

■ Economics U\$A - Programa #10

Ganancias e Intereses: ¿Cómo Obtener el Mejor Rendimiento?

■ Resumen del Episodio

Este episodio explora cómo funcionan las tasas de interés y las ganancias en la economía estadounidense. Aprenderás por qué las personas y empresas pagan intereses por préstamos, cómo el mercado determina el costo del dinero, y por qué los intentos del gobierno de controlar artificialmente las tasas de interés pueden causar problemas económicos graves. El episodio presenta el caso real de Maryland en los años 1970, cuando un límite legal de interés casi destruyó la industria de la construcción de viviendas.

■ Objetivos de Aprendizaje

Al final de este episodio, podrás:

- ****Explicar**** cómo se determinan las tasas de interés a través de la oferta y la demanda de fondos prestables
- ****Analizar**** la diferencia entre ganancia económica y ganancia contable, y cómo el costo de oportunidad afecta las decisiones de inversión
- ****Evaluar**** las consecuencias de interferir con las fuerzas del mercado, usando el ejemplo histórico de los límites de tasas de interés en Maryland

■ Vocabulario Clave

Término Español | English Term | Definición | Ejemplo en Contexto

****Tasa de interés**** | Interest rate | El precio que se paga por usar dinero prestado; porcentaje del préstamo que se cobra | "Si Joe pide prestado un dólar por un año y paga 6% de interés, significa que paga seis centavos al prestamista por usar ese dólar durante el año."

****Tasa de rendimiento**** | Rate of return | El dinero que un prestatario gana o pierde al invertir un préstamo; el porcentaje de ganancia de una inversión | "Si una inversión cuesta \$1 millón y genera \$100,000 al año en ganancias, tiene una tasa de rendimiento del 10%."

****Prima de riesgo**** | Risk premium | El interés adicional que cobran los prestamistas por el riesgo de no recuperar su dinero | "Parte de la tasa de interés es la prima que se paga a los prestamistas por arriesgar su dinero."

****Fondos prestables**** | Loanable funds | El dinero disponible para préstamos en el mercado financiero | "La tasa de interés está determinada por la oferta y la demanda de fondos prestables."

****Ganancia económica**** | Economic profit | Ganancia que supera lo que se podría ganar en la mejor alternativa de inversión; incluye el costo de oportunidad | "Si una empresa gana 10% pero podría ganar 6% en otro lugar, la ganancia económica es solo 4%."

****Capitalizar**** | Capitalize | Calcular el valor presente de un flujo futuro de ingresos | "Se puede capitalizar ese flujo de ingresos para obtener un valor para el activo."

****Costo de oportunidad**** | Opportunity cost | El valor de la mejor alternativa a la que se renuncia al tomar una decisión | "Si no haces la inversión con el mayor rendimiento, la empresa sufre un costo de oportunidad."

****Renta económica**** | Economic rent | El pago por recursos cuya oferta está fijada por la naturaleza (como la tierra) | "Dado que los cambios en el precio no afectan la oferta de tierra, la renta se considera un pago mayor de lo necesario para atraer una oferta adecuada."

■ Cognados Útiles

Estos términos son similares en español e inglés y te ayudarán a entender el episodio más fácilmente:

- ****Interest**** → Interés
- ****Profit**** → Ganancia/Beneficio
- ****Investment**** → Inversión
- ****Capital**** → Capital
- ****Financial**** → Financiero/a
- ****Economy**** → Economía
- ****Market**** → Mercado
- ****Credit**** → Crédito
- ****Premium**** → Prima
- ****Allocation**** → Asignación/Distribución
- ****Commodity**** → Mercancía/Producto básico
- ****Inflation**** → Inflación
- ****Mortgage**** → Hipoteca

■ Conceptos Fundamentales

Concepto 1: El Dinero es una Mercancía con Precio

¿Qué es?

El dinero es un producto como cualquier otro en el mercado. Su precio se llama "tasa de interés". Cuando hay escasez de dinero disponible para préstamos, el costo de pedir prestado (la tasa de interés) aumenta, al igual que sube el precio del azúcar cuando hay escasez de azúcar.

¿Por qué importa?

Entender que el dinero tiene un precio de mercado ayuda a explicar por qué las tasas de interés suben y bajan. También muestra por qué los intentos del gobierno de fijar artificialmente las tasas de interés pueden crear problemas económicos graves, como la crisis de vivienda que enfrentó Maryland.

Ejemplo cotidiano:

Imagina que quieres comprar un auto. Si muchas personas están pidiendo préstamos al mismo tiempo, los bancos cobrarán tasas de interés más altas porque hay más demanda de dinero. Si pocas personas están pidiendo préstamos, las tasas bajan porque hay menos demanda.

Concepto 2: Ganancia Económica vs. Ganancia Contable

¿Qué es?

Los contadores definen la ganancia como ingresos menos costos. Los economistas definen la ganancia económica como la ganancia que supera lo que podrías ganar en tu mejor alternativa. La ganancia económica incluye el "costo de oportunidad" - lo que renuncias al elegir una opción sobre otra.

¿Por qué importa?

Esta distinción ayuda a las empresas a decidir si deben continuar en un negocio. Una empresa podría tener ganancias contables positivas (15% de rendimiento) pero ganancias económicas negativas si pudiera ganar más (20%) invirtiendo en otro lugar.

Ejemplo cotidiano:

Supón que trabajas en un restaurante de comida rápida ganando \$15/hora. Te ofrecen un trabajo en una tienda ganando \$12/hora. Aunque el segundo trabajo paga dinero (ganancia contable), realmente estás "perdiendo" \$3/hora comparado con tu mejor opción (pérdida económica).

Concepto 3: Las Tasas de Interés Ayudan a Asignar Recursos Escasos

¿Qué es?

Las tasas de interés actúan como un filtro que separa las inversiones productivas de las menos productivas. Solo los proyectos que pueden generar un rendimiento mayor que la tasa de interés obtendrán financiamiento.

¿Por qué importa?

Si no hubiera tasa de interés (o fuera cero), cualquier proyecto con ganancia positiva buscaría financiamiento, pero no hay suficiente dinero para todos. Las tasas de interés aseguran que el dinero vaya a los proyectos más valiosos para la sociedad.

Ejemplo cotidiano:

Imagina que tienes \$100 para prestar. Tres amigos te piden dinero: uno para un negocio de limonada que ganará 5%, otro para revender zapatos que ganará 15%, y otro para crear una app que ganará 25%. Si estableces una tasa de interés del 10%, naturalmente el dinero irá a los dos proyectos más rentables.

■ Conexión con Tu Vida

Situación 1: Préstamos Estudiantiles y Tarjetas de Crédito

Cuando solicites préstamos estudiantiles o uses tarjetas de crédito, estarás enfrentando decisiones sobre tasas de interés. Entender cómo funcionan los intereses te ayudará a elegir los mejores préstamos y evitar deudas costosas. Por ejemplo, si tienes una tarjeta de crédito con 20% de interés anual, cada \$100 que no pagues te costará \$20 extra al año. ¿Vale la pena esa compra ahora, o podrías ahorrar y comprar después?

Situación 2: Decisiones de Carrera como Inversiones

Elegir una carrera universitaria es como hacer una inversión. Pagas el costo (matrícula, tiempo, esfuerzo) esperando un "rendimiento" futuro (mejor salario, satisfacción laboral). El concepto de costo de oportunidad aplica: si estudias ingeniería en vez de arte, tu costo de oportunidad es el valor de lo que podrías haber ganado o disfrutado en la carrera de arte. Los economistas evalúan estas decisiones comparando los rendimientos esperados con las alternativas.

■ Preguntas para Reflexionar

Antes de Leer el Episodio:

1. Predicción: ¿Por qué crees que los bancos cobran intereses cuando prestan dinero? ¿Qué factores podrían hacer que un banco cobre tasas de interés más altas o más bajas?
2. Conexión personal: ¿Has escuchado a adultos hablar sobre tasas de interés en hipotecas, préstamos de auto o tarjetas de crédito? ¿Qué observaciones has hecho sobre cómo esto afecta sus decisiones financieras?

Después de Leer el Episodio:

1. Análisis crítico: El episodio describe cómo el límite de tasa de interés de Maryland causó una crisis en la industria de viviendas. ¿Por qué una ley diseñada para proteger a los consumidores terminó

perjudicándolos? ¿Qué lecciones sobre la intervención del gobierno en los mercados podemos aprender?

2. Aplicación: Si tuvieras \$10,000 para invertir y la tasa de interés del mercado es 8%, ¿qué tipo de inversión buscarías? ¿Cómo usarías el concepto de ganancia económica (no solo contable) para evaluar si tu inversión fue exitosa?

Economics U\$A

21st Century Edition

Programa #10

Ganancias e Intereses:

¿Cómo Obtener el Mejor Rendimiento?

Transcripción del Programa de Audio

© 2012 Educational Film Center & Annenberg Foundation

Economics U\$A

Programa #10

Ganancias e Intereses: ¿Cómo Obtener los Mejores Rendimientos?

(Música)

Locutor: El financiamiento para este programa fue proporcionado por Annenberg Learner.

FRANK STASIO: Este programa fue grabado originalmente en 1985. Aunque los tiempos han cambiado, los principios económicos básicos presentados aquí siguen siendo tan relevantes hoy como lo eran cuando se produjo esta serie. Además, tenga en cuenta que las personas entrevistadas en este programa pueden ya no ocupar los mismos cargos que tenían cuando se grabó este programa.

(Música)

FRANK STASIO: Economics U\$A. Uno de una serie de programas diseñados para explorar los principios microeconómicos y macroeconómicos del siglo veinte. El tema de esta edición es Ganancias e Intereses. Nuestro invitado es Edwin Mansfield, Director del Centro de Economía y Tecnología de la Universidad de Pensilvania. Soy Frank Stasio.

FRANK STASIO: Cualquiera que haya solicitado un préstamo o que haya tenido un saldo pendiente en su tarjeta de crédito sabe algo sobre las tasas de interés. ¿Pero cómo se determinan las tasas de interés? ¿Qué causa que cambien? ¿Y cuál es su efecto en la economía? Frank Miano era un constructor de viviendas en Maryland. Se vio temporalmente obligado a cerrar su negocio porque el estado intentó mantener bajas las tasas de interés. Miano sabía algo sobre las tasas de interés que muchos legisladores no sabían.

© 2012 Educational Film Center & Annenberg Foundation

FRANK MIANO: "No creo que sea diferente a cualquier otra mercancía. Si hay escasez de azúcar en el mercado, entonces el precio del azúcar va a subir. Si hay escasez de café, el precio del café va a subir, así que el dinero no es diferente. Si hay escasez de dinero, el costo del dinero va a subir."

FRANK STASIO: Veremos por qué Miano y otros constructores de viviendas fueron temporalmente cerrados por una crisis crediticia en los años 1970. Por ahora es suficiente saber que Miano tenía razón. El dinero es una mercancía y como otras mercancías, es el mercado el que establece el precio. El precio del dinero se llama la "tasa de interés". Edwin Mansfield es Profesor de Economía en la Universidad de Pensilvania.

EDWIN MANSFIELD: "Si Joe Doaks pide prestado un dólar por un año y paga seis por ciento de interés, eso significa que paga seis centavos al prestamista por el uso del dólar durante el año."

FRANK STASIO: ¿Por qué alguien pagaría dinero por el uso del dinero?

EDWIN MANSFIELD: "Porque pueden usar el dinero de una manera que les puede generar ocho por ciento o diez por ciento. Si puedo pedir prestado algo de dinero para iniciar un negocio y obtener ganancias que equivalen a, digamos, diez por ciento de la cantidad que pedí prestada, entonces me conviene pagar seis por ciento."

FRANK STASIO: La tasa de interés se basa en parte en el riesgo. Mientras más probable sea que el prestatario pague el préstamo, más baja será la tasa de interés. Así que parte de la tasa de interés es la prima pagada a los prestamistas por arriesgar su dinero. Dado que los valores del gobierno como los Bonos del Tesoro están virtualmente libres de riesgo, una indicación de la prima de riesgo es la diferencia entre el interés pagado en esos valores y la tasa pagada por empresas y consumidores. Los prestamistas cobran un precio por el uso de su dinero, así que los prestatarios intentan usar ese dinero de maneras que hagan que valga la pena el costo del préstamo. El dinero que un prestatario gana o pierde al invertir un préstamo se llama "la tasa de rendimiento".

EDWIN MANSFIELD: "La variedad de... de hecho, una variedad desconcertante de posibilidades de inversión en cualquier economía. Cada una de esas posibilidades de inversión tiene una tasa de rendimiento perspectiva. Supongamos que General Electric está interesada en instalar una

pieza particular de equipo. Una pieza de equipo puede costar un millón de dólares y supongamos que la ganancia adicional perspectiva asociada con y resultante de la inversión de esa pieza de equipo es de cien mil dólares al año. Y por simplicidad supongamos que esos cien mil al año continuarán entrando para siempre, solo para mantener las cosas simples. Entonces esa inversión particular tiene una tasa de rendimiento del diez por ciento porque el inversionista recupera diez por ciento del monto de la inversión cada año."

FRANK STASIO: La tasa de interés hace más que ofrecer oportunidades comerciales para prestamistas y prestatarios. Mansfield dice que las tasas de interés ayudan a la economía a aprovechar al máximo los recursos financieros limitados.

EDWIN MANSFIELD: "La tasa de interés es extremadamente importante desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto al filtrar aquellos proyectos que son menos productivos de aquellos que son más productivos. Si no tuviera ninguna tasa de interés, si tuviera una tasa de interés de cero, entonces cualquier proyecto que tuviera una tasa de rendimiento positiva se volvería rentable y el número de proyectos que estarían bien según tal sistema de asignación sería mucho mayor que la oferta de fondos. Así que tendría que haber algún otro mecanismo para asignar fondos porque ese mecanismo se habría derrumbado completamente. En otras palabras, supongamos que solo tiene un millón de dólares para asignar y que puede asignarlos diciendo, 'solo tomen todos los proyectos con una tasa de rendimiento del veinte por ciento o más alta'. Esa es una manera de hacerlo y en muchos aspectos una manera muy sensata. Si no hace eso, tome todos los proyectos donde la tasa de rendimiento sea cero o más alta, bueno, entonces usará la cantidad que tenía y mucho más. Y así realmente no habrá resuelto el problema de asignación en absoluto."

FRANK STASIO: El interés también sirve como un incentivo para que los consumidores pospongan la compra por un tiempo. Esto permite que sus ahorros se utilicen para crear más capital, es decir, planta y equipo necesarios para asegurar el crecimiento económico. Como ha dicho Mansfield, las empresas enfrentan una variedad de posibilidades para invertir su dinero. Todas estas opciones se pueden poner en dos categorías: inversiones financieras e inversiones de capital.

EDWIN MANSFIELD: "Una inversión financiera consistiría en cosas como bonos y acciones donde, por ejemplo, hoy el Tesoro de los Estados Unidos está subastando una nota a siete años, para ser preciso de seis años y once meses. Ahora las personas que compran esas notas están comprando una inversión financiera particular. Obtendrán un pedazo de papel que dirá en él que el Tesoro de EE.UU. les debe una cierta cantidad en interés. Otra forma de invertir de este tipo es... comprar, digamos, acciones de IBM. Esa es otra forma de inversión financiera. Esto es diferente de agregar al stock de planta y equipo de la nación, edificios, equipo que tenemos. Usted mira por las ventanas en esta oficina. Ve una variedad de edificios de oficinas y muchos de ellos están siendo construidos en este momento. Cuando se construyan, constituirán una adición a la planta del país, una adición al reservorio de edificios de oficinas del país. Similarmente si, nuevamente para tomar el caso de GE, si compran esa pieza particular de equipo, eso es una adición al stock de tal equipo en los Estados Unidos. Ese no es el caso cuando simplemente sale y compra una acción o cien acciones de acciones de GE."

FRANK STASIO: Las decisiones sobre cuánto invertir en planta y equipo varían con los cambios en la tasa de interés porque las tasas de interés suben. Se vuelve más caro pedir prestado; lanzar un nuevo proyecto o comprar más equipo es mucho menos atractivo cuando el costo de pedir prestado es alto.

EDWIN MANSFIELD: "Usted mira hacia atrás a finales de los setenta y principios de los ochenta cuando las tasas de interés estaban subiendo rápidamente. Lo que estaba sucediendo era que los proyectos que habrían sido económicos, habrían sido rentables con una tasa de interés incluso del quince por ciento, se volvieron no rentables cuando la tasa prioritaria subió al veinte por ciento. Y ahora ve lo mismo al revés con las tasas de interés habiendo bajado, hay proyectos que se vuelven rentables que no habrían sido rentables antes."

FRANK STASIO: Aun así, las empresas pueden emprender nuevos proyectos de capital incluso cuando la tasa de interés está subiendo, si sus expectativas de mayores ventas están subiendo aún más rápido.

EDWIN MANSFIELD: "En la medida en que cuando las tasas de interés suben, las empresas creen que el clima empresarial es más favorable, que sus ventas subirán, entonces es cierto que el costo de los proyectos sube en términos de costos de interés. Pero al mismo tiempo las

ganancias brutas perspectivas de un proyecto también suben porque parece que... que las ventas del producto producido, digamos, con la capacidad adicional que están financiando serán mayores."

FRANK STASIO: La tasa de interés es esencialmente establecida por las fuerzas del mercado. Los esfuerzos para establecer artificialmente la tasa de interés en un punto fijo sin considerar el mercado pueden llevar al desastre. El estado de Maryland aprendió esa lección durante los años 1970 cuando su límite centenario sobre las tasas de interés hipotecarias llevó a la industria de la vivienda casi a un punto muerto. Leyes como el Techo de Interés de Maryland provienen de la creencia de que los estados deberían proteger a los prestatarios desesperados de prestamistas sin escrúpulos que podrían cobrarles una tasa de interés exorbitante. El techo se mantuvo por encima de las tasas de mercado durante décadas. Pero en los años 1970 la inflación espiral empujó las tasas de mercado cerca de máximos históricos. A nivel nacional, las tasas de mercado se dispararon más alto que el límite legal impuesto por el Estado de Maryland. Dado que los prestamistas se vieron obligados por ley a cobrar tasas más bajas que las que se podían obtener en otros lugares, se volvió no rentable prestar dinero en Maryland. El dinero salió de Maryland y encontró su camino hacia fondos del mercado monetario de Nueva York de alto rendimiento. En poco tiempo, el dinero para préstamos hipotecarios de viviendas se agotó y la Industria de Vivienda de Maryland cayó en una profunda crisis.

EDWIN MANSFIELD: "Se ve como un pequeño constructor que tal vez tenía tres o cuatro casas especulativas que construyó y estaba sentado y estaba pagando interés sobre esas. Es una cuestión de poder de permanencia. ¿Cuánto tiempo puede hacer esos pagos y mantener esa unidad hasta que se venda?"

FRANK STASIO: El constructor de viviendas de Maryland, Frank Miano, se vio obligado a cerrar su negocio por un tiempo durante la crisis crediticia del estado.

FRANK MIANO: "Vendimos algunas casas con pérdida para salir de los préstamos de construcción. Finalmente conseguimos, finalmente las vendimos."

FRANK STASIO: La presión para atraer dinero hipotecario de vuelta al estado creció. El Senador Estatal Lawrence Levitan patrocinó un proyecto de ley para levantar el techo de la tasa de interés.

LAWRENCE LEVITAN: "No solo estábamos escuchando de... de prestamistas y desarrolladores en el momento de la crisis de interés y donde la tasa de interés alcanzó el techo y

fue... y fue por encima del techo, pero lo escuchamos del ciudadano promedio, el tipo de la calle, el tipo que quería comprar su casa, el tipo que quería vender una casa. Ellos... ellos lo necesitaban. Entendían que ellos, que el techo solo... solo, el único efecto de ese techo era evitar que entraran al mercado."

FRANK STASIO: El proyecto de ley de Levitan se aprobó y el límite de interés se levantó en 1979.

LAWRENCE LEVITAN: "Una vez que levantamos el techo, eso... eso cambió. Las personas pudieron vender sus casas y lo hicieron. El dinero comenzó a fluir hacia el estado de Maryland."

FRANK STASIO: Los prestamistas y los responsables de políticas pueden intentar establecer tasas de interés arbitrariamente, pero como pueden ver, las fuerzas del mercado aplican una presión abrumadora para encontrar la mejor tasa de rendimiento para el dinero. Edwin Mansfield.

EDWIN MANSFIELD: "Supongamos que la... la tasa preferencial, esta es la tasa de interés que los bancos cobran a sus clientes más solventes, supongamos que la tasa de interés, tasa preferencial fuera del diez por ciento. Bueno, si un banco estableciera su tasa preferencial en quince por ciento, supongamos que City Bank estableciera su tasa preferencial en quince por ciento, sus clientes irían a otro lugar. Irían a Chase Manhattan. Irían a Banker's Trust. Irían a otros bancos donde solo tendrían que pagar diez por ciento, así que sería un movimiento tonto para City Bank y el presidente de City Bank ciertamente no sería lo suficientemente tonto como para intentar tal cosa. Por otro lado, supongamos que City Bank estableciera una tasa preferencial del siete por ciento bueno, obtendrían un número enorme de interesados. Habría muchas... muchas empresas estarían interesadas en pedir prestado al siete por ciento. Pero City Bank estaría perdiendo oportunidades rentables. Estarían obteniendo menos dinero del que podrían. Los accionistas estarían en armas y con razón. Así que eso no podría ocurrir."

FRANK STASIO: Así que, por ejemplo, cuando los concesionarios de automóviles u otros minoristas ofrecen préstamos a intereses más bajos que las tasas de mercado, a veces llamado "financiamiento por debajo del mercado", los vendedores perderán dinero a menos que puedan encontrar formas de compensar la diferencia.

EDWIN MANSFIELD: "Hay algunos, tal vez no almuerzos gratis, pero almuerzos baratos en este mundo. En otras palabras, las personas... las personas cometen errores y a veces venden

cosas por menos de lo que podrían obtener en otro lugar. Pero en general, si obtiene algún trato especial a lo largo de una dimensión de un producto o una transacción, el vendedor puede estar compensando por ello a lo largo de otras dimensiones. Así que es posible que, ya sabe, los cargos de financiamiento puedan ser menores. El precio que están cobrando por algo más puede ser mayor, así que en general el precio es más o menos lo que sería bajo otras circunstancias. O posiblemente que, ya sabe, pueden existir diferencias de calidad. Así que puede obtener un trato aparentemente mejor o puede encontrar que lo que quiere no es de alta calidad."

FRANK STASIO: ¿Cuáles son los factores que determinan el costo de pedir prestado? Como era de esperar en un sistema de mercado, es la oferta y la demanda de fondos prestables.

EDWIN MANSFIELD: "La tasa de interés es un precio como cualquier otro y en la medida en que el mercado es competitivo, la... la demanda de fondos prestables, la curva de demanda se ve como cualquier otra curva de demanda. Tiene una pendiente descendente hacia la derecha y refleja cuánto en términos de fondos prestables los consumidores y empresas comerciales y gobiernos quieren pedir prestado a cada tasa de interés. También hay una curva de oferta, que como las curvas de oferta normales tiende a tener una pendiente ascendente y hacia la derecha. Y muestra que a cada tasa de interés, cuánto en términos de fondos prestables se proporcionará. Y la intersección de las curvas de demanda y oferta es la tasa de interés de equilibrio."

FRANK STASIO: Mientras que las fuerzas del mercado realmente impulsan la tasa de interés, el gobierno federal puede entrar al mercado y ejercer una influencia poderosa sobre el costo de pedir prestado.

EDWIN MANSFIELD: "La política de la Reserva Federal ciertamente influye en la curva de oferta. Cuando la Reserva Federal facilita el dinero, tiende a empujar la curva de oferta de fondos prestables hacia la derecha. Cuando se endurece, hay una política monetaria más estricta, política monetaria más restrictiva. La curva de oferta de fondos prestables tiende a ser empujada hacia la izquierda. Ahora el gobierno también está del lado de la demanda de todos los fondos, porque está en el mercado para pedir prestado. Quiero decir, esto ha sido particularmente el caso en los últimos años cuando los déficits han sido enormes. Así que la... las tasas de interés son una función del gobierno y cosas como el déficit federal, así como la demanda y oferta de fondos prestables, el sector privado."

FRANK STASIO: Para tomar decisiones inteligentes sobre si invertir o no en capital, una empresa debe poder determinar el valor de los bienes de capital. Los gerentes tienen una manera de comparar los beneficios potenciales de su inversión con otras oportunidades.

EDWIN MANSFIELD: "Uno tiene el problema de evaluar piezas de equipo, evaluar activos de varios tipos, piezas de tierra, planta. Y estos activos tienen asociado con ellos un flujo de ingresos, ingresos netos, después de tener en cuenta el mantenimiento y demás, hay un rendimiento neto cada año para un activo. Y uno puede capitalizar ese flujo para obtener un valor para el activo. Por ejemplo, supongamos que uno tiene una máquina y resulta producto y la ganancia neta del producto, que es un producto de la máquina, es de diez mil dólares al año. Supongamos que la tasa de interés es del diez por ciento, entonces el valor capitalizado de la máquina son los diez mil dólares divididos por el diez por ciento. O tome otro caso. Supongamos que tiene ahora no una... una inversión fiscal, sino supongamos que tiene un bono. Supongamos que tiene un bono que rinde mil dólares al año y la tasa de interés es del diez por ciento, entonces la cantidad que debería estar dispuesto a pagar por el bono es de diez mil dólares. ¿Por qué? Porque si pagara más de diez mil dólares por el bono, estaría obteniendo menos del diez por ciento de rendimiento. No hay razón para hacer eso porque si la tasa de interés es del diez por ciento, hay otras inversiones disponibles donde puede obtener diez por ciento. Usted paga menos del diez por ciento, menos de diez mil dólares por el bono, está obteniendo más del diez por ciento en su dinero. Y es poco probable que quien le esté vendiendo el bono esté dispuesto a... a dejarle salir pagando menos de diez mil dólares."

FRANK STASIO: Las empresas, después de contabilizar los riesgos, buscan inversiones que les traigan el mayor rendimiento. Si no logran hacer la inversión que genera el mayor rendimiento, se dice que la empresa sufre un costo de oportunidad. Los economistas también aplican el principio de costo de oportunidad a su definición de ganancia. De esta manera, su definición de ganancia difiere del entendimiento de un contador de ese término.

EDWIN MANSFIELD: "Para el contador, la ganancia es simplemente la diferencia entre los ingresos, las ventas de la empresa, y el costo. La diferencia es ganancia. Y este es el concepto que se usa en los informes anuales de las empresas, que se usa en directorios financieros y fuentes como

Moody's y Standard and Poor. Casi siempre cuando mira números concernientes a la rentabilidad, estarán basados en la definición del contador. Y es una definición perfectamente respetable y sensata. Sin embargo, para algunos propósitos es mejor definir la ganancia de manera algo diferente. Y una definición alternativa que es usada por los economistas es que las ganancias económicas son ganancias por encima y más allá de lo que los dueños de la empresa podrían obtener de sus recursos invertidos en la empresa si los emplearan en otro lugar. En otras palabras, el costo de oportunidad es una parte importante de esta definición. La ganancia económica es la ganancia de la empresa por encima y más allá del costo de oportunidad del insumo suministrado por los dueños. Así que si una empresa está... está obteniendo una ganancia de, digamos, diez por ciento sobre su inversión, pero si pudiera obtener una ganancia del seis por ciento en otro lugar, entonces la ganancia económica es solo cuatro por ciento. La diferencia entre lo que está ganando y lo que podría estar ganando, lo mejor que podría ganar en otro lugar."

FRANK STASIO: ¿Y cuál es el valor de ese tipo de modelo?

EDWIN MANSFIELD: "Bueno, es muy importante, particularmente cuando mira preguntas como, ¿debería una empresa permanecer en un negocio particular? Ahora supongamos que tengo un negocio. Supongamos que soy dueño de una planta que produce barcos o produce equipo electrónico. Ahora supongamos que estoy ganando quince por ciento sobre esa inversión. ¿Qué supongamos que si sacara mi dinero de esa empresa y mi tiempo, supongamos que soy dueño y proporciono mucho tiempo además de inversión financiera? Supongamos que podría ganar veinte por ciento en algún otro lugar y estoy ganando quince por ciento ahora. Entonces, realmente, no estoy ganando una ganancia según los economistas. Hay una pérdida involucrada porque podría hacerlo mejor con mucho dinero en otro lugar. Una situación de este tipo, si quiero maximizar la ganancia, está claro que debería redistribuir mis recursos. Debería ir a otro lugar. Debería salir de esa industria. Ahora la definición de ganancia del economista resalta esto, se enfoca en ese tipo de problema y muestra inmediatamente que realmente hay una pérdida económica, mientras que la definición del contador no lo hace. Solo dice que hay una tasa de rendimiento del quince por ciento.

FRANK STASIO: Hemos estado hablando sobre el rendimiento de planta, equipo y trabajo. Aunque todos estos insumos son limitados, no son fijos. Las fuerzas del mercado mantendrán un suministro constante de esos recursos o alentarán sustitutos. Pero cuando el insumo es tierra, la oferta

© 2012 Educational Film Center & Annenberg Foundation

no aumentará, sin importar cuál sea el precio. La tierra, para todos los propósitos, incluye minerales y otros recursos naturales cuya oferta está fijada por la naturaleza. Los economistas llaman al rendimiento de tales activos fijos "renta". Dado que los cambios en el precio no afectarán la oferta de tierra, la renta se considera un pago mayor de lo necesario para atraer una oferta adecuada. Debe notarse que el término "renta", como es usado por los economistas, es más técnico que el uso común de esa palabra. La renta es criticada de vez en cuando como ingreso no productivo ya que la prima pagada a los propietarios no aumenta la oferta. Uno de los críticos más conocidos de la renta fue Henry George, el economista estadounidense que expresó su punto de vista en el libro Progreso y Pobreza.

EDWIN MANSFIELD: "Henry George era un economista estadounidense que creía que las funciones del gobierno deberían ser apoyadas financieramente por un impuesto sobre la tierra. Él creía que dado que la curva de oferta de tierra era vertical--en otras palabras, la misma cantidad de tierra estaría disponible independientemente y utilizada independientemente de su precio--que si el precio de tal tierra se redujera y la reducción fuera en forma de impuestos al gobierno, que realmente no habría ninguna diferencia en la asignación de recursos. La misma tierra se usaría aunque lo que sucedería sería que los propietarios de tierras estarían obteniendo menos en términos de ingresos. Creo que... que hay que hacer varios puntos sobre sus teorías y proposiciones. Uno es que en muchos casos la curva de oferta de tierra no es tan vertical como a veces se supone. Si aumenta el precio de un tipo particular de tierra, se puede poner más tierra en uso. Tome por ejemplo la recuperación de tierra en Nueva Jersey. Hay tierra fuera de Nueva Jersey que ha sido recuperada que era tierra pantanosa. Hay tierra en una variedad de partes de los Estados Unidos y el mundo en su conjunto que ha sido recuperada de esta manera. Aunque no es solo esta cantidad particular de... de terreno, también es la tierra que se usa la tierra y si aumenta el precio, a menudo es posible mejorar la tierra para hacer más, para hacerla más productiva. Así que en un sentido real, la curva de oferta puede no ser tan casi vertical como George creía. Además, por supuesto, hay una cuestión ética aquí en cuanto a, si cree que las rentas de la tierra son inmerecidas, habría muchos otros ingresos en la sociedad que pueden ser considerados de la misma manera como inmerecidos. También hay preguntas sobre incluso si la curva de oferta fuera vertical, ¿debería uno simplemente confiscar el ingreso de los propietarios de tierras y tomarlo y entregarlo

al gobierno? Así que hay muchas preguntas involucradas. No creo que en el futuro previsible sea probable que sus ideas se pongan en operación."

FRANK STASIO: Muy poco del ingreso nacional total va a la renta, aproximadamente uno por ciento. La mayor parte del ingreso de la nación se paga en forma de salarios y sueldos. De hecho, más de tres cuartos del ingreso nacional toma la forma de salarios y sueldos. Nueve por ciento es interés y ocho por ciento son ganancias corporativas. El resto es el rendimiento para los dueños de empresas no incorporadas. Repasemos algunas de las ideas principales en nuestra discusión sobre ganancia e interés. El interés es el costo de pedir dinero prestado. La tasa de interés depende del riesgo del préstamo y la oferta y demanda de fondos prestables. Las empresas e individuos pagan interés. Crean que la tasa de rendimiento sobre su inversión será mayor que la tasa de interés. Calculan la tasa de rendimiento comparando el flujo estimado de rendimientos anuales con el costo de la inversión. Las empresas determinan la tasa de rendimiento sobre su inversión estimando el rendimiento anual del activo y lo comparan con otras oportunidades de inversión. Esto se llama "capitalizar el flujo de inversiones de la empresa". Para maximizar las ganancias, las empresas deben invertir en proyectos que ofrezcan tasas de rendimiento mayores que la tasa de interés vigente. La ganancia según la definición de un economista es diferente de la que más comúnmente usan los contadores. El contador define la ganancia como todos los ingresos mayores que los costos. La ganancia económica, por otro lado, es el ingreso que es mayor que lo que se puede ganar a través de otras inversiones. La ganancia económica es un concepto importante para determinar cuándo una empresa debería cerrar. Finalmente, otro tipo de ingreso de propiedad es la renta. La renta es el precio pagado por la tierra cuando la tierra se define como recursos cuya oferta está fijada por la naturaleza. Dado que los cambios en el precio no afectarán la oferta de tierra, la renta se considera un pago mayor de lo necesario para atraer una oferta adecuada. El interés juega un papel importante en la asignación de la oferta de fondos prestables. También es una recompensa para los consumidores que posponen el gasto. Al fomentar el ahorro, el interés proporciona dinero para la expansión del capital que contribuye al crecimiento económico.

(Música)

FRANK STASIO: Ha estado escuchando Economics U\$A, uno de una serie de programas sobre principios microeconómicos y macroeconómicos. Nuestro invitado ha sido Edwin Mansfield,

© 2012 Educational Film Center & Annenberg Foundation

Director del Centro de Economía y Tecnología de la Universidad de Pensilvania. Economics USA ha sido producido por el Educational Film Center en Annandale, Virginia. Soy Frank Stasio.

(La Música Termina)

(Música)

Locutor: El financiamiento para este programa fue proporcionado por Annenberg Learner.

© 2012 Educational Film Center & Annenberg Foundation