

## ■ Economics U\$A - Programa #10

# Ganancias e Intereses: ¿Cómo Obtener el Mejor Rendimiento?

### ■ Resumen del Episodio

Este episodio explora cómo los individuos y las empresas buscan maximizar sus ganancias en el sistema económico estadounidense. Examina tres casos importantes: las leyes de usura en Maryland que intentaron proteger a los compradores de viviendas pero crearon consecuencias inesperadas, la historia de éxito de Apple Computer y sus fundadores Steve Jobs y Steve Wozniak, y el debate sobre los altos costos de los medicamentos en la industria farmacéutica. A través de estos ejemplos, aprenderás sobre tasas de interés, rendimiento de inversiones, ganancias empresariales e innovación.

### ■ Objetivos de Aprendizaje

Al final de este episodio, podrás:

- **Explicar** cómo las leyes de usura pueden tener efectos no deseados en el mercado de la vivienda y la disponibilidad de préstamos hipotecarios.
- **Analizar** el papel de las ganancias empresariales y la innovación en el crecimiento económico, usando el ejemplo de Apple Computer.
- **Evaluar** los argumentos a favor y en contra de las altas ganancias en la industria farmacéutica, considerando los costos de investigación, desarrollo y el beneficio social.

### ■ Vocabulario Clave

Término Español | English Term | Definición | Ejemplo en Contexto

**Usura** | Usury | Cobrar tasas de interés excesivamente altas por préstamos de dinero | "Las leyes de usura en Maryland pusieron un techo a las tasas de interés para proteger a los consumidores."

**Tasa de interés** | Interest rate | El porcentaje que se cobra por prestar dinero o que se paga por ahorrar dinero | "Cuando la inflación aumentó en los años 70, las tasas de interés subieron al

12%."

**\*\*Préstamo hipotecario\*\*** | Mortgage loan | Un préstamo para comprar una casa o propiedad, garantizado por la propiedad misma | "Los bancos dejaron de ofrecer préstamos hipotecarios porque no podían cobrar tasas competitivas."

**\*\*Rendimiento\*\*** | Rate of return | La ganancia o pérdida de una inversión durante un período de tiempo | "Los inversionistas buscaban el mejor rendimiento para su dinero."

**\*\*Emprendedor\*\*** | Entrepreneur | Una persona que inicia y gestiona un negocio, asumiendo riesgos financieros | "Steve Jobs y Steve Wozniak fueron emprendedores que crearon Apple Computer."

**\*\*Innovación\*\*** | Innovation | Crear algo nuevo o mejorar significativamente un producto o proceso existente | "La innovación de Apple con las computadoras personales revolucionó la industria."

**\*\*Patente\*\*** | Patent | Un derecho legal exclusivo para fabricar, usar o vender una invención por un período limitado | "Las compañías farmacéuticas tienen patentes que protegen sus medicamentos por varios años."

**\*\*Medicamento genérico\*\*** | Generic drug | Una copia de un medicamento de marca cuya patente ha expirado | "Cuando expira la patente, los medicamentos genéricos reducen significativamente el precio."

## ■ Cognados Útiles (Spanish-English Cognates)

Estos términos son muy similares en español e inglés:

- **\*\*Interés\*\*** = Interest
- **\*\*Inflación\*\*** = Inflation
- **\*\*Depósito\*\*** = Deposit
- **\*\*Capital\*\*** = Capital
- **\*\*Inversionista\*\*** = Investor
- **\*\*Desarrollador\*\*** = Developer
- **\*\*Mercado\*\*** = Market
- **\*\*Competidor\*\*** = Competitor
- **\*\*Monopolio\*\*** = Monopoly
- **\*\*Innovación\*\*** = Innovation
- **\*\*Producto\*\*** = Product
- **\*\*Patente\*\*** = Patent
- **\*\*Farmacéutico\*\*** = Pharmaceutical
- **\*\*Biotecnología\*\*** = Biotechnology

## ■ Conceptos Fundamentales

### Concepto 1: Oferta y Demanda de Fondos Prestables

¿Qué es?

Los fondos prestables (dinero disponible para prestar) están sujetos a las fuerzas de oferta y demanda como cualquier otro producto en el mercado. Cuando las tasas de interés son bajas, más personas quieren pedir prestado. Cuando las tasas son altas, más instituciones quieren prestar dinero.

¿Por qué importa?

Si el gobierno pone límites artificiales a las tasas de interés (como hizo Maryland), puede reducir la oferta de dinero disponible para préstamos, causando escasez. Esto significa que incluso las personas dispuestas a pagar interés no pueden conseguir préstamos.

Ejemplo cotidiano:

Imagina que tu estado dice que nadie puede cobrar más de \$5 por cortar el césped. Si el precio justo del mercado es \$20, nadie querrá cortar césped por solo \$5. Resultado: hay escasez de personas que corten césped, aunque muchas familias estarían dispuestas a pagar más.

### Concepto 2: Ganancias Empresariales e Innovación

¿Qué es?

Según el economista Joseph Schumpeter, las grandes ganancias en el capitalismo provienen de la innovación. Son las recompensas que el sistema da a quienes crean algo nuevo, útil y exitoso.

¿Por qué importa?

Estas ganancias enormes (pero temporales) motivan a las personas a tomar riesgos, invertir tiempo y dinero, e innovar. Sin la posibilidad de grandes ganancias, habría menos innovación y progreso económico.

Ejemplo cotidiano:

Piensa en aplicaciones populares como TikTok o Snapchat. Los creadores trabajaron duro y tomaron riesgos sin saber si tendrían éxito. Sus grandes ganancias ahora motivan a otros jóvenes emprendedores a crear la próxima gran aplicación.

### Concepto 3: Costos de Investigación y Desarrollo

¿Qué es?

En industrias como la farmacéutica, el costo de fabricar una píldora es mínimo (centavos), pero el costo de investigar, desarrollar, probar y obtener aprobación para ese medicamento puede ser cientos de millones de dólares y tomar 10-12 años.

¿Por qué importa?

Las compañías cobran precios altos mientras tienen la patente para recuperar los enormes costos de investigación y financiar el desarrollo de futuros medicamentos. Solo 10-20% de los medicamentos en desarrollo tienen éxito.

Ejemplo cotidiano:

Es como escribir un libro. Imprimir una copia extra solo cuesta unos pocos dólares, pero el autor pasó años escribiendo y editando. Por eso los autores cobran más que el costo de impresión: necesitan recuperar su inversión de tiempo y esfuerzo.

## ■ Conexión con Tu Vida

Situación 1: Comprando tu primer auto

Cuando compres tu primer auto, probablemente necesitarás un préstamo. La tasa de interés que el banco te ofrezca dependerá de muchos factores: tu historial crediticio, las condiciones económicas del país, y cuánto dinero está disponible para prestar. Si hay escasez de dinero en el mercado, las tasas de interés suben. Si hay abundancia, bajan. Entender estos conceptos te ayudará a tomar decisiones inteligentes sobre cuándo pedir prestado y cómo comparar ofertas.

Situación 2: Elegir una carrera en tecnología o innovación

Tal vez sueñas con crear la próxima gran aplicación, empresa de tecnología o invento. La historia de Jobs y Wozniak muestra que no necesitas empezar con mucho dinero (ellos vendieron una camioneta y una calculadora). Lo que necesitas es una idea innovadora, trabajo duro, disposición a tomar riesgos, y perseverancia. Sus ganancias enormes no fueron por suerte, sino por crear algo que millones de personas querían comprar.

## ■ Preguntas para Reflexionar

**Antes de Ver el Episodio:**

1. ¿Qué opinas sobre las leyes que limitan cuánto interés pueden cobrar los bancos? ¿Crees que protegen a los consumidores o pueden causar problemas? Explica tu razonamiento.
2. ¿Crees que las compañías farmacéuticas deberían poder cobrar precios altos por medicamentos nuevos? Considera tanto la perspectiva de los pacientes como la de las compañías que invierten en investigación.

**Después de Ver el Episodio:**

3. ¿Cómo cambió tu perspectiva sobre las leyes de usura después de aprender sobre Maryland? ¿Qué lecciones importantes aprendiste sobre las consecuencias no intencionales de las políticas gubernamentales?

4. ¿Qué te sorprendió más sobre la historia de Apple Computer? ¿Crees que ganancias tan grandes (millones de dólares en pocos años) están justificadas? ¿Por qué sí o por qué no?

## **Economics U\$A**

21st Century Edition

### **Programa #10**

#### **Ganancias e Intereses:**

**¿Cómo Obtener el Mejor Rendimiento?**

### **Transcripción**

© 2012 Annenberg Foundation & Educational Film Center

# **Economics U\$A**

## **Programa #10**

### **Ganancias e Intereses:**

#### **¿Cómo Obtener el Mejor Rendimiento?**

Transcripción final

PROYECTO ANNENBERG/LEARNER (Logo y Música)

**Narrador: La Financiación de Este Programa Es Proporcionada por Annenberg**

#### **Learner**

DAVID SCHOUMACHER: En Maryland, la ley estatal protegía a los compradores de viviendas de las altas tasas de interés. ¿Cómo podían las condiciones económicas que cambiaban rápidamente convertir esa ley en su contra? ¿Y cómo podía una idea desarrollada por dos estudiantes que abandonaron la universidad valer 300 millones de dólares? ¿Y qué justificaría cobrar cientos de dólares por dosis de un medicamento que cuesta centavos fabricar?

Uno de los incentivos fundamentales de nuestro sistema económico es ganar dinero. Tanto los individuos como las instituciones quieren maximizar el dinero que ganan en el mercado. Ganancias e Intereses: ¿Cómo Obtener el Mejor Rendimiento? Con la ayuda de los analistas económicos Richard Gill y Nariman Behravesh investigaremos esa pregunta en esta edición del siglo XXI de Economics U\$A. Soy David Schoumacher.

**(Música - Títulos de Apertura)**

# Parte I

© 2012 Annenberg Foundation & Educational Film Center

DAVID SCHOUMACHER: Fue la iglesia la que primero decretó que cobrar por el uso del dinero era pecaminoso. El concepto de usura y su inmoralidad se puede encontrar en la Biblia... y para la Edad Media era parte de la ley de la iglesia. A través de los años, el término usura llegó a significar "tasas de interés excesivas" y la idea de limitar las tasas de interés a niveles razonables fue adoptada como política gubernamental. ¿Qué causó que esa política funcionara en contra de las personas que estaba diseñada para proteger? Durante 100 años, las instituciones financieras de Maryland habían vivido con leyes estatales que establecían topes de usura. Debido a que las tasas de interés del mercado en las hipotecas de viviendas se mantenían por debajo de estos topes, surgieron pocos problemas. Los propietarios de viviendas podían obtener hipotecas y los prestamistas podían obtener una tasa de rendimiento aceptable. Pero luego, en la década de 1970, la inflación hizo subir las tasas de interés. Las instituciones financieras de Maryland se enfrentaron a pagar tasas de interés más altas a los depositantes de las que podían ganar al proporcionar préstamos hipotecarios para viviendas. El banquero de Baltimore Douglas Dodge explica...

DOUGLAS DODGE: "Bueno, en ese período de tiempo las tasas de interés en general estaban subiendo... reflejando el valor del dinero realmente en todo el mundo. Y el resultado fue que el rendimiento disponible para bancos e instituciones de ahorro, compañías de seguros que tradicionalmente pueden haber hecho préstamos hipotecarios o comprado préstamos hipotecarios se volvió poco atractivo en relación con otras alternativas de inversión."

**DAVID SCHOUMACHER: A medida que las condiciones económicas cambiaban, la comunidad bancaria de Maryland comenzó a buscar inversiones en otros lugares. El dinero que normalmente habría ido a hipotecas de viviendas simplemente fue a buscar rendimientos más altos, fácilmente disponibles en certificados de depósito y en los grandes fondos del mercado monetario de Nueva York. Mientras esto ayudaba a las instituciones financieras, devastó la industria de la vivienda de Maryland. Un constructor de viviendas de Maryland que sintió la presión personalmente fue Frank Miano.**

FRANK MIANO: "Bueno, tomemos un pequeño constructor que tenía tal vez tres o cuatro casas especulativas que había construido y estaban allí paradas, y él estaba pagando intereses sobre ellas. Y es una cuestión de poder de permanencia... ¿Cuánto tiempo puedes hacer esos pagos y mantener esa unidad hasta que se venda?"



DAVID SCHOUMACHER: Las pérdidas de Miano en casas como estas lo obligaron temporalmente a salir del negocio de construcción de viviendas.

FRANK MIANO: "Vendimos algunas casas con pérdidas para librarnos de los préstamos de construcción. Finalmente las vendimos..."

DAVID SCHOUMACHER: A medida que los prestamistas reducían las hipotecas de viviendas, los nuevos compradores y vendedores de viviendas se frustraban. Incluso el mercado de reventa se vio afectado. Maryland no era el único estado que enfrentaba este problema. Otros dieciocho estados tenían topes en las tasas de interés. Las leyes de usura habían puesto un estrangulamiento en tanto del dinero para viviendas de la nación que el Congreso estaba listo para prohibirlas. Las presiones para cambiar la ley aumentaron en Maryland. El senador Laurence Levitan patrocinó el proyecto de ley para elevar los límites de usura.

LAURENCE LEVITAN: "No solo estábamos escuchando a prestamistas y desarrolladores en el momento de la crisis de interés... cuando la tasa de interés alcanzó el tope y fue por encima del tope... sino que escuchamos al ciudadano promedio... el tipo de la calle... el tipo que quería comprar su casa... el tipo que quería vender una casa. El único efecto de ese tope era impedirles entrar al mercado."

DAVID SCHOUMACHER: El senador Julian Lapidés se opuso a levantar el tope...

JULIAN LAPIDÉS: "Cuando las personas necesitan o quieren dinero, no les preocupa el costo en ese momento. Y por eso el estado tiene que estar casi en lugar del padre... Tenemos que ser realmente responsables de proteger al público de sí mismos."

DAVID SCHOUMACHER: El proyecto de ley pasó fácilmente, siendo aprobado por ambas cámaras el 21 de febrero de 1979. El gobernador Harry Hughes lo firmó al día siguiente. ¿Qué sucedió? Las tasas de interés en las hipotecas saltaron al 12%... luego gradualmente se alinearon con las tasas de interés en toda la nación.

© 2012 Annenberg Foundation & Educational Film Center

LAURENCE LEVITAN: "Entonces, en efecto, lo que teníamos es que congelamos a estas personas en sus propiedades... No podían mudarse. No podían vender. Una vez que elevamos el tope, eso cambió... Las personas pudieron vender sus casas, y lo hicieron... El dinero comenzó a fluir hacia el Estado de Maryland."

JULIAN LAPIDES: "Realmente creo que el consumidor perdió gravemente ese año, y en los años subsiguientes cuando simplemente eliminamos todos los límites en Maryland ahora, y creo que el público ha sido condenado."

FRANK MIANO: "No creo que sea diferente de cualquier otro producto. 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."

DAVID SCHOUmacher: La acción de la legislatura de Maryland para elevar los topes de usura terminó la crisis. Las tasas de interés sí aumentaron, pero los préstamos hipotecarios se volvieron disponibles. Le pedimos al analista económico Richard Gill que explicara los límites de lo que el gobierno puede hacer para controlar la tasa de rendimiento de las inversiones en una economía de mercado.

## **(Música - Comentario y Análisis I)**

(Aparece en pantalla el LOGO de ECONOMICS U\$A)

RICHARD GILL: A veces las buenas intenciones producen resultados contraproducentes. La filosofía básica detrás de las leyes de usura es lo suficientemente honorable: los prestatarios a menudo son personas necesitadas; pueden ser aprovechados por los prestamistas. El hecho es, sin embargo, que el dinero, en forma de fondos prestables, está sujeto a las fuerzas de la oferta y la demanda como cualquier otro producto en el mercado. La demanda de fondos prestables para pedir prestado dependerá de la tasa de interés... Cuanto más baja sea la tasa de interés, mayor será el número de constructores de viviendas, desarrolladores y propietarios potenciales de viviendas que estarán interesados en pedir dinero prestado. Por el lado de la oferta, las asociaciones de ahorro y préstamo y otras instituciones prestamistas buscarán la tasa de rendimiento más alta en sus préstamos. Si no pueden obtenerla en un área particular... en este caso, el Estado de Maryland... buscarán en otro lugar. En resumen, cuanto más alta sea la tasa de interés, mayor será la oferta de fondos prestables que se ofrecerá. En este diagrama particular, la oferta y la demanda se igualan a una tasa de interés del 15%. Y lo que hizo la ley de usura de Maryland fue decir, no, no puedes cobrar el 15%, solo el 10%. Pusieron un tope en las tasas de interés, aquí, lo que significa que la oferta de fondos prestables que llega al mercado se redujo. Y esto significó (A) que muchas personas que habrían estado felices de pedir prestado al 10% no pudieron encontrar prestamistas que les prestaran, y (B), aún más significativamente, la oferta total de dinero para hipotecas... y por lo tanto nuevas viviendas... se redujo por debajo de lo que habría sido el caso de otra manera. Algunas personas obtuvieron buenos tratos; muchas simplemente no pudieron construir casas en absoluto. Buenas intenciones. El camino a nuevas viviendas en Maryland definitivamente no estaba pavimentado con ellas.

## **Parte II**

DAVID SCHOUmacher: Lo más impresionante de las primeras computadoras era su tamaño. Hoy puedes hacer más trabajo más rápido que la versión de computadora de la década de 1950 con microprocesadores o chips de computadora como estos. En 1976, dos jóvenes californianos decidieron apostar por los chips de computadora. En cuatro años eran multimillonarios. ¿Qué podrían haber hecho para ganar una tasa de rendimiento tan alta? Steve Jobs abandonó la universidad, estudió religiones orientales, diseñó videojuegos para Atari...

STEVEN JOBS: "Recibí una carta de un niño de seis años y medio hace unos meses que para mí resume completamente lo que hemos logrado en los últimos años. Y dice: 'Estimado Sr. Jobs, estaba haciendo un crucigrama y una pista era "tan americano como Apple en blanco." Pensé que la respuesta era computadora, pero mi mamá dijo que era pastel (pie)."

DAVID SCHOUmacher: Steve Wozniak ganó un premio de feria de ciencias a los 12 años, comenzó a diseñar computadoras en la escuela secundaria, y finalmente reunió suficiente dinero para construir una seis años después.

© 2012 Annenberg Foundation & Educational Film Center

STEPHEN WOZNIAK: "Bueno, la llevé al club y transporté mi televisor... mi televisor Sears... y demostraba a todos... Miren qué pequeña es esto, miren qué pocos chips tiene, y está ejecutando Basic en la pantalla... y la construí yo mismo."

DAVID SCHOUMACHER: El fundador de Atari, Nolan Bushnell, recordó el videojuego que crearon...

NOLAN BUSHNELL: "Tenía un pequeño proyecto que todos seguían rechazando. Era un proyecto llamado 'Breakout' que era uno de los juegos. Y nadie lo quería y finalmente le dije a Steve, 'Hey, haz esto por mí... ya sabes.' Y él dijo, 'Hecho.' Wozniak no estaba en la nómina en ese momento y Jobs sí estaba... y creo que él como que subcontrató... ya sabes, los dos trabajaron algo por las tardes y creo que dos semanas después, lo que en un proyecto que tradicionalmente tomaba 3 o 4 meses, boom, teníamos un prototipo de vuelta."

DAVID SCHOUMACHER: En enero de 1976, Jobs el promotor comenzó a insistir a Wozniak el diseñador para construir algunas placas de circuito impreso o PC para que otros aficionados pudieran construir sus propias computadoras.

STEPHEN WOZNIAK: "Pusimos mil dólares en total y tendríamos que vender 50 antes de ganar dinero. Nos miramos el uno al otro y yo dije, 'No creo que vayamos a recuperar nuestro dinero,' y él dijo, 'No, tal vez no vayamos a recuperar nuestro dinero, pero al menos por una vez en nuestras vidas tendremos una compañía.' Él solo quería tener una compañía. Y si eres como yo, sabes, y eres libre, esa es más razón para hacer algo... No tienes que justificarlo en algún sentido productivo concreto si vas a ganar dinero... Primera oportunidad en la vida... Así que comenzamos como un pequeño sueño de juego."

DAVID SCHOUMACHER: Para el capital inicial, Jobs vendió su camioneta VW y Wozniak su calculadora programable. En unas pocas semanas tenían un prototipo.

© 2012 Annenberg Foundation & Educational Film Center

STEPHEN WOZNIAK: "Bueno, hicimos nuestras placas de PC y llevé esta placa de PC en blanco a Hewlett-Packard y la mostré a todos mis amigos ingenieros y todos estaban encantados con ella, y pensé que era la placa de PC más hermosa del mundo. Y un par de días después sonó el teléfono allí, justo en el trabajo, y lo levanté y Steve dijo, '¡Adivina qué!' y sonaba muy emocionado y dije, '¿Qué?' Y él dijo, 'Acabo de recibir un pedido de 50 mil dólares.'"

DAVID SCHOUMACHER: Ese primer pedido vino de los dueños de la Byte Shop, una de las primeras tiendas de computadoras de Silicon Valley. Y Jobs lo usó para obtener las piezas electrónicas para la Apple I, a crédito. El garaje de la casa de los padres de Steve Jobs, donde se ensamblaron las primeras Apples, ha entrado en el folclore empresarial como la cabaña de troncos de nacimiento de la industria de las computadoras personales. Fue aquí donde Wozniak probó la Apple I y comenzó a trabajar en modelos futuros. Jobs escribió publicidad y gestionó el dinero.

NOLAN BUSHNELL: "La caracterización de que Steve Jobs era el mercadólogo... el promotor... era absolutamente cierta y que Steve Wozniak era el tecnólogo. Steve Jobs era el tipo que realmente forzó que la compañía sucediera... quien resolvió los problemas... quien contrató a las personas... quien se aseguró de que la compañía comenzara a ser empujada hacia una organización real... y por supuesto Mike Markkula ayudó mucho también."

DAVID SCHOUMACHER: El experto en marketing Mike Markkula estaba tan impresionado con el potencial de la computadora... que tomó parte de la fortuna que había hecho mientras estaba en INTEL y proporcionó capital de expansión a cambio de una asociación. El trío entonces comenzó a desarrollar la Apple II para la Feria de Computadoras de la Costa Oeste en la primavera de 1977.

STEPHEN WOZNIAK: "Obtuvimos las primeras unidades justo el día antes del espectáculo. Luego nos sentamos y cortamos todos los pequeños restos excesivos que colgaban de ellas, las hicimos ver presentables, y pusimos nuestras placas, y era una computadora Apple II completamente funcional."

DAVID SCHOUMACHER: El periodista Michael Moritz escribió una historia de Apple. Él describe cómo Apple se robó el espectáculo...

MICHAEL MORITZ: "Tenían grandes logotipos coloridos que estaban izados más alto en el cielo que los de cualquier otra persona... Tenían la impresión de un stand bien establecido aunque el stand solo estaba cubierto con papel crepé... pero era, como dicen en Silicon Valley, un orden de magnitud más avanzado que una mesa de cartas."

DAVID SCHOUMACHER: Aunque solo había tres computadoras terminadas en la feria, la compañía tomó pedidos de 300 en las siguientes semanas.

STEPHEN WOZNIAK: "El comentario de Mike Markkula después del espectáculo fue... miró hacia atrás y dijo, 'va a suceder... vamos a ser una compañía de 500 millones de dólares.'"

DAVID SCHOUMACHER: Ese avance llevó a la producción a gran escala. El puñado de empleados se mudó a un nuevo edificio en Cupertino y lanzó una campaña publicitaria. El diseño de la Apple II la distingue de sus competidores. Primero, era expandible... Los propietarios podían agregar placas de circuito para ejecutar impresoras, cajas de voz y otros dispositivos. Segundo, la computadora tenía más capacidad de memoria para poder ejecutar programas financieros complicados como VisiCalc... y, cuando Wozniak ideó una unidad de disco, revolucionó la forma en que se ingresaba y almacenaba la información.

MICHAEL MORITZ: "Apple desarrolló un disco flexible que podía funcionar y que podían comercializar antes que nadie más. Y eso los puso a la cabeza del grupo."

DAVID SCHOUMACHER: Para septiembre de 1980, la Apple II dominaba el mercado de las computadoras personales. Se estaba usando en casa tanto para diversión como para ganancia, en oficinas para procesamiento de texto y cálculos financieros, y en escuelas para educar y entretener. Ciento treinta mil se habían vendido... La compañía tenía 1,000 empleados trabajando en plantas desde Irlanda hasta Singapur. Las ventas anuales alcanzaron los 300 millones de dólares. El éxito de Apple

en la sala de ventas llevó a un creciente interés en sus acciones mientras la compañía se preparaba para hacerse pública.

MICHAEL MORITZ: "Está claro que para los suscriptores e inversionistas, en el otoño de 1980, la perspectiva de una oferta pública de Apple parecía como la segunda venida. Las personas que tenían participaciones en la compañía, personas que la estaban suscribiendo, los capitalistas de riesgo que habían invertido claramente iban a ver tres limones en fila en la máquina tragamonedas."

DAVID SCHOUmacher: El 12 de diciembre, las acciones de Apple fueron compradas rápidamente por el público, convirtiéndola en la oferta inicial más grande desde que la Ford Motor Company se hizo pública. Además de recaudar efectivo para la compañía, la oferta recompensó generosamente a los primeros empleados e inversionistas. Los grandes ganadores, sin embargo, fueron los emprendedores fundadores de Apple... Steve Jobs y Steve Wozniak, que en un tiempo relativamente corto se habían convertido en multimillonarios debido a su creación.

STEPHEN WOZNIAK: "Fue bastante asombroso y chocante... Sabía que era uno de los mejores productos jamás, que merecía ser un ganador tan grande, pero era algo que nunca podrías haber mirado hacia adelante y realmente creído y esperado."

DAVID SCHOUmacher: De todos los emprendedores que convirtieron invenciones en fortunas en Silicon Valley de California, ninguno lo hizo tan espectacularmente como los fundadores de Apple Computers. ¿Pero están justificadas ganancias tan enormes? ¿Y qué papel juegan en una economía de mercado? Le preguntamos al analista económico Richard Gill.

## **(Música - Comentario y Análisis II)**

(Aparece en pantalla el LOGO de ECONOMICS U\$A)

RICHARD GILL: Las grandes ganancias en un sistema capitalista, según el gran economista Joseph Schumpeter, derivan de una fuente y solo una fuente: la innovación. Son las recompensas superabundantes dadas por el sistema a aquellos que son lo suficientemente inteligentes, atrevidos,

© 2012 Annenberg Foundation & Educational Film Center

lo suficientemente emprendedores para crear algo nuevo. La historia de Apple Computer es realmente un ejemplo perfecto de lo que Schumpeter estaba hablando. Algunos puntos rápidos sobre este proceso: Primero, las decisiones de innovación tienen un sabor bastante diferente del tipo de cálculos de tasa de rendimiento esperada que discutíamos anteriormente. ¿Cómo puedes calcular una tasa de rendimiento esperada cuando estás haciendo algo completamente nuevo? Estás volando en la oscuridad. Es dudoso que la tasa de interés juegue algún papel importante aquí en absoluto. Segundo, los emprendedores originales realmente no estaban arriesgando mucho dinero. Tuvieron que vender una camioneta y una calculadora para empezar. Sus riesgos eran mucho más sutiles... un sentido de fracaso personal tal vez... sus reputaciones, Schumpeter podría haber dicho. Tercero, las enormes ganancias que estos emprendedores hicieron no duraron tanto tiempo. IBM y toda la hermandad rápidamente descendieron al mercado de las computadoras personales. Las ganancias empresariales a menudo son enormes, pero también transitorias. El líder es seguido por el "enjambre"... Esto también fue parte de la descripción de Schumpeter. ¿La conclusión general de Schumpeter? Estas enormes ganancias de corta duración están totalmente justificadas por los beneficios que trae la innovación. Dado el papel dominante que tal innovación ha jugado en toda la historia del crecimiento económico estadounidense, uno encuentra difícil estar en desacuerdo. Las enormes ganancias pueden representar monopolio y distorsión; pero también pueden ser el aceite que lubrica las ruedas del progreso.

## Parte III

DAVID SCHOUmacher: Aquellos de nosotros que tomamos medicamentos estamos asombrados por el alto costo de estas pequeñas cápsulas. Pero las compañías farmacéuticas de biotecnología, como todos los negocios, intentan obtener la tasa de rendimiento más alta sobre su capital. Hacen esto de varias maneras: invirtiendo en el mercado, en bienes raíces, o en sí mismas... comprando nuevo equipo, construyendo nuevas plantas, y desarrollando y vendiendo nuevos productos...

DAVID SCHOUmacher: Esto es cierto en todos los ámbitos, especialmente en el mundo de alto riesgo de las compañías farmacéuticas de biotecnología. Las preguntas siempre son cuándo invertir, en qué invertir y cuánta ganancia y rendimiento sobre la inversión se puede esperar.



Entonces, ¿cómo deciden las empresas en la industria de biotecnología cuánto gastar en investigación? ¿Qué medicamentos desarrollar, equilibrando cuestiones médicas y económicas? Medimmune es una empresa de biotecnología que investiga nuevos medicamentos innovadores. Bahija Jallal es vicepresidenta de investigación y desarrollo de Medimmune.

BAHJIA JALLAL: "Varias cosas entran en consideración para que desarrollemos un medicamento. Primero, necesitamos estar en un área de necesidades médicas no satisfechas. Necesitamos estar seguros de que traemos medicinas que marcarán una diferencia en la vida de un paciente, medicinas que son diferentes y/o mejores que lo que está disponible allá afuera. Luego, lo que entra en consideración es la ciencia. ¿La ciencia lo respalda? ¿Tenemos ciencia sólida? ¿Es lo suficientemente innovadora, y luego al final, cuánto tiempo va a tomar invertir en este medicamento para traerlo... pero realmente el nivel de prioridad va de esa manera."

DAVID SCHOUMACHER: El costo de realmente fabricar medicamentos a menudo es mínimo, a veces centavos por píldora. Entonces, ¿adónde va todo el dinero?

IAN SPATZ: "Hay una enorme inversión que tiene que hacerse en el conocimiento que está incorporado en cualquier producto. Porque eso es realmente lo que es un producto, ya sea una cápsula, o una inyección, o cualquier otra cosa. Es realmente solo el conocimiento de lo que los químicos, los productos biológicos, pueden hacer una vez que están dentro de un cuerpo humano."

DAVID SCHOUMACHER: Todos sabemos que en los negocios, el tiempo es dinero. Para las compañías farmacéuticas ese tiempo cuesta millones de dólares. Tiempo para investigadores costosos, doctores, técnicos de laboratorio, y pruebas interminables en animales y eventualmente humanos. ¿Pero cuánto tiempo?

BAHJIA JALLAL: "Para darles un ejemplo, toma casi más de 10 o 12 años desarrollar un solo medicamento. Por ejemplo, para un estudiante ahora mismo, imaginen comenzar en la escuela primaria, al final de la escuela secundaria es la duración de desarrollar un solo medicamento. Uno de los productos que hacemos aquí es Synagis. Synagis en realidad ayuda a prevenir enfermedades respiratorias. Esto es extremadamente importante, específicamente en bebés prematuros. Este

es un producto que comenzó con ingresos de 200 millones de dólares por año; hoy genera más de mil millones de dólares por año. Estamos muy orgullosos de que ayudamos a más de 1 millón de bebés allá afuera."

IAN SPATZ: "Para muchos productos farmacéuticos y biotecnológicos, muchas compañías tienen las mismas percepciones científicas. Es una carrera hasta la línea de meta."

IAN SPATZ: "Llegar primero es bueno, porque no tienes competencia. Pero no sabes que serás el primero, y si terminas siendo segundo, tercero o quinto, entonces no te va a ir tan bien en el mercado."

DAVID SCHOUMACHER: Es cierto que muchos productos farmacéuticos son rechazados o retirados del mercado, pero hay una amenaza mayor para las compañías farmacéuticas.

IAN SPATZ: "Déjenme hablar un poco sobre medicamentos genéricos si puedo, por un segundo. Un medicamento genérico es simplemente una copia de un medicamento existente que ha estado disponible para los pacientes durante bastante tiempo, pero ya no está protegido por su patente. Las personas pueden hacer un duplicado exacto de lo que vendiste, y lo que eso significa es que el precio baja muchísimo, porque hay mucha más competencia."

DAVID SCHOUMACHER: Entonces, las farmacéuticas tienen una ventana preciosa para maximizar las ganancias antes de que sus protecciones de patente terminen. Y aunque Medimmune y otras compañías farmacéuticas pueden obtener enormes ganancias en un solo medicamento, ¿qué tan rentables son en comparación con otras empresas?

IAN SPATZ: "Las compañías farmacéuticas, y las compañías de biotecnología, no son realmente más rentables que otras compañías, cuando miras las medidas correctas. Pero es muy difícil medir la rentabilidad. Creo que la mejor manera de ver la rentabilidad de esta industria es mirar el mercado de valores."

IAN SPATZ: "Es una manera muy sofisticada, y también muy precisa de ver cómo las personas proyectan el valor de las compañías, y si piensan que sus ganancias crecerán. Y las acciones farmacéuticas y de biotecnología han sido golpeadas durante aproximadamente una docena de años."

BAHJIA JALLAL: "La idea errónea que hay afuera de que estamos en esto solo por el dinero. Yo diría, vengan y vean a los científicos en el laboratorio, los esfuerzos que ponemos en el desarrollo de medicamentos. Tienes que tener la pasión para hacer eso."

IAN SPATZ: "Este es un negocio difícil, y requiere mucho coraje y fortaleza, pero lo más importante es que no es un negocio como cualquier otro, porque involucra la salud y el bienestar de las personas. Es uno por el que las personas sienten muy profundamente, y es uno que puede tener un enorme impacto positivo en las vidas de las personas."

DAVID SCHOUMACHER: Las empresas de biotecnología como Medimmune nos dicen que los costos promedio de investigación y desarrollo para llevar un solo medicamento al mercado están en los cientos de millones de dólares. Aunque, si un medicamento tiene éxito, puede resultar en mega ganancias para la compañía y sus accionistas. Pero lo que parece ganancias altas obtenidas en un medicamento se compensa con grandes inversiones en otros esfuerzos de investigación que no funcionan. Entonces, ¿vale la pena la inversión? ¿Y quién paga finalmente el precio? Para esas respuestas recurrimos al analista económico Nariman Behravesht.

(MÚSICA: Aparece en pantalla el LOGO de ECONOMICS U\$A)

## **Comentario y Análisis III**

NARIMAN: Hay una percepción popular de que las compañías farmacéuticas cobran precios escandalosamente altos por medicamentos nuevos y ganan ganancias obscenamente altas. Esta visión ignora los enormes desafíos, costos y riesgos asociados con el desarrollo de nuevos medicamentos, que pueden tomar hasta una década para crear, probar y obtener la aprobación de la Administración Federal de Drogas.

© 2012 Annenberg Foundation & Educational Film Center

Los costos de desarrollo pueden llegar a los cientos de millones de dólares. Si el medicamento tiene éxito, entonces la compañía que lo ha creado puede cosechar grandes ganancias. Pero las posibilidades de éxito son solo del 10% al 20% —y las compañías competidoras pueden llevar sus productos al mercado primero. Así que los riesgos asociados con el desarrollo de medicamentos son muy altos. Por último, pero no menos importante, las enormes ganancias de las compañías de medicamentos solo duran mientras los nuevos medicamentos estén cubiertos por las patentes relevantes.

Entonces, ¿están justificadas las altas ganancias de las compañías de medicamentos? Sin esas ganancias para alentar las inversiones y la toma de riesgos asociados con el desarrollo de nuevos medicamentos, probablemente no habríamos visto la creación de nuevas medicinas para combatir enfermedades cardíacas, cáncer y VIH-SIDA. ¿Quién paga finalmente el precio? Todos nosotros lo hacemos, porque somos los que más nos beneficiamos de estas nuevas curas.

DAVID SCHOUMACHER: De los miles de personas que inician nuevas empresas cada año, la mayoría fracasará. Como hemos visto, las instituciones financieras, las grandes corporaciones y los emprendedores individuales deben calcular cuidadosamente las probabilidades de éxito y fracaso. Estamos impulsados por las fuerzas del mercado a invertir nuestro tiempo y dinero en aquellas empresas que ofrecen la mejor oportunidad de rendimiento. Para esta Edición del Siglo XXI de Economics USA, soy David Schoumacher.

## **(Música - Sobre los Créditos)**

**Narrador: La Financiación de Este Programa Es Proporcionada por  
Annenberg**

**Learner**

**Narrador: Para Información Sobre Este y Otros Programas de Annenberg**

**Learner Llame al 1-800-Learner y Visítenos en**

**[Www.Learner.Org](http://www.Learner.Org)**

