

Economic Facts and Fallacies

Thomas Sowell

Author of *Basic Economics*

Libro Hechos y falacias económicas

Thomas Sowell

Basic Books, 2007

También disponible en: Inglés

Reseña

Mucho antes de que *Freakonomics* llegara a las librerías, Thomas Sowell estaba popularizando la economía en un idioma simple y llano. En su último libro, sigue iluminando con entusiasmo la funesta ciencia, y pone el énfasis en un puñado de falacias comunes entre los responsables de formular normativas e incluso entre algunos economistas profesionales. Después de describir estas falacias, Sowell muestra su aplicación en temas de urbanización, igualdad de género, educación, ingreso, raza y desarrollo económico. El resultado es un vigorizante tónico que, con casi absoluta certeza, cambiará la visión que usted tenga sobre algunos de los asuntos más emotivos del día. *BooksInShort* recomienda esta pequeña y rápida lectura a aquellos que no temen someter sus convicciones a la luz de la evidencia económica.

Ideas fundamentales

- Las discusiones populares sobre asuntos económicos están plagadas de ideas falaces.
- La “falacia del cambio en la composición” ignora los cambios entre grupos estadísticos.
- La “falacia de la igualdad” ignora las diferencias dentro de un grupo estadístico.
- La “falacia de suma cero” ignora los resultados ganar-ganar.
- La “falacia de las piezas de ajedrez” supone que los líderes pueden planear y ordenar una sociedad.
- La “falacia abierta” hace una extrapolación de datos limitados.
- Muchos de los “males” de la urbanización son ilusorios.
- Las diferencias de salario entre hombres y mujeres se pueden explicar sin apuntar a la discriminación.
- La desigualdad en el ingreso no es tan mala como dicen los medios.
- El racismo no es la principal causa de desigualdad entre grupos raciales.

Resumen

Una fuente de falacias

En un viejo chiste, dos amigos están platicando en la esquina de una calle muy transitada en Manhattan. Observando el frenético tráfico, uno de ellos cuenta sobre unas estadísticas que acaba de oír. Aparentemente, dice, un hombre es atropellado en la ciudad cada 20 minutos. “Cielos”, dice el otro amigo, “ha de estar ya cansado de ello”. Como muchos otros chistes, éste contiene una verdad sutil. Esa verdad, a menudo ignorada en las nuevas historias que hablan sobre datos estadísticos, es la siguiente: la membresía en un grupo (el hombre) a menudo cambia aunque el grupo (“un hombre”) conserve la misma característica. Esta interpretación, que se puede llamar la “falacia del cambio en la composición”, es sólo uno de muchos patrones de razonamiento que tienden a llevar al error, incluso a las personas más inteligentes, a menos que sean cuidadosas. Una falacia relacionada es la “falacia de la igualdad”, que supone que los miembros de una categoría son iguales en muchos aspectos, si no es que en todos. Por ejemplo, hacer generalizaciones sobre el ingreso de hombres jóvenes entre 18 y 24 años de edad es fácil. Pero, en esa categoría, algunos tienen títulos universitarios y otros nunca se graduaron de escuela secundaria. Al considerar asuntos de normatividad, esta diferencia podría ser crucial.

“Algunas cosas se creen porque se puede demostrar su certeza. Pero muchas otras cosas se creen porque son consistentes con una visión que generalmente se tiene del mundo – y esta visión se acepta como sustituto de los hechos”.

Aunque existen muchas falacias económicas, las más frecuentes son la “falacia de suma cero”, la “falacia de composición”, la “falacia de las piezas de ajedrez” y la “falacia abierta”. Dedicar un minuto a entenderlas puede ayudarlo a ver los asuntos económicos con mayor claridad. La falacia de suma cero dice lo siguiente: el

supuesto es que, si a una persona le va mejor, a otra le va peor. En ocasiones éste es el caso, pero la falacia está en pensar que en la mayoría de las transacciones económicas se trata de ganar-perder. Por ejemplo, si las naciones desarrolladas están bien económicamente, la teoría dice que esa riqueza tuvo que hacerse a expensas de los países menos desarrollados. Esos países menos desarrollados deben haber sido explotados. Sin embargo, por lo general en las transacciones económicas libres ambas partes se benefician. Una pieza obvia de evidencia contra la falacia económica de suma cero es que continuamente la gente lleva a cabo transacciones económicas. Si una de las partes estuviera siempre en peor posición económica, usted pensaría que las personas tomarían conciencia después de un tiempo y la actividad económica cesaría. Por supuesto, esto no sucede.

“Las falacias no son sólo ideas insensatas. Por lo general, son tanto verosímiles como lógicas – pero algo les falta”.

La falacia de la composición confunde los atributos de una parte con los atributos del todo. Imagine que está en un estadio viendo un juego de béisbol. Como no puede mover su asiento para ver la acción con mayor claridad, entonces se levanta. Si situación mejora; entonces otras personas lo ven y hacen lo mismo. Rápidamente todos en su sección están de pie; después, todo el público lo está. El resultado: Nadie puede ver mejor ahora que cuando estaban sentados. Levantarse fue un movimiento de suma cero: su situación mejoró, pero compró su ventaja con el sufrimiento de otros. Todos los miembros del público se encontraron en una situación de suma negativa, pues el grupo como un todo estaba en peores circunstancias, dado que ahora todos tenían que estar de pie. Lo que fue verdad para usted, como parte (“estar de pie mejorará mi visión”), no fue verdad para el todo.

“Muchas cosas deseables son defendidas sin tomar en consideración el hecho más fundamental de la economía, que los recursos están intrínsecamente limitados y tienen usos alternos”.

Adam Smith descubrió la falacia de las piezas de ajedrez. Smith reprendía a las personas que pensaban que podrían “acomodar a los miembros de una gran sociedad con la misma facilidad con la que la mano acomoda las diferentes piezas en un tablero de ajedrez”. Sin embargo, dos siglos después de la advertencia de Smith, los responsables de formular normativas aún están probando varias formas de “ingeniería social”. Por lo general, esos esquemas no funcionan porque, a diferencia de torres y caballos, la gente tiene voluntad y deseos que, por lo general, entran en conflicto con las teorías de los ingenieros sociales. Por lo tanto, los experimentos sociales tienden a tener consecuencias no intencionadas; además son costosos y con frecuencia las personas que sufren el daño son aquellas a las que los planes pretendían ayudar.

“Tal vez lo más peligroso de todo es la práctica de no someter las creencias de moda a la prueba de los hechos, sino aceptar o rechazar creencias de acuerdo con la manera en que se acomodan a alguna visión preexistente del mundo”.

La falacia abierta tiene un número de variaciones, pero el tema común entre ellas es simple: la falta de pensamiento claro y concreto sobre los efectos de una normatividad. En ocasiones, la manera de pensar de la gente sobre los resultados posibles es demasiado optimista. Por ejemplo, la mayoría de las personas está de acuerdo con los gastos para salud pública. Un dólar más que se gasta en salud está bien, ¿cierto? No necesariamente. ¿Debería una sociedad gastar la mitad de su PIB en curar el salpullido causado por el pañal? ¿La cuarta parte? ¿Una sexagésima cuarta parte? Las personas tienden a olvidar que los recursos son finitos y que todas las alternativas, incluso las normativas, deben ser balanceadas. Una piel sin salpullido seguramente implica tener menos de alguna otra cosa, pues el dinero de los impuestos es finito. Además, por lo general las personas no piensan en cuánto tiempo debería durar una normatividad. Por otro lado, la manera abierta de pensar es, en ocasiones, demasiado pesimista. Sólo porque, digamos, un fraccionador destruye un área verde en un barrio, no quiere decir que van a desaparecer todas las áreas verdes de la ciudad. Podría ser un caso aislado.

“Algunas falacias populares ... tienen siglos de antigüedad y fueron refutadas hace siglos, aunque hayan sido envueltas en la retórica actual para ajustarse a los nuevos tiempos”.

Si usted puede detectar estas falacias, va por buen camino para pensar claramente sobre algunos de los asuntos de normatividad más inquietantes de la actualidad. Además, es útil estar preparado contra los pensamientos vagos que se consideran sabios en las pláticas relacionadas con urbanización, género, educación, ingreso, raza y países en desarrollo.

Urbanización

Al escuchar a algunas personas, se puede pensar que las ciudades semejan un círculo del infierno de Dante. Los críticos en arquitectura se quejan de la “expansión descontrolada” y lo “feos” que se ven los suburbios actuales. Los ricos, cómodamente situados en extravagantes mansiones suburbanas, se quejan de que los fraccionadores están acabando con las áreas abiertas para construir viviendas horribles y baratas. Los críticos sociales se quejan de la falta de vivienda “asequible” en la ciudad y señalan los barrios urbanos con alta densidad de población como la causa de la delincuencia. Los contribuyentes se resisten a las iniciativas del gobierno para financiar más autopistas, pues piensan que más carreteras ocasionarán más tráfico y, por lo tanto, más congestión. Los líderes de las comunidades urbanas desprecian el ascenso económico de los trabajadores de la ciudad hacia los suburbios. Aunque las ciudades y sus correspondientes suburbios tienen sus problemas, un vistazo a la economía y a la historia del desarrollo urbano los hace parecer menos inquietantes. Es cierto que las ciudades tienden a ser densas. Pero eso es lo que son las ciudades: lugares en donde la gente se reúne para hacer transacciones comerciales y para crear una cultura compartida. Siempre fue así. La Roma antigua tuvo casi el mismo número de personas que Dallas tiene ahora, pero los romanos vivían en el dos por ciento de esa superficie. La densidad no significa que las cosas estén mal, ni que los suburbios sean malos sólo porque abarcan un área extensa. Después de todo, la gente tiene que vivir en algún lugar. Además, los esfuerzos por limitar el crecimiento ocasionan distorsiones económicas.

Género

Pocas personas informadas niegan que las mujeres ganen menos que los hombres. Esto es un hecho. La pregunta es por qué. Una explicación es la omnipresente discriminación y los prejuicios de género. Sin embargo, hay otras explicaciones más convincentes. Considere este ejemplo: según un estudio de la revista *New England Journal of Medicine*, los médicos hombres ganan 41% más al año que sus colegas mujeres. Sin embargo, los doctores jóvenes del estudio trabajaban más de 500 horas al año más que las doctoras. Cuando los investigadores ajustaron los dos grupos por horas, especialidad, ubicación y otros factores, desapareció el diferencial en el ingreso. Una investigación de una mujer economista aclaró aún más este asunto: alrededor del 37% de las mujeres abandonan la fuerza laboral oficial en algún punto de sus carreras, y aproximadamente el mismo porcentaje trabaja a tiempo parcial en algún momento. Este patrón aparece repetidamente, indicando que

es la elección y no la discriminación la responsable de una gran parte de la diferencia en el ingreso.

Educación

Para mucha gente, el ambiente académico parece idílico comparado con el mundo de los negocios. Parece maravilloso pertenecer a una institución libre de las restricciones comerciales normales. Después de todo, las universidades son instituciones no lucrativas que están motivadas por ideales superiores al dinero. Desafortunadamente, los hechos parecen estar determinados a desinflar estos ensueños falaces. Por lo general, los profesores no están verdaderamente interesados en sus alumnos. ¿Por qué tendrían que estarlo? Después de todo, una vez que obtienen un contrato vitalicio no pueden ser despedidos. Además, los miembros del profesorado son los que controlan la mayoría de las universidades no lucrativas. En ocasiones los profesores abusan de su poder, por ejemplo, cuando eligen los libros de texto de acuerdo con lo que recibirán de la editorial. ¿Alguna vez se ha preguntado por qué todas las clases “buenas” se imparten al mismo tiempo, a la mitad del día? Posiblemente es porque los profesores de contrato vitalicio quieren empezar tarde e irse temprano. ¿El resultado? No puede tomar la clase que desea. E incluso si la toma, tal vez no aprenda mucho. Por lo general, a los miembros del profesorado no los promueven de acuerdo con sus habilidades de enseñanza, sino con su prestigio y los dólares que generan de la investigación. Ninguna empresa lucrativa podría sobrevivir si fuera administrada como una universidad. Los accionistas se sublevarían.

Ingreso

Abra un periódico o encienda su televisor y muy probablemente escuchará una gran cantidad de estadísticas sobre los ingresos en Estados Unidos. Por ejemplo, los ricos están prosperando, mientras el ingreso medio se estanca y la clase media se reduce. Los ricos se hacen más ricos, mientras los pobres se hacen más pobres y los directores ejecutivos tienen salarios increíblemente altos comparados con el poco valor que aportan al accionista. ¿Es cierto algo, todo o nada de esto? Típicamente, los números que respaldan estas afirmaciones están basados en hechos. Sin embargo, estos números se pueden interpretar de muchas maneras diferentes que llevan a falacias comunes. Desafortunadamente, los ideólogos de izquierda y de derecha tienden a dar explicaciones que sólo fomentan su lado de la discusión. Los medios siguen perpetuando ideas erróneas. Por ejemplo, a los periódicos les gusta decir que “el ingreso familiar” no ha aumentado en las últimas décadas. Esta frase oculta el hecho de que los hogares tienen diferentes cantidades de miembros. Sin saber cómo ha variado el tamaño del hogar promedio en ese período, resulta arriesgado sacar conclusiones confiables.

Raza

Muchos sienten que el racismo causó la esclavitud y es la principal causa de las diferencias actuales en el ingreso de negros y blancos en Estados Unidos. La creencia popular dice que la discriminación y el racismo siempre coinciden. Por todo esto y más, la mejor manera de que las cosas tengan sentido es irse con cautela con los números. Es cierto que usar la raza como clasificadora puede ocultar otras importantes diferencias de grupo, como la edad. La media de edad de los afroamericanos es cinco años menor que la población en general. La gente más joven tiende a ganar menos, lo que ayuda a explicar por qué los ingresos de los negros pueden ser menores. Otros grupos raciales son también mucho más jóvenes que la edad promedio de Estados Unidos, especialmente los asiáticos, y la edad se “correlaciona estrechamente con los ingresos”. Los grupos raciales tienen también diferentes historias. Aproximadamente el 60% de los japoneses-americanos nació en Estados Unidos, mientras que menos de un tercio de los otros asiáticos nació allí. Esto puede tener un gran efecto sobre los ingresos y los logros, pues es probable que los trabajadores nativos estén mucho más familiarizados con su sociedad de lo que están los inmigrantes.

Países en desarrollo

¿Por qué algunos países son tan ricos y otros tan pobres? Muchos creen que la respuesta tiene que ser “explotación”. Si no es eso, tal vez la respuesta es una falta de ayuda extranjera. Si los países ricos simplemente dieran más, los países pobres podrían prosperar. ¿Cierto? Aunque esta falaz interpretación es interesante, la realidad es diferente. Primero, el tema sobre países ricos y pobres, por lo general se expresa en términos de “primer” y “tercer” mundos. Pero esto no ayuda mucho. Los países se pueden acomodar a lo largo de un espectro de riqueza y existen pocas razones para pensar que los países deberían ser igualmente ricos. Después de todo, los países difieren en su geografía. Algunos tienen ríos que enlazan centros de comercio, mientras que otros son islas aisladas. Algunos tienen climas que son favorables a la agricultura, mientras que otros son áridos y estériles. De manera similar, los países tienen diferentes tradiciones y culturas. Algunos tienen una herencia de orden público; otros parecen propensos a la anarquía. Vincular esos factores explica muchas cosas, aunque no elimina las diferencias.

Sobre el autor

Thomas Sowell es académico de tiempo completo en la Institución Hoover de la Universidad de Stanford. Es también autor de *Basic Economics*.
