

Academia fk

2 0 2 3

Dossier

Videos y textos de apoyo

► www.fkeconomics.com

► Patrocinan

LLYC

► Media Partner

ESTADODIARIO
.com

► Colaboran

cea⁴⁰
Club Español del Arbitraje

ARBITRATION **360°**

WWA
WORLD WIDE
ARBITRATION

mi Instituto Ecuatoriano
de Arbitraje

ALARB
Asociación Latinoamericana de Arbitraje
Asociación Latinoamericana de Arbitraje

Día 1: Introducción al curso - Conceptos económicos

Para entender un poco más qué es la economía se sugiere ver y leer el siguiente contenido:

Video 1: Introduction to Economics ([haz click acá](#))

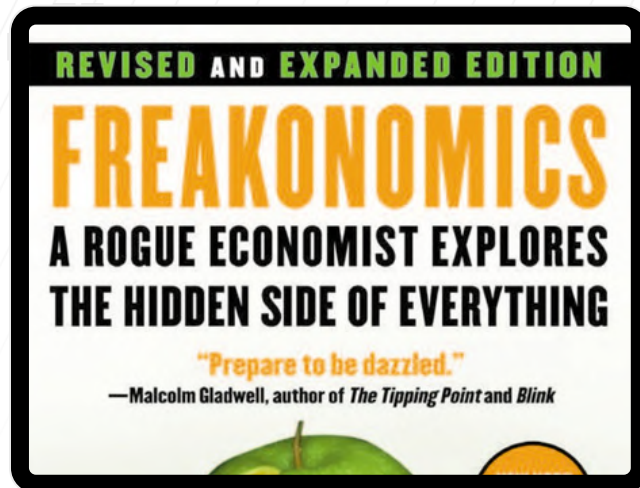


Texto 1: El economista camuflado: Introducción y Capítulo 1. ([haz click acá](#))



Día 1: Introducción al curso - Conceptos económicos

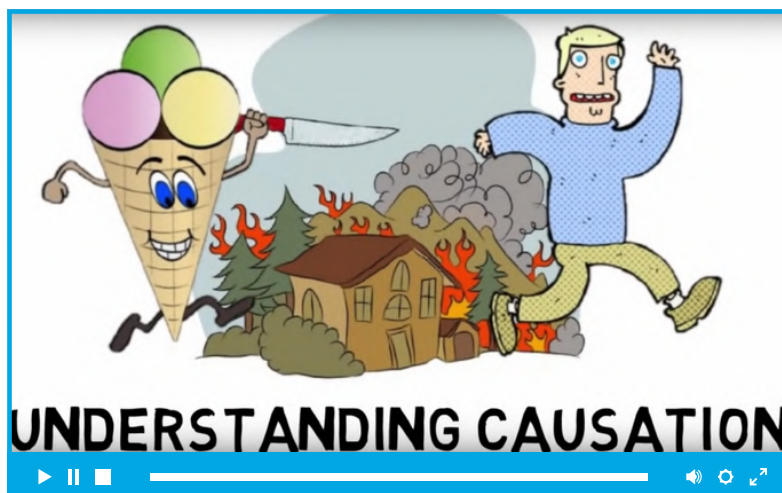
Texto 2: Freakonomics: Introducción.
([haz click acá](#))



Día 1: Conceptos estadísticos

Para familiarizarse con los conceptos de estadística, se sugiere leer los siguientes textos relacionados a la probabilidad y cómo esta se evidencia día a día:

Video 1: Correlación y casualidad ([haz click acá](#))



Día 1:
Conceptos estadísticos



Con esto: ¿Es correcto afirmar que practicar determinados tipos de deportes llevan a tener diferentes tipos de cuerpos?



Día 1: Conceptos financieros: tasas de interés y VP

Para tener una introducción a los conceptos financieros como el valor del dinero en el tiempo, la tasa de interés y el valor presente se sugiere ver los siguientes videos:

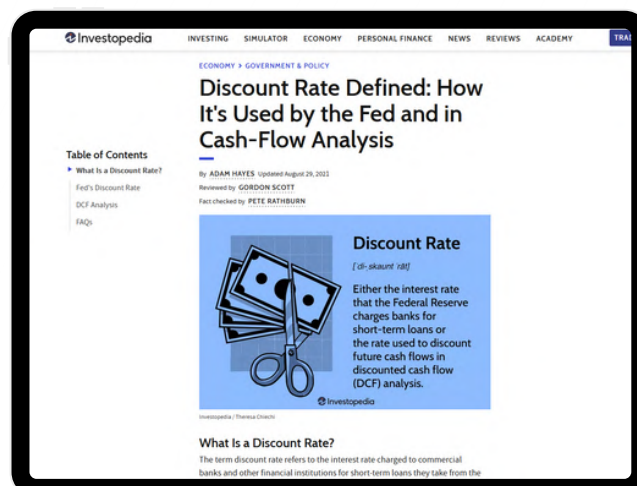
Video 1: Investopedia Video:
▶ Time Value Of Money Explained ([haz click acá](#))



▶ Video 2: Net present value ([haz click acá](#))



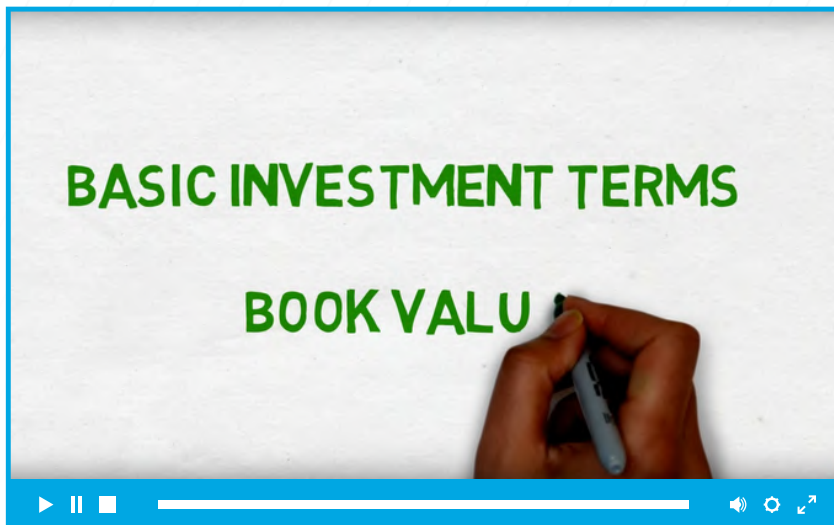
▶ Texto y videos: Discount Rate Defined ([haz click acá](#))



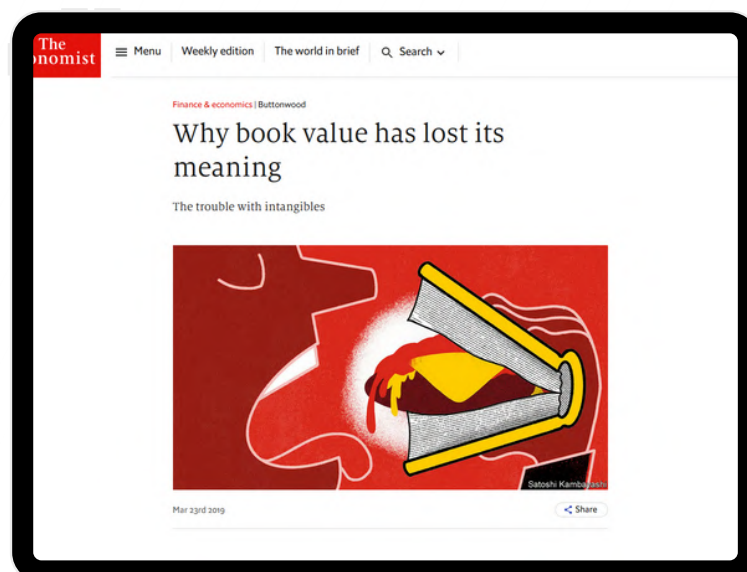
Día 2: Conceptos financieros: métodos de valorización

En relación a los diferentes métodos de valorización que existen una distinción relevante que se debe realizar es entre el valor libro y el valor económico o de mercado. Para entender esto en mayor profundidad se recomienda ver el siguiente contenido:

▶ Video 1: Book Value [\(haz click acá\)](#)



▶ Texto 2: Why book value has lost its meaning: The trouble with intangibles [\(haz click acá\)](#)





Día 2: Daño emergente + Actividad

Valorizar una Startup, emprendimiento, empresas de servicios financieros o de commodities conlleva considerar otros aspectos en comparación con valorizar una empresa madura que vende bienes, por ejemplo. Se sugiere leer el siguiente artículo para familiarizarse con el caso de las Startups:

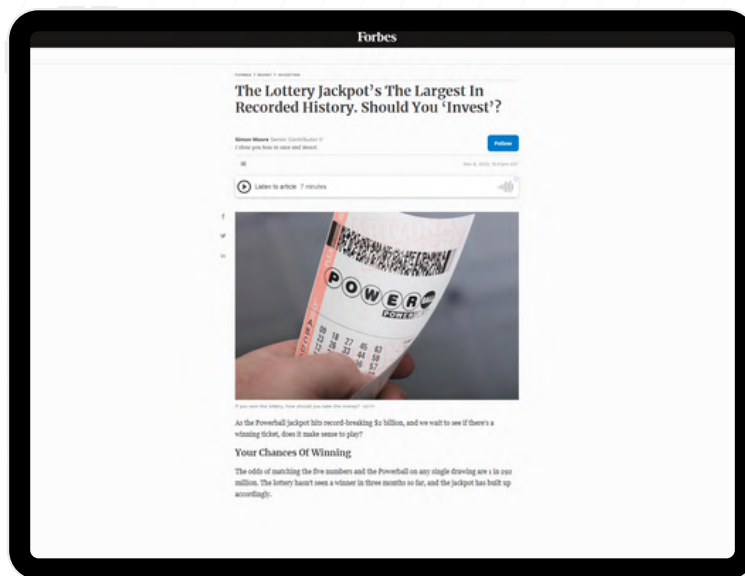
► Video 1: The Spectacular Rise and Fall of WeWork
([haz click acá](#))



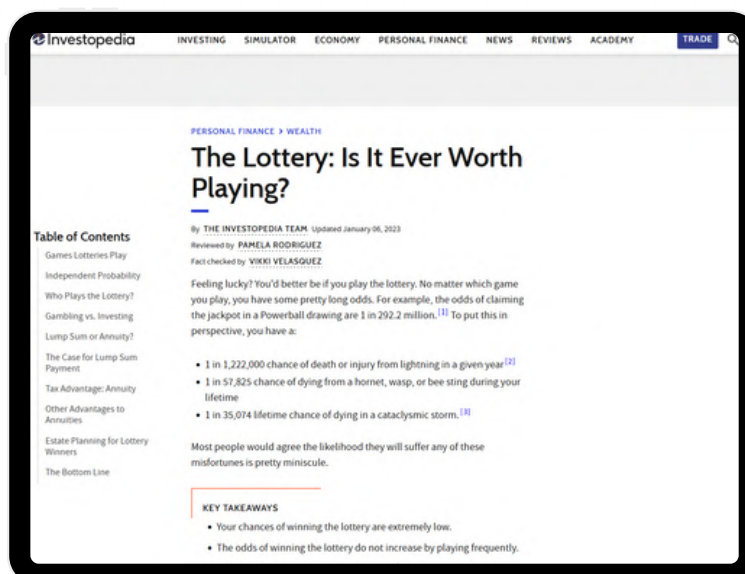
Día 3: Pérdida de chance

La acción por pérdida de una chance tiene por objeto reparar el perjuicio ocasionado por la pérdida efectiva de la probabilidad real de obtener una ventaja esperada. A partir de esto resulta importante entender los términos de probabilidad y esperanza, con lo cual se sugiere leer los siguientes textos:

► Texto 1: The Lottery Jackpot's The Largest In Recorded History. Should You 'Invest'? (haz click acá)



► Texto 2: The Lottery: Is It Ever Worth Playing? (haz click acá)



Día 3:

Prueba estadística en daño no patrimonial

Una metodología para analizar daño no patrimonial conlleva Machine Learning para realizar un “*Sentiment Analysis*” con la finalidad de poder categorizar opiniones como positivas o negativas. En general, este método es utilizado por empresas para entender cómo los consumidores se sienten en relación a la marca. En el siguiente texto se explica cómo funciona este SentimentAnalysis en el contexto de marcas.

- ▶ Video 1: How Machine Learning Is Used To Filter Spam Emails ([haz click acá](#))



Me gustaría darte las gracias por haber comprado este libro; aunque si te pareces a mí en algo, seguramente no lo has comprado aún, sino que lo has llevado a la cafetería de la librería y en este preciso momento estás disfrutando cómodamente de un capuchino mientras decides si vale la pena gastar tu dinero.

Éste es un libro acerca de cómo ven el mundo los economistas. De hecho, tal vez haya un economista sentado cerca de ti en este momento. Tal vez no puedas distinguirlo, ya que una persona normal no notaría nada especial en un economista. Pero las personas normales sí resultan especiales a los ojos de los economistas. ¿Qué es lo que ve el economista? ¿Qué te diría él, si te tomaras la molestia de preguntarle? ¿Y por qué deberías hacerlo?

Tal vez creas que estás disfrutando de un capuchino espumoso, pero el economista ve otra cosa. Os ve, a ti y al capuchino, como jugadores de un intrincado juego de señales y negociaciones, competencias de fuerza y batallas dialécticas. Este juego se da por cuestiones importantes: algunas de las personas que trabajaron para que tú tengas ese café delante de ti ganaron mucho dinero, otras ganaron muy poco, y otras están interesadas en el dinero que tienes en el bolsillo en este momento. El economista puede decirte quién obtendrá qué, cómo y por qué. Espero que para cuando hayas terminado de leer este libro, seas capaz de poder ver las mismas cosas. Pero, por favor, cómpralo antes de que el encargado de la tienda te eche de allí.



Tu café resulta intrigante para el economista por otra razón: él no sabe cómo *hacer* un capuchino, y sabe que el resto de las personas tampoco lo sabe. Después de todo, ¿quién podría jactarse de poder plantar, cosechar, tostar y combinar el café, criar y ordeñar vacas, trabajar el acero y moldear plásticos para construir con ellos una máquina de café exprés y, por último, moldear cerámica en forma de simpáticas tazas? Tu capuchino refleja el producto de un sistema de complejidad asombrosa. No existe una sola persona en el mundo que pueda producir por sí sola todo lo necesario para hacer un capuchino.

El economista sabe que el capuchino es producto de un increíble esfuerzo de equipo y que, además, nadie está a cargo de ese equipo. El economista Paul Seabright nos recuerda las súplicas del oficial soviético para poder comprender el sistema occidental: «Díganme... ¿quién es el encargado del suministro de pan para la población de Londres?». La pregunta es cómica, pero la respuesta —«nadie»— resulta perturbadora.

Cuando el economista logra apartar su atención de tu café y mira a su alrededor en la librería, los desafíos organizativos se tornan aún mayores. La complejidad del sistema que ha hecho que esa tienda sea posible no se puede explicar de manera sencilla: piensa en los siglos de diseño y desarrollo, desde el papel en que se imprimen los libros hasta los focos que iluminan los estantes, pasando por el *software* que lleva el control del inventario, sin mencionar los milagros organizativos cotidianos a través de los cuales se imprimen, encuadernan, almacenan, entregan, acomodan y venden los libros.

El sistema funciona extraordinariamente bien. Cuando compraste este libro —a esta altura ya has comprado este libro, ¿no es así?— probablemente lo hiciste sin que fuera necesario que le pidieras a la librería que lo consiguiera para ti. Tal vez, cuando saliste de tu casa esta mañana, ni siquiera sabías que lo comprarías. Sin embargo, mágicamente, decenas de personas hicieron todo lo necesario para cumplir con tus impredecibles deseos: yo, mis editores, comercializadores, correctores, impresores, fabricantes de papel y proveedores de tinta, entre muchos otros. El economista puede explicar cómo funciona un sistema como éste, cómo las empresas intentarán explotarlo y cómo tú, como consumidor, puedes protegerte.

INTRODUCCIÓN

Ahora, el «Economista Camuflado» está observando por la ventana el atasco que hay afuera. Para algunos, un atasco es meramente un hecho irritante de la vida. Para el economista, el contraste entre el caos de la circulación y la tranquilidad con la que funciona la librería significan algo. Podemos aprender algo de la librería que nos ayude a evitar los atascos.

Aunque los economistas piensan constantemente acerca de las cosas que suceden a su alrededor, no se ven constreñidos a debatir únicamente sobre asuntos locales. Si te molestaras en mantener una conversación con uno de ellos, podrían llegar a hablar acerca de la diferencia entre las librerías del mundo desarrollado y las bibliotecas de Camerún, donde sobran lectores ávidos, pero faltan libros. Tú podrías señalar que la brecha entre los países ricos y pobres del mundo es enorme y horrorosa. El economista podría compartir tu sensación de injusticia, pero también podría decirte por qué los países ricos son ricos y por qué los países pobres son pobres, y qué se podría hacer al respecto.

Tal vez el Economista Camuflado parezca un sabelotodo, pero refleja la gran ambición de la economía por entender a la gente, tanto como lo hacen los individuos, socios, competidores y miembros de las extensas organizaciones sociales que llamamos «economías».

Esta amplitud de intereses se ve reflejada en las preferencias eclécticas del comité del Premio Nobel. Desde 1990, el Premio Nobel de Economía sólo ha sido otorgado ocasionalmente por avances en asuntos obviamente relacionados con la «economía», como la teoría de las tasas de intercambio o los ciclos de negocios, y se ha otorgado con mayor frecuencia por descubrimientos cuyas relaciones con lo que tú podrías llegar a pensar que es la economía son menos evidentes: desarrollo humano, psicología, historia, elecciones, leyes, y hasta descubrimientos esotéricos del tipo «¿por qué no se puede comprar un coche de segunda mano decente?».

Mi meta en este libro es ayudarte a ver el mundo como lo hace un economista. No mencionaré nada relacionado con las tasas de intercambio o con los ciclos de negocios, pero resolveré el misterio de los automóviles usados. Analizaremos las cuestiones importantes: por ejemplo, cómo hace China para sacar a un millón de personas al mes



de la pobreza; y las cuestiones más pequeñas: por ejemplo, cómo evitar gastar tanto dinero en el supermercado. Es una tarea completamente detectivesca, pero te enseñaré a utilizar las herramientas de investigación que emplea el economista. Espero que al llegar al final del libro te hayas convertido en un consumidor experimentado (y en un experto votante), que pueda ver la verdad que se esconde tras las historias que los políticos quieren venderte. La vida diaria está llena de rompecabezas que muchas personas ni siquiera pueden ver; entonces, sobre todas las cosas, espero que seas capaz de encontrar la diversión que se esconde detrás de estos secretos cotidianos. Comencemos por el entorno más familiar, con la pregunta: ¿quién paga tu café?

1

¿Quién paga tu café?

El largo trayecto al trabajo en transporte público es una experiencia común en la vida en las grandes ciudades de todo el mundo, ya vivas en Nueva York, Tokio, Amberes o Praga. El camino al trabajo combina, desmoralizadamente, lo que es universal con lo individual. Lo individual porque cada uno de los que hacen este viaje es una rata en su propio y único laberinto: debe tener calculado el tiempo que le lleva llegar desde la ducha hasta el torniquete de la estación, aprender los horarios y el extremo idóneo del andén, para acelerar la combinación entre diferentes trenes, soportando las desventajas de que no haya asientos libres en el primer tren de regreso a casa frente a la comodidad del asiento en el último tren. Además, las personas que deben viajar todos los días para ir a trabajar generan patrones comunes, como embotellamientos y horas punta, que los empresarios de todas partes del mundo explotan a su favor. Mi trayecto al trabajo en Washington D. C. no es el mismo que el vuestro en Madrid, Londres, Nueva York o Hong Kong, pero os resultaría sorprendentemente familiar.

La estación Farragut West del metro tiene una ubicación ideal, que le permite dar servicio al Banco Mundial, al Fondo Monetario Internacional, y hasta a la Casa Blanca. Todas las mañanas, viajeros irritables y somnolientos emergen desde Farragut West hacia el edificio International Square. Es difícil desviar de su camino a esta clase de personas. Simplemente, quieren escapar del ruido y el bullicio, esquivar a los tranquilos turistas y llegar a sus escritorios justo antes



de que lo hagan sus jefes. No disfrutan de los desvíos. Pero existe un lugar, colmado de paz y abundancia, que puede tentarlos a retrasarse algunos minutos. En este oasis, hombres y mujeres atractivos y exóticos sirven delicias únicas con una sonrisa —hoy me atendió una encantadora señorita cuya placa de identificación rezaba «María»—. Por supuesto, me refiero a Starbucks. Esta cafetería está situada a la salida del International Square, y es imposible de evitar. Y ésta no es una peculiaridad de la estación Farragut West: la primera tienda que verás al intentar salir de la estación Farragut North del metro es... ¡otro Starbucks!

Encontrarás esta clase de cafeterías tan convenientemente ubicadas en todas partes del mundo, y todas atienden al mismo tipo de trabajadores desesperados. El establecimiento que se encuentra a menos de diez metros de la salida de la estación Dupont Circle, en Washington, se llama Cosi. La estación Penn, del metro de Nueva York, hace alarde de un Seattle Coffee Roasters justo al lado de la salida a la Octava Avenida. Y aquellos que descienden en la estación Shinjuku, en Tokio, pueden disfrutar de un Starbucks sin necesidad de salir del andén. En la estación Waterloo, en Londres, quien vigila la salida que da sobre la margen derecha del Támesis es un puesto de la cafetería AMT.

Un capuchino grande de Starbucks, de 2,55 dólares, no es nada barato. Pero puedo pagarlo, por supuesto. Como muchas de las personas que se detienen en ese café, yo gano el coste de ese café cada diez minutos. A ninguno de nosotros nos interesa perder el tiempo a fin de ahorrar unas monedas, buscando un café más barato a las 8.30 de la mañana. Las cafeterías bien ubicadas tienen una demanda enorme: por la estación Waterloo, por ejemplo, pasan setenta y cuatro millones de personas al año. Eso hace que la situación de esta cafetería sea crucial.

La ubicación del café Starbucks de la estación Farragut West es ventajosa, tanto por estar en uno de los mejores caminos que van del andén a la salida de la estación, como porque es la única cafetería que se encuentra en ese camino. No sorprende a nadie que estén «haciendo su agosto».



Día 1: Introducción al curso - Conceptos económicos

Texto 1: El economista camuflado: Introducción y Capítulo 1.

¿QUIÉN PAGA TU CAFÉ?

Si tomas tanto café como yo, probablemente hayas llegado a la conclusión de que alguien se está haciendo asquerosamente rico con todo esto. Si las quejas que aparecen ocasionalmente en los periódicos son ciertas, el café contenido en ese capuchino cuesta unos pocos centavos. Claro que los periódicos no nos cuentan la historia completa: está la leche, la electricidad y el coste de las tazas de papel, sumado al coste de pagarle a María para que le sonría a clientes gruñones durante todo el día. De todas maneras, tras sumar todas estas variables, el valor al que llegamos sigue siendo menor al precio de la taza de café. De acuerdo con el catedrático de Economía Brian McManus, el margen de ganancia del café ronda el 150 por ciento: cuesta 40 centavos preparar una taza de café de un dólar, y cuesta menos de un dólar preparar un café con leche pequeño, que se vende a 2,55 dólares. Alguien está ganando mucho dinero... ¿Quién será?

Tal vez pienses que esta persona es Howard Schultz, el dueño de la cadena Starbucks; pero la respuesta no es tan simple. La principal razón por la que Starbucks puede pedirte 2,55 dólares por un capuchino es porque no hay otra tienda cercana que cobre 2 dólares por lo mismo. Entonces, ¿por qué no hay nadie junto a Starbucks, ofreciendo precios menores? Sin ánimo de desmerecer los logros del Sr. Schultz, los capuchinos no son productos complicados. No hay escasez de capuchinos decentes (desafortunadamente, tampoco hay escasez de capuchinos repulsivos). No es demasiado costoso comprar algunas máquinas de café, un mostrador, crear una marca mediante un poco de publicidad y algunas muestras gratuitas, y contratar buen personal. Hasta María es reemplazable.

Lo cierto es que la ventaja más significativa de Starbucks es su ubicación privilegiada en el camino que separa a los trabajadores de sus destinos. Existen algunos lugares ideales para las cafeterías: junto a las salidas de las estaciones de transporte público, o en las esquinas de calles muy transitadas. Starbucks y sus rivales ya los han ocupado todos. Si Starbucks realmente tuviera a sus clientes hipnotizados, como dicen sus críticos, no necesitaría esforzarse tanto para que las personas se tropiecen con sus cafés. El buen margen de ganancia que Starbucks obtiene de sus capuchinos no se debe ni a la calidad de su café ni a su personal: se debe principalmente a su ubicación.



Pero, entonces, ¿quién controla la ubicación? Pensemos en las negociaciones para los nuevos contratos de alquiler. El propietario del International Square no hablará solamente con Starbucks, sino que lo hará también con otras cadenas como Cosi o Caribou Café, además de hacerlo con las cafeterías oriundas de la ciudad de Washington, como Java House, Swing's, Capitol Grounds y Teaism. El propietario puede firmar un acuerdo con cada una de estas empresas, o puede firmar un contrato de exclusividad con una sola. Como se dará cuenta enseguida de que ninguna de estas cadenas estará muy entusiasmada por pagar mucho dinero por un local que se encuentra junto a otras diez cafeterías, sacará el mayor provecho posible de un contrato de exclusividad con alguna de ellas.

Cuando intentes averiguar quién es el que va a ganar todo el dinero, simplemente recuerda que, de un lado de la mesa de negociaciones, hay al menos media docena de compañías que compiten entre sí, y que, del otro lado, se encuentra un propietario, que es dueño de un solo local excelente, ideal para una cafetería. Al hacer que se peleen entre ellos, el propietario deberá poder dictar los términos y forzar a uno de ellos a que pague el alquiler, lo cual consumirá casi todas sus ganancias previstas. Así, la compañía que resulte *galardonada* con el local esperará obtener algo de ganancia, pero no demasiada: si el alquiler pareciera lo suficientemente bajo como para dejar ganancias considerables, cualquier otra cafetería estaría feliz de pagar un poco más por esa ubicación. La cantidad de cafeterías potenciales es ilimitada, y la cantidad de ubicaciones atractivas es reducida: esto significa que el propietario lleva las de ganar.

Éste es un razonamiento muy simple, y sería razonable preguntarse si todo esto es realmente cierto. Después de explicarle a una amiga muy paciente todos los principios involucrados en esta teoría (mientras tomábamos un café), ella me preguntó si tenía pruebas al respecto. Admití que se trataba simplemente de una teoría —como diría Sherlock Holmes, un poco de «observación y deducción», basadas en las pistas que se hallaban a nuestra disposición—. Unas semanas más tarde, ella me envió un artículo del periódico *Financial Times*, basado en información facilitada por expertos de la industria que tenían acceso a la contabilidad de las compañías de café. El artículo comenzaba

con la frase «pocas compañías ganan dinero», y llegaba a la conclusión de que el principal problema era «el alto coste de mantener puntos de venta minoristas en ubicaciones privilegiadas, donde hay una importante circulación de personas». Leer los estados contables es aburrido; el trabajo detectivesco económico es la manera sencilla de sacar la misma conclusión.

El poder que proviene de la escasez

Hojeando viejos libros de economía de la biblioteca que tengo en mi casa, desenterré el primer análisis que se hizo sobre las cafeterías del siglo XXI. Publicado en 1817, no sólo analiza las modernas cafeterías, sino que también explica gran parte del mundo moderno. Su autor, David Ricardo, ya se había convertido en multimillonario (en valores actuales) gracias a su actividad como corredor de bolsa, y más tarde llegaría a ser miembro del Parlamento. Además, Ricardo era un economista entusiasta, que ansiaba comprender qué le había sucedido a la economía británica durante las entonces recientes guerras napoleónicas: el precio del trigo se fue por las nubes y los precios de los arrendamientos de las tierras cultivables hicieron lo mismo. Ricardo quería saber por qué.

La forma más sencilla de entender el análisis que hizo Ricardo es utilizando uno de sus propios ejemplos. Imagina una frontera agreste con pocos colonos y una gran cantidad de tierra fértil lista para el cultivo. Un día, un joven aspirante a agricultor llamado Axel llega al pueblo y ofrece pagar un arrendamiento a cambio del derecho a cultivar un acre de buena tierra. Todos coinciden por lo que respecta a la cantidad de cereal que produciría un acre de tierra, pero no pueden decidir cuánto deberían cobrarle a Axel. Al no haber escasez de tierras improductivas, los terratenientes que compiten entre sí no podrán cobrar arrendamientos muy altos... o, al menos, considerables. Cada uno de estos propietarios preferiría cobrar arrendamientos bajos a no cobrar nada, por lo que cada uno de ellos ofrecerá un precio menor que el de sus rivales hasta que Axel pueda comenzar a cultivar a cambio de un valor muy bajo, apenas suficiente para compensar al terrateniente por haberse tomado la molestia.



La primera lección que aparece aquí es que la persona que posee el recurso deseado —en este caso, el propietario— no siempre tiene tanto poder como creeríamos. Por otro lado, la historia no especifica si Axel es muy pobre o si lleva un fajo de billetes oculto en el falso tacón de su bota, ya que esto no representa ninguna diferencia con respecto al coste del arrendamiento. El poder de negociación proviene de la escasez: los colonos son pocos y las tierras abundan; por lo tanto, los propietarios no tienen poder de negociación.

Esto significa que si la escasez relativa varía de una persona a la otra, el poder de negociación también lo hace. Si, con el correr de los años, muchos inmigrantes siguieran los pasos de Axel, la cantidad de buenas tierras libres disminuiría hasta que ya no quedara ninguna. Mientras existan tierras libres, la competencia entre aquellos terratenientes que aún no hayan atraído arrendatarios mantendrá los valores de arrendamiento muy bajos. Sin embargo, llegará el día en que un aspirante a agricultor, llamémoslo Bob, llegue al pueblo y se encuentre con que ya no queda tierra fértil disponible. La alternativa, que sería cultivar en tierras de monte bajo, de menor calidad pero abundantes, no es atractiva. Entonces, Bob le ofrecerá una buena cantidad de dinero a cualquier terrateniente capaz de desalojar a Axel, o a cualquiera de los otros agricultores que estén trabajando la tierra a cambio de un arrendamiento casi inexistente, y que le permita a él hacerlo en su lugar. Sin embargo, al igual que Bob está dispuesto a pagar para arrendar una buena porción de tierra en lugar de monte bajo, todos los agricultores de la pradera también estarán dispuestos a pagar para no tener que irse. Todo ha cambiado, y con rapidez: de pronto, los propietarios han obtenido verdadero poder de negociación, porque súbitamente los agricultores son relativamente muchos; y las buenas tierras, relativamente escasas.

Esto significa que los terratenientes podrán aumentar el valor de los arrendamientos. ¿Cuánto? Tendrá que ser lo suficiente para que los agricultores ganen la misma cantidad de dinero al trabajar buenas tierras, pagando un arrendamiento, que al cultivar en monte bajo, de menor calidad, sin pagar por ello. Si la diferencia en cuanto a la productividad de los dos tipos de tierra se traduce en cinco costales de cereales anuales, entonces el coste del arrendamiento será el equiva-



Día 1: Introducción al curso - Conceptos económicos

Texto 1: El economista camuflado: Introducción y Capítulo 1.

¿QUIÉN PAGA TU CAFÉ?

lente a cinco costales al año. Si el terrateniente intenta cobrar más, el arrendatario dejará su terreno para cultivar en monte bajo; y si el arrendamiento es menor, los que cultivan las tierras de menor calidad estarán dispuestos a ofrecer más dinero.

Puede parecer extraño que los valores de los arrendamientos varíen con tal rapidez, simplemente porque un solo hombre más llegó a la zona para cultivar. Aparentemente, esta historia no explica cómo funciona realmente el mundo, pero contiene más verdades de las que puedas creer, aunque esté simplificada en extremo. Por supuesto que en el mundo real hay otros elementos que debemos tomar en cuenta: leyes relacionadas con el desalojo, contratos a largo plazo e incluso normas culturales, tales como que echar a una persona para instalar un nuevo inquilino al día siguiente es algo que simplemente «no se hace». En el mundo real, hay más de dos tipos de tierra de labranza, y Bob podría tener otras opciones, además de convertirse en agricultor: podría conseguir un empleo como contable, o conducir un taxi. Todos estos hechos complican lo que sucede en la realidad: hacen que el traspaso del poder de negociación sea más lento, alteran los números absolutos involucrados y ponen freno a los cambios repentinos de los valores de alquiler.

Sin embargo, las complicaciones de la vida cotidiana a menudo esconden entre bambalinas las tendencias más marcadas, a medida que el poder generado por la escasez se traslada de un grupo al otro. La labor del economista consiste en arrojar luz sobre el proceso subyacente. No deberíamos sorprendernos si, repentinamente, el mercado agrario se pone en contra de los agricultores, o si los precios de las viviendas se incrementan drásticamente, o si el mundo se colma de cafeterías en tan sólo unos pocos meses. La simplicidad de esta historia enfatiza una parte de la realidad subyacente, pero este énfasis nos ayuda a revelar algo importante. En ocasiones, la escasez relativa y el poder de negociación cambian de manos realmente rápido, y esto tiene un profundo efecto sobre la vida de las personas. A menudo nos quejamos por los síntomas: el coste mayor de una taza de café, o hasta de una casa, pero no podemos tratar el síntoma con éxito sin antes comprender los patrones de escasez que constituyen su base.



La tierra «marginal» tiene una importancia fundamental

El traspaso del poder de negociación no tiene por qué terminar aquí. Aunque podemos seguir elaborando la historia de los agricultores indefinidamente, los principios básicos van a ser los mismos. Por ejemplo, si siguen llegando nuevos agricultores, en algún momento, además de cultivar las mejores tierras, tendrán que cultivar también todo el monte bajo. Cuando Cornelius, un nuevo colono, llegue al pueblo, sólo quedará disponible la pradera, que es incluso menos productiva que el monte bajo. Aquí, podemos esperar la misma danza de negociaciones: Cornelius ofrecerá dinero a los propietarios para conseguir una porción de monte bajo, los arrendamientos de este tipo de terreno se incrementarán rápidamente, y el diferencial entre éste y las mejores tierras también deberá mantenerse (de otra forma, los agricultores van a querer mudarse), por lo que el valor de los arrendamientos también aumentará en las tierras de mejor calidad.

Por lo tanto, el valor del arrendamiento de los mejores terrenos siempre será igual a la diferencia entre el producto de la cosecha en ellos y cualquier otro que se encuentre disponible, libre del pago de un alquiler, para los nuevos agricultores. Los economistas llaman a estas otras tierras «tierras marginales», debido a que se encuentran en el límite entre ser o no cultivadas. (Pronto verás que los economistas piensan mucho sobre decisiones marginales.) Al comienzo, cuando había mucha más tierra de excelente calidad que colonos, ésta no era solamente la mejor tierra, sino que también era la tierra «marginal», debido a que nuevos agricultores podían utilizarla. Como la mejor tierra era al mismo tiempo tierra marginal, el valor del arrendamiento prácticamente no existía, excepto por una suma irrisoria para compensar al terrateniente por las «molestias». Luego, cuando hubo tantos agricultores que la mejor tierra ya no alcanzaba para todos, el monte bajo se convirtió en tierra marginal, y el valor de los arrendamientos de las mejores tierras aumentó al equivalente a cinco costales al año (que es la diferencia de productividad entre las mejores tierras y las tierras marginales —en este caso, el monte bajo—). Cuando llegó Cornelius, la pradera se convirtió en tierra marginal, las mejores tierras se

¿QUIÉN PAGA TU CAFÉ?

volvieron aún más atractivas en relación con la tierra marginal, y así los propietarios pudieron volver a aumentar los valores de las mejores tierras. Aquí es importante notar que no existe un valor absoluto: todo está en relación con esa tierra marginal.

De las tierras de cultivo a los puestos de café

Una bonita historia, pero aquellos de nosotros que disfrutamos con las películas del Oeste preferiríamos la imagen desértica de *Sin perdón* a la desolación psicológica de *Solo ante el peligro*. Así que David Ricardo y yo no obtendremos un premio al guión cinematográfico, pero seguramente nos perdonarán si logramos que nuestra sencilla fábula nos diga algo útil acerca del mundo moderno.

Podríamos comenzar con las cafeterías. ¿Por qué en Londres, Nueva York, Washington o Tokio el café es caro? Desde el punto de vista del sentido común, el café es caro porque las cafeterías deben pagar alquileres elevados. El modelo propuesto por David Ricardo puede demostrarnos que éste es un enfoque erróneo para analizar este tema, debido a que el «alquiler elevado» no es un hecho arbitrario de la vida: tiene una causa.

La historia de Ricardo nos enseña que hay dos cosas que determinan el coste del alquiler en ubicaciones privilegiadas, como en el ejemplo de las mejores tierras: la diferencia en productividad agrícola entre las mejores tierras y la tierra marginal, y la importancia de la productividad agrícola en sí misma. A un dólar el costal, cinco costales de cereales equivalen a un arrendamiento de cinco dólares. A doscientos mil dólares el costal, cinco costales de cereales equivalen a un arrendamiento de un millón de dólares. Las buenas tierras implican costes de arrendamiento elevados, siempre y cuando el cereal que se produce en ellas también sea valioso.

Ahora, apliquemos la teoría de Ricardo a las cafeterías. Así como las mejores tierras impondrán altos costes de arrendamiento si producen cereales valiosos, las ubicaciones privilegiadas para cafeterías impondrán alquileres elevados sólo si sus clientes están dispuestos a pagar precios altos por el café. Los clientes de la hora punta están tan



EL ECONOMISTA CAMUFLADO

desesperados por ingerir cafeína, y están tan apurados, que prácticamente no les importa el precio. Es su disposición a pagar precios altos por un oportuno café la que determina que el alquiler sea elevado, y no a la inversa.

Las ubicaciones adecuadas para las cafeterías son como las mejores tierras: son la propiedad de mejor calidad para ese propósito, y se agotan rápidamente. Los locales de las esquinas de la zona céntrica de Manhattan son dominio de Starbucks, Cosi y sus competidores. En las cercanías de la estación Dupont Circle del metro, en Washington D. C., Cosi tiene la mejor ubicación en la salida sur, y Starbucks la de la salida norte, sin mencionar que también han marcado territorio frente a las estaciones cercanas del metro en ambas direcciones. En Londres, AMT está en las estaciones del metro Waterloo, King's Cross, Marylebone y Charing Cross; de hecho, cada una de las estaciones del metro de Londres cuenta con algún local de alguna gran cadena de cafeterías. Estos locales podrían ser usados para vender automóviles de segunda mano o comida china, pero nunca se utilizan para ello. Esto no se debe a que una estación de tren no constituya un buen lugar para vender comida china o automóviles usados, sino a que no hay escasez de otras buenas ubicaciones con bajos alquileres en las que se puedan vender fideos o automóviles: zonas en las que los clientes estén menos apurados, más dispuestos a caminar o a realizar un pedido a domicilio. Para las cafeterías u otros establecimientos similares que venden tentempiés o periódicos, un alquiler más bajo no es una compensación suficiente por la pérdida de la avalancha de clientes a los que no les importa el precio.

Modelos portátiles

David Ricardo encontró la manera de escribir un análisis sobre los comercios que ofrecen capuchinos en las estaciones de tren incluso antes que de existieran las cafeterías o las estaciones de tren. Éste es el tipo de cosas que hacen que la gente odie o ame la economía. Aquellos que la odian argumentan que, si queremos entender cómo funciona el negocio de los cafés modernos, no deberíamos leer un análisis



¿QUIÉN PAGA TU CAFÉ?

sis sobre la agricultura publicado en 1817. Pero muchos de nosotros estamos encantados con el hecho de que Ricardo pudiera, hace casi doscientos años, tener el entendimiento que ilumina nuestra comprensión actual. Es fácil notar la diferencia entre la agricultura del siglo XIX y la espuma del café del siglo XXI, aunque no es tan fácil detectar sus similitudes hasta que no nos las muestran. La economía, en parte, consiste en la «modelización», en articular los principios y patrones básicos que operan detrás de temas aparentemente complejos, como el valor de arrendamiento de las granjas o el del alquiler de las cafeterías.

Existen otros modelos aplicables al negocio del café, que resultan útiles para cosas diferentes. Un modelo sobre el diseño y la arquitectura de las cafeterías podría ser útil como ejemplo práctico para los diseñadores de interiores. Un modelo de física podría esbozar las características sobresalientes de la máquina que genera las diez atmósferas de presión necesarias para preparar un café expreso, y al mismo tiempo ser útil para hablar acerca de las bombas de succión o del mecanismo interno de combustión. En la actualidad, disponemos hasta de modelos de impacto ambiental sobre los diferentes métodos de eliminación de los desechos del café. Cada modelo resulta útil para cosas diferentes, pero un «modelo» que intente describir el diseño, la ingeniería, la ecología y los aspectos económicos no sería más sencillo que la realidad misma, por lo que no añadiría nada a nuestro entendimiento de las cosas.

El modelo de Ricardo resulta útil para analizar la relación entre la escasez y el poder de negociación, lo cual va mucho más allá del café o la agricultura y, en definitiva, explica mucho sobre el mundo que nos rodea. Cuando los economistas observan el mundo, ven patrones sociales ocultos, patrones que se vuelven evidentes sólo cuando centramos nuestra atención en los procesos esenciales subyacentes. Este enfoque hace que los críticos digan que la economía no toma en cuenta los casos en su totalidad, el «sistema» en su totalidad. Sin embargo, ¿de qué otra forma podría un análisis del siglo XIX sobre la agricultura revelar la verdad acerca de las cafeterías del siglo XXI, si no es dejando de lado toda clase de diferencias importantes? La verdad es que simplemente no es posible comprender algo complicado sin con-





Día 1: Introducción al curso - Conceptos económicos

Texto 1: El economista camuflado: Introducción y Capítulo 1.

EL ECONOMISTA CAMUFLADO

centrarse en determinados elementos, con el fin de reducir su complejidad. Los economistas eligen centrarse en ciertos aspectos, y la escasez es uno de ellos. Este enfoque implica dejar de lado el funcionamiento de la máquina de café, la combinación de colores de las cafeterías y otros aspectos interesantes e importantes; pero también ganamos cosas gracias a ese enfoque: una de ellas es la comprensión del «sistema», del sistema económico, que es mucho más abarcador de lo que la gente cree.

De todas maneras, es oportuno hacer una salvedad: la simplificación de los modelos económicos hace que los economistas se equivoquen; y Ricardo mismo fue una víctima temprana de esto. Intentó ampliar este modelo extraordinariamente exitoso de agricultores y terratenientes individuales para explicar la distribución de la renta en la economía en su totalidad: cuánto recibían los trabajadores, cuánto los propietarios y cuánto los capitalistas. No funcionó del todo, ya que Ricardo tomó al sector de la agricultura en su conjunto como si se tratara simplemente de una granja enorme con un solo propietario. Un sector agrícola unificado no tiene nada que ganar al mejorar la productividad de la tierra con caminos o irrigación, ya que esas mejoras también reducirían la escasez de buenas tierras. Por otro lado, un terrateniente individual en plena competencia con otros sí hallaría un incentivo en realizar estas mejoras. Enredado en los detalles técnicos, Ricardo no logró darse cuenta de que miles de terratenientes que compiten entre sí tomarían decisiones diferentes a las que tomaría uno solo. Así pues, el modelo propuesto por Ricardo no puede explicar todo, pero estamos a punto de descubrir que va más allá de lo que él mismo pudo haber imaginado. No explica solamente los principios que yacen detrás de las cafeterías y la agricultura: si se aplica correctamente, muestra que la legislación relacionada con el medio ambiente puede afectar drásticamente a la distribución de los ingresos. Explica por qué algunas industrias lógicamente generan altas ganancias, mientras que, en otras, las altas ganancias son un claro símbolo de contubernio. Hasta logra explicar por qué las personas instruidas se oponen a la inmigración de otras personas instruidas, al tiempo que las clases trabajadoras se quejan de la inmigración de otros trabajadores no cualificados.



Las diversas razones de los altos costes de arrendamiento

¿Te molesta que te estafen?

A mí sí. Muchas de las cosas de esta vida son caras. Por supuesto que, en ocasiones, ese coste elevado es un resultado lógico del poder que genera la escasez. Por ejemplo, en Nueva York no hay muchos apartamentos con vistas al Central Park, y lo mismo sucede con el Hyde Park en Londres. Debido a que tantas personas quieren tenerlos, estos apartamentos son caros y muchos se desilusionan. Y no hay nada siniestro en ello. Por otro lado, no resulta tan obvia la razón por la que las palomitas de maíz son tan caras en el cine (no había escasez de palomitas de maíz la última vez que lo comprobé). Entonces, lo primero que quizá querríamos hacer es distinguir entre las diferentes razones por las que las cosas son caras.

A través de los términos que utiliza Ricardo, intentaremos averiguar las diferentes causas de que los alquileres sean altos. Aunque todos estos conocimientos sobre las tierras son muy poco interesantes (a menos que seas agricultor), adquieren una importancia súbita cuando los aplicamos a la cuestión de por qué la renta de tu apartamento parece tan abusiva, o a la de si los bancos nos están estafando. Podemos entonces comenzar con las buenas tierras y luego aplicar lo que aprendamos de manera más amplia.

Sabemos que los costes de arrendamiento de las mejores tierras se determinan por la diferencia de fertilidad que existe entre éstas y las tierras marginales. Entonces, una razón obvia por la que los arrendamientos pueden ser altos sería que las mejores tierras producen cosechas relativamente muy valiosas en contraste con las tierras marginales. Como mencioné algunas páginas atrás, cinco costales de cereales significan, si el costal cuesta un dólar, un arrendamiento de 5 dólares; pero a 200.000 dólares el costal, cinco costales de cereales equivaldrían a un arrendamiento de un millón de dólares. Si el cereal es caro, es lógico que las escasas tierras de buena calidad en que se produce también sean caras.

Pero hay otra forma de hacer que aumenten los valores de arrendamiento de las buenas tierras, que no es tan lógica como la anterior. Supongamos que los terratenientes se reúnen y logran convencer a la



autoridad local de que debe haber aquello que en Inglaterra llaman «cinturón verde»: una amplia extensión de tierras alrededor de la ciudad, en la que se evita el desarrollo inmobiliario mediante severas normas de planificación urbanística. Los terratenientes afirman que sería una pena cubrir tierras agrestes tan bonitas con granjas, por lo que debería ser ilegal cultivar estas tierras.

Los propietarios pueden obtener enormes beneficios gracias a una prohibición como ésta, ya que haría que los costes de arrendamiento de las tierras habilitadas se incrementasen. Recuerda que el valor de arrendamiento de las buenas tierras se establece sobre la base de la diferencia entre la productividad de éstas y la productividad de la tierra marginal. Si prohíbes el cultivo en esa tierra marginal, el coste de arrendamiento de las mejores tierras se disparará. Antes, la alternativa a pagar arrendamiento para cultivar las mejores tierras era cultivar la pradera sin pagar nada a cambio. Ahora, esa alternativa ya no existe. Los agricultores están mucho más interesados en cultivar las mejores tierras, ya que cultivar la pradera es ilegal, por lo que también estarán dispuestos a pagar costes de arrendamiento mucho más altos.

Entonces, hemos encontrado dos razones por las cuales los arrendamientos pueden ser altos: la primera es que merece la pena pagar mucho dinero por buenas tierras, debido a que los cereales que producen son muy valiosos; la segunda es que vale la pena pagar mucho dinero por buenas tierras, ya que no hay otra alternativa disponible.

Aquellos lectores que actualmente alquilen propiedades en Londres seguramente habrán fruncido el entrecejo. Londres está rodeado por el «Cinturón Verde» original, que fue creado en la década de los treinta. ¿Será ésta la razón por la que las propiedades son tan caras en Londres, sea para alquilar o para comprar: no por ser mucho mejor que otras alternativas disponibles, sino porque la alternativa se ha convertido en ilegal?

Es una combinación de ambas: es cierto que Londres es único, y que es un lugar mucho mejor para los apartamentos lujosos y para edificios de oficinas que Siberia, Kansas City o incluso París. En parte, los alquileres son altos por esa razón; pero otra de las razones por



la que las propiedades son caras en Londres es por el Cinturón Verde. Uno de sus efectos es evitar que Londres se extienda hacia sus alrededores (lo que muchas personas consideran una buena idea), y otro efecto es transferir grandes cantidades de dinero de parte de los inquilinos de Londres a los propietarios de Londres: el Cinturón Verde mantiene los costes de los alquileres y los precios de las casas en Londres en valores mucho más altos de lo que deberían ser, exactamente de la misma forma que la prohibición de cultivar en praderas mantendría los alquileres de las buenas tierras y del monte bajo mucho más altos de lo que estarían si la situación fuera diferente.

Éste no es un argumento en contra del Cinturón Verde. Son muchísimos los beneficios de tener a la población de Londres restringida a unos seis millones de personas, en lugar de que sea de dieciséis o veintiséis millones. Pero es importante que, al evaluar los pros y los contras de una legislación como la del Cinturón Verde, comprendamos que sus efectos no son solamente preservar el medio ambiente. Los alquileres de oficinas en el West End de Londres son más altos que los de Manhattan o los de la zona céntrica de Tokio; de hecho, el West End es el lugar más caro del mundo para alquilar oficinas, y también tiene el récord mundial en cuanto a la casa más costosa: 70 millones de libras esterlinas (alrededor de 130 millones de dólares). El Cinturón Verde ha hecho que las propiedades en Londres sean escasas en relación con la cantidad de personas que quieren acceder a ellas y, por supuesto, el poder proviene de la escasez.

Ha llegado el momento de tu primera evaluación de economía. ¿Por qué las mejoras en la calidad y el precio de los servicios de trenes que transportan a las personas a sus trabajos desde los suburbios hasta la estación Penn Station en Nueva York beneficiarían a las personas que alquilan inmuebles en Manhattan? ¿Y por qué los propietarios de Nueva York estarían menos entusiasmados por estas mejoras?

La respuesta es que las mejoras en el transporte público hacen que haya más alternativas a la de alquilar un apartamento en la ciudad. Cuando el viaje diario de dos horas al trabajo se convierte en un viaje de una hora, y las personas pueden conseguir un asiento libre en el tren en lugar de tener que viajar de pie, algunos deciden que prefieren ahorrar dinero y mudarse fuera de Manhattan. De esta manera, apa-



Día 1: Introducción al curso - Conceptos económicos

Texto 1: El economista camuflado: Introducción y Capítulo 1.

EL ECONOMISTA CAMUFLADO

recerían apartamentos disponibles en el mercado inmobiliario, la escasez disminuiría y los precios de los alquileres bajarían. Mejorar los servicios de transporte masivo no afectaría solamente a las personas que deben viajar para ir al trabajo, sino que también lo haría con todas las personas involucradas en el mercado inmobiliario de Nueva York.

¿Nos están estafando?

Uno de los problemas de ser un «economista camuflado» es que comienzas a ver «cinturones verdes» de todo tipo por todas partes. ¿Cómo podemos hacer para notar la diferencia entre aquellas cosas que son caras porque son naturalmente escasas y aquellas que son caras por causas artificiales, como leyes, normas o juego sucio?

El modelo propuesto por Ricardo también puede ser de utilidad en este caso. Necesitamos apreciar el paralelismo oculto entre los recursos naturales, como los campos o las ubicaciones concurridas, y las empresas. Los campos nos permiten transformar algo en una cosa diferente, por ejemplo: abono y semillas en cereales. Las empresas son lo mismo: un fabricante de automóviles convierte acero, electricidad y otros ingredientes en automóviles. Una gasolinera convierte bombas, grandes tanques de combustible y tierras en gasolina que va a parar al tanque de tu automóvil. Un banco transforma ordenadores, sistemas de contabilidad y dinero en efectivo en servicios bancarios. Sin cometer un acto intelectualmente demasiado violento, podríamos reemplazar las palabras «arrendamiento» o «alquiler» por «ganancias», utilizando el modelo de Ricardo. Alquiler es la rentabilidad que reciben los propietarios a cambio de su propiedad; ganancia es la rentabilidad que obtienen los dueños de una compañía por su propiedad.

Utilicemos a un banco como ejemplo. Imagina que un banco es muy bueno en lo que se refiere a los servicios bancarios: tiene una cultura empresarial fantástica, una marca fuerte y ha desarrollado el mejor sistema informático bancario especializado. En ese banco trabajan buenas personas, y otras buenas personas ingresan en él para aprender de ellas. Todo esto, sumado, es lo que el economista John Kay (quien explícitamente invoca el modelo propuesto por Ricardo)



llama una «ventaja competitiva sostenible»: una forma de aventajar a la competencia y generar ganancias año tras año.

Llamemos a este superbanco «Corporación Bancaria Axel». Un segundo banco, «Créditos y Deudas Bob», no es tan competente: la gente confía menos en su marca, y su cultura empresarial es regular. No es malo, pero tampoco es muy bueno. Un tercer banco, «Compañía de Depósitos Cornelius», es totalmente ineficiente: tiene una reputación pésima, los cajeros son groseros con los clientes y el control de gastos es inexistente. El banco de Cornelius es menos eficiente que la organización de Bob, y extremadamente incompetente comparado con la «Corporación Bancaria Axel». Todo esto debería recordarnos los tres tipos de tierras: las buenas tierras, las cuales son muy eficientes en lo que a producir cereales se refiere; el monte bajo, que es menos eficiente; y la pradera, que lo es incluso menos.

El banco de Axel, el banco de Bob y el banco de Cornelius compiten en la venta de servicios bancarios al convencer a las personas de que abran cuentas bancarias o de que tomen préstamos. El banco de Axel es tan efectivo que puede brindar sus servicios bancarios con un coste menor, o brindar servicios de mejor calidad al mismo coste. Al final de cada año, el banco de Axel obtendrá grandes ganancias; el banco de Bob, que atiende a sus clientes con menos facilidad, obtendrá ganancias un poco menores; y el banco de Cornelius tan sólo cubrirá sus gastos. Si el mercado bancario fuera más estricto, el banco de Cornelius cerraría. Por el contrario, si el mercado bancario comenzase a ser más atractivo, el banco de Cornelius empezaría a tener ganancias, y un nuevo banco, incluso menos eficiente que el de Cornelius, se agregaría al negocio. El nuevo banco sería el banco marginal, y sólo cubriría sus gastos.

Sin repetir cada uno de los pasos del análisis, podemos recordar que el valor de arrendamiento de las mejores tierras se basaba en la comparación de la productividad de estas tierras con la de las praderas marginales. De la misma manera, las ganancias de Axel se establecen mediante su comparación con el banco de Cornelius, el banco marginal, el cual, como sabemos, debería esperar obtener pocas ganancias o ninguna. Entonces, los beneficios de las empresas, al igual que los alquileres, se determinan sobre la base de las alternativas dis-



ponibles. Una empresa con fuertes competidores será menos rentable que una empresa con rivales incompetentes.

Probablemente estés pensando que esta analogía tiene un fallo: la superficie de buenas tierras es limitada, pero las empresas pueden crecer. Pero eso es verdadero sólo de manera parcial: las empresas no pueden crecer de la noche a la mañana sin que esto afecte a su reputación y a las demás características que las convirtieron en triunfadoras. Por otro lado, aunque la superficie no puede cambiar, las distinciones entre los diversos tipos de tierra variarán con los años, a medida que se desarrollen nuevas tecnologías de riego, control de plagas y fertilización.

El modelo de Ricardo, que ignora los cambios que puedan suceder con el correr del tiempo, puede explicar las tendencias de los precios agrícolas a lo largo de algunas décadas, no de siglos, y al mismo tiempo explicar la rentabilidad empresarial a lo largo de algunos años, y no de décadas. Como sucede con muchos modelos económicos, el análisis funcionará bien dentro de una escala determinada de tiempo: en este caso, en el corto y medio plazo. Para analizar otros plazos temporales, se necesitan modelos diferentes.

Todo esto está muy bien... pero ¿qué tiene que ver con el enriquecimiento ilícito de las empresas?

Los periódicos señalan a menudo que las altas ganancias de las empresas son un signo de que se están aprovechando de los consumidores. ¿Están en lo cierto? Sólo algunas veces. El análisis de Ricardo sugiere que hay dos razones por las que las ganancias promedio de una industria, como la bancaria, pueden ser elevadas. Si los clientes realmente valoran un servicio y una reputación excelentes, tanto Axel como Bob van a ganar mucho dinero (el banco de Cornelius es el banco marginal y puede esperar muy pocas ganancias). Los periodistas podrán entonces quejarse de sus ganancias excesivas. Si a los clientes no les importa tanto el buen servicio, Axel y Bob van a tener una rentabilidad moderadamente mayor que la de Cornelius (que sigue siendo el banco marginal, por lo que continúa teniendo ganancias pequeñas) y las ganancias promedio serán bajas. Los reporteros, entonces, guardarán silencio. Pero la motivación y las estrategias que utiliza la indus-

¿QUIÉN PAGA TU CAFÉ?

tría no han cambiado: lo único que cambió fue que los clientes premiaron a quien les brindó un servicio excelente. Nadie está estafando a nadie; en cambio, están premiando a Axel y a Bob porque ellos ofrecen algo que es, al mismo tiempo, escaso y muy valorado.

Sin embargo, las grandes ganancias no siempre se obtienen tan limpiamente: a veces la indignación de los periódicos es justificada. Existe una segunda explicación para las grandes ganancias de las empresas. ¿Qué sucedería si una especie de «cinturón verde» bancario excluyera completamente del mercado al banco de Cornelius? En el mundo real, hay muchísimas razones por las que posibles nuevas compañías no pueden ingresar en el mercado para competir. Algunas veces, los consumidores no pueden culpar a nadie más que a sí mismos: las nuevas empresas deben luchar por acceder al mercado debido a que los clientes sólo son capaces de tratar con las empresas ya establecidas. John Kay nos muestra que ciertos productos «vergonzosos», como los condones o los tampones, generan enormes ganancias porque a los nuevos participantes les resulta difícil promocionar sus productos. Más frecuentemente, las propias empresas presionan a los Gobiernos y les piden que las protejan de la competencia. Así, muchos Gobiernos de todo el mundo otorgan licencias de monopolio, o imponen muchas restricciones para el acceso a industrias «sensibles», como la bancaria, la agrícola o la de las telecomunicaciones. Cualquiera que sea la razón, el efecto siempre es el mismo: las compañías ya establecidas, libres de competencia, disfrutan de grandes ganancias. De hecho, y debido a la similitud entre los alquileres que se pueden cobrar por tierras de las cuales hay pocos sustitutos, y las ganancias obtenidas por una empresa que tiene pocos competidores, los economistas a menudo llaman a estas ganancias «rentas monopolísticas». Puede ser un término confuso, pero puedes echarle la culpa al modelo de David Ricardo y a la falta de imaginación que los economistas han demostrado desde entonces.

Si yo quisiera saber si los supermercados, bancos o laboratorios me están estafando, podría averiguar cuán rentables son esas industrias. Si están obteniendo ganancias enormes, entonces, inicialmente, desconfiaré; pero si da la impresión de que resulta relativamente fácil crear una nueva compañía y competir con ellas, entonces me volveré menos suspicaz. Esto significaría que sus altas ganancias son provoca-



das por una escasez natural: no hay tantas organizaciones bancarias realmente buenas en el mundo, y las buenas organizaciones bancarias son mucho más eficientes que las malas.

«Alquiler» de recursos

Los propietarios y los ejecutivos no son las únicas personas que quieren evitar la competencia y que desean gozar de rentas monopolísticas. Los sindicatos, los grupos de presión, las personas que estudian para convertirse en profesionales y hasta los Gobiernos nacionales también quieren lo mismo. Todos los días, las personas que nos rodean tratan de evitar la competencia o de quedarse con los beneficios de aquellos que han tenido éxito. Los economistas llaman «creación de rentas» y «captación de rentas» a este tipo de comportamiento.

Esto no es sencillo de hacer. Resulta que el mundo es un lugar competitivo por naturaleza, y no es asunto sencillo esquivar a la competencia. Por suerte, porque aunque la competencia es incómoda si estás del lado equivocado, es agradable cuando estás del lado correcto, como consumidor. Todos nos beneficiamos al interactuar con aquellos que compiten entre sí para ofrecernos empleos, periódicos o vacaciones al sol, del mismo modo que nuestros míticos terratenientes se beneficiaban de la competencia entre Bob y Axel.

Una forma de evitar la competencia es mediante el control de un recurso natural, tal como la tierra de labranza. En el mundo hay una cantidad limitada de buena tierra de labranza, y sólo las revoluciones en las técnicas agrícolas pueden modificar eso. Pero la tierra de labranza no es el único recurso natural finito del mundo; otro ejemplo lo constituye el petróleo. En algunas partes del planeta, el petróleo puede producirse con bajos costes: principalmente, en Arabia Saudí, Kuwait, Irak y otros Estados del Golfo. En otras partes del mundo es más caro producir petróleo, como en Alaska, Nigeria, Siberia y Alberta. Y hay muchos lugares del mundo en los que hay petróleo, pero es tan caro extraerlo que nadie está siquiera pensando en hacerlo. En este momento, por tanto, son los lugares como Alberta los que producen petróleo marginal.



Día 1: Introducción al curso - Conceptos económicos

Texto 1: El economista camuflado: Introducción y Capítulo 1.

¿QUIÉN PAGA TU CAFÉ?

La historia de la industria del petróleo representa un caso práctico al que se puede aplicar la teoría de Ricardo sobre los alquileres. Hasta 1973, el suministro mundial de petróleo se producía en «campos de petróleo», situados mayoritariamente en el Oriente Medio. A pesar del increíble valor del petróleo para las economías industrializadas, su precio era muy bajo, menos de 10 dólares actuales por barril, debido a que había muchísimo disponible y su coste era muy bajo. La Organización de Países Exportadores de Petróleo, OPEP, propietaria de la mayoría de los yacimientos petrolíferos, decidió dejar algunos de sus propios campos fuera de servicio al ordenar a cada uno de sus países miembros que redujera su producción de petróleo. Los precios del petróleo se dispararon hasta llegar a 40 dólares por barril, y luego a 80 dólares, en valor actual. Se mantuvieron altos durante años, porque, a corto plazo, existían pocas fuentes alternativas de petróleo. (En el mundo propuesto por Ricardo, el equivalente a esta situación hubiera sido interrumpir abruptamente el cultivo de las mejores tierras y esperar un tiempo hasta que la pradera pudiera ser limpiada y arada, lo que causaría una escasez temporal de cereales y, a su vez, un aumento de los alquileres.)

A 80 dólares el barril, muchas alternativas parecían económicas y se fueron adoptando con el correr del tiempo: utilizar carbón en lugar de petróleo en la producción de electricidad, fabricar automóviles con menor consumo de gasolina, y buscar petróleo en lugares como Alberta y Alaska. Así, el «monte bajo de energía» y la «pradera de energía» comenzaron a explotarse cada vez más. Para mantener los precios elevados, la OPEP se vio obligada a aceptar una participación cada vez más pequeña en el mercado mundial de petróleo. Finalmente, Arabia Saudí «rompió filas» en 1985 e incrementó su producción. En 1986, los precios se desplomaron y, hasta hace unos pocos años, el precio del petróleo se correspondía, aproximadamente, con el coste de producción de campos marginales en lugares como Alberta, es decir, entre 15 o 20 dólares por barril. En los últimos años, hemos sufrido tropiezos causados por la combinación de un incremento inesperado de la demanda en China con interrupciones en la producción de Arabia Saudí, Irak, Nigeria y Venezuela, lo que causó aumentos en los precios del petróleo que llevaron el barril a más de 50 dólares. Sin embargo, incluso a los precios más bajos que se registraron durante la década-



da del noventa, el petróleo producido en los campos más baratos de Arabia Saudí y Kuwait, a un coste de unos pocos dólares por barril, fue prácticamente ganancia pura.

¿Cuándo el crimen tiene castigo?

Gran parte de la economía mundial no está íntimamente relacionada con recursos naturales limitados; esto significa que las personas deben encontrar otras maneras de evitar la competencia.

Un método muy frecuente para ello es el de la violencia, que es especialmente generalizado en el comercio de drogas y otras clases de crimen organizado. Los traficantes de drogas prefieren no tener competidores que hagan descender el precio de las mismas. Posiblemente, al matar o golpear a la suficiente cantidad de personas, una banda de criminales podría disuadir a sus bandas rivales de entrar en el mercado, lo que le permitiría gozar de ganancias enormes. Esto es ilegal, por supuesto, pero también lo es comercializar drogas: si de todas maneras te arriesgas a ir a prisión, no tiene mucho sentido hacer las cosas a medias. Si los narcotraficantes quieren gozar del poder que brinda la escasez, deben hacer algo para que la competencia sea escasa. Por otro lado, es muy difícil que sus clientes denuncien a la policía que los están estafando.

Desgraciadamente para la banda media de narcotraficantes, ni siquiera la violencia es suficiente para obtener ganancias. La dificultad con la que se encuentran es que tanto las armas como los jóvenes agresivos se encuentran por doquier. Cualquier banda que gane mucho dinero tienta a otras bandas a que quieran entrar en su territorio por la fuerza, y habrá muchos candidatos. El economista Steven Levitt y el sociólogo Sudhir Venkatesh lograron hacerse con la contabilidad de una banda callejera estadounidense. Resulta que los «soldados rasos» a veces sólo ganan tan poco como 1,70 dólares a la hora. Las posibilidades de ascender son buenas, si consideramos la rápida rotación de los miembros dentro de la banda (muy a menudo, unos abandonan; a otros los matan); sin embargo, aun teniendo en cuenta estas posibilidades, el salario promedio es menor de 10 dóla-



Día 1: Introducción al curso - Conceptos económicos

Texto 1: El economista camuflado: Introducción y Capítulo 1.

¿QUIÉN PAGA TU CAFÉ?

res por hora. Esto no es mucho si consideramos que, en un período de cuatro años, un miembro típico de una banda criminal tiene la posibilidad de recibir dos disparos, de ser arrestado seis veces y una posibilidad entre cuatro de que lo maten.

Algunas iniciativas criminales tienen mayor éxito. Con frecuencia, los grupos de la mafia se involucran en negocios legítimos, tales como una lavandería industrial, lo que puede proporcionarles grandes beneficios, siempre y cuando disuadan de entrar en ellos a la competencia. Una forma de hacerlo es mediante amenazas a sus rivales. Esto es bastante sencillo, ya que los camiones de transporte y las propias lavanderías son mucho más fáciles de encontrar y dañar que una bolsa de cocaína. Es más fácil aún amenazar a los clientes. Los seguidores de la serie televisiva *Los Soprano* saben que la mafia suministra servicios de lavandería, a precios excesivos, a los restaurantes, como una manera de sacarles dinero a la fuerza. Las razones son lo suficientemente claras: los restaurantes son particularmente vulnerables a la extorsión debido a que no requiere mucho trabajo espantar a sus clientes, al tiempo que cobrar el dinero de la extorsión mediante la provisión de un servicio caro hace que lo pagado por «protección» resulte, finalmente, «desgravable». Generalmente, los negocios rentables atraen a la competencia, pero en casos como éste la competencia considera que debe de haber formas más seguras de ganarse el pan.

Esto sugiere que no es la violencia como tal, sino la efectividad de una organización, la que crea las barreras que nos separan del ingreso en un mercado y del acceso a ganancias sostenibles. El banco de Axel la tenía y el de Cornelius no; a la típica banda callejera le falta; y, aparentemente, la mafia la tiene de sobra.

«Conspiraciones contra los legos»

Afortunadamente, en los distinguidos rincones del mundo desarrollado, en general nos encontramos a salvo de las personas que utilizan la violencia para mantener lejos a sus competidores. Pero esto no significa que las personas no hayan encontrado otras formas de mantener a raya a sus competidores.



Los sindicatos son un ejemplo claro. El objetivo de un sindicato es evitar que los trabajadores compitan entre sí por obtener empleos, lo que haría que los salarios y las condiciones laborales empeoraran. Si hay mucha demanda de electricistas y pocas personas que puedan realizar este trabajo, los electricistas tendrían el poder que proviene de la escasez y deberían poder tener salarios y condiciones laborales excelentes, con o sin sindicato de por medio. Si cada vez son más los electricistas disponibles en el mercado, este poder se vería minado. Los nuevos electricistas desempeñarían el rol del agricultor Bob. El sindicato está diseñado, en parte, para negociar de manera colectiva, y en parte para restringir el ingreso a la profesión.

En el siglo XIX, a medida que se difundía la mecanización masiva, los incentivos para formar sindicatos se volvían considerables. Los trabajadores constituían una mercancía abundante: todos reunidos en concentraciones urbanas, fácilmente sustituibles unos por otros. Sin sindicatos, los salarios podrían mantenerse a niveles muy bajos; con ellos, podría eliminarse la competencia y los salarios aumentarían (para aquellos afortunados que formaran parte del sindicato). En los Estados Unidos, las leyes mantuvieron a los sindicatos a raya: las legislaciones antimonopolio, destinadas a evitar la connivencia entre grandes empresas, también estaban dirigidas a los sindicatos. Pero a medida que el clima político fue cambiando, estas leyes fueron declaradas inaplicables y los sindicatos aumentaron su poder.

Si los sindicatos fueran especialmente exitosos, entonces deberíamos esperar que las industrias sindicadas gozaran de salarios enormes; en algunos momentos y lugares —como en la industria del automóvil estadounidense de los años sesenta y setenta— esto ha sido así. Pero los sindicatos se enfrentan con diversos obstáculos en su camino hacia esta clase de éxito. Cuando se considera que los sindicatos realizan demandas poco razonables, que hacen que los precios alcancen niveles inaceptables para gran parte del público, éste a su vez presiona a los políticos para que regulen a los sindicatos. A veces la escasez de la que gozan los sindicatos se ve desafiada por la competencia internacional, como en el caso de los trabajadores de las fábricas de automóviles estadounidenses, quienes gozaban de excelentes salarios y seguridad en el empleo hasta que la industria automotriz japonesa comenzó

a utilizar métodos más eficientes y a presionar a los fabricantes estadounidenses.

En el caso de las industrias en retracción, como los astilleros británicos o la industria automotriz en los Estados Unidos, los empleos disponibles desaparecen a tal velocidad que los sindicatos tienen grandes problemas para mantener el valor de la escasez; el sindicato nunca puede amenazar con cortar el suministro de trabajadores con la suficiente velocidad como para mantener el mismo ritmo de una demanda en disminución.

En otras industrias no es la caída en la demanda sino los empleadores poderosos los que reducen el poder de los sindicatos. En los Estados Unidos, Wal-Mart (la cadena de hipermercados más grande del mundo) tiene un tremendo poder de negociación: sólo había dos Wal-Mart sindicados en América del Norte en la primavera de 2004, cuando la compañía anunció que cerraría uno de ellos, una sucursal en Quebec, debido a que el sindicato estaba dañando su modelo de negocio. En el Reino Unido los salarios de los maestros son bajos, a pesar del hecho de que hay escasez de maestros cualificados. Esto se debe a que el Gobierno, como único empleador, tiene un poder de negociación descomunal. Comúnmente, cuando hay escasez de trabajadores, la competencia entre los empleadores debería hacer subir los salarios. Sólo un empleador monopolístico podría, posiblemente, mantener una situación en la que exista un importante déficit de maestros y, sin embargo, los salarios no aumenten en respuesta a ello. Los maestros tienen cierto poder proveniente de la escasez, pero, en este caso, el poder del Gobierno es mayor.

Otros profesionales como los médicos, actuarios, contables y abogados encuentran la manera de mantener sus salarios elevados a través de métodos que no son sindicales: crean «cinturones verdes» virtuales que les dificultan la práctica profesional a sus potenciales competidores. Algunos típicos cinturones verdes virtuales son los períodos de evaluación muy largos u organismos profesionales que sólo aprueban a una determinada cantidad de candidatos por año. Muchas de las organizaciones cuyo propósito es protegernos de profesionales «no cualificados» en realidad sirven para mantener altos los honorarios de los profesionales «cualificados» que ellos mismos nos recomiendan. De



hecho, muchos de nosotros nos contentamos con solicitar, de manera informal, consejo legal a profesionales experimentados que carecen de titulación oficial —así como también consejo médico a estudiantes de medicina, médicos extranjeros o terapeutas alternativos—. Pero las asociaciones profesionales legal y médica hacen todo lo posible para limitar la disponibilidad de profesionales completamente cualificados y proscribir a sus sustitutos de menor coste: si no puedes costear el arrendamiento de las mejores tierras, no tendrás acceso al monte bajo o a la pradera porque están prohibidos. No resulta asombroso que George Bernard Shaw dijera que «todas las profesiones son conspiraciones contra los legos».

Y ahora... una polémica

La inmigración siempre ha sido un asunto delicado para los Estados Unidos y, aunque la seguridad nacional se ha convertido recientemente en una preocupación, el debate continúa girando en torno a una vieja pregunta: ¿nos roban los inmigrantes nuestros empleos? Tal vez roben el tuyo, pero definitivamente no han robado el mío.

Los trabajadores instruidos, cuyos empleos requieren de maestría y capacitación, junto con los hombres de negocios que necesitan de mano de obra barata, tienden a recibir bien a la inmigración, como parte de un proceso de enriquecimiento que aporta a la vida económica y cultural de cada nación, mientras que los trabajadores poco instruidos tienden a rechazar los nuevos movimientos migratorios de trabajadores no cualificados con el argumento de que «nos roban nuestros empleos». Tal vez, esta descripción sea demasiado caricaturesca, pero tiene sentido desde el punto de vista del interés personal.

Siendo yo uno de estos trabajadores cualificados, no me gusta la resistencia que se opone a los inmigrantes, y me gustaría ver un incremento en la inmigración. Pero bueno, es lógico, ¿no? Al necesitar mano de obra tanto cualificada como no cualificada para hacer determinados trabajos útiles, me beneficiará que lleguen al país más trabajadores no cualificados, aunque esto tendrá el efecto contrario sobre los trabajadores no cualificados que ya están aquí.



¿QUIÉN PAGA TU CAFÉ?

Imagina que tanto yo como mis conciudadanos instruidos somos terratenientes, pero en lugar de «buenas tierras», estamos hablando de «títulos». Mis habilidades y mis cualificaciones son un recurso, de la misma manera en que la buena tierra lo es. Pero ¿son mis habilidades un recurso realmente escaso? Imagina que voy a trabajar para el equipo de dirección de Wal-Mart. Cuando mis habilidades (no seamos muy específicos acerca de cuáles deberían ser) se combinan con el duro trabajo de los dependientes de las tiendas y los que colocan los productos en las estanterías, nos convertimos en un equipo productivo. Quien disfrute de los beneficios será quien posea las capacidades que escaseen en ese momento. Si en el país hay escasez de personas no cualificadas que coloquen productos en los anaqueles, sus salarios deberán aumentar para atraer personas a este tipo de tarea. Pero si lo que falta en el país son gerentes cualificados, y está lleno de personas no cualificadas que apilen productos, a mí me pagarán bien por mi valor de escasez, al igual que a los terratenientes se les pagaba bien por las tierras escasas una vez que ya se habían presentado suficientes agricultores.

Algunos dicen que la resistencia de la clase trabajadora a la inmigración se debe al racismo. Una teoría alternativa, y más convincente, sugiere que todos actuamos basados en nuestro interés personal. Los nuevos trabajadores resultan favorables para aquellas personas cuyos recursos se tornan relativamente escasos, ya sean esos recursos tierras o títulos universitarios; pero es entendible que los trabajadores ya establecidos se resistan al ingreso de nuevos trabajadores. De hecho, las personas que resultan más afectadas por las nuevas inmigraciones son los grupos previos de inmigrantes, cuyos salarios se tornan bajísimos.

Los hechos permiten la aplicación de la teoría de Ricardo a la inmigración. Los inmigrantes cualificados hacen que los salarios de los nativos cualificados descendan, y los inmigrantes no cualificados hacen que a los salarios de los nativos no cualificados les suceda lo mismo. En el Reino Unido, los salarios de los enfermeros del Servicio Nacional de Salud se han mantenido bajos debido a la afluencia de treinta mil enfermeros extranjeros. Allí, los inmigrantes tienen un cincuenta por ciento más de posibilidades que los nativos de obtener un título universitario. En contraste, en los Estados Unidos, que recibe una cantidad mucho mayor de inmigrantes no cualificados que el Reino

EL ECONOMISTA CAMUFLADO

Unido, son los salarios de los trabajadores no cualificados los que se han mantenido bajos: los ingresos de este grupo no han mejorado en treinta años.

¿Qué deberían hacer los economistas?

A lo largo de este capítulo hemos estado pensando como economistas. Pero ¿qué significa eso? Hemos utilizado un importante modelo económico para profundizar nuestra comprensión sobre una variedad de situaciones. El capítulo ha ido desde un análisis aparentemente objetivo sobre quién gana dinero en el negocio del capuchino, hasta el peligroso terreno político de la planificación de restricciones y de la inmigración.

Algunos economistas podrían decir que no hay diferencia entre su análisis del coste de alquiler de las cafeterías y su análisis sobre la inmigración. En buena medida esto es cierto. En muchos aspectos, la economía es como la ingeniería: te dirá cómo funcionan las cosas y qué podría llegar a suceder al cambiarlas. Los economistas pueden demostrar que permitir la entrada de muchos inmigrantes cualificados ayudará a controlar la brecha entre los salarios del personal cualificado y no cualificado, al tiempo que permitir el ingreso de inmigrantes no cualificados tendría el efecto contrario. Lo que las sociedades y sus líderes hagan con la información es otra cosa.

Sin embargo, que la economía en sí misma sea una herramienta para realizar análisis objetivos no significa que los economistas siempre sean objetivos. Los economistas estudian sobre el poder, la pobreza, el crecimiento y el desarrollo. Es difícil enarbolar los modelos que yacen bajo estos asuntos y permanecer impasible ante el mundo real que se esconde detrás de ellos.

Por lo tanto, a veces los economistas dan un paso más allá de su rol de ingenieros de las políticas económicas y se convierten en combatientes activos. David Ricardo, por ejemplo, fue un pionero en la defensa del libre comercio. Su amigo James Mill lo alentó a que se presentase como candidato al Parlamento: obtuvo un escaño en 1819, cuando abogó por la revocación de las Leyes del Cereal (Corn Laws),



¿QUIÉN PAGA TU CAFÉ?

que imponían una restricción severa a la importación de cereales. Las teorías de Ricardo habían demostrado claramente que las Leyes del Cereal estaban reportando enormes sumas de dinero a los terratenientes, a expensas de todos los demás pobladores del país. Ricardo no podía quedarse simplemente observando los efectos de estas leyes: quería abolirlas.

Hoy en día, los economistas llegan a conclusiones similares sobre leyes proteccionistas, las cuales, como veremos en el capítulo nueve, protegen a grupos de presión privilegiados a costa de todos los demás, ya sea que estemos en el mundo desarrollado o en países en vías de desarrollo. Miles de millones de personas podrían verse beneficiadas con mejores políticas económicas, y millones de personas mueren a causa de malas políticas económicas. En ocasiones, la lógica de la economía es tan convincente que resulta imposible para los economistas no tomar una postura al respecto.



REVISED AND EXPANDED EDITION

FREAKONOMICS

**A ROGUE ECONOMIST EXPLORES
THE HIDDEN SIDE OF EVERYTHING**

"Prepare to be dazzled."

—Malcolm Gladwell, author of *The Tipping Point* and *Blink*



**STEVEN D. LEVITT AND
STEPHEN J. DUBNER**





FREAKONOMICS

A Rogue Economist

Explores the Hidden

Side of Everything

Revised and Expanded Edition

Steven D. Levitt
and
Stephen J. Dubner



INTRODUCTION: The Hidden Side of Everything

Anyone living in the United States in the early 1990s and paying even a whisper of attention to the nightly news or a daily paper could be forgiven for having been scared out of his skin.

The culprit was crime. It had been rising relentlessly—a graph plotting the crime rate in any American city over recent decades looked like a ski slope in profile—and it seemed now to herald the end of the world as we knew it. Death by gunfire, intentional and otherwise, had become commonplace. So too had carjacking and crack dealing, robbery and rape. Violent crime was a gruesome, constant companion. And things were about to get even worse. Much worse. All the experts were saying so.

The cause was the so-called superpredator. For a time, he was everywhere. Glowering from the cover of newsweeklies. Swaggering his way through foot-thick government reports. He was a scrawny, big-city teenager with a cheap gun in his hand and nothing in his heart but ruthlessness. There were thousands out there just like him,



FREAKONOMICS

we were told, a generation of killers about to hurl the country into deepest chaos.

In 1995 the criminologist James Alan Fox wrote a report for the U.S. attorney general that grimly detailed the coming spike in murders by teenagers. Fox proposed optimistic and pessimistic scenarios. In the optimistic scenario, he believed, the rate of teen homicides would rise another 15 percent over the next decade; in the pessimistic scenario, it would more than double. “The next crime wave will get so bad,” he said, “that it will make 1995 look like the good old days.”

Other criminologists, political scientists, and similarly learned forecasters laid out the same horrible future, as did President Clinton. “We know we’ve got about six years to turn this juvenile crime thing around,” Clinton said, “or our country is going to be living with chaos. And my successors will not be giving speeches about the wonderful opportunities of the global economy; they’ll be trying to keep body and soul together for people on the streets of these cities.” The smart money was plainly on the criminals.

And then, instead of going up and up and up, crime began to fall. And fall and fall and fall some more. The crime drop was startling in several respects. It was ubiquitous, with every category of crime falling in every part of the country. It was persistent, with incremental decreases year after year. And it was entirely unanticipated—especially by the very experts who had been predicting the opposite.

The magnitude of the reversal was astounding. The teenage murder rate, instead of rising 100 percent or even 15 percent as James Alan Fox had warned, fell more than 50 percent within five years. By 2000 the overall murder rate in the United States had dropped to its lowest level in thirty-five years. So had the rate of just about every other sort of crime, from assault to car theft.

Even though the experts had failed to anticipate the crime drop—which was in fact well under way even as they made their horrifying



Introduction: The Hidden Side of Everything

predictions—they now hurried to explain it. Most of their theories sounded perfectly logical. It was the roaring 1990s economy, they said, that helped turn back crime. It was the proliferation of gun control laws, they said. It was the sort of innovative policing strategies put into place in New York City, where murders would fall from 2,262 in 1990 to 540 in 2005.

These theories were not only logical; they were also *encouraging*, for they attributed the crime drop to specific and recent human initiatives. If it was gun control and clever police strategies and better-paying jobs that quelled crime—well then, the power to stop criminals had been within our reach all along. As it would be the next time, God forbid, that crime got so bad.

These theories made their way, seemingly without friction, from the experts' mouths to journalists' ears to the public's mind. In short course, they became conventional wisdom.

There was only one problem: they weren't true.

There was another factor, meanwhile, that *had* greatly contributed to the massive crime drop of the 1990s. It had taken shape more than twenty years earlier and concerned a young woman in Dallas named Norma McCorvey.

Like the proverbial butterfly that flaps its wings on one continent and eventually causes a hurricane on another, Norma McCorvey dramatically altered the course of events without intending to. All she had wanted was an abortion. She was a poor, uneducated, unskilled, alcoholic, drug-using twenty-one-year-old woman who had already given up two children for adoption and now, in 1970, found herself pregnant again. But in Texas, as in all but a few states at that time, abortion was illegal. McCorvey's cause came to be adopted by people far more powerful than she. They made her the lead plaintiff in a class-action lawsuit seeking to legalize abortion. The defendant was Henry Wade, the Dallas County district attorney. The case ultimately



FREAKONOMICS

made it to the U.S. Supreme Court, by which time McCorvey's name had been disguised as Jane Roe. On January 22, 1973, the court ruled in favor of Ms. Roe, allowing legalized abortion throughout the United States. By this time, of course, it was far too late for Ms. McCorvey/Roe to have her abortion. She had given birth and put the child up for adoption. (Years later she would renounce her allegiance to legalized abortion and become a pro-life activist.)

So how did *Roe v. Wade* help trigger, a generation later, the greatest crime drop in recorded history?

As far as crime is concerned, it turns out that not all children are born equal. Not even close. Decades of studies have shown that a child born into an adverse family environment is far more likely than other children to become a criminal. And the millions of women most likely to have an abortion in the wake of *Roe v. Wade*—poor, unmarried, and teenage mothers for whom illegal abortions had been too expensive or too hard to get—were often models of adversity. They were the very women whose children, if born, would have been much more likely than average to become criminals. But because of *Roe v. Wade*, these children *weren't* being born. This powerful cause would have a drastic, distant effect: years later, just as these unborn children would have entered their criminal primes, the rate of crime began to plummet.

It wasn't gun control or a strong economy or new police strategies that finally blunted the American crime wave. It was, among other factors, the reality that the pool of potential criminals had dramatically shrunk.

Now, as the crime-drop experts (the former crime doomsayers) spun their theories to the media, how many times did they cite legalized abortion as a cause?

Zero.



Introduction: The Hidden Side of Everything

It is the quintessential blend of commerce and camaraderie: you hire a real-estate agent to sell your home.

She sizes up its charms, snaps some pictures, sets the price, writes a seductive ad, shows the house aggressively, negotiates the offers, and sees the deal through to its end. Sure, it's a lot of work, but she's getting a nice cut. On the sale of a \$300,000 house, a typical 6 percent agent fee yields \$18,000. Eighteen thousand dollars, you say to yourself: that's a lot of money. But you also tell yourself that you never could have sold the house for \$300,000 on your own. The agent knew how to—what's that phrase she used?—"maximize the house's value." She got you top dollar, right?

Right?

A real-estate agent is a different breed of expert than a criminologist, but she is every bit the expert. That is, she knows her field far better than the layman on whose behalf she is acting. She is better informed about the house's value, the state of the housing market, even the buyer's frame of mind. You depend on her for this information. That, in fact, is why you hired an expert.

As the world has grown more specialized, countless such experts have made themselves similarly indispensable. Doctors, lawyers, contractors, stockbrokers, auto mechanics, mortgage brokers, financial planners: they all enjoy a gigantic informational advantage. And they use that advantage to help you, the person who hired them, get exactly what you want for the best price.

Right?

It would be lovely to think so. But experts are human, and humans respond to incentives. How any given expert treats you, therefore, will depend on how that expert's incentives are set up. Sometimes his incentives may work in your favor. For instance: a study of California auto mechanics found they often passed up a small repair bill by letting failing cars pass emissions inspections—the reason being that



FREAKONOMICS

lenient mechanics are rewarded with repeat business. But in a different case, an expert's incentives may work against you. In a medical study, it turned out that obstetricians in areas with declining birth rates are much more likely to perform cesarean-section deliveries than obstetricians in growing areas—suggesting that, when business is tough, doctors try to ring up more expensive procedures.

It is one thing to muse about experts' abusing their position and another to prove it. The best way to do so would be to measure how an expert treats you versus how he performs the same service for himself. Unfortunately a surgeon doesn't operate on himself. Nor is his medical file a matter of public record; neither is an auto mechanic's repair log for his own car.

Real-estate sales, however, *are* a matter of public record. And real-estate agents often do sell their own homes. A recent set of data covering the sale of nearly 100,000 houses in suburban Chicago shows that more than 3,000 of those houses were owned by the agents themselves.

Before plunging into the data, it helps to ask a question: what is the real-estate agent's incentive when she is selling her own home? Simple: to make the best deal possible. Presumably this is also your incentive when you are selling your home. And so your incentive and the real-estate agent's incentive would seem to be nicely aligned. Her commission, after all, is based on the sale price.

But as incentives go, commissions are tricky. First of all, a 6 percent real-estate commission is typically split between the seller's agent and the buyer's. Each agent then kicks back roughly half of her take to the agency. Which means that only 1.5 percent of the purchase price goes directly into your agent's pocket.

So on the sale of your \$300,000 house, her personal take of the \$18,000 commission is \$4,500. Still not bad, you say. But what if the house was actually worth more than \$300,000? What if, with a little



more effort and patience and a few more newspaper ads, she could have sold it for \$310,000? After the commission, that puts an additional \$9,400 in your pocket. But the agent's additional share—her personal 1.5 percent of the extra \$10,000—is a mere \$150. If you earn \$9,400 while she earns only \$150, maybe your incentives aren't aligned after all. (Especially when she's the one paying for the ads and doing all the work.) Is the agent willing to put out all that extra time, money, and energy for just \$150?

There's one way to find out: measure the difference between the sales data for houses that belong to real-estate agents themselves and the houses they sold on behalf of clients. Using the data from the sales of those 100,000 Chicago homes, and controlling for any number of variables—location, age and quality of the house, aesthetics, whether or not the property was an investment, and so on—it turns out that a real-estate agent keeps her own home on the market an average of ten days longer and sells it for an extra 3-plus percent, or \$10,000 on a \$300,000 house. When she sells her own house, an agent holds out for the best offer; when she sells yours, she encourages you to take the first decent offer that comes along. Like a stockbroker churning commissions, she wants to make deals and make them fast. Why not? Her share of a better offer—\$150—is too puny an incentive to encourage her to do otherwise.

Of all the truisms about politics, one is held to be truer than the rest: money buys elections. Arnold Schwarzenegger, Michael Bloomberg, Jon Corzine—these are but a few recent, dramatic examples of the truism at work. (Disregard for a moment the contrary examples of Steve Forbes, Michael Huffington, and especially Thomas Golisano, who over the course of three gubernatorial elections in New York spent \$93 million of his own money and won 4 percent, 8 percent,



FREAKONOMICS

and 14 percent, respectively, of the vote.) Most people would agree that money has an undue influence on elections and that far too much money is spent on political campaigns.

Indeed, election data show it is true that the candidate who spends more money in a campaign usually wins. But is money the *cause* of the victory?

It might seem logical to think so, much as it might have seemed logical that a booming 1990s economy helped reduce crime. But just because two things are correlated does not mean that one causes the other. A correlation simply means that a relationship exists between two factors—let's call them *X* and *Y*—but it tells you nothing about the direction of that relationship. It's possible that *X* causes *Y*; it's also possible that *Y* causes *X*; and it may be that *X* and *Y* are both being caused by some other factor, *Z*.

Think about this correlation: cities with a lot of murders also tend to have a lot of police officers. Consider now the police/murder correlation in a pair of real cities. Denver and Washington, D.C., have about the same population—but Washington has nearly three times as many police as Denver, and it also has eight times the number of murders. Unless you have more information, however, it's hard to say what's causing what. Someone who didn't know better might contemplate these figures and conclude that it is all those extra police in Washington who are causing the extra murders. Such wayward thinking, which has a long history, generally provokes a wayward response. Consider the folktale of the czar who learned that the most disease-ridden province in his empire was also the province with the most doctors. His solution? He promptly ordered all the doctors shot dead.

Now, returning to the issue of campaign spending: in order to figure out the relationship between money and elections, it helps to consider the incentives at play in campaign finance. Let's say you are the kind of person who might contribute \$1,000 to a candidate. Chances



are you'll give the money in one of two situations: a close race, in which you think the money will influence the outcome; or a campaign in which one candidate is a sure winner and you would like to bask in reflected glory or receive some future in-kind consideration. The one candidate you *won't* contribute to is a sure loser. (Just ask any presidential hopeful who bombs in Iowa and New Hampshire.) So front-runners and incumbents raise a lot more money than long shots. And what about spending that money? Incumbents and front-runners obviously have more cash, but they only spend a lot of it when they stand a legitimate chance of losing; otherwise, why dip into a war chest that might be more useful later on, when a more formidable opponent appears?

Now picture two candidates, one intrinsically appealing and the other not so. The appealing candidate raises much more money and wins easily. But was it the money that won him the votes, or was it his appeal that won the votes *and* the money?

That's a crucial question but a very hard one to answer. Voter appeal, after all, isn't easy to quantify. How can it be measured?

It can't, really—except in one special case. The key is to measure a candidate against . . . himself. That is, Candidate A today is likely to be similar to Candidate A two or four years hence. The same could be said for Candidate B. If only Candidate A ran against Candidate B in two consecutive elections but in each case spent different amounts of money. Then, with the candidates' appeal more or less constant, we could measure the money's impact.

As it turns out, the same two candidates run against each other in consecutive elections all the time—indeed, in nearly a thousand U.S. congressional races since 1972. What do the numbers have to say about such cases?

Here's the surprise: the amount of money spent by the candidates *hardly matters at all*. A winning candidate can cut his spending in half



FREAKONOMICS

and lose only 1 percent of the vote. Meanwhile, a losing candidate who doubles his spending can expect to shift the vote in his favor by only that same 1 percent. What really matters for a political candidate is *not* how much you spend; what matters is who you are. (The same could be said—and will be said, in chapter 5—about parents.) Some politicians are inherently attractive to voters and others simply aren't, and no amount of money can do much about it. (Messrs. Forbes, Huffington, and Golisano already know this, of course.)

And what about the other half of the election truism—that the amount of money spent on campaign finance is obscenely huge? In a typical election period that includes campaigns for the presidency, the Senate, and the House of Representatives, about \$1 billion is spent per year—which sounds like a lot of money, unless you care to measure it against something seemingly less important than democratic elections.

It is the same amount, for instance, that Americans spend every year on chewing gum.

This isn't a book about the cost of chewing gum versus campaign spending per se, or about disingenuous real-estate agents, or the impact of legalized abortion on crime. It will certainly address these scenarios and dozens more, from the art of parenting to the mechanics of cheating, from the inner workings of a crack-selling gang to racial discrimination on *The Weakest Link*. What this book *is* about is stripping a layer or two from the surface of modern life and seeing what is happening underneath. We will ask a lot of questions, some frivolous and some about life-and-death issues. The answers may often seem odd but, after the fact, also rather obvious. We will seek out these answers in the data—whether those data come in the form of schoolchildren's test scores or New York City's crime statistics or a crack dealer's finan-



Introduction: The Hidden Side of Everything

cial records. Often we will take advantage of patterns in the data that were incidentally left behind, like an airplane's sharp contrail in a high sky. It is well and good to opine or theorize about a subject, as humankind is wont to do, but when moral posturing is replaced by an honest assessment of the data, the result is often a new, surprising insight.

Morality, it could be argued, represents the way that people would like the world to work—whereas economics represents how it actually *does* work. Economics is above all a science of measurement. It comprises an extraordinarily powerful and flexible set of tools that can reliably assess a thicket of information to determine the effect of any one factor, or even the whole effect. That's what "the economy" is, after all: a thicket of information about jobs and real estate and banking and investment. But the tools of economics can be just as easily applied to subjects that are more—well, more *interesting*.

This book, then, has been written from a very specific worldview, based on a few fundamental ideas:

Incentives are the cornerstone of modern life. And understanding them—or, often, ferreting them out—is the key to solving just about any riddle, from violent crime to sports cheating to online dating.

The conventional wisdom is often wrong. Crime didn't keep soaring in the 1990s, money alone doesn't win elections, and—surprise—drinking eight glasses of water a day has never actually been shown to do a thing for your health. Conventional wisdom is often shoddily formed and devilishly difficult to see through, but it can be done.

Dramatic effects often have distant, even subtle, causes. The answer to a given riddle is not always right in front of you. Norma McCorvey had a far greater impact on crime than did the combined forces of gun control, a strong economy, and innovative police strategies. So did, as we shall see, a man named Oscar Danilo Blandon, aka the Johnny Appleseed of Crack.



FREAKONOMICS

“Experts”—from criminologists to real-estate agents—use their informational advantage to serve their own agenda. However, they can be beat at their own game. And in the face of the Internet, their informational advantage is shrinking every day—as evidenced by, among other things, the falling price of coffins and life-insurance premiums.

Knowing what to measure and how to measure it makes a complicated world much less so. If you learn to look at data in the right way, you can explain riddles that otherwise might have seemed impossible. Because there is nothing like the sheer power of numbers to scrub away layers of confusion and contradiction.

So the aim of this book is to explore the hidden side of . . . everything. This may occasionally be a frustrating exercise. It may sometimes feel as if we are peering at the world through a straw or even staring into a funhouse mirror; but the idea is to look at many different scenarios and examine them in a way they have rarely been examined. In some regards, this is a strange concept for a book. Most books put forth a single theme, crisply expressed in a sentence or two, and then tell the entire story of that theme: the history of salt; the fragility of democracy; the use and misuse of punctuation. This book has no such unifying theme. We did consider, for about six minutes, writing a book that would revolve around a single theme—the theory and practice of applied microeconomics, anyone?—but opted instead for a sort of treasure-hunt approach. Yes, this approach employs the best analytical tools that economics can offer, but it also allows us to follow whatever freakish curiosities may occur to us. Thus our invented field of study: Freakonomics. The sort of stories told in this book are not often covered in Econ 101, but that may change. Since the science of economics is primarily a set of tools, as opposed to a subject matter, then no subject, however offbeat, need be beyond its reach.

It is worth remembering that Adam Smith, the founder of classical economics, was first and foremost a philosopher. He strove to be a



Introduction: The Hidden Side of Everything

moralist and, in doing so, became an economist. When he published *The Theory of Moral Sentiments* in 1759, modern capitalism was just getting under way. Smith was entranced by the sweeping changes wrought by this new force, but it wasn't just the numbers that interested him. It was the human effect, the fact that economic forces were vastly changing the way a person thought and behaved in a given situation. What might lead one person to cheat or steal while another didn't? How would one person's seemingly innocuous choice, good or bad, affect a great number of people down the line? In Smith's era, cause and effect had begun to wildly accelerate; incentives were magnified tenfold. The gravity and shock of these changes were as overwhelming to the citizens of his time as the gravity and shock of modern life may seem to us today.

Smith's true subject was the friction between individual desire and societal norms. The economic historian Robert Heilbroner, writing in *The Worldly Philosophers*, wondered how Smith was able to separate the doings of man, a creature of self-interest, from the greater moral plane in which man operated. "Smith held that the answer lay in our ability to put ourselves in the position of a third person, an impartial observer," Heilbroner wrote, "and in this way to form a notion of the objective . . . merits of a case."

Consider yourself, then, in the company of a third person—or, if you will, a pair of third people—eager to explore the objective merits of interesting cases. These explorations generally begin with the asking of a simple unasked question. Such as: what do schoolteachers and sumo wrestlers have in common?



Introduction: The Hidden Side of Everything

moralist and, in doing so, became an economist. When he published *The Theory of Moral Sentiments* in 1759, modern capitalism was just getting under way. Smith was entranced by the sweeping changes wrought by this new force, but it wasn't just the numbers that interested him. It was the human effect, the fact that economic forces were vastly changing the way a person thought and behaved in a given situation. What might lead one person to cheat or steal while another didn't? How would one person's seemingly innocuous choice, good or bad, affect a great number of people down the line? In Smith's era, cause and effect had begun to wildly accelerate; incentives were magnified tenfold. The gravity and shock of these changes were as overwhelming to the citizens of his time as the gravity and shock of modern life may seem to us today.

Smith's true subject was the friction between individual desire and societal norms. The economic historian Robert Heilbroner, writing in *The Worldly Philosophers*, wondered how Smith was able to separate the doings of man, a creature of self-interest, from the greater moral plane in which man operated. "Smith held that the answer lay in our ability to put ourselves in the position of a third person, an impartial observer," Heilbroner wrote, "and in this way to form a notion of the objective . . . merits of a case."

Consider yourself, then, in the company of a third person—or, if you will, a pair of third people—eager to explore the objective merits of interesting cases. These explorations generally begin with the asking of a simple unasked question. Such as: what do schoolteachers and sumo wrestlers have in common?

