



Libre mercado; “Gracias”; “Gracias a ti”

John Stossel

Colaboraciones n° 1754

12 de junio de 2007

Sospecho que la ignorancia en materia de economía conduce a muchos a creer que cuando dos personas intercambian bienes y dinero, una gana y la otra pierde. Si los ricos capitalistas se lucran, el pobre y el débil sufren.

Algunas personas me odian porque defiendo el libre mercado. Una vez alguien me fustigó por una calle de Nueva York y dijo, "espero que te mueras pronto".

¿Por qué la hostilidad al comercio? ¿Qué podría ser más benigno que la libertad para comerciar con quien desee? Sospecho que la ignorancia en materia de economía conduce a muchos a creer que cuando dos personas intercambian bienes y dinero, una gana y la otra pierde. Si los ricos capitalistas se lucran, el pobre y el débil sufren.

Eso es un mito. ¿Cuántas veces ha pagado usted un dólar por una taza

de café y después de que la cajera le dijera "gracias", usted contestó "gracias a ti"? Existe una riqueza de conocimiento económico en el extraño momento doble gracias. ¿Por qué sucede? Porque usted quiere el café más que el euro que paga por él, y el negocio quiere ese euro más que el café. Ambos ganan.

Los economistas comprendieron hace tiempo que dos personas comercian porque cada una quiere lo que tiene la otra más de lo que quiere lo que tiene ya. A sus respectivos ojos, los bienes intercambiados son *desiguales* en valor neto. Pero esto significa que cada uno sale adelante habiendo renunciado a algo que desea menos a cambio de algo que quiere más. Simplemente no es cierto que uno gane y el otro pierda. Si ese fuera el caso, el perdedor no habría comerciado. Es una situación en la que todos ganan, o como dirían los economistas, un balance posi-

tivo.

Experimentamos esto todo el tiempo que tenemos ese momento doble gracias en un restaurante o un comercio. No importa que usted desee que el precio del café fuera inferior. Queremos que el precio de todo sea inferior (excepto el precio de lo que vendemos, ya sea ello nuestro producto o nuestro trabajo). Lo que importa es que usted compró el café por un euro. La historia no cambia si usted compra a alguien en otra ciudad o estado. No cambia ni siquiera si usted compra a alguien en otro país. Es por lo que me echo a temblar cuando escucho a los políticos decir cosas como, "*Creo en el libre comercio, pero tiene que ser **comercio justo***". Esta cita particular procede de un contrincante presidencial, Mike Huckabee, ex gobernador de Arkansas.

"Comercio justo" es el nombre en clave de proteccionismo disfrazado como represalia contra otros países que pueden o no practicar el proteccionismo, y es una mala señal que hasta los Republicanos hablen de comercio "*justo*" en lugar de "*libre*". Deberíamos practicar el comercio libre sin importar lo que hagan otros. ¿Por qué? Porque la libertad es buena en sí misma. Si los gobiernos extranjeros quieren perjudicar a sus ciudadanos, no es motivo para que el nuestro nos perjudique a nosotros.

Las personas que viven en países distintos están divididas por una frontera política, pero las fronteras son accidentes de la historia o resultado de decisiones arbitrarias por

parte de políticos. Las fronteras políticas son económicamente irrelevantes. Cuando se deja libre, la gente comercia a través de ellas con tanta naturalidad como a través de las fronteras estatales. El comercio es el comercio. Tanto vendedor como comprador se benefician. "*Gracias*". "*Gracias a ti*". Si usted está preocupado por un déficit comercial con, digamos, China, imagine que China se convirtiera en el estado 51. Inmediatamente olvidaríamos todo ese presunto déficit. A quién le importa si Nueva York tiene un déficit comercial con Pennsylvania. Como escribía Adam Smith, "*Nada... puede ser más absurdo que toda esta doctrina de equilibrio comercial*".

Sheldon Richman extiende estas ideas en la revista *The Freeman*, escribiendo, "*En realidad, entonces, no existen exportaciones o importaciones. Solamente existe lo que hago y lo que hace todo el mundo... Pocas personas querrían vivir de lo que pudieran hacer ellas mismas*". Una vez que elegimos el comercio en lugar de la autosuficiencia, solamente argumentamos lo grande que deberían ser las zonas de libre comercio. Puesto que el comercio es siempre mutuamente beneficioso, la respuesta es: contra más grande sea la zona de libre comercio, mejor.

De tamaño mundial es lo mejor. La próxima semana hablaré acerca de la vorágine de expresiones de culpa y odio comercial alimentados por informaciones de los medios sobre el "*nuevo precio récord*" de la gasolina este mes. A propósito, no es un récord.