más dinero al cambiar de trabajo del que se ahorra la empresa en costes de producción—la empresa, en primer lugar, no habría externalizado los empleos. Habría sido más rentable simplemente recortar los sueldos de los trabajadores estadounidenses y mantener la fábrica en EE.UU. Pero esto no es lo que pasó (en nuestro hipotético peor escenario). Así que la externalización ahorra más dinero a la empresa del que sus trabajadores pierden.

Hay que reconocer que esta es una discusión políticamente incorrecta. Poco presentadores de la CNBC habrían tenido el valor de defender la externalización alegando que los accionistas pueden recibir ahora una inyección de dividendos que excede la reducción total de sueldos para las familias obreras. Pero incluso si esta fuese toda la historia (que no lo es), habríamos probado lo

que lo que pretendíamos demostrar: incluso un hipotético escenario de externalización amañado para ser el “peor” posible enriquece a los estadounidenses en términos netos. Si fuesen honrados, los críticos de la externalización tendrían que admitir que sus propuestas

Un libro que no debe leer

Equality, the Third World, and Economic Delusion de P. T. Bauer; Cambridge, MA: Harvard University Press, 1983.

Un libro que no debe leer

In Defense of Global Capitalism de Johan Norberg; Washington DC: Cato Institute, 2001.

enriquecerían a algunos trabajadores pero perjudicarían a otros estadounidenses incluso más. Además, tan franco reconocimiento tendría muy mala acogida en los programas de entrevistas. Los enemigos de la externalización siempre adoptan una postura que sea buena para los trabajadores y «Estados Unidos» en general, como si los estadounidenses ricos no formasen parte de Estados Unidos.

En cualquier caso, uno no tiene que decidir entre los accionistas ricos y los obreros. Por una parte, ajustar los costes de producción no ayuda solamente a Donald Trump. Prácticamente todos los trabajadores estadounidenses tienen su jubilación invertida en acciones y bonos (seguramente controladas por un intermediario de un fondo mutuo o una compañía de seguros). Cuando una empresa aumenta los beneficios llevando sus empleos al extranjero, algunos de los beneficiarios son profesores de escuela cuyos fondos de pensiones pueden ganar ahora mayores retornos.

Sin embargo, el beneficiario más evidente de la externalización es el consumidor estadounidense. El pico de beneficios disfrutado por nuestro hipotético fabricante de televisiones duraría tanto como enfrentase a la competencia. Al igual que la empresa en cuestión podría externalizar la producción y así ajustar costes, también pueden hacerlo sus rivales. Costes más bajos se traducirían, en última instancia, en precios más bajos de las televisiones para los consumidores estadounidenses, así que las ganancias de la empresa — que sabemos que son mayores que las pérdidas de los trabajadores despedidos— se distribuirían pronto a los consumidores. Los beneficios de la empresa volverían a su nivel normal, mientras que las televisiones serían más asequibles.

Un análisis desapasionado pone de manifiesto que la externalización ofrece más beneficios que las pérdidas que impone sobre grupos particulares. En este aspecto, no es diferente al desarrollo de una nueva máquina que «arrebata empleos» a los obreros. Aunque los trabajadores afectados sufren las consecuencias de la innovación en su propia industria, evidentemente todos los trabajadores (en calidad de consumidores) se benefician de la maquinaria que ahorra trabajo. Lo mismo ocurre con la externalización: un trabajador que pierde su empleo en favor de China verá resentida su nómina a la baja en su nuevo empleo, pero esta nómina dará más de sí en la tienda porque otros trabajadores han perdido de igual manera su empleo a causa de la mano de obra extranjera más barata. En una economía dinámica nadie tiene garantizado un empleo en particular, pero en el libre mercado la gente tiene garantizada una contratación más eficiente, que incrementa el nivel de vida de todo el mundo.

El sector de la alta tecnología: otra crisis falsa

Los críticos de la globalización tienen una clásica respuesta al «ingenuo» optimismo de que es más eficiente tener a extranjeros con salarios bajos produciendo coches y otros bienes manufacturados, mientras que los trabajadores estadounidenses cualificados se concentran en cosas como software y biotecnología (igual que los países del Tercer Mundo esperan pasar de una economía agrícola a una industrial).

En la nueva economía mundial, afirman, los trabajadores extranjeros baratos pero altamente cualificados están destruyendo incluso los empleos en la alta tecnología. Por ejemplo, Paul Craig Roberts —ex secretario asistente del Tesoro bajo la administración de Ronald Reagan y ahora uno de los críticos más vociferantes de la administración Bush— llega a afirmar que ni una sola industria exportadora estadounidense está experimentando crecimiento laboral y esto se debe al libre comercio y la externalización. Robert ha escrito muchas veces que no son solo los empleos de las clases obreras los que se «llevando al extranjero» sino también los relacionados con la alta tecnología.

Pero si estudiamos los datos vemos algunos problemas con esta afirmación. De acuerdo con la Oficina de Estadísticas Laboral (BLS), el empleo total en «aplicaciones de software»

creció de 287.600 personas en 1990 a 425.890 en 2004, con subidas salariales sustanciales. Contrariamente al pesimismo de Roberts, parece como si la industria que exporta alta tecnología cumpliera perfectamente el patrón descrito por los economistas proglobalización.

Estos números quizá le sorprendan, pues hay todo tipo de informes pesimistas sobre la industria del software. Por ejemplo, un famoso informe del Instituto de Política Económica (EPI) señala que entre 2000 y 2004 los «empleos en el software» se redujeron en más de 100.000. Aquí hay dos cosas interesantes: primero, una de las fuentes citadas es la propia BLS, así que incluso si uno cuestiona las cifras recogidas por el gobierno, eso no puede explicar de forma convincente los números del estudio del EPI. Segundo, si estudiamos las cifras de la BLS entre 2000 y 2004, no es tan obvio qué categorías incluyó y cuáles excluyó el EPI para conseguirlas. Por ejemplo, en «Ingenieros de Software Computacional: Aplicaciones» e «Ingenieros de Software Computacional: Software de Sistemas» (las dos únicas categorías con «software» en el título) hay un incremento de 104.660 empleos en este periodo. ¿Quizá los autores del estudio EPI incluyeron otras categorías en sus cálculos? Muy bien. Pero si incluimos todo lo que tenga la palabra «ordenador» en su descripción, sigue habiendo un incremento de 132.440 trabajos de 2000 a 2004.

Admitimos que hay ciertos sectores en la industria informática que salieron malparados durante este periodo. Sin embargo, la cuestión es que para representar a toda la industria informática (o más específicamente, la de software) como destructora de empleo, uno habría de escoger con mucho cuidado las categoría para incluir las que han registrado pérdidas y excluir a las grandes triunfadoras (al menos si uno quiere fiarse de los datos de la BLS).

Hay un segundo problema con estas cifras tan pesimistas. ¿Por qué se muestran las pérdidas a partir de 2000? Después de todo, la externalización y el «libre comercio» (entrecomillado porque en realidad no tenemos un comercio libre) no aparecieron en 2000 sino que ya existían antes. Una explicación cínica de por qué los alarmistas se remontan a 2000 (en vez de a 1999, por ejemplo, aunque la BLS también tenga datos de ese año) es que los números de 2000 capturan el estado del sector de la alta tecnología en lo más alto del boom de las “puntocom”. Al tomar una instantánea del sector informático en su punto más alto, se exagera de forma evidente cualquier descenso en los años posteriores. Si estamos intentando juzgar los efectos de la «globalización», no es precisamente un indicador preciso.

Finalmente, podemos plantear una pregunta retórica a los alarmistas: ¿Nos quieren decir, en serio, que la invención de Internet (una de las fuerzas principales de la globalización) ha dificultado a los trabajadores estadounidenses encontrar trabajo en la industria informática?

¿EXPLICAN LAS IMPORTACIONES Y LA DESLOCALIZACIÓN EL DESEMPLEO?

Año	Total de trabajadores desplazados: cualquier razón	Por la Competitividad de las Importaciones	Por Deslocalización al Extranjero	Porcentaje Debido a Importaciones y deslocalización
1996	948.122	13.476	4.326	1,9
1997	947.843	12.019	10.439	2,4
1998	991.245	18.473	8.797	2,8
1999	901.451	26.234	5.683	3,5
2000	915.962	13.416	9.054	2,5
2001	1.524.832	27.946	15.693	2,9
2002	1.272.331	15.350	17.075	2,5
2003	1.216.434	23.734	13.205	3,0

La exportación de capital es una idea capital

Paul Craig Roberts es uno de los críticos más sutiles de las nuevas tendencias en el comercio

global. Roberts es demasiado listo como para cuestionar abiertamente la tradicional defensa del libre comercio; admite que el flujo libre de bienes a ambos lados de las fronteras enriquece a todos los participantes. Sin embargo, Roberts afirma que las tendencias globalizadoras cambian las reglas del juego: cuando David Ricardo defendió la ley de la ventaja comparativa, los trabajadores y los bienes de capital generalmente se quedaron en sus países. En la actualidad, con la comunicación electrónica, trabajadores más inteligentes y mejor protección legal en los otrora países en vías de desarrollo, Roberts dice que no se aplican las antiguas leyes. Una vez que se pueden enviar trabajadores e incluso equipamiento al extranjero, el argumento ricardiano del libre comercio colapsa y ya no podemos estar seguros de que el comercio es una proposición en la que todos ganan.

Esta postura tiene cierta credibilidad: después de todo, los trabajadores estadounidenses son más productivos no solo porque tienen una mejor ética laboral o van a mejores escuelas. Todo lo contrario, una de las razones principales por las que los trabajadores de Estados Unidos producen más en una hora (y así consiguen salarios más altos) que trabajadores de otros países es porque los trabajadores estadounidenses tienen acceso mejores herramientas y equipamiento que, pongamos, los trabajadores de Bangladesh. Pero si todas las herramientas y equipamiento se envían a Bangladesh, ¿no se reducirá la producción en EE.UU y empobrecerá al país? ¿No debería el gobierno por consiguiente promulgar políticas para mantener el capital dentro de las fronteras de Estados Unidos?

Como con la mayoría de falacias en economía, esta solo tiene en cuenta un aspecto de la situación. Lo que el punto de vista Roberts y otros pasa por alto es que la movilidad del capital aumenta la productividad del capital. Aprobando leyes que eviten que taladros prensa se envíen a Bangladesh, sí, el gobierno estadounidense puede (al menos, temporalmente) mantener los sueldos de los trabajadores estadounidenses que usan esos taladros prensa. Pero al mismo tiempo, las restricciones artificiales reducen los ingresos de los dueños estadounidenses de los taladros prensa, y por otra parte sus pérdidas sobrepasan los beneficios (temporales) de los trabajadores. En términos netos, la restricción del gobierno empobrece a los Estados Unidos.

Podemos ilustrar el caso con una sencilla fábula. Imaginémonos a un rico industrial, en su lecho de muerte, que se siente terriblemente culpable por su enorme fortuna. Así que le dice a su abogado que done al azar toda la maquinaria más vanguardista de sus fábricas de ordenadores a habitantes de una pequeña comunidad pesquera de una remota isla del Caribe.

El abogado —muy versado en la obra de Paul Craig Roberts y visitante frecuente de la página web EconomyInCrisis.org— señala el fallo del gesto bienintencionado de su jefe: «Señor, se tiene que dar cuenta de que la maquinaria no se quedará en la isla tropical. Si le da control total a la gente escogida del listín telefónico, harán números y se darán cuenta de que podrán ganar más dinero si venden las máquinas en el mercado abierto que si abren fábricas y contratan mano de obra local. Si de verdad quiere ayudar a los isleños, debe instalar explosivos en el equipamiento para que si se aleja más de una milla de la costa, exploten. De esta forma, los receptores de las máquinas no tendrán opción más que de integrarlas en su economía local, donde los regalos harán algo bueno. Después de todo, usted está intentando ayudar a los pobres isleños, ¿no a las multinacionales que comprarán las máquinas si no instalamos los explosivos!

Obviamente hay algo sospechoso en la recomendación del abogado: no se enriquece a la gente pobre instalando explosivos en sus regalos. El fallo específico de su razonamiento es el mismo cometido por Roberts. Está olvidando la riqueza de los dueños del capital, los isleños elegidos al azar para recibir las máquinas. Si el industrial sigue el descabellado plan de instalar explosivos, las máquinas serán mucho menos valiosas para los

Un libro que no debe leer

Creative Destruction: How Globalization Is Changing the World's Cultures de Tyler Cowen; Princeton, NJ: Princeton University Press, 2002.

Un libro que no debe leer

In Defense of Globalization de Jagdish Bhagwati; Nueva York: Oxford. 2005.

receptores. En lugar de ser enviadas a una planta de producción en EE.UU, Alemania u otra economía desarrollada con trabajadores e infraestructuras mejor adaptadas a las máquinas, en su lugar se instalarán torpemente en fábricas de la isla relativamente incompatibles. La pérdida financiera de los dueños de las máquinas será mayor que las ganancias de los trabajadores de la isla.

Aunque exagerada, esta fábula ilustra una importante verdad sobre el mundo real: las restricciones gubernamentales a las exportación de capital destruyen la riqueza al evitar una organización más eficiente de la producción global. Debido a que mucho del capital social mundial está en manos de americanos, los ciudadanos estadounidenses particularmente se benefician de la mejora en la movilidad del capital, y sufrirían los controles arbitrarios del capital. Más allá de la pérdida inmediata estaría la reducción a largo plazo de los ahorros e inversiones, debido a que los controles privarían a los inversores de la libertad para usar su propiedad de la forma más eficiente y rentable posible.

Somos del gobierno mundial y estamos aquí para ayudar

Los críticos del libre comercio y la cantidad de economistas cualificados que los refrendan ofrecen a menudo un argumento interesante: si el libre comercio es tan bueno, entonces ¿cómo es que los países que aceptan dinero del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial a cambio de realizar reformas «promercado» suelen hacerlo peor que los países que evitaron ese mismo consejo y ayuda? ¿No prueba esto que los apologistas del capitalismo están totalmente equivocados y que las realidades económicas dictan una aproximación racional y centralista a la organización y protección industrial?

Un libro que no debe leer

Why Globalization Works de
Martin Wolf; New Haven: Yale
University Press, 2005.

En realidad hay algo de cierto en estas afirmaciones. De hecho, el economista de Harvard Dani Rodrik ha cuestionado la clásica defensa del libre comercio analizando varios países pobres para ver si la ayuda de Occidente era beneficiosa. (Por ejemplo, Rodrik señala que Vietnam está creciendo más rápido que México aunque éste ha participado mucho más en la globalización). Sin embargo, las conclusiones de

Rodrik eran incorrectas. El problema no está en el manual de defensa del libre comercio sino en el programa de bienestar del FMI. En un caso típico, lo que ocurre es lo siguiente: el gobierno de un país «subdesarrollado», normalmente controlado por un dictador militar corrupto, dirige su economía hacia el desastre acumulando deudas enormes. A un paso de la quiebra, el régimen se dirige al FMI o al Banco Mundial, que saca de apuros a los imberbes déspotas del agujero en que se habían metido. A cambio de la ayuda o los préstamos, los gobernantes acuerdan aprobar «reformas neoliberales austeras» como impuestos más bajos, mejoras en la disciplina presupuestaria y privatización de empresas estatales. No es sorprendente que los beneficios de las políticas «laissez-faire» nunca se materialicen y a menudo los países acaban con impagos en sus préstamos profundizando aún más en su estancamiento.

Casos como este no constituyen realmente una prueba válida de libre comercio (y más en general, tampoco del enfoque clásico liberal al gobierno limitado). Para empezar, las burocracias internacionales como el FMI no son dirigidas precisamente por jeffersonianos radicales y los paquetes que endilgan a los gobiernos sin dinero no provienen de Bastiat. (Por ejemplo, antes de que Argentina consiguiese su rescate, tuvo que aceptar subir los impuestos porque así reduciría su déficit presupuestario). Hay también muchas razones para suponer que la corrupción infesta el propio proceso crediticio. Después de todo, el FMI y el Banco Mundial no son entidades privadas con accionistas que pudieran ganar —o perder— miles de millones con los préstamos.

También tenemos que reconocer la parcialidad de estos «experimentos». Para evaluar el éxito empírico del libre comercio, Rodrik y otros escépticos deberían hacer regresiones a cada

país y verían cuánta importancia se les puede atribuir a las altas o bajas barreras comerciales. En su lugar él ha estudiado economías dominadas por autoritarios corruptos que, en un intento desesperado por mantener su dominio, se someten a regañadientes a los consejos de economistas formados en universidades izquierdistas. Esto no es precisamente un test justo de la eficacia del liberalismo de mercado.

Un test mejor es analizar los famosos estudios del Instituto Fraser (disponibles en www.Freetheworld.com) que demuestran que la libertad —especialmente la económica— está plenamente relacionada con la fuerza económica de un país. La libertad funciona en la práctica, no solo en la teoría.

Capítulo Dieciséis

LA CLASE INVERSORA:

EN OTRAS PALABRAS, USTED Y YO

En la guarida de bribones del capitalismo, nadie está por debajo de los especuladores y los usureros. Diga lo que diga sobre los hábitos predadores de un Bill Gates o un Andrew Carnegie, al menos estos magnates proporcionaron servicios reales (aunque a precios de monopolio). Por el contrario, como el pensamiento tradicional cree, los capitalistas que aumentaron sus fortunas simplemente aprovechando arbitrarios beneficios o prestando su dinero a cambios de intereses no proporcionan productos «reales» para el público, sino que simplemente explotan la ignorancia y/o la situación desesperada de las masas.

Como veremos en este capítulo, estas visiones tan típicas son completamente infundadas. Los ingresos del mercado obtenidos por los especuladores y otros «intermediarios» son tan merecidos como los que obtienen los neurocirujanos y los barrenderos. Los esfuerzos por frustrar estos servicios solo empobrecen más a la sociedad.

¿Sabía que...?

- Los intereses son necesarios para la inversión.
- Los intermediarios, especuladores y los tiburones empresariales benefician a la sociedad.
- No hay nada hostil en una OPA hostil.
- La opción de compra y otras valores derivados hacen que la inversión sea más segura para el estadounidense medio.

Interés: cuanto antes, mejor

Es comprensible que los marxistas y otros críticos de mentalidad similar vean con cierto odio los ingresos provenientes del interés. Después de todo, desde una mirada superficial parece como si los capitalistas vivieran a costa del sudor de la clase trabajadora. Por ejemplo, supongamos que un emprendedor en ciernes quiere construir una nueva fábrica. Pide 10 millones de dólares a inversores (supongamos que emitiendo bonos) y entonces usa lo recaudado para levantar la fábrica, contratar personal y comprar las materias primas. Después de unos meses, la fábrica está en marcha, fabricando radios sin parar, que son vendidas a tiendas al por menor. De los ingresos brutos de estas ventas, el emprendedor tiene que pagar los salarios de sus trabajadores, el gasto continuo de las materia primas y los intereses de los dividendos de los bonos. Es decir, el montón de dinero que el emprendedor obtiene de las ventas de radios debe ser compartido con los titulares de los bonos que no han levantado un dedo para hacer las radios ni tampoco han contribuido con ningún material. Aún peor, cuanto mayor sea el tipo de interés, más «se llevan» los capitalistas de los ingresos brutos. (Por eso muchos escritores utópicos del siglo XIX soñaron con un tipo de interés del 0%).

Por supuesto, algo falta en el análisis. Después de todo, el emprendedor no es estúpido. No habría estado de acuerdo con los términos de la emisión de bonos si no hubiese pensado que el acuerdo sería beneficioso. En definitiva, los titulares de los bonos proporcionan tiempo. Los trabajadores y los proveedores de materias primas no quieren esperar a que la fábrica esté en pie y las radios finalizadas para venderlas al por menor. Ellos quieren que les paguen inmediatamente por su contribución al producto final, aunque esas contribuciones no «maduren» en un tiempo. Al anticiparle sus fondos, los capitalistas asumen la espera. Tenga en cuenta: los obreros que cavan un gran hoyo en el suelo el primer día de la construcción de

la fábrica no han mejorado la sociedad en modo alguno; un gran hoyo en el suelo es inútil por sí mismo. Solamente después de que se hayan echado los cimientos de la fábrica la contribución de los primeros trabajadores da sus frutos. Al financiar el proyecto, los capitalistas no obstante permiten que se pague a los obreros inmediatamente, aunque sus servicios realmente no hayan ayudado a nadie todavía.

En términos generales, la tasa de interés es la medida del mercado a la impaciencia. Antes que prestar su dinero, un capitalista podría elegir gastárselo en coches lujosos o buenas cenas en el presente. La tasa de interés es la prima necesaria que le hace posponer su consumo. Visto de otra forma, los prestatarios estarán dispuestos a pagar una alta tasa de interés basada en cómo de urgente sea su consumo en el presente. En nuestro ejemplo de la fábrica de radios, los trabajadores y los proveedores de materias primas no necesitan a los inversores capitalistas; podían haber contribuido gratis con su trabajo y sus materias primas a cambio de una parte de los recibos finales por la venta de radios. Pero esto no sucede en el mundo real, porque muchos trabajadores son demasiado impacientes para esperar tanto. Prefieren que se les pague en el acto, aunque pasen meses y años antes de que el producto final salga al mercado. Es la clase capitalista —y esta clase es cualquiera persona que tenga ahorros y cuentas de inversión; es decir, usted y yo— quien hace que esto sea posible.

La importancia de los intermediarios

Aunque se quejen de los precios cobrados, la mayoría de la gente reconoce que los verdaderos productores de un bien se merecen que les paguen. Así que sí, el granjero debería ganarse la vida con la maduración de sus naranjas, porque las naranjas son buenas y el granjero las ha producido. Por el contrario, el odiado intermediario no produce nada de valor, aparentemente; simplemente «compra barato y venden caro» y en realidad no hace aumentar el número de naranjas (ni de nada más). Parece que los intermediarios no fuesen más que parásitos.

Una forma de hacer frente a esta típica objeción es señalar su discutible metafísica: cuando pensamos en ello, la distinción entre «verdaderos» productores y «meros» intermediarios se vuelve difusa. Después de todo, ni siquiera el granjero crea las naranjas de la nada: tiene que tomar ciertos ingredientes (semillas, fertilizante, luz solar, etc.) y seguir un procedimiento específico para conseguir el producto deseado. ¿Cuán distinto es del intermediario, que toma ciertos ingredientes (las naranjas del granjero, unas cajas de cartón, camiones con dieciocho ruedas, etc.) y sigue un procedimiento específico para conseguir el producto deseado (naranjas de Florida en las tiendas de Alaska)?

El odio hacia los intermediarios olvida el hecho crucial de que las economías modernas son demasiado complicadas para ser controladas por una sola mente. El «problema económico» no es simplemente determinar cuántas naranjas, manzanas o zapatillas de la talla 48 deberían

¡Corran todos! ¡Son los especuladores de divisas!

Para el izquierdista medio, lo único peor que un especulador nacional es un especulador extranjero. En particular, quizá la peor forma de vida sea la del especulador de divisas que «ataca» una débil divisa sudamericana y de ese modo causa inflación y estancamiento en los países victimizados. En realidad, lo que sucede es esto: el gobierno irresponsable imprime dinero como loco para congraciarse con el pueblo. Sin embargo, sería vergonzoso permitir que la moneda nacional se depreciase con relación a otras divisas, y así el gobierno «fija» su dinero a un tipo de cambio ridículamente excesivo. Los especuladores saben que ni siquiera los gobiernos pueden anular las leyes económicas, y por lo tanto comienzan a vender la divisa artificialmente sobrevalorada al gobierno irresponsable, que finalmente admite la realidad y permite que el tipo de cambio refleje su juerga con la imprenta. Como en otras áreas, aquí también los especuladores aceleran los ajustes de precios en el mercado, por lo que estas señales son lo más exactas posibles.

ser producidas en un momento dado. Otro problema bastante complicado es dónde deberían producirse estos bienes y cómo serán distribuidos a los consumidores finales. Este último problema es tan importante como el primero. No es bueno para los alaskaños saber que en Florida se cultivan millones de jugosas naranjas salvo que existan medios para entregárselas. Al «comprar barato y vender caro», los intermediarios realizan un servicio vital transportando los bienes desde su lugar de producción hasta los puntos de venta donde son demandados por los consumidores. El odiado «margen de beneficio» (la diferencia entre el precio del granjero por sus bienes y el precio final al consumidor) es proporcional a la importancia de sus acciones; el intermediario obtiene más beneficios cuando transporta bienes desde zonas de relativa abundancia (precios bajos) a zonas de relativa escasez (precios altos).

Más allá del transporte real de los bienes, los intermediarios también ofrecen servicios intangibles debido a un superior conocimiento o a las economías de escala. Por ejemplo, una forma en la que un banco gana dinero es cobrando un tipo de interés más alto en sus préstamos del que paga a sus depositantes. Los críticos ven esto como una mera explotación. El banco está en una posición de poder relativo y por eso sube el tipo de interés a sus propios préstamos y se niega a pagar una cantidad «justa» a sus depositantes. Pero en realidad, el banco desempeña un papel muy útil como intermediario financiero. Debido a su tamaño y a su personal, el banco está en una posición mejor para soportar el impago de un préstamo que ningún otro inversor individual.

Esto es fácil de ver si fingimos por un momento que no hay bancos. Una pareja joven que quisiese comprar su primera casa tendría que hacer acuerdos con, pongamos, otras 100 pajaras que les prestasen dinero. Por supuesto, esto sería muy difícil y llevaría mucho tiempo, ya que la mayoría de las parejas no se conocerían entre ellas y porque a la pareja que pide el dinero prestado le podría pasar todo tipo de cosas (pérdida de empleo, ataque al corazón...) que acabarían completamente con los ahorros del resto. Estos problemas se eliminan cuando ambas partes actúan a través de un banco: los potenciales compradores de una casa negocian con una institución, y los prestamistas tienen una inversión mucho más segura (ya que el banco hace un fondo común sobre muchos prestatarios, y el impago individual no es catastrófico). Los beneficios de este acuerdo no son tan tangibles como la fruta en un campo agrícola, pero son igual de reales, y por eso el banco pueden mantenerse en el negocio aunque

cobre un margen en los fondos prestados.

El especulador con visión de futuro

Es fácil justificar las acciones del especulador geográfico, que compra barato (naranjas de Florida) y vende caro (naranjas en Alaska). ¿Pero qué hay del especulador temporal, que compra barato hoy para vender caro en el futuro?

El análisis es básicamente el mismo. Si un especulador piensa que una mercancía como el petróleo tendrá un precio mucho más alto en el futuro, le llevará a comprar petróleo hoy (a un precio relativamente bajo), mantenerlo fuera del mercado hasta que el precio suba y después venderlo para obtener beneficios. Irónicamente este comportamiento especulativo logra exactamente lo que los ecologistas quieren: ¡conserva los recursos escasos para las futuras generaciones! Al igual que los especuladores se aseguran de que los floridianos no se coman todas las naranjas, también se aseguran de que la gente no consuma todo el petróleo hoy.

La desconfianza del especulador temporal se debe a un malentendido de causa y efecto. Supongamos que un individuo con visión de futuro prevé una hambruna el año que viene y comienza a recolectar trigo. Cuando se aproxime la hambruna, más y más gente la verá venir y el precio del trigo se disparará. El especulador vaciará sus silos y recogerá unos beneficios enormes. El crítico quizá piense que los precios altos los causó el especulador cuando recolectó el trigo. De este modo mucha gente piensa que los especuladores sirven a un propósito inútil y que meramente «manipulan» el mercado para obtener beneficios. Pero esto es una mala explicación. Si fuese verdad que los especuladores pudieran sacar beneficio recolectando una mercancía (aumentando así su precio) y luego deshaciéndose de ella, los especuladores serían infinitamente ricos, continuarían haciéndolo una y otra y otra vez.

En realidad, el especulador (si tiene éxito) realiza la tarea contraria —sus acciones relajan los precios con el tiempo. El especulador compra cuando el precio está bajo— haciendo subir los precios. Y luego se deshace del producto cuando el precio es alto, haciendo bajar los precios. Fíjese también en que el especulador hace exactamente lo que la sociedad quiere que haga: cuando acertadamente él anticipa una hambruna antes que la mayoría de la gente, su comportamiento hace que almacene trigo durante época de bonanza y lo guarda hasta el período de necesidad.

Los futuros y otros derivados: a cada uno según su capacidad

Hemos visto el beneficioso papel que desempeña el especulador que tiene éxito en el caso de mercancías físicas como el petróleo y el trigo. Pero, ¿qué pasa con los tratos puramente financieros que (aparentemente) suponen nada más que trozos de papel y números abstractos? ¿No es este un juego de suma cero, en el que el especulador gana solo si hace perder a otros?

Todo lo contrario, los especuladores puramente financieros desempeñan un papel fundamental en la economía de mercado. Volvamos al ejemplo del trigo. En realidad nuestro hipotético especulador quizá no haya almacenado tanto trigo como las diferencias de precios sugerirían, por la simple razón de que la persona que sabiamente prevé una hambruna no es necesario que sea una persona muy entendida alquilando silos, negociando con los granjeros y

Economía simplificada

Mercado de los contratos a plazo:

un mercado en el que los participantes acuerdan hoy intercambiar artículos y otros activos por dinero (al «precio a plazo») en una fecha concreta del futuro. El dinero no cambia de manos hasta la fecha de vencimiento del contrato.

comercializando el trigo. Así, aunque este profeta pueda anticipar, digamos, una triplicación del precio del trigo en los próximos doce meses, quizá esa información no pueda resultarle útil, si la única manera de hacer caso a su intuición es recolectando trigo.

Afortunadamente, las economías modernas han desarrollado un sofisticado mercado de futuros y derivados en mercancías y otros activos. Con estas posibilidades a su disposición, nuestro hipotético especulador no necesita preocuparse por los detalles prácticos en la recolecta y almacenaje del trigo. En su lugar puede comprar un gran número de futuros de trigo, que permiten al portador comprar una cantidad específica de trigo, a un precio específico, en una fecha futura concreta. Nuestro especulador no necesita almacenar físicamente el trigo, solo tiene que aferrarse a su colección de futuros de trigo. Mientras pasa el tiempo y la gente se percata de la inminente hambruna, el precio actual (spot) del trigo responderá con una subida, lo que a su vez elevará el valor de los contratos de futuros del especulador. Después de producirse estos beneficios, el especulador puede vender sus futuros antes de la fecha de vencimiento estipulada y lavarse las manos en todo este asunto del trigo sin haber visto jamás un grano de trigo. Sin embargo, los beneficios del especulador aún reflejan su bien a la comunidad. Es así porque su compra inicial de futuros de trigo provocó que otros almacenasen más trigo del que habrían guardado sin ella. (Para empezar, las partes externas a los contratos de futuros tendrían un incentivo para almacenar el trigo y proteger su exposición a las subidas en el precio del trigo).

Economía simplificada

Mercado de futuros: un mercado muy parecido al mercado de futuros, pero donde los cambios en los precios futuros son «de mercado a mercado» cada día, en el que la cuenta de ganador recibiría crédito y la del perdedor, quedaría adeudada.

Otros tipos de valores derivados siguen principios similares. Por ejemplo, una opción de venta sobre una acción da al portador el derecho (pero no la obligación) de vender las acciones a un precio fijo (llamado el precio de ejercicio). Un inversor quizá compre opciones de venta para limitar su exposición a las caídas de precios de las acciones que tiene en su cartera. De este modo la existencia de opciones de venta permite al inversor conservador cargar gran parte del riesgo de la inversión sobre los hombros de otros que tienen más conocimientos o una cartera de valores más diversificada y pueden así lidiar con el riesgo de manera más efectiva. En

nuestro ejemplo anterior, los contratos de futuros de trigo permitieron a nuestro especulador centrarse en su ventaja —predecir los precios del trigo— y evitar su desventaja —comprar, almacenar y vender trigo real. También para otros derivados: mejoran la división del trabajo y permiten que la gente se especialice aquellas áreas en las que destacan. Lejos de ser una montón de papeles y registros contables sin valor, los innovadores instrumentos financieros característicos de las economías occidentales aumentan la producción total y el nivel de vida de todos. Incluso la gente que no sabe nada sobre las opciones de compra o de venta se benefician cuando las grandes empresas pueden expandir sus horizontes de planificación gracias a que los derivados les otorgan más control sobre el riesgo.

Los tiburones de la empresa perdida

Incluso los infames «tiburones empresariales» realizan un servicio importante. Tenga en cuenta el personaje interpretado por Danny DeVito en la película *Other People's Money*. El personaje de DeVito, «Larry el Liquidador» es un financiero con base en Nueva York que usa su ordenador para identificar próximas adquisiciones. En este caso, Larry emprende una «OPA hostil» sobre una empresa familiar de cableado y planea despedir a todos los empleados y vender poco a poco los activos de la empresa al mayor postor. Por supuesto, en el proceso, Larry obtendrá un alto beneficio pero dejará a la pequeña ciudad patas arriba. Al contratar a DeVito como el implacable Larry y a Gregory Peck como el patriarca que quiere salvar la

empresa, los creadores de la película no dejan lugar a dudas sobre quién es el héroe y quién el villano en esta historia.

Esta descripción tan típica de los tiburones empresariales ignora o minimiza algunos hechos poco oportunos. Primero, ¿cómo es que Larry el Liquidador, un extraño de Nueva York, puede entrar tan campante en la pequeña ciudad y despedir a todos en la empresa? ¿Tiene un pequeño ejército de matones a su disposición? En realidad, no. La razón por la que Larry tiene tanto «poder» es porque convence a la mayoría de accionistas de la empresa para seguirle en su OPA «hostil». E incluso aquí, la intimidación no es su táctica; meramente les demuestra que conseguirán más dinero con su plan que bajo el *statu quo*. Esto es una prueba de que la empresa está malgastando los activos de los que dispone y que la economía estaría mejor si la compañía fuese disuelta.

Un libro que no debe leer

The Power of Economic Thinking
de Mark Skousen; Washington
DC: BNA Books, 2002.

En última instancia, el tiburón empresarial puede hacer dinero solo si el valor neto total de los activos de la empresa es mayor que el precio total de sus acciones. Por ejemplo, si el valor total de las acciones de una empresa es de 100 millones de dólares, entonces el valor de la empresa como negocio en funcionamiento se estimará (por el mercado) en apenas 100 millones; eso es lo que alguien tendría que pagar para comprar la empresa en el acto y reclamar todos los futuros dividendos que sus acciones paguen. Supongamos ahora que el dueño despidiese a todos los empleados, vendiese el inventario, el equipo y los edificios de la empresa, y pagase cualquier deuda pendiente que debiese la empresa. Después de hacer todo esto, si terminase con más de 100 millones de dólares, entonces liquidar la empresa es una medida rentable y además la más ventajosa para la sociedad —es ineficiente y poco económico atar recursos escasos en este acuerdo. Las herramientas, la maquinaria y las fábricas serían más productivas si fuesen traspasadas a otras empresas.

En el mundo real las cosas no son tan sencillas. Las grandes empresas no pertenecen a una sola persona sino a menudo por accionistas absentistas. A menudo es la gerencia, no los accionistas, la que ejerce el control de la empresa, y la gerencia actuará acorde con sus propios intereses, no con los de los accionistas. En este caso, el tiburón empresarial —con su habilidad para generar grandes cantidades de capital, quizá emitiendo «bonos basura» (bonos que pagan altos rendimientos porque la inversión es considerada de alto riesgo)— rescata a los impotentes accionistas cautivos de una gerencia ya afianzada y abotargada.

El tiburón empresarial obtiene un beneficio como lo hacen todos los emprendedores: transfiriendo recursos a usos con un valor mayor. Cuando una empresa despide a sus empleados y cierra, los involucrados soportan penurias, por supuesto. Del mismo modo, las decenas de cientos de empresas que compran los activos de las empresas «tiburoneadas» pueden expandir su política de empleo, beneficiando a los trabajadores de esas ciudades. Y sí, es triste que una empresa familiar tenga que cerrar después de varias generaciones. Pero la forma de evitar este resultado es: a) ser rentable o b) mantener la propiedad en la familia, en lugar de conseguir dinero de inversores ajenos. En la película, el personaje de Gregory Peck quería coger el dinero de los accionistas cuando entraron en la empresa, pero no le gustaba su decisión de vender luego, y quería que la empresa mantuviese sus activos físicos, aún cuando podrían haber sido más productivos en otras empresas. ¡Pero por alguna razón se le describe como el héroe noble y altruista!

12 PASOS PARA ENTENDER EL LIBRE MERCADO

En los dieciséis capítulos previos hemos cubierto un amplio abanico de temas. Una y otra vez vimos cómo las típicas objeciones al capitalismo suelen estar equivocadas. Como conclusión, ofrezco estos doce pasos para entender el libre mercado:

1. Admitir que las «soluciones» del gobierno son un problema.
 2. Tener fe en que los seres humanos pueden interactuar de forma pacífica, y en que las bendiciones económicas están al alcance de todos.
 3. Rendirse ante el hecho de que ciertos males sociales no pueden erradicarse por la fuerza o por «voluntad» política.
 4. Preguntarse a sí mismo: «¿Quiero defender la autosuficiencia y los medios voluntarios o quiero dirigirme a los políticos cada vez que no me guste algo?».
 5. Estudiar los anteriores resultados de los gobiernos en lo que se refiere a «planificación» económica u otras presuntas mejoras.
 6. Aprender a buscar los costes ocultos de las intervenciones del gobierno en vez de los beneficios superficiales.
 7. Entender el papel de los precios de mercado y por qué intentar manipularlos interfiere en la función que deben desempeñar.
 8. Estudiar historia, examinar si los gobiernos que violaron los derechos de propiedad privada mantuvieron a sus ciudadanos al margen de otros asuntos.
 9. Antes de condenar como injusto un resultado del mercado, entender primero por qué ocurre.
 10. Estudiar otras instituciones sociales «espontáneas», como el lenguaje y la ciencia, en las que nadie está «al mando» pero el resultado es bastante ordenado.
 11. Cuando los políticos proponen un nuevo programa, recordar cuánto dijeron que costaría al principio. Comparar ese número con la cantidad real gastada.
-

12. Leer el periódico y descubrir cómo el gobierno se entromete en conflictos o los agrava en prácticamente todas las historias.

AGRADECIMIENTOS

Mi mayor deuda es con Tom Woods por sugerirme que escribiera este libro y por presentarme al equipo de la editorial Regnery. También me gustaría agradecer a Jeff Tucker del Ludwig von Mises Institute, a Lew Rockwell de LewRockwell.com y a Sheldon Richman, editor de *The Freeman*, por darme permiso para usar el material que inicialmente desarrollé para sus puntos de venta. Varios contactos de las listas de discusiones del correo electrónico del Mises me han proporcionado numerosas referencias y otros consejos que ayudaron a mejorar el libro. También quiero darle las gracias a Burt Folsom, quien hizo posible que obtuviese una copia de su libro *The Myth of the Robber Barons*, pues me la mandó cuando me di cuenta de que mi copia estaba en el almacén. Mi hermano Al me dio la tranquilidad de que mi análisis sobre el Clay Mathematics Institute no estaba del todo equivocado. Mack Steckbeck me aconsejó *Free Trade Under Fire*, de Irwin, que me sirvió para una de las tablas del capítulo 15. Mark Yanochik me ofreció su investigación sobre los precios de los esclavos y los salarios en la anterior guerra civil estadounidense. Rob Bradley me ayudó muchísimo en el análisis sobre la energía y las reservas de petróleo. Harry Crocker fue mi principal contacto en Regnery y me guió durante todo el proceso; también me ayudó mi editor, Tim Carney. Finalmente, me gustaría darle las gracias a mi mujer, Rachael, quien no solo corrigió las primeras pruebas de los borradores de los capítulos, sino quien también sacó a la luz material útil, incluyendo la reveladora investigación de Mary Meyer sobre *airbags*.

NOTAS

Capítulo Uno

CAPITALISMO, BENEFICIOS Y EMPRENDEDORES

1. Paul Samuleson y William Nordaus, *Economics* (Nueva York; McGraw-Hill, 13ª edición, 1989), 837.
2. Ludwig von Mises, *Economic Policy: Thoughts for Today and Tomorrow* (Washington DC: Regnery, 1989), 10.

Capítulo Cuatro

EL CASO CONTRA LAS LEYES CONTRA LA DISCRIMINACIÓN

1. Walter Block y Walter Williams, "Male-Female Earnings Differential: A Critical Reappraisal", *Journal of Labor Research*, Vol. II, nº2, 1981.
2. Thomas Sowell, *Is Reality Optional?* (Stanford: Hoover Institution Press, 1993), 158.
3. Excerpts de "Repeal the Davis-Bacon Act of 1931", *Capitalism*, 7 de diciembre de 2003, <http://www.capmag.com/article.asp?ID=3357>.

Capítulo Cinco

ESCLAVITUD: ¿PRODUCTO DEL CAPITALISMO O DEL GOBIERNO?

1. "Slavery Profitability, and the Market Process", *Review of Austrian Economics*, Vol. 7, nº2, 1994, 21-47.
2. Ludwig von Mises, *Human Action*, 3ª edición (Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1998), 630-631.
3. Hans Hermann Hoppe, *Democracy: The God That Failed* (New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, 2001), 24-25, nota al pie p. 25.
4. Thomas Sowell, *Conquests and Cultures: An International History* (Nueva York: Basic Books, 1998), 167-168.
5. Datos de Robert A. Margo y Georgia C. Villaflor, *Journal of Economic History*, Vol. 47, nº4, 873-895.

Capítulo Seis

CÓMO EL CAPITALISMO SALVARÁ EL MEDIO AMBIENTE

1. Robert Bradley Jr., *Energy, the Master Resource* (Dubuque, IA: Kendall/Hunt Publishing Company, 2004), 88.
2. William M. Brown, "The Outlook for Future Petroleum Supplies", en Julian Simon y Herman Kahn, eds., *The Resourceful Earth* (Malden, MA: Blackwell, 1984), 362.

Capítulo Siete

GARANTIZAR LA SEGURIDAD: ¿EL MERCADO O GRAN HERMANO?

1. <http://www.ilr.cornell.edu/trianglefire/narrative1.html>.
2. J. H. Huebert, "The Free-Market Justice Is in the Cards", *The Freeman*, abril de 2005, 29-30.
3. http://www.wsws.org/public_html/prioriss/iwb7-1/valuje.htm.
4. Milton Friedman, *Free to Choose* (Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich, 1980), 206.
5. Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 1962), 159-160.
6. Howard Husock, "Jane Jacobs, 1916-2006: New York's indispensable urban iconoclast", *City Journal*, 27 de abril de 2006, <http://www.city-journal.org/html/eon2006-04-27hh.html>.
7. <http://www.sta.uga.edu/~mmeyer/airbags.htm>.

Capítulo Ocho

PAGAR LAS DEUDAS

1. Oficina del Censo Estadounidense (Statistical Abstract)
2. Ibid.

Capítulo Nueve

EL DINERO Y LA BANCA

1. Milton Friedman, *Money and Business: Episodes in Monetary History* (Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich, 1992), 197-198.
2. <http://www.usagold.com/GermanNightmare.html>.
3. George Selgin y Larry White, "How Would the Invisible Hand Handle Money?", *Journal of Economic Literature*, Vol.32, nº4, 1994, 1718-1749.
4. Ibid.

Capítulo Diez

CRECIENTES DOLORES

1. Nota histórica: Antes de que se diesen por imposible por los magos de la macroeconomía, las grandes recesiones siempre se llamaron «depresiones». Hoy en día son «recesiones». Después de todo, el gobierno federal está ahí para protegernos de otra depresión del libre mercado, así que evidentemente no pueden ocurrir de nuevo.
2. Murray Rothbard, *America's Great Depression* (Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2000), 190.
3. Ibid., 205.
4. Ibid., 213-214.
5. Ibid., 187.
6. Larry Reed, "Great Myths of the Great Depression", Mackinac Center of Public Policy, 1998.
7. Ibid.
8. Ibid.
9. Mark Skousen, *Economics on Trial: Lies, Myths, and Realities* (Scarborough, Ontario: Irwin, 1990), 39-40.
10. Ibid., 42-43.
11. Mark Skousen, *The Structure of Production* (Nueva York: NYU Press, 2007).

Capítulo Once

PANEM ET CIRCENSES: LOS PROGRAMAS POPULARES DEL GOBIERNO

1. Richard Feynman, *What Do You Care What Other People Think?* (Nueva York, W. W.

- Norton, 1988), 183.
2. Richard McKenzie, "Decade of Greed?" *National Review*, 31 de agosto de 1992, <http://www.highbeam.com/library/docFree.asp?DOCID=1G1:12666369>.
 3. <http://www.census.gov/hhes/www/poverty/histpov/hstpov2.html>.
 4. Charles Murray, *Losing Ground* (Nueva York: Basic Books, 1984), 48.
 5. Thomas Sowell, "War on Poverty Revisited", *Capitalism*, 17 de agosto de 2004, <http://www.capmag.com/article/asp?ID=3864>.

Capítulo Doce

LLEVAR EL GOBIERNO COMO UN NEGOCIO

1. Como NOTED por Ronald Utt en "Springtime for Amtrak and America", Heritage Foundation Backgrounder Report, 3 de mayo de 2006, <http://www.heritage.org/Research/Budget/bg1932.cfm>.
2. Dr. Edward Hudgins, "Postal Service Privation", testimonio ante el XXXXX. 30 de abril de 1996. <http://www.heartland.org/pdf/15502.pdf>.
3. Ibid.
4. Ibid; Scott Esposito, "Time for the Mail Monopoly to Go", *The Freeman*, Vol. 52, nº2, febrero de 2002.

Capítulo Trece

CONFIAR EN LOS FEDERALES EN EL ANTIMONOPOLIO

1. Burton Folsom, *The Myth of the Robber Barons*, 4ª edición (Washington DC: Young America's Foundation, 2003), 2.
2. Ibid., 63-64.
3. Ibid., 98-99.
4. Ibid., 93-94.
5. Ibid., 83.
6. Ibid., 87.
7. http://reviews.cnet.com/4520-10442_7-6656808-1.html.
8. "The Anatomy of Antitrust: An Interview with Dominick Armentano", *Austrian Economics Newsletter*, otoño de 1998, vol. 18, nº3, disponible en http://www.mises.org/journals/aen/aen18_3_1.asp.

Capítulo Catorce

LAS GUERRAS COMERCIALES

1. Los economistas no tienen derecho al premio original que estableció Alfred Nobel. Lo que *pueden* recibir es el Premio del Banco de Suecia de Ciencias Económicas en memoria de Alfred Nobel, establecido en 1969. La broma se debe a los ganadores conjuntos del premio en 1974, Friedrich Hayek (un liberal clásico) y Gunnar Myrdal (un socialista).
2. Adam Smith, *La riqueza de las naciones*, libro IV, capítulo II.

Capítulo Quince

HACER DINERO EN LA ALDEA GLOBAL

1. <http://www.afl-cio.org/issues/jobseconomy/exportingamerica/>.
2. http://www.whitehouse.gov/cea/forbes_nabe_usmanufacturing_3-26-042.pdf.
3. <http://www.cato.org/testimony/ct-dg062101.html>.
4. http://www.forbes.com/manufacturing/2005/11/10/trade-jobs-economy-cx_1110mckinsey.html.
5. <http://www.news.cornell.edu/releases/Oct04/Bronf.outsourcing.rpt.lm.html>.
6. <http://www.nga.org/postal/site/nga/menuitem.9123e83a1f6786440ddcbeeb50101a0/?vgnnextoid=a90fcd59c4f48010VgnVCM1000001a01010aRCRD>.

7. Douglas A. Irwin, *Free Trade Under Fire* (Princeton, NJ): Princeton University Press, 2002), 97.
-