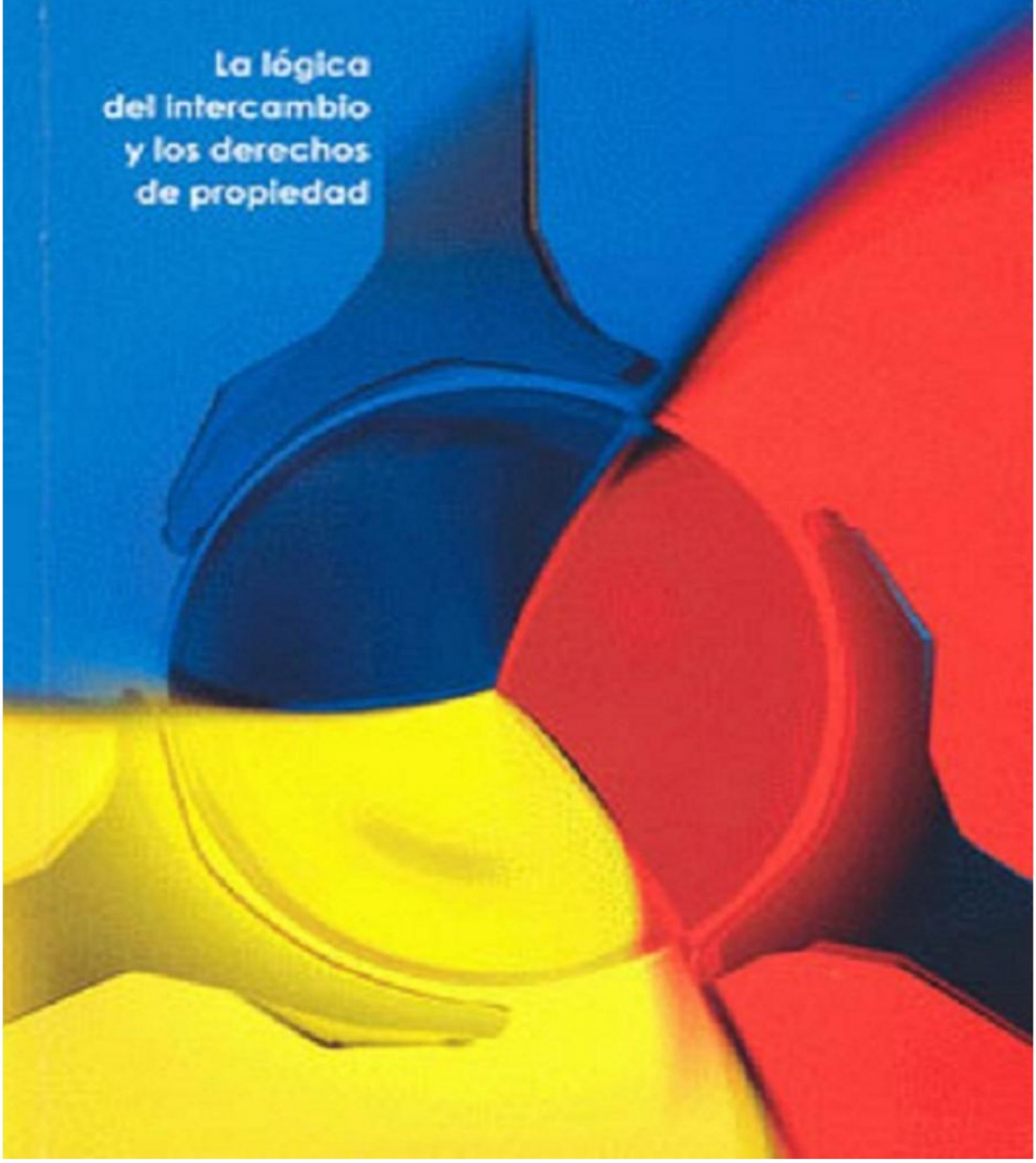
Un juego que no suma cero

Manuel F. Ayau Cordón

La lógica del intercambio y los derechos de propiedad



Este ensayo no tiene como objeto explicar lo que ya es bien entendido por los economistas profesionales, estudiosos del comercio internacional. Está dirigido al lector en general, al político, al empresario y a las personas involucradas o interesadas en el derecho de propiedad y en el comercio. En él se explica el fundamento del intercambio -o sea, la ley económica conocida como ley de los costos comparados- y se penetra en otras cuestiones económicas importantes que tienen sutiles implicaciones en la política social, fiscal y económica, y no son triviales.

Manuel F. Ayau Cordón

Un juego que no suma cero

La lógica del intercambio y los derechos de propiedad

Título original: *Un juego que no suma cero*
Manuel F. Ayau Cordon, 2006

A los jóvenes que tengan un sincero deseo de entender cómo progresa la humanidad cuando nadie le impide a las personas disponer libre y pacíficamente de sus legítimas posesiones.

Paul Samuelson, premio Nobel (1969), fue desafiado por el matemático Stanislaw Ulam a que le indicara una proposición de todas las ciencias sociales que fuese a la vez verdadera y no trivial. Después de unos años, Samuelson dio como respuesta: "el principio de las ventajas comparativas. Que es lógicamente verdadera no es necesario comprobarlo ante un matemático; que no es trivial se ha comprobado por los miles de hombres importantes e inteligentes que nunca han podido entender por sí mismos dicha doctrina o creer en ella después que se les ha explicado ".[1]

A MANERA DE PRÓLOGO
Rafael Termes

Si la economía intervenida, corporativista o socialista es el resultado de la decisión de alguien -sea un príncipe, sea un estamento, sea un grupo de presión- que pretende organizar el desarrollo de los hechos económicos de acuerdo con alguna finalidad y mediante ciertas reglas elaboradas por las mentes de unos pocos, la economía de mercado nace espontáneamente de la misma condición humana. Tan pronto como el hombre, por el trabajo, en sus más diversas formas, se apropia en forma individual y en exclusiva una parte de los bienes de la naturaleza; en el momento en que nuestros más primitivos ancestros se dan cuenta de la conveniencia de dividir el trabajo -tú haces los arcos y las flechas, y yo cazo- porque de la división del trabajo resulta, gracias a la especialización, mayor eficiencia o más productividad; en aquel mismo instante aparece el intercambio, el mercado, y en la más primitiva forma de trueque -diez flechas por un venado- surge el mecanismo de los precios relativos. Acabamos de describir el nacimiento de la economía de mercado, con sus tres elementos integrantes: propiedad privada, libre iniciativa, asignación de recursos mediante el mecanismo de los precios.[2]

INTRODUCCIÓN

Este ensayo no tiene como objeto explicar lo que ya es bien entendido por los economistas profesionales, estudiosos del comercio internacional. Está dirigido al lector en general, al político, al empresario y a las personas involucradas o interesadas en el derecho de propiedad y en el comercio. En él se explica el fundamento del intercambio -o sea, la ley económica conocida como ley de los costos comparados- y se penetra en otras cuestiones económicas importantes que tienen sutiles implicaciones en la política social, fiscal y económica, y no son triviales.

Como se verá, esta "ley" podría denominarse con más propiedad teoría general del intercambio, como la llamó el profesor Pascal Salin,[3] o también ley de asociación, como fue llamada por Ludwig von Mises.[4]

Muchos libros de texto de economía dejan la explicación de la teoría general del intercambio casi exclusivamente a los capítulos que tratan sobre el comercio internacional, en el supuesto de que los estudiantes ya han entendido los principios básicos del intercambio, supuesto que pongo en duda. Los autores no suelen tratar en sus textos la relación de la teoría general del intercambio con el ejercicio del derecho de propiedad, ni sus implicaciones con respecto a la distribución de riqueza, ni su relevancia en cuanto a la asignación de los recursos humanos y materiales. En este ensayo me centraré en algunas de esas implicaciones y sólo al final formularé

ciertas observaciones sobre asuntos pertinentes al comercio internacional que, a mi juicio, no reciben la atención que merecen.

Empezaré resaltando dos efectos distintos y separados que se derivan de la división del trabajo y del intercambio: uno, más generalmente reconocido, es el beneficio que resulta de incrementar las habilidades individuales (productividad), como resultado de la especialización; el otro, más sutil, es que, incluso sin incrementar las habilidades individuales, la productividad del grupo aumenta por la mera asignación de las tareas, de acuerdo con los costos comparados.

En contraste con el aumento de la productividad individual que resulta después de la especialización, el aumento del producto derivado de la división del trabajo se manifiesta antes de la especialización, porque cada participante puede prever anticipadamente el ahorro de recursos y tiempo que derivará de la división del trabajo y del subsiguiente intercambio en la satisfacción de sus deseos. El beneficio derivado del intercambio es mutuo, pues éste obviamente no se produciría si una de las partes no percibiera que saldrá beneficiada del intercambio. No es un juego de suma cero.[5]

EL INTERCAMBIO COMO EJERCICIO DEL DERECHO DE PROPIEDAD

Algunos, que se consideran a sí mismos campeones del derecho a la propiedad privada, se sorprenderían al descubrir que cuando se oponen al libre comercio y a la "globalización" están negando a otros su derecho a la propiedad.

Generalmente la propiedad se define como el derecho exclusivo de posesión, disfrute y disposición de algo tangible o intangible. Sir William Blackstone (1723-1780)[6] la definió como "ese despótico dominio que un hombre mantiene y ejercita sobre cosas externas del mundo, en total exclusión del derecho de otro individuo en el universo".[7] Ciertamente, Sir William no pensaría que si usted es el propietario legítimo de una cosa puede disponer de ella en cualquier forma, sin ningún tipo de límite, porque, si no hubiera limitaciones, nadie tendría garantía de poder disfrutar de derecho alguno. El límite generalmente aceptado, en relación con el ejercicio de los derechos, es que, mientras todos respeten los derechos generalmente reconocidos e iguales para todos, nadie puede decir cómo los demás deben disfrutar y disponer de sus propios derechos/ En otras palabras: mientras todos observemos las reglas de buena conducta, aceptadas recíprocamente, que hacen viable la vida en sociedad, todos somos libres para disponer de lo propio, de lo legítimamente adquirido.

Efectivamente, las normas de buena conducta -como, por ejemplo, los Diez Mandamientos- establecen límites respecto de lo que no se puede hacer, con el propósito de proteger los iguales y recíprocos derechos individuales de todos. Si estas normas recíprocas de buena conducta, renombradas desde la antigüedad,[8] prevalecen, quedará como única opción el disfrutar y disponer de sus pertenencias de una manera pacífica. Estas limitaciones al derecho de propiedad, generalmente aceptadas aunque incluyan zonas grises, constituyen y definen las reglas básicas de una economía de mercado: respeto mutuo a la vida, la libertad, la propiedad y los contratos.

Para que alguien intercambie una cosa, primero debe ser su legítimo propietario. El derecho a la propiedad puede ser ejercido de dos maneras: usando y disfrutando personalmente lo que se posee, o intercambiándolo por algo, ya directamente mediante el trueque o, indirectamente, utilizando dinero y valiéndose de la intermediación de terceros. Así, el comercio es una manifestación fundamental de nuestro derecho a la propiedad. Cuando usted no puede intercambiar pacíficamente sus derechos, porque alguien se lo impide por la fuerza o por razones que no están relacionadas con la protección de los derechos individuales de otros, en ese momento usted deja de ser el único propietario de lo que posee.

Ciertamente, para sostener a los gobiernos es necesario tomar medidas tributarias (éstas suelen constituirse en una de las zonas grises aludidas arriba), de tal manera que, para financiar sus gastos e inversiones, los Gobiernos exigen y expropian una porción de los patrimonios o rentas de las personas. Dado que los impuestos no son optativos, cualquiera de ellos implica necesariamente una confiscación de derechos de propiedad. Aunque esto es discutible, generalmente se acepta la aplicación de un impuesto -por ejemplo, un impuesto sobre las ventas- con el propósito de que el Gobierno disponga de recursos para financiar asuntos de interés colectivo, como la policía, siempre que tal impuesto sea general y no discriminatorio (es decir, que sea el mismo para todos). Pero frecuentemente las personas aceptan y justifican que el Gobierno decrete impuestos y otras restricciones discriminatorias sobre el intercambio de productos,[9] curiosamente sólo por el hecho incidental de que quienes intercambian viven en diferentes países.

En las discusiones sobre comercio internacional parece olvidarse que quienes intercambian no son los países, sino las personas.

Antes de la división de Checoslovaquia en 1993, Wenceslao, un residente de Praga, intercambiaba mercancías con Vladimiro. que vivía en Bratislava. El Gobierno protegía sus derechos de propiedad y no interfería en su intercambio, excepto para proteger sus contratos. Cuando el país se dividió en dos, el intercambio que hacían se convirtió en "comercio internacional", sujeto a regulaciones y a obligaciones con el Gobierno que anteriormente no eran aplicables. No está claro por qué, desde el momento de la división, Wenceslao y Vladimiro perdieron sus derechos de propiedad. No conozco libro alguno, tratado o autor que pretenda justificar la violación de los derechos de propiedad sobre la base de que los bienes que se intercambian pertenecen a dueños que viven en distintos países. Supongo que será porque el comercio no se considera una cuestión perteneciente al ámbito de los derechos de propiedad individual. En consecuencia, muchos Gobiernos utilizan rutinariamente su poder coercitivo para denegar el ejercicio de tales derechos cuando los interesados que intercambian sus bienes residen en países diferentes, como si el intercambio fuera entre países y no entre personas.

Algunos defienden esta intromisión de los Gobiernos argumentando que ninguna persona tiene el derecho exclusivo a su propiedad, porque nadie produce en situación de autarquía, sin la colaboración de otros, incluyendo al mismo Gobierno. Conviene indicar que la esencia del proceso de cooperación social para producir bienes consiste en el intercambio contractual de derechos de propiedad, debidamente remunerados, mediante acuerdo voluntario entre las partes involucradas. Se trata de un proceso de mutua y continua compensación. Por ejemplo, cuando yo produzco un kilo de café, un reloj de cuarzo, una fuente de cristal o lo que fuere, lo tengo que hacer disponiendo de recursos materiales y humanos, algunos de los cuales son propios y otros ajenos, obtenidos mediante acuerdos contractuales con

otros propietarios: en este proceso de producción, compenso al dueño de la tierra con un precio acordado libremente con él; les pago a los trabajadores de acuerdo con su mejor oportunidad de trabajo (si ellos tuvieran una oportunidad más favorable, yo no disfrutaría de su ayuda); le pago a la compañía de la electricidad, a la de teléfonos, al proveedor de fertilizantes y a otros; finalmente, pago por la colaboración del Gobierno mediante los impuestos que me corresponden. Todas las contribuciones que obtengo implican cuentas saldadas. Por consiguiente, el kilo de café, o la fuente de cristal, o el reloj de cuarzo son míos, únicamente míos, y tengo derecho a disponer pacíficamente de ellos como lo desee. Mi beneficio (o pérdida) es el valor residual entre lo que recibo como producto y lo que pagué a todos los que contribuyeron en el proceso de adquisición con insumos y servicios. La jurisdicción política o la residencia de quienes colaboraron en las transacciones no es atingente.

Las normas de conducta aludidas antes son las únicas que cuentan, pues establecen las reglas para la adquisición legítima de derechos de propiedad; y los actos de producción y de intercambio contractual determinan la trayectoria de la propiedad y la distribución de la riqueza producida. Puesto que es precisamente la observancia de aquellas normas la que determina la legitimidad de los derechos adquiridos, la re-distribución de la riqueza es equivalente a cambiar las reglas del juego después del juego.

Una forma frecuente de justificar la ir-distribución es pretender que, aunque la adquisición de los bienes haya sido legítima, puede no haber sido equitativa o justa. Más adelante aprenderemos, con un ejemplo sencillo de la teoría general del intercambio, que no hay manera objetiva de medir lo que es una ganancia equitativa, porque no podemos saber el costo de oportunidad de las personas,[10] ni tampoco tenemos otra definición de justicia que, a fin de cuentas, no sea la de dar a cada quien lo que le corresponde, de acuerdo con los intercambios contractuales legítimos, libres y voluntarios.

La ganancia mutua no es simplemente subjetiva. Es real y tangible, porque ambas partes pueden disponer

de mayor cantidad de lo que desean tener y porque la división del trabajo en sí aumenta la cantidad de bienes disponibles.

Una crítica adicional, frecuentemente aducida, es que quienes tienen pocas oportunidades de trabajo se ven forzados por esta circunstancia a aceptar condiciones "injustas". Pero seguramente esas condiciones no pueden ser imputadas a las personas que les ofrecen las mejores oportunidades. Al contrario, cuando una oferta de intercambio es aceptada, la aceptación es un signo de que las condiciones han sido ponderadas por los participantes y de que ellos mismos las consideran mejores que otras que les ofrecen. (Desde luego, mejores que las que ofrecen los críticos, si es que ofrecen alguna).

La ganancia mutua del intercambio es real y tangible, y no sólo una apreciación subjetiva de los participantes, en el sentido de que subjetivamente "prefiero lo que recibo a lo que doy a cambio". La ganancia mutua se debe a un aumento de la cantidad disponible de los bienes deseados por ambas partes. Este es el excepcional descubrimiento y contribución de David Ricardo,[11] que espero se comprenda mejor con los ejemplos que pondré más adelante.

LA DIVISIÓN DEL TRABAJO

Muchos textos que tratan sobre la división del trabajo se limitan a explicar cómo la misma conduce a la especialización y cómo, en consecuencia, incrementa la productividad individual. Adam Smith comparó la exigua producción que se lograba antes de la división del trabajo con la abundante que resulta de dividirse y especializar las tareas.[12] Sin embargo, ésta es sólo una parte de la historia.

En la mayoría de las explicaciones se ignora cómo la división del trabajo per se -de acuerdo con el principio de las ventajas comparativas- incrementa la riqueza de quienes participan de la misma, aun suponiendo que no haya incremento alguno de las habilidades individuales, debido a que aumenta la productividad del grupo, trátese de una sociedad primitiva o de una sociedad avanzada. En La acción humana, Ludwig von Mises dice que "en un mundo hipotético en el que la división del trabajo no aumentase la productividad no habría sociedad alguna".[13]En efecto, Mises le atribuye a la división del trabajo el surgimiento mismo de la sociedad, porque, si los individuos no previeran que estarán mejor dividiéndose el trabajo, no se produciría la cooperación social, y en ausencia del beneficio derivado de la división del trabajo per se y del consecuente aumento de productividad, las personas no se verían unas a otras como colaboradores sino como rivales que buscan apropiarse de los bienes escasos e insuficientes.

Una explicación frecuentemente citada en torno al comercio y a la división del trabajo es la observación de Adam Smith en el sentido de que los individuos tienen una "propensión natural a comerciar, trocar e intercambiar unas cosas por otras".[14] Sin embargo, me parece que la propensión humana es diferente: los individuos prefieren ser independientes y autosuficientes, y comercian sólo porque perciben que podrán vivir mejor en sociedad dividiéndose el trabajo. Los individuos valoran lo que reciben más que lo que dan en el intercambio y, por lo tanto, están dispuestos a aceptar la desventaja de volverse más dependientes de otros como el costo de llegar a vivir mejor. Como Adam Smith ampliamente lo ilustra en varias partes de su libro,[15] es el interés individual (correctamente entendido) lo que conduce al intercambio, porque, si los individuos pensaran que vivirían peor "cambiando, trocando e intercambiando", seguramente no se detectaría tal propensión.

Debido a la importancia de estas implicaciones, ausentes con frecuencia en la enseñanza de la ciencia económica, el principio de la división del trabajo merece una explicación más detallada en los textos básicos de economía. De hecho, la esencia de los textos de economía no es más que la explicación de cómo la división del trabajo se coordina espontáneamente en el mercado, mediante el sistema de precios, el uso del dinero y otros factores determinantes. Es bueno recordar que, reducida a lo esencial, no obstante la complejidad de los sistemas monetarios, en última instancia la función del dinero es permitir la división del trabajo.

En una economía de mercado, sólo se puede hacer fortuna enriqueciendo a otros.

Las explicaciones del intercambio descansan predominantemente sobre la base de que las personas difieren en sus valuaciones subjetivas; así que, cuando intercambian, entregan algo que subjetivamente valoran menos que lo que reciben, lo cual es una verdad evidente. Pero aquellas explicaciones no

nos informan sobre cómo la riqueza material total de los participantes habrá aumentado, sino sólo nos dicen que ha cambiado de manos. Es decir, no nos informan sobre cómo la división del trabajo per se aumenta el producto real la riqueza material de los participantes, aun cuando la productividad individual de unos y otros se mantenga constante.[16]

Apreciaremos lo dicho con el ejemplo de un intercambio entre dos personas, suponiendo incluso el peor escenario, en el que Juan es menos productivo que Pedro en todo. Es imprescindible tomar en consideración este escenario para demostrar por qué hasta al más productivo le conviene cooperar con el menos productivo: en él se explica cómo aun el intercambiante más hábil ganará en la cooperación con el intercambiante menos hábil. La única excepción la constituye el caso hipotético e improbable de que la superior dotación de uno sea idéntica en cada una y en todas las tareas.

El mismo razonamiento explica cómo en el mercado todos los recursos están tendiendo siempre -aunque sea lenta e imperfectamente- a ser asignados a un uso socialmente óptimo, dejando sin atender otros usos potenciales por considerarse menos prioritarios. Es evidente cómo los intercambios voluntarios no son un juego de suma cero, sino, de hecho, un juego de suma positiva (gana-gana), en los que la ganancia es mutua.

Así surge una de las más importantes implicaciones sobre la distribución de la riqueza, que tanto preocupa a ciertos individuos, e incluso a organizaciones como las Naciones Unidas y el Banco Mundial, pues se comprenderá por qué en una economía de mercado alguien sólo puede hacer fortuna si enriquece a otros. Ese hecho en sí mina la pretensión de superioridad moral de aquellos que proponen una redistribución, por el Gobierno, de la riqueza adquirida en el mercado, como un medio para aliviar la pobreza.

Más adelante volveremos sobre estas cuestiones y sobre las importantes implicaciones que tienen en las políticas fiscales, económicas y sociales.

UN EJEMPLO NUMÉRICO

• Supongamos un mundo habitado por dos personas: Pedro y Juan.
• Supongamos, además, que Pedro y Juan requieren sólo dos productos: pan (P) y ropa (R).
• Pedro es mejor que Juan en la producción de las dos cosas, pero no igualmente mejor. (Pedro hace pan dos veces más rápido que Juan, y ropa tres veces más rápido que Juan).

Se hace énfasis en que Pedro no es igualmente mejor que Juan en producir ambos bienes (haciendo pan y ropa), sino que su superioridad es mayor en un caso (ropa) que en el otro (pan), porque ahí radica la clave para entender el problema.

Con el propósito de analizar exclusivamente el efecto de la división del trabajo propiamente dicho, supondremos que la habilidad (eficiencia o productividad) de ambos se mantiene constante y no se incrementa con la especialización.

Mediremos la productividad de Pedro y de Juan de acuerdo con cuánto pan y cuánta ropa pueden producir por hora. En este caso, si dedican 12 horas a la producción de cada bien. El tiempo total tomado en cuenta en el ejemplo también se mantendrá constante durante el mismo.

Producción *sin* división del trabajo			
Pedro		Juan	
12 hrs. 12 panes (P)	12 hrs. 6 ropas (R)	12 hrs. 6 panes (P)	12 hrs. 2 ropas (R)
Producción total: 18 P + 8 R			

Producción *con* división del trabajo			
Pedro		Juan	
8 hrs. 8 panes	16 hrs. 8 ropas	24 hrs. 12 panes	0 hrs. 0 ropas
Producción total: 20 P + 8 R			

Producción total SIN división del trabajo: 18 P + 8 R
Producción total CON división del trabajo: 20 P + 8 R

La producción total aumentó en 2 panes, sin cambio alguno en la productividad individual y sin incremento alguno del tiempo total trabajado. Lo único que ha cambiado es que Pedro y Juan asignaron su tiempo de acuerdo con sus costos comparados.

La forma en que compartirán Pedro y Juan aquel aumento de la producción dependerá de la habilidad negociadora de cada uno; pero la división del trabajo sólo sucederá si ambos prevén que pueden beneficiarse del intercambio. Un intercambio posible podría ser que Pedro le entregara 2 ropas a Juan, a cambio de 5 panes, en cuyo caso el resultado con división del trabajo y subsiguiente intercambio sería, en este ejemplo:

Pedro		Juan	
13 panes	6 ropas	7 panes	2 ropas

Si comparamos esto con lo que producían sin división del trabajo, vemos que ambos se benefician del intercambio con un pan más. Pero ¿quién ganó más?

• Si medimos la ganancia en términos de pan, ambos terminaron con 1 pan más.[17] Pedro entregó 4 panes que para él, en tiempo, equivalen a 2 ropas; y recibe 5 panes, ganando 1 pan. Juan entregó 5 panes a cambio de 2 ropas que para él equivalen a 6 panes. El ganó el equivalente de 1 pan.
• Como ambos ganan 1 pan, también podemos medir la ganancia en tiempo ahorrado: Pedro ha ganado 1 hora y Juan 2.
• Si medimos la ganancia en términos de ropa, Pedro habrá ganado 1/2 R y Juan 1/3 R.
¿Hay alguna manera justa de medir la ganancia? Nótese que las ganancias de Pedro y de Juan cambian según como se midan:
• Si medimos en pan, la ganancia fue igual, pues los dos ganaron 1 pan.
• Si medimos en tiempo ahorrado, Juan ganó más, pues para él 1 pan equivale a 2 horas, y para Pedro a 1 hora.
• Si medimos en ropa, Pedro ganó más, pues para él 1 pan equivale a un 1/2 de ropa, y para Juan a un 1/3 de ropa.

Aunque es obvio que las personas no hacen este ejercicio cuando intercambian, intuitivamente llevan a cabo lo que los economistas llaman análisis de costo-beneficio, porque ellas siempre son conscientes de aquello a lo que deben renunciar (su costo de oportunidad) para recibir lo que cada cual puede obtener a cambio.

Otra forma utilizada para explicar este fenómeno es tomando en cuenta que el costo de oportunidad de tener un cosa en vez de otra -su tasa de sustitución- es diferente para Pedro que para Juan, porque sus respectivas productividades son diferentes. Es decir: mientras que a Pedro 1R le "cuesta" 2P, a Juan le "cuesta" 3P.

En resumen, sus tasas de sustitución son las siguientes:

Para Pedro 1 R = 2 P (ó 1 P = 1/2 R)
Para Juan 1 R = 3 P (ó 1 P = 1/3 R)

Esas diferencias de costos son las que permiten que las partes que intercambian se beneficien del intercambio. De ahí viene el nombre de "costos comparados"

Supongamos que -subjetivamente- Pedro desea tener más pan en vez de más ropa. Si él es mejor produciendo todo (pan y ropa), la solución intuitiva sería que hiciera más pan. Sin embargo, si él produce 12 panes, su costo de oportunidad es de 6 ropas: pero en el ejemplo del intercambio Pedro puede obtener de Juan los mismos 12 panes, con un costo de oportunidad de solo 5 ropas, ganando 1 ropa, mientras que Juan también gana 1 ropa en el intercambio. Los dos terminan con más bienes, sin aumentar la productividad individual, porque ambos incurren en un menor costo de oportunidad para obtener lo que más valoran. Obviamente, si Juan no pensara que viviría mejor con el intercambio, no habría comercio.

La división de trabajo, incrementa, en sí y por sí misma, la productividad de la sociedad, reduciendo el costo de oportunidad en términos objetivos y reales. Esto explica por qué Pedro puede tener más pan asignando su tiempo y recursos a producir ropa, en vez de a producir pan.

La premisa es que tanto la productividad individual como el tiempo invertido se mantienen constantes a lo largo del ejemplo. A pesar de ello, la productividad del esfuerzo combinado ha aumentado la riqueza de ambos.

Una vez que la división del trabajo ha permitido la especialización, el aumento de la riqueza, como consecuencia del aumento exponencial de la productividad atribuible a tal especialización, podrá opacar el efecto de la división del trabajo en sí mismo. Pero lo que debe reconocerse es que, sin la percepción previa de la ganancia del intercambio, no ocurrirían ni la división del trabajo ni el consiguiente aumento de la productividad individual que resulta de la misma.

El mecanismo que permite a las personas hacer comparaciones de costos entre distintos lugares y que, como consecuencia, coordina la división del trabajo, es el sistema de precios relativos expresados en un medio común, el dinero. Ello permite comparar en cuánto se estima un bien en términos de otros[18] en las distintas localidades. En la práctica, los precios relativos facilitan a una persona tomar la decisión sobre si le conviene hacer más ropa para tener más pan o si le conviene hacer el pan directamente.

ALGUNOS EJEMPLOS DE COSTOS COMPARADOS EN EL TRABAJO

Aunque elijamos nuestros fines subjetivamente, comparamos nuestros medios (costos) objetivamente. Como se mencionó, la comparación de los precios es el medio que utilizamos para elegir la combinación más económica entre las infinitas alternativas que nos pueden proporcionar los bienes que mejor satisfagan nuestras necesidades.

En nuestro mundo enfrentamos muchas restricciones naturales y otras impuestas por el hombre. Sin embargo, la ley de los costos comparados está presente siempre y guía nuestras decisiones sobre la distribución de todas las tareas y recursos, incluyendo el talento, el tiempo y la tierra.

• Ejemplo 1: Personal

A pesar de que he sido un hombre de negocios relativamente exitoso, tengo amigos que podrían manejar mi negocio mejor que yo. ¿Por qué no me desplazan del mercado con sus habilidades gerenciales superiores? La razón es que la ventaja que tienen manejando sus propios negocios es mayor que la que tendrían manejando el mío.

Asimismo, yo sé que podría manejar el negocio de algunos de mis clientes mejor de lo que lo hacen ellos. Pero, como mi ventaja es mayor en el negocio que manejo de lo que sería manejando el suyo, me ocupo del mío. Por consiguiente, el mercado está siempre moviéndose hacia la optimización del producto social, induciendo a una división de las habilidades gerenciales de acuerdo con los costos comparados. No solamente los clientes y amigos, sino todos en la sociedad se benefician del aumento de la productividad de los demás miembros de la misma, como consecuencia de la asignación eficiente de los talentos, y del consiguiente intercambio de los productos del esfuerzo y del ingenio de todos: no es un juego de suma cero sino uno gana-gana.

• Ejemplo 2: El agricultor Pérez

El agricultor Pérez descansaba en su hamaca cuando un visitante lo abordó y le ofreció $100,000 por su finca. Pérez le pidió tiempo para pensar la propuesta y le dijo que regresara al día siguiente. Esa tarde Pérez consideró la propuesta: podría comprar una extensión de tierra más grande de la que tenía, aunque más lejos de la ciudad, y en ella producir un poco más de lo que entonces producía en su finca. Sin embargo, en la más lejana

no había casa. Pérez tendría que tomar en arrendamiento una casa cercana, y esa renta saldría de su ingreso adicional. Consideró además, por razones sentimentales, que su familia estaba enterrada en su finca. Por lo tanto, declinó la oferta.

El visitante aumentó el precio ofrecido a $150,000. Pérez le pidió de nuevo tiempo para pensar y que volviera a la mañana siguiente. Esa noche calculó que con los cincuenta mil dólares adicionales, además de comprar la tierra prevista podría aumentar sus ingresos y construir una casa. Luego se acordó de sus antepasados. Finalmente se convenció de que sus antepasados pensarían que habrían engendrado un tarado, si no vendía su propiedad.

¿Quién salió mejor? Pérez está mejor con una casa nueva y un ingreso mayor, aunque un poco más lejos. El comprador también lo está, porque, de lo contrario, habría hecho otra cosa más provechosa con su dinero. La diferencia es ganancia para ambos. Incluso la sociedad está mejor, porque el nuevo propietario, como seguramente tendría una ventaja comparativa usando la tierra de Pérez, producirá algo con un valor agregado mayor para la comunidad que lo que Pérez estaba produciendo. Hasta los antepasados de Pérez estarán satisfechos, por no haber engendrado a un cabeza dura. Todos ganaron con el cambio de tenencia de la tierra, aunque de una manera distinta y en un grado diferente. Es así como la tenencia de la tierra siempre tiende -aunque imperfectamente en un mundo imperfecto- hacia quienes están en mejor condición de absorber el costo de oportunidad de tenerla, costo que es equivalente a la renta que se deja de percibir si se invierte el precio de la tierra en otra cosa. Como vemos, aunque no lo parezca, la tenencia de la tierra no es caprichosa.

• Ejemplo 3: La secretaria o la enfermera

La secretaria de un fabricante de fotocopiadoras se encuentra en su camino hacia la fotocopiadora con el administrador técnico, a quien le ofrece sacarle sus fotocopias. Cuando él le recuerda que sabe sacar las fotocopias mejor que ella, la secretaria le da la razón, pero añade que él gana más que ella y que, por tanto, si él saca las copias, lo que él deja de hacer, el costo de oportunidad para la empresa, es mayor. Un caso parecido es el del doctor que deja a la enfermera preparar al paciente, porque, aunque él sabe prepararlo mejor, le conviene dedicar su tiempo a otras cosas, como examinar a otros pacientes y analizar exámenes para emitir mejores diagnósticos, tareas en las que él tiene mayor ventaja.

A medida que la especialización aumenta la productividad individual de cada participante, baja su costo de oportunidad y ello significa que puede pagar más por lo que recibe mientras al mismo tiempo, le cuesta menos: la prosperidad ajena a todos conviene porque no es un juego suma cero.

La asignación de tareas puede ser que nunca sea perfecta, debido, entre otras razones, a las limitaciones del conocimiento. Frecuentemente se pasa por alto que un importante obstáculo para llegar a la perfección en este mundo es el costo de adquirir información. Hayek[19] nos enseñó que, debido a que el conocimiento utilizable está disperso en el tiempo y las circunstancias, y a que éstas están cambiando continua e impredeciblemente, sólo aquellos que se hallen en el lugar y en el momento precisos pueden tomar la mejor decisión. No obstante las imperfecciones y limitaciones, la tendencia es a optimizar el uso de los recursos humanos, naturales y el propio tiempo, de acuerdo con las ventajas comparativas. Aunque nadie puede estar enterado de cada oportunidad existente, en la que cada persona

podría emplear su talento y esfuerzo en un momento dado, el incentivo de mayores recompensas mutuas tiende a dirigir a la comunidad hacia la optimización del uso del conocimiento, y a esforzarse por buscar las oportunidades más provechosas adaptándose a ellas.

Es importante notar que, a medida que la especialización aumenta la productividad individual de cada participante en su propio campo, baja su costo de oportunidad y a su vez aumentan las diferencias entre habilidades. A medida que sus costos disminuyen, cada quien puede ofrecer en pago mayor cantidad a menor costo, incrementando así los beneficios y la riqueza de todos. Cuando Pedro aumenta su propia productividad en hacer pan, el pan con el que paga le cuesta menos. Con este ahorro podrá pagar a Juan más pan, incluso incurriendo en un menor costo, lo mismo que aumentar su demanda por ropa y por otras cosas en el mercado.

Es así como todos compartimos el beneficio de la creciente productividad de cualquier otra persona. Todos somos partícipes del beneficio derivado de la baja de costos de los demás y así logramos entender por qué a todos nos conviene la prosperidad ajena.

Es sabido que muchas personas que hacen trabajos intensivos, como los barberos, por ejemplo, no aumentarán significativamente su propia productividad con el correr del tiempo, porque no pueden automatizarse. Pero aun así, un barbero en Chicago gana más que otro en Guatemala, porque las personas con las que comercia el barbero en Chicago son más productivas y ricas que los clientes del barbero en Guatemala. En Chicago los trabajadores pueden pagarle más al barbero, precisamente porque su costo de oportunidad es más alto si ellos mismos se cortan el pelo y, además, si quieren que el barbero permanezca en su negocio y les atienda, tendrán que mantenerlo satisfecho pagándole mejor.

También las áreas geográficas se especializan con el tiempo. Unas se desarrollan como agrícolas, otras como industriales, otras como comerciales. Actividades específicas suelen concentrarse en los llamados clusters. Por ejemplo, la manufactura textil en las Carolinas, las compañías de seguros en Connecticut, los pisos de cerámica en Italia, la electrónica en Silicon Valley, lo relojes en Suiza, etcétera. Todo esto contribuye a aumentar

la productividad, y a acelerar y promover avances tecnológicos, métodos ahorrativos de tiempo, difusión de conocimientos especializados. Ello contribuye también a bajar los costos, mejorar la calidad y aumentar la oferta de los bienes disponibles.

Cuando observamos de cerca este fenómeno, logramos advertir cómo el principio fundamental de los costos comparados funciona en todas partes, en todo tiempo y en toda actividad.

EL COMERCIO COMO DISTRIBUIDOR DE RIQUEZA

Cada uno es dueño de lo que produce pacíficamente. Ese es el proceso legítimo de apropiación. El proceso de producción y de distribución es un mismo acto. ¿Acaso se produciría o se trabajaría si no se tuviera la certeza de que se va a poseer lo que se produce o lo que se recibirá en pago a cambio de la colaboración?

Partimos de la premisa de que la legitimidad de la posesión de riqueza depende del proceso de adquisición de la misma. En condiciones de libertad, el propietario de los recursos empleados en la creación de la riqueza habrá asumido los riesgos y los costos del incierto e inevitable proceso de ensayo y error en que consiste su producción;es decir, su posesión.

En condiciones de libertad, la nueva riqueza no se hace a expensas de nadie; así que es difícil justificar quién, aparte de su productor, podría

reclamar un derecho legítimo de propiedad. Además, como en condiciones de libertad la riqueza solamente se puede hacer enriqueciendo a los demás, nadie, excepto los competidores, puede aducir haber sido temporalmente dañado por el proceso. Incluso los trabajadores que han colaborado han tomado ventaja de la oportunidad que ellos mismos juzgaron mejor que las otras que están disponibles. De no ser así, como se dijo antes, no habrían aportado su cooperación.

El aumento de la producción de bienes generalmente no tiene por objeto el disfrute directo de quien los produce, porque la cantidad que se produce con división del trabajo fácilmente excederá sus necesidades o deseos. Pero no son "excedentes", en el sentido de "sobrantes", como muchas veces se dice en las explicaciones sobre comercio. Se trata de una producción deliberadamente destinada a intercambiarse por un activo más líquido, el dinero. La producción, convertida en dinero en el mercado, constituye el poder de compra del productor, con el cual satisface sus propias necesidades.

Quien se abstiene de confeccionar su propia ropa, zapatos o muebles, para especializarse en el cultivo de maíz, por ejemplo, no lo hace porque consuma gran cantidad de maíz, sino porque intercambia sus derechos de propiedad sobre el maíz por el derecho de propiedad que otros tienen sobre otros bienes que él necesita. Naturalmente, una persona no sacrificará su autosuficiencia e independencia si, después de negociar con su maíz, no disfruta de más o de mejor ropa, usa más o mejores zapatos, y dispone de más y mejor mobiliario de los que hubiera podido confeccionar directamente con los recursos y en el tiempo que utilizó para producir maíz. El intercambio de derechos de propiedad en el mercado es "triangular": es decir, no se basa en un trueque directo, sino indirecto, utilizando el dinero (o divisa) como medio. Así se multiplican las oportunidades de división del trabajo para crear y difundir la riqueza, y alcanzar un mayor bienestar.

Dado que los intercambios voluntarios tienen lugar sólo si ambas partes prevén que recibirán más que su costo de oportunidad (lo que entregan en el intercambio), la diferencia es ganancia. Y, puesto que las personas siempre tendrán otras satisfacciones alternativas, elegirán comerciar con quienes las

enriquecen más. En consecuencia, en una economía de mercado -en que los intercambios son voluntarios por definición- no se puede hacer fortuna a costa de otros, sino sólo ofreciéndoles a los demás una mejor opción; es decir, haciéndolos más ricos o, lo que es lo mismo, menos pobres.

¿Habrá alguna otra forma mejor que el mercado libre de inducir a todos -los buenos y los no tan buenos- a que dediquen su ingenio y esfuerzo a lograr que todos los demás sean menos pobres?

Como ya vimos, no existe una forma objetiva de saber quién gana más en un intercambio; en consecuencia, no tiene sentido pensar en términos de un comercio "justo" o "equitativo",[20] en el sentido de que ambas partes contratantes ganan aproximadamente lo mismo. También vimos ya que equitativo no es igual que justo y, como bien saben los economistas, los beneficios están medidos "al margen" y subjetivamente.[21]

Por tanto, cada transacción efectuada, aunque involucre el intercambio exactamente de los mismos bienes, producirá ganancias diferentes pues también su costo de oportunidad será distinto.

Por ejemplo, cuando hago un intercambio con Bill Gates (cada vez que compro uno de sus programas de software), seguramente yo gano más que él, porque mi ganancia sin duda supera, y por mucho, el precio mismo del programa. La razón de que su fortuna sea mayor que la mía es que él realiza más transacciones que yo.[22] Mis antepasados pensarían que soy un tonto si comprara los programas de software a proveedores que me enriquecen menos que Bill Gates.

Para aumentar su fortuna, las personas tienen dos opciones: una consiste en ofrecer bienes y servicios a otros miembros de la sociedad, mediante intercambios voluntarios (pacíficos); la otra, en recurrir a la coerción, al fraude, o aprovechar el poder coercitivo del Estado para obtener algún privilegio[23] que les proteja de competidores estableciendo tarifas,

licencias o cuotas, o bien con monopolios o carteles. Así, una persona puede aumentar su riqueza, impidiendo u obstaculizando que los demás recurran a competidores locales o del exterior para satisfacer sus deseos o necesidades. Obviamente, en este último caso, el mercado y los costos comparados se distorsionan, por lo cual ya no cumplirán su función de asignar recursos económicamente, sino más bien contribuirán a causar una desviación antieconómica de las compras y del uso de los recursos.

Pero en una sociedad libre (de mercado), en ausencia de carteles o monopolios que no son naturales,[24] todos resultan compitiendo por hacer a otros menos pobres o más ricos, pues el uso de la fuerza está proscrito por definición. Cada persona intenta prever las prioridades de otros -y no las propias- para tener éxito. Quien quiera hacer fortuna, quizás tenga que confeccionar una ropa que jamás usaría él mismo o producir un tipo de comida que no le guste. Además, la calidad de los bienes y servicios que ofrece deberá ser a la medida del presupuesto de sus clientes, no del suyo. Quien tenga más éxito enriqueciendo a otros aumentará más su fortuna. ¿Habrá alguna otra forma mejor de inducir a todos -los buenos y los no tan buenos- a que dediquen su ingenio, esfuerzo y recursos a lograr que todos los demás vivan mejor; es decir, a que sean más ricos o menos pobres?

Desde esta perspectiva, podemos apreciar un efecto de los impuestos que no se basan en una sola tasa, sino en tasas escalonadas, progresivas, diseñadas a su vez para tomar una mayor proporción de los ingresos de aquellos que más enriquecen a otros.[25] La llamada ley de las consecuencias no intencionadas nos confirma cómo, sin querer, surgen incentivos perversos que causan a todos pérdidas no previstas. También nos permite apreciar cómo los más productivos, que podrían ofrecer el mayor beneficio a los demás en sus intercambios, son desalentados por los impuestos, que aumentan de manera progresiva. En consecuencia, la progresividad perjudica a los demás, que pudiendo haber obtenido un beneficio mayor, se ven condenados a decidirse por la siguiente mejor opción, perdiendo así la diferencia con su opción más enriquecedora.

Como consumidores, con nuestro dinero votamos por aquellos que nos enriquecen más y en ese proceso determinamos a quiénes hacemos más ricos. ¿Corresponde al Gobierno impedir o bloquear nuestros votos? ¿Podrá existir un sistema más democrático?

Es en este sentido tan realista como la competencia enriquece a todos. La competencia exige un esfuerzo constante, iniciativa y creatividad, pues las necesidades de otros, sus gustos personales, su poder de compra, sus prioridades, sus opiniones sobre otros productos alternativos, además, están en constante cambio. Quién gana dinero y quién no, será determinado por lo que Ludwig von Mises llamó "el plebiscito diario del mercado": nuestros votos son los billetes que hemos comprado con nuestro esfuerzo como productores.

Los que fracasan en satisfacer las necesidades de la sociedad van a la quiebra, lo cual, en esencia, significa que los títulos de propiedad de sus activos productivos son transferidos a quien cree que puede servirla mejor. Si el nuevo propietario sirve mejor, conserva su fortuna. Si no, la fortuna cambia de manos otra vez. Es un sistema que no depende de la bondad, sino del buen entendimiento del interés de todos los participantes para producir un beneficio mutuo, aun cuando las intenciones sean menos que virtuosas. Y así como en una sociedad libre la persona no puede simplemente tomar la riqueza, tampoco puede confiar en que ésta permanecerá en sus manos una vez adquirida, porque su posesión es precaria. Para conservarla deberá ganarla nuevamente cada día, mediante intercambios que enriquecen a otros.

Los consumidores son despiadados, en el sentido de que, cuando compran, no consideran los problemas y necesidades personales o familiares del vendedor. No hacen caridad cuando están comprando para satisfacer sus propias necesidades familiares, porque sus prioridades caritativas no tienen relación con las compras que hacen. Sus actos de caridad son aparte y los dirigen hacia donde consideran que son más necesarios y meritorios.

Así vemos que la distribución de la riqueza no es caprichosa ya que, aunque imperfectamente, es la sociedad entera, y no el Gobierno, quien ordenadamente la determina. El Gobierno solamente puede distorsionar los deseos de la sociedad.

Ciertamente, como en la sociedad moderna utilizamos el dinero para comerciar, en vez de hacerlo mediante el trueque, fácilmente perdemos de vista que lo que intercambiamos son los títulos de propiedad de nuestros bienes y servicios. Y, cuando logramos desentrañar la compleja actividad financiera, llegamos a la conclusión de que la función del dinero es, al fin de cuentas, ¡facilitar la división del trabajo de acuerdo con los costos comparados! ¡Nuevamente apreciamos la relevancia de la teoría general del intercambio]

COMENTARIOS SOBRE EL COMERCIO ENTRE "PAÍSES"

• El comercio es siempre, necesariamente, entre personas de carne y hueso. Cuando pensamos en comercio internacional, no debemos perder de vista que son las personas, no los países, quienes intercambian. Aunque muchas personas estén involucradas en un mercado internacional y se comercien muchos productos, cada transacción es entre un vendedor y un comprador de un bien o servicio particular. Esto es verdad incluso cuando se trata de empresas, ya que éstas pertenecen a personas que actúan como miembros de un grupo o como parte de una empresa colectiva.

• La única condición, aunque no suficiente, para que ocurra un intercambio mutuamente beneficioso entre personas que viven en diferentes países, o en distintas áreas de un mismo país, es que la relación de los precios entre las cosas de un lugar sea diferente de la relación de los precios entre las cosas del otro. Esto es así porque la relación de los precios revela los costos de oportunidad de cada quien. En otras palabras, cuando decimos que las relaciones de los precios son distintas, estamos diciendo que los costos de oportunidad de cada participante también lo son. Debe satisfacerse otra condición evidente, y esta es que el beneficio tiene que ser lo suficientemente grande para compensar los costos de transacción.

• A todos nos interesa la prosperidad ajena y la prosperidad de otros países. Como Adam Smith nos indicó, el tamaño del mercado determina la extensión de las oportunidades en vistas a la división del trabajo. Todos los países se benefician del aumento de la productividad en los otros. El comercio permite a todos, nacionales y extranjeros, participar en los ahorros logrados por los aumentos de la productividad de los demás, pues la disminución de los costos, recordémoslo, da lugar a que a cada quien le cueste menos pagar más por lo que compra.

• En el mundo real hay muchos factores que aumentan o disminuyen la oferta y demanda de divisas, como son los flujos de capital. Pero la entrada y salida de divisas internacionales estará siempre tendiendo, necesariamente, al equilibrio, aumentando o disminuyendo las reservas para amortiguar los flujos. Lo que regula ese equilibrio es la paridad (la tasa de cambio de las divisas), la cual fluctuará tendiendo siempre a un equilibrio que nunca alcanza, porque cada ajuste, a su vez, lo desequilibra nuevamente. Cuando aumenta la entrada de capital (por ejemplo, de remesas familiares), aumenta la oferta de divisas y disminuye su precio, lo cual quiere decir que el valor de la moneda local subirá. Así alentará las importaciones y desalentará las exportaciones, para equiparar las entradas de divisas con las salidas. En tal caso, la balanza del comercio se tornará necesariamente negativa, porque se importará más de lo que se exporta, correspondiendo la diferencia a las remesas. La ecuación que expresa el equilibrio es la siguiente:

Ingresos de divisas:	=	Egresos de divisas:
(Exportaciones + remesas + otros)	=	(Importaciones + salidas capital + otros)

Cuando, por ejemplo, el ingreso de divisas procedentes de remesas es mayor que las salidas de capitales, la baja del precio de las divisas fomentará las importaciones, y éstas serán mayores que las exportaciones para mantener la ecuación. Es decir: la balanza comercial será, como se la designa convencionalmente, "negativa".[26]

• Lo opuesto ocurrirá cuando se produzca una salida ("fuga") de capitales: el aumento del precio de las divisas hará que su precio suba, fomentando las exportaciones y desalentando las importaciones. En ese caso la balanza comercial tenderá a ser "positiva". Así es que, paradójicamente, una balanza comercial "negativa" puede ser un signo de bonanza, porque significa que están entrando capitales. Desde el punto de vista económico, "negativo" no es sinónimo de malo, ni "positivo" es sinónimo de bueno.

• Sería raro que los exportadores promovieran la baja de los impuestos de importación. Sospecho que es porque no están al tanto de que la supresión o rebaja de las tarifas de importación aumentaría sus ingresos. Pasa inadvertido que disminuir los impuestos y obstáculos a las importaciones es de interés para los exportadores, pues, como se indicó arriba, en la medida que suba la demanda de divisas, y en consecuencia su precio, en esa medida resultará más rentable la producción para exportar. Para apreciar el efecto en los ingresos de los exportadores, cuando se restringen las importaciones con impuestos, cuotas u otras barreras, imagínese lo que pasaría si simplemente se prohibieran las importaciones: las exportaciones no existirían, debido a que el mercado para sus divisas no existiría tampoco.

• De dónde provengan las importaciones es irrelevante, pues el comercio es triangular e indirecto, mediante el uso del dinero, y no requiere balance entre las partes, en la misma forma que no esperamos un balance con todas las personas con quienes intercambiamos. Por ejemplo, no se intenta equilibrio comercial en los intercambios con el barbero, ni con el sastre, ni con el verdulero.

• Las importaciones vienen "del mercado mundial" (i.e., alguien las pone a la venta) y la preocupación, manifestada en ocasiones, de que no habrá divisas para importar es vana, porque ningún productor extranjero enviará bienes, si el importador no tiene los recursos necesarios -es decir, las divisas- para pagar. Divisas habrá siempre, pues si, por ejemplo, la demanda de divisas aumentara mucho, su precio subiría y, como ocurre con cualquier otro bien, ese aumento fomentaría las exportaciones generadoras de divisas para satisfacer el aumento de la demanda hacia un nuevo equilibrio (aunque nunca se llegue a él).

• El único propósito de la exportación es la importación, en el mismo sentido que el propósito de vender nuestro trabajo o nuestros bienes (para ganar dinero) es poder comprar otros bienes.[27] Indistintamente de lo que produzcan los exportadores, al final del día terminan con monedas extranjeras (divisas) como su producto final. Luego venden esas divisas a los importadores locales. Puesto que, como el mercado donde los exportadores ofrecen en venta sus divisas para reponer sus costos y cubrir sus gastos es en su propio país, al fin de cuentas su mercado es doméstico. (No tendría sentido vender dólares a cambio de dólares en el extranjero).

• Nadie, en su sano juicio, consumiría más recursos propios para producir unos bienes que puede comprar consumiendo menos recursos. Las tarifas o cuotas que no se establecen con fines fiscales, sino con el objeto de proteger (fomentar) alguna actividad industrial o agrícola, necesariamente causarán desviación antieconómica de recursos. Ello porque artificialmente se fomenta la utilización de recursos en actividades que, sin el estímulo de la protección, no podrían competir en el mercado por esos mismos recursos. No olvidemos que el mercado es una continua subasta en la que los usos más rentables desplazan a los de menor prioridad, los menos rentables. El estímulo que brinda la protección necesariamente tiene que ser lo suficientemente grande para lograr adquirir aquellos recursos, en el mercado de recursos; y nótese que esos recursos tienen precio precisamente porque tienen otros usos. Ahora bien, si debido exclusivamente a alguna disposición artificial, la rentabilidad de la actividad protegida no aumentase lo suficiente como para poder desplazar del mercado de recursos a otras actividades, evidentemente el fomento no lograría su propósito. Lo cual significa que, paradójicamente, si logra su propósito, es antieconómico.

• Impedir que las personas aprovechen las ventajas de las importaciones más baratas es como impedirles que aprovechen la ventaja de los nuevos inventos y métodos ahorradores de trabajo, como, por ejemplo, las lavadoras para evitarse trabajo, ahorrar tiempo y disponer de recursos para otras cosas; la telefonía para evitar mensajeros; la tubería para llevar agua; la luz que nos regala el sol y economiza electricidad;[28] y así, todo lo que libera recursos.

• Como vimos anteriormente, la jurisdicción política de residencia del proveedor de bienes no justifica negar a nadie un beneficio tangible derivado de una importación. Después de todo, quien se queda con un bien importado habrá producido algo que economizó o que generó una divisa. No está tomando algo que pertenece a "la sociedad", pues es la persona misma quien indirectamente con su trabajo paga por (o produce) las divisas necesarias para importar.

La competencia de importaciones más baratas ciertamente afecta a los productores locales, obligándolos a cambiar, abandonar actividades e incluso dejar de lado activos productivos que se tornan obsoletos. Pero esos cambios no son evitables si se desea progresar, porque el cambio es inherente al progreso. No existe el progreso sin cambio. Esto sucede todos los días cuando las computadoras dejan sin empleo a miles de contadores. Así también las nuevas fibras plásticas desplazaron a muchos algodoneros; el motor de combustión desplazó a las carretas; la electricidad desplazó a las candelas y a la fuerza animal; los puentes desplazaron a los lancheros; los teléfonos a los mensajeros, el petróleo al aceite vegetal y animal, los robots a algunos trabajadores... En fin, si se hubiera impedido el cambio en la Edad de Piedra, todavía viviríamos en las cavernas. Afortunadamente, cuando el Gobierno no impide que los cambios sean oportunos, éstos no ocurren simultáneamente, sino en forma dispersa en tiempo y lugar, y al margen, permitiendo así una adaptación gradual y evolutiva y no de "shock".

• El daño que causa a los competidores la libertad de comerciar es tan inevitable como los daños mencionados en el párrafo anterior. Sin embargo, el progreso también convendrá luego a los competidores, pues vivirán en un mundo más próspero, haciendo quizá otras cosas. La adaptación al progreso, es decir, el cambio, es una parte inherente del proceso creador de riqueza. No habiendo nada perfecto, no podemos soslayar que el cambio también tiene el inconveniente de causar inseguridad; pero, por otra parte, la inseguridad tiene su lado virtuoso, porque estimula la prudencia, la inventiva, la tenacidad, la diligencia y la innovación. Insoslayablemente, el cambio es parte del costo del progreso en nuestro imperfecto mundo, en el cual es inconcebible un progreso sin cambio.

• La adaptación y el cambio eventualmente convierten en obsoletos activos tangibles e intangibles. El economista Joseph Schumpeter llamó a este proceso "la creación destructiva". Pero esta adaptación no ocurre a menos que en cada transacción comercial se produzca un beneficio mayor que el sacrificio: un incremento neto de la riqueza social. En la medida en que a todos, de forma dispersa en el tiempo, les llega su turno de participar en el incremento de la productividad, surgen nuevas y mejores oportunidades.

• Puesto que un intercambio libre y pacífico no ocurre salvo que beneficie a las partes que intercambian, interferirlo implica necesariamente una disminución del bienestar; o sea, del progreso de los pueblos. Que el intercambio libre sea tan poco comprendido y apreciado constituye, sin duda, una de las principales causas de la pobreza que todos lamentamos; y cuando, por ignorancia, se utiliza el poder coercitivo del Estado para impedirlo, inhibirlo o restringirlo, insoslayablemente se incurre además en una supresión parcial o total de la condición más preciada del ser humano: su libertad, la propiedad de su propia persona.

A MANERA DE CONCLUSIÓN

Nadie tiene interés en que exista la pobreza que vergonzosamente aún perdura en el mundo. La misma no se debe a una conspiración de hombres de mala voluntad, pues aun a los picaros y ladrones les conviene vivir en una sociedad próspera, por lo que tenemos que concluir que la pobreza perdura por error, una aberrante apreciación del orden social y falta de comprensión de la naturaleza y de las causas de la riqueza de las naciones. La persistencia de la pobreza debería inducir a las personas influyentes y de buena voluntad a cuestionar sus premisas sobre política económica.

El lector podrá ponderar y apreciar la importancia de las implicaciones que para la política social tiene la comprensión de que el intercambio voluntario no es un juego de suma cero, sino mutuamente enriquecedor. Solamente partiendo de ese punto se puede comprender porqué surgió la sociedad, sin recurrir a explicaciones ideológicas y metafísicas. Es tan fundamental que Adam Smith inicia el Libro 1 de su clásica obra con la explicación de la división del trabajo; y Ludwig von Mises comienza el capítulo VIII de La acción humana, titulado "La sociedad humana" y subtitulado "La división del trabajo", de esta manera: "El fenómeno social fundamental es la división del trabajo y su contraparte la cooperación humana". Hay que notar que su tratado no dispone de un capítulo específico sobre comercio internacional, puesto que como se explicó, el intercambio es

el mismo fenómeno económico, entre personas, sin importar si es local o internacional.

La acotación del profesor Paul Samuelson, incluida al principio, es testimonio de lo elusiva que es la comprensión del teorema fundamental de los costos comparados. El mismo hecho de que el descubrimiento del teorema no ocurrió sino hasta cuando David Ricardo lo enunció por primera vez a principios del siglo XIX lo confirma. Lamentablemente, los textos y método de enseñanza de la Ciencia Económica, en un número abrumador de universidades del mundo, hasta en muchas de las mejores y más famosas, fallan en la enseñanza de la teoría general del intercambio y, en tanto esta falla académica ocurra, su comprensión difícilmente se diseminará tanto en el mundo político que somete a los pueblos a sus designios, como en las mismas agencias que dispensan ayuda económica y dan asesoría a los países pobres. Entre tanto, lamentablemente, se seguirá desacertando y no podremos anunciar un feliz pronóstico a la llamada guerra contra la pobreza.

Mi convicción sobre la importancia de este asunto es tan profunda que, desde antes de que existiera la Universidad Francisco Marroquín, ya me ocupaba, desde la plataforma que me brindaba el Centro de Estudios Económico-Sociales, en dar conferencias públicas sobre la teoría general del intercambio y sus implicaciones. Y puedo asegurarle al lector que sin la prevalente meta de difundir esta teoría, la Universidad Francisco Marroquín no existiría siquiera.

Anexo I
INTERESES vs. DERECHOS[29]

Con frecuencia se oye decir: el interés general prevalece sobre el interés particular. Y, ciertamente, es un principio rector tratándose de intereses (aunque no está claro quién define el interés general). Por más que se cite ese precepto, mal nos sirve cuando se usa para legalizar cualquier arbitrariedad. Por eso, y para que no quede cojo el precepto, debe complementarse así: el interés general prevalece sobre el interés particular, pero no sobre los derechos individuales; porque es de interés general que prive el derecho individual.

Si el derecho individual puede ser abrogado por un supuesto interés general, los derechos dejarían de tener significado alguno. Implicaría, además, que los derechos individuales no son de interés general, planteamiento que creo nadie aceptaría, pues los derechos individuales se han declarado en todas las constituciones modernas precisamente para proteger a las minorías, estableciendo límites a lo que las mayorías democráticas pueden hacer. Este asunto no es oficioso ya que se ha generalizado la práctica de legislar considerando los intereses de las mayorías como norma absoluta, destruyendo así el Derecho mismo.

Es de esperar que cuando se legisla se considere la justicia de lo que se está disponiendo. Pero nadie, ni una mayoría, puede ser buen juez cuando se trata de sus propios intereses, porque es inevitable que esté influida por ellos y, en consecuencia, no ha de extrañarnos que en atención a sus intereses, ceda a la tentación de explotar a una minoría, despojándola de sus derechos.

Por ello, el precepto de igualdad ante la ley, llamado por los antiguos griegos isonomía, es lo que hizo aceptable la democracia, ya que supone que quien legisla también estará afectado por las mismas normas. Abandonado ese precepto, cualquier discriminación puede ocurrir pues el principal resguardo a los derechos individuales se habrá descartado.

La norma, isonomía, se viola universalmente. Se dice que en todas partes se hace, como si ello lo justificara. No se repara que esto equivale a decir: como en otras partes se violan los derechos, aquí también se vale. No creo que visto así tal criterio sería aceptable.

Las sociedades que no han respetado los derechos individuales y la igualdad ante la ley lo han pagado caro, con endémica pobreza. Si bien los países que hoy son ricos van poco a poco abandonando el precepto isonómico, se hicieron ricos cuando éste predominó y así es como lograron su infraestructura y su cultura productiva. No sabemos qué les espera en el futuro. El hecho es que la democracia no da frutos de cualquier manera que se practique: si no se basa en el respeto a los derechos individuales, nunca funcionará. Por ello, respetar los derechos individuales es de prioritario interés general.

Cuando el mundo, como sucede actualmente, cuenta ya con suficientes elementos para eliminar la pobreza, es inexcusable su existencia. Lo contrario constituye un vergonzoso ejemplo del fracaso de los líderes intelectuales y formadores de las políticas que han prevalecido. Los países pobres llevan cincuenta años recibiendo asistencia económica y consejos de Gobiernos amigos y de instituciones internacionales, pero lamentablemente han propagado también la creencia de que los Gobiernos son idóneos para resolver los problemas particulares de la gente. En ese intento, han contribuido a impedir la isonomía, el único régimen jurídico que hace

exitosa la democracia. Los antiguos griegos, la república romana, y en nuestros tiempos el mundo anglosajón, demostraron que solamente del respeto al precepto isonómico se deriva la anhelada prosperidad de un régimen económico.

Anexo II
COMO FUNCIONAN LOS TIPOS DE CAMBIO

En el siguiente ejemplo simplificado, podremos apreciar cómo, debido a que las estructuras de los precios relativos son diferentes en cada país, surge la oportunidad del comercio con beneficio mutuo. Esa diferencia en la relación de los precios incita a la intermediación, que se traduce en comercio. Esto no debería sorprendernos, porque los precios relativos en cada lugar, como ya vimos, son otra forma de expresar en dinero los costos de oportunidad de poseer un bien en vez de otro.

Nótese en la Tabla I que en el país A la relación de precios es de 1.5 a 1, y en el país B de 1.2 a 1. Esto quiere decir que en el país A se puede adquirir 1 TV a cambio de 1.5 radios, y en el país B a cambio de 1.2 radios. Un empresario descubrirá pronto que si obtiene 10 TV's a cambio de 12 radios en el país B, podrá obtener 15 radios a cambio de los 10 TV's en el país A, ganando así 2 radios. Pronto ese negocio atraerá a competidores que, estando dispuestos a ganar menos, ofrecerán un poco más en sus compras y/o un poco menos en sus ventas. Esa competencia en las compraventas dará lugar a que las relaciones de precios se aproximen. En el ejemplo, se aproximan a 1.33:1 (Tabla II).

La columna PPA indica la equivalencia de valor entre los países, según cada artículo. Si se tratara sólo de TV s, la misma cantidad de TV's se puede

comprar con $30 en el país A que con ¥1,200 en el país B, lo cual significa que, en el caso de las TV's, $30 tiene el mismo poder adquisitivo que ¥1,200. Es decir, $30 equivalen a ¥1,200, porque con cualquiera de las dos cantidades se compra un TV. A eso se le llama Paridad de Poder Adquisitivo (PPA en español) y Purchasing Power Parity (PPP en inglés). La paridad de poder adquisitivo (PPA) sería entonces de 1:40, si solamente se tratara de TV's. Lo mismo podemos decir si se tratara solamente de radios, pues con $20 o con ¥1,000 se puede comprar un radio en los respectivos países, en cuyo caso la paridad (PPA) sería de 1:50.

En el ejemplo, las paridades son distintas según la cosa, precisamente porque la relación de precios es distinta. Ello, a su vez, incita a la intermediación entre monedas, tendiendo a eliminar las diferencias hacia una sola paridad, correspondiendo en la Tabla I a lo indicado en la columna "PPA promedio" ($1:¥45). Las diferencias de precios relativos, sin embargo, persistirán, porque dependen de factores propios de cada lugar.

TABLA I
En autarquía

	PAIS A ($)		PAIS B (¥)			
	Local	Importado	Local	Importado	PPA	PPA promedio
TV'S	30		1,200		1:40	$1:¥45
RADIOS	20		1,000		1:50	
Relación de precios	1.5:1		1.2:1			

Una vez que se comercia con la paridad promedio (1:45) en cada mercado, prevalecerán los precios destacados en gris y, como se ve, la nueva relación de precios será de 1.33:1 (la misma en cada país) y los precios que quedan en gris desaparecerán del mercado. En el país A prevalecerán los TV's importados y los radios locales, mientras en el país B prevalecerán los TV's locales y los radios importados.[30]

TABLA II
Con libre comercio

	PAIS A ($)		PAIS B (¥)			
	Local	Importado	Local	Importado	PPA	PPA promedio
TV'S	30	26.67	1,200	1.350	1:45	$1:¥45
RADIOS	20	22.22	1,000	900	1:55	
Relación de precios	1.33:1		1.33:1			

(Los precios destacados en gris corresponden a los precios en plaza, ya sean importados o nacionales).

La oportunidad de intermediación entre divisas habrá desaparecido, debido a que la diferencia de PPA's también habrá desaparecido. Ahora el beneficio del comercio se puede calcular con la paridad 1:45, prevaleciente en los dos mercados, y comparar en cada país el costo de una "canasta" de 10 TV's y 10 radios, antes y después del comercio, utilizando los precios destacados en gris en la Tabla II:

En el país A:

Antes del comercio (Tabla I): 10 TV's x $30 + 10 Radios x $20 = $500.00

Después del comercio (Tabla II): 10 TV's x $26.67 + 10 Radios x $20 = $466.67

Beneficio = $33.33

En el país B:

Antes del comercio (Tabla I): 10 TV's x ¥1,200 + 10 Radios x ¥1,000 = ¥22,000

Después del comercio (Tabla II): 10 TV's x ¥1,200 + 10 Radios x ¥900 = ¥21,000

Beneficio = ¥1,000

El efecto de los impuestos de importación en el tipo de cambio se ilustra paso a paso en el siguiente ejemplo. En la Tabla III vemos el efecto inmediato que tendría el establecimiento de una tarifa del 10% en el país A,

el cual subiría el costo del TV importado en 10%, a $29.33 antes de la intermediación (Tabla III).

TABLA III
Cuando el país A establece una tarifa de importación del 10%

	PAIS A ($)		PAIS B (¥)			
	Local	Importado	Local	Importado	PPA	PPA promedio
TV'S	30	29.33	1,200	1.350	1:41	$1:¥42.95
RADIOS	20	22.22	1,000	900	1:55	
Relación de precios	1.47:1		1.33:1			

TABLA IV
Después de la intermediación

	PAIS A ($)		PAIS B (¥)			
	Local	Importado	Local	Importado	PPA	PPA promedio
TV'S	30	27.94	1,200	1,288.64	1:42.95	$1:¥42.95
RADIOS	20	23.28	1,000	859.09	1:42.95	
Relación de precios	1.33:1		1.33:1			

Como el impuesto afectará los precios relativos en el país A, nuevamente ocurre la intermediación como vimos anteriormente, tendiendo a eliminar la diferencia en la relación de los precios. Con los precios ya ajustados por la intermediación e indicados en la Tabla IV, vemos que el precio del TV estaría en $27.94 (comparado con $26.67 en la Tabla II, sin impuestos) y, en consecuencia, la canasta de bienes en el país A aumentará ahora a $479.40 (en vez de $466.67), mientras el costo de la misma canasta de bienes en el país B bajaría de ¥21,000 a ¥20,590. Sorprendentemente, los del país B se benefician del impuesto de importación establecido por el país A, mientras que en el país A se perjudica tanto a sus consumidores como a sus propios exportadores, debido al insospechado efecto de la paridad, que

bajó de $1:¥45 a $1:42.95. (En aras de la simplificación, en este ejemplo no se toman en cuenta ni elasticidades ni costos de transacción).

Los impuestos de importación no los pagan "las cosas". Son pagados por gente de carne y hueso, simplemente porque las "cosas" no pueden pagar nada. Cuando un impuesto de importación es aplicado a una "mercadería china" el daño es causado a los propios habitantes que deberán ahora gastar más dinero para obtener lo que quieren o desistir y comprar otra cosa. Es el comprador individual del propio país que escogió comprar el bien importado quien sufre una pérdida en su poder adquisitivo, y esa pérdida no le permitirá comprar alguna otra cosa. Mientras las personas tengan necesidades y deseos insatisfechos, los ahorros logrados comprando productos importados más baratos beneficiarán también a quienes producen otras cosas que ahora se podrán adquirir con esos ahorros.

Precisamente el objeto de la Ciencia Económica es explicarnos los mecanismos que coordinan la división del trabajo, la asignación de los recursos y el subsiguiente intercambio. Estos mecanismos se describen principalmente en la teoría de precios, que nos ilustra sobre cómo se forman los precios, cómo los precios nos informan de las prioridades y gustos de las personas, la relativa escasez y el racionamiento de los recursos en atención a las prioridades y al poder adquisitivo de la población; en la teoría monetaria. que nos explica los factores que determinan el poder adquisitivo del dinero; en la teoría de los costos comparados (objeto de este ensayo); en la teoría de utilidad (beneficio) marginal. que nos ilustra sobre cómo las personas atribuyen valor a los bienes y servicios; y en la teoría de los rendimientos decrecientes, que explica las limitaciones de la producción, cuando la misma se produce con una combinación de recursos complementarios.

Esas teorías contribuyen a explicar cómo funciona la sociedad cuando los Gobiernos logran que las personas disfruten de sus derechos individuales y aprovechen su inventiva e iniciativa de forma espontánea, coordinando pacíficamente sus esfuerzos con los demás; esto es, una sociedad en la que sus miembros no son forzados coercitivamente a servir los objetivos de otras personas. Para el autor de este ensayo, la teoría principal, la que más

contribuye a explicar esa sociedad, es la que espero que usted, apreciado lector, haya disfrutado con su lectura.

TABLAS

TABLA I
En autarquía

	PAIS A ($)		PAIS B (¥)			
	Local	Importado	Local	Importado	PPA	PPA promedio
TV'S	30		1,200		1:40	$1:¥45
RADIOS	20		1,000		1:50	
Relación de precios	1.5:1		1.2:1			

TABLA II
Con libre comercio

	PAIS A ($)		PAIS B (¥)			
	Local	Importado	Local	Importado	PPA	PPA promedio
TV'S	30	26.67	1,200	1.350	1:45	$1:¥45
RADIOS	20	22.22	1,000	900	1:55	
Relación de precios	1.33:1		1.33:1			

(Los precios destacados en gris corresponden a los precios en plaza, ya sean importados o nacionales).

TABLA III
Cuando el país A establece una tarifa de importación del 10%

	PAIS A ($)		PAIS B (¥)			
	Local	Importado	Local	Importado	PPA	PPA promedio
TV'S	30	29.33	1,200	1.350	1:41	$1:¥42.95
RADIOS	20	22.22	1,000	900	1:55	
Relación de precios	1.47:1		1.33:1			

TABLA IV
Después de la intermediación

	PAIS A ($)		PAIS B (¥)			
	Local	Importado	Local	Importado	PPA	PPA promedio
TV'S	30	27.94	1,200	1,288.64	1:42.95	$1:¥42.95
RADIOS	20	23.28	1,000	859.09	1:42.95	
Relación de precios	1.33:1		1.33:1			

[1] P. A. Samuelson, "The Way of an Economist", in *International Economic Relations: Proceedings of the Third Congress of the International Economic Association*, P. A. Samuelson, ed. (London: Macmillan, 1969): pp. 1-11.<<

[2] Rafael Termes, Antropología del capitalismo (Madrid: Ediciones Rialp, S.A., 2001), p. 27.<<

[3] Pascal Salin, discurso en la reunión de la Sociedad Mont Pelerin, agosto de 2004, Salt Lake City, Utah.<<

[4] Ludwig von Mises, Human Action, 4th. rev. ed. (Irvington on Hudson, NY: Foundation for Economic Education), p. 159.<<

[5] Hay juego de suma cero cuando lo que unos ganan corresponde a lo que otros pierden. Por ejemplo, lo que se apuesta en un juego de naipes o en una lotería: la suma algebraica de las ganancias y las pérdidas es cero. Un juego de suma positiva, por lo contrario, es aquel en que nadie pierde porque todos resultan ganando.<<

[6] Autor del monumental Commentaries on the Laws of England, 1769, el más exhaustivo tratado sobre las leyes de Inglaterra.<<

[7] Citado por Tom Bethell en The Noblest Triumph (New York: St. Martin's Griffin, 1998), p. 19.<<

[8] El discípulo Tzü Kung: "¿Habrá una palabra que se pudiera adoptar como regla vitalicia de conducta? A lo que Confucio, el Maestro, respondió "¿Acaso no es simpatía la palabra? No hagas a otros lo que no quisieras para ti". Analectas, Libro XV, Cap. XXIII (551-479 a. de C).<<

[9] Cuotas, requisitos sanitarios, "contingentes", etc.<<

[10] "Costo de oportunidad" es aquello de lo cual se prescinde para obtener otra cosa o satisfacción. Es, por tanto, el verdadero costo de lo que se obtiene.<<

[11] David Ricardo, Principios de economía política y tributación (México: Fondo de Cultura Económica, 1959), capítulo VII.<<

[12] Adam Smith, La riqueza de las naciones, traducción de Carlos Rodríguez Braun (Madrid: Alianza Editorial, 1994).<<

[13] Ludwig von Mises, Human Action, 4th. rev. ed. (Irvington on Hudson, N. Y.: Foundation for Economic Education), p. 143.<<

[14] Adam Smith, op.cit., p. 44.<<

[15] Ibid., p. 46: "No es la benevolencia del carpintero, del cervecero o del panadero lo que nos procura nuestra cena, sino el cuidado que ponen ellos en su propio beneficio. No nos dirigimos a su humanidad sino a su propio interés, y jamás les hablamos de nuestras necesidades sino de sus ventajas". <<

[16] Ludwig von Mises, La acción humana, traducción de Joaquín Reig (Madrid: Editorial Sopee, 1968), p. 213: "El teorema del costo comparado nada tiene que ver con la teoría del valor de la doctrina económica clásica. No alude ni a valor ni a los precios. Se trata de un juicio puramente analítico". Más adelante reitera: "La ley de costo comparado es tan ajena a la teoría clásica del valor como lo es la ley de los beneficios basada en razonamiento semejante a la primera. En ambos supuestos, cabe limitarse a comparar sólo la inversión [los insumos] con el producto material obtenido". <<

[17] En este ejemplo podemos apreciar matemáticamente cómo la teoría general del intercambio no depende de la teoría del valor subjetivo, sino de los costos de oportunidad.<<

[18] Por ejemplo, si el precio de una cosa es diez y el de otra cinco, o cien y cincuenta respectivamente, la relación de precios (sus respectivas tasas de sustitución) será la misma: de dos a uno, sin importar la moneda utilizada.<<

[19] Friedrich A. Hayek, "The Use of Knowldege in Society", en American Economic Review XXXV. no. 4 (September, 1945), pp. 519-30, y "£7 orden de la libertad' (Guatemala: Universidad Francisco Marroquín, 1977): p. 6. <<

[20] Lo equitativo se refiere generalmente a cantidades equivalentes en valor medido en precios monetarios, pero el intercambio ocurre precisamente porque esas valorizaciones discrepan. Por eso dicen: "precio es lo que se paga y valor lo que se recibe". Si lo que se intercambia fuese considerado equivalente, no produciría beneficio alguno. Y, como generalmente se define, justo es dar a cada quien lo suyo: es decir, lo adquirido libre y legítimamente.<<

[21] La cuarta cerveza no da la misma satisfacción que la primera.<<

[22] El programa tiene para mí un valor muchas veces por encima del precio que pago. Afortunadamente, sólo pago, gracias a las leyes de la economía, lo que el comprador marginal está dispuesto a pagar, y yo no soy el comprador marginal. Cada comprador tiene una ganancia distinta en su compra, aunque se trate del mismo programa y del mismo precio.<<

[23] Privilegio quiere decir, por definición, que el Gobierno, utilizando su poder coercitivo, impide a los demás hacer lo que al privilegiado le permite. <<

[24] Los monopolios o carteles dañinos son los que existen debido a alguna interferencia del poder público que impide la entrada a competir. Los naturales, consecuencia del tamaño de los mercados, no distorsionan porque no tienen el poder político para impedir la entrada de la competencia.<<

[25] Los impuestos con tasas escalonadas (también conocidos como progresivos o redistributivos) conllevan no solamente un tributo mayor en proporción al ingreso, sino una mayor proporción a medida que el ingreso es mayor. Ello tiene un efecto empobrecedor no intencionado, pues no es tanto el consumo del rico el que resulta afectado, sino aquellos ingresos que son más susceptibles de ser ahorrados e invertidos como capital productivo. Por consiguiente, afectarán más al consumo del pobre, cuyo ingreso depende más de la inversión de capital en los medios de producción que aumentan la productividad, la demanda de trabajo y los salarios. De paso, la mermada inversión de capital afecta a la productividad del país entero, incluyendo los ingresos fiscales, a cambio de un impuesto difícil de cobrar, que fomenta la corrupción y rinde poco en relación con el gasto nacional de pagarlo y recaudarlo.<<

[26] Para ver en detalle cómo se producen los ajustes, ver Anexo II, p. 63.<<

[27] Por ello, alguien ha dicho que el dinero es lo único que se desea para salir de él.<<

[28] Ver: Frédérie Bastiat, "La petición del manufacturero de candelas", Tópicos de Actualidad, CEES (septiembre de 1964).<<

[29] Artículo de Manuel F. Ayau publicado en Prensa Libre el 11 de diciembre de 2005.<<

[30] Ejemplo de un intercambio: Como en el país A la relación de precios es 1.5:1, y en el país B lo es de 1.2:1, surge la oportunidad empresarial, porque una persona puede comprar 12 radios en el país A, a un costo de $240, venderlos en el país B a ¥ 1,000 cada uno, por un total de ¥ 12,000. Con esto puede comprar 10 TV's y venderlos en el país a A por $ 300, teniendo un beneficio de $60, menos los costos de transacción.<<

MANUEL F. AYAU CORDON, Interesado por las causas del subdesarrollo, emprendió el estudio de la Economía y el Derecho En 1957 fundó el *Centro de Estudios Económico-Sociales*. Fue fundador de la Universidad Francisco Marroquin y Rector de la misma de 1972 a 1988. Ha participado en el mundo académico internacional en calidad de miembro y director de la *Sociedad Mont Pelerin* de la cual fue Presidente en los años 1978-80, fiduciario de *Foundation for Economic Education* y Director de *Liberty Fund* desde 1987.

Es autor de varios libros y de muchos artículos publicados en prensa y revistas nacionales y extranjeras.