

# PRINCIPIO DE ESCASEZ: APLICACIÓN PRÁCTICA

---

ARTÍCULO

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor

¿Cuál es el verdadero precio de las cosas? y ¿cómo se reparte el beneficio obtenido con la venta de las mismas? Son preguntas que encuentran decenas de respuestas diferentes. Si se mira desde la perspectiva del consumidor, está claro que el que gana es el vendedor, aunque puede llegarse a una conclusión equivocada si se analiza esta cuestión correctamente. A veces recaudar dinero no es lo mismo que ganarlo.

Para entender este fenómeno podemos utilizar un ejemplo sencillo, inspirado en un economista llamado David Ricardo, con motivo de la puesta en funcionamiento de una medida administrativa proteccionista destinada a proteger a los agricultores nacionales, muy empobrecidos, a través de la imposición de un arancel muy importante a las importaciones de cereal. Ello llevó a que los precios del cereal nacional se incrementasen y generasen importantes beneficios de forma inmediata a sus cultivadores. De ese modo, volvía a ser rentable desarrollar actividades agrícolas y pronto se recuperó la demanda de suelo apto para cereal, pues los agricultores en activo deseaban ampliar sus explotaciones y una nueva generación de agricultores entró en ese sector. Sin embargo la propiedad de la tierra apta para el cultivo era detentada por un número determinado de propietarios, que arrendaban estas posesiones a los interesados en explotarla.

Al cabo de un tiempo, la realidad del efecto de las medidas proteccionistas del gobierno fue evaluada y proporcionó una conclusión muy interesante. El beneficio generado por la apreciación del cereal nacional no había conllevado un incremento en el nivel de vida de los agricultores. Éstos seguían viviendo en malas condiciones y obteniendo rendimientos muy escasos. La subida de las rentas de alquiler de la tierra de cultivo había absorbido toda la riqueza posible generada en el mercado de cereal. La demanda de más tierra provocó una escasez de la misma, pues no toda la tierra disponible podía utilizarse para estos cultivos y facilitó una subida muy importante de los alquileres. Esta subida de alquileres se generalizó para un gran parte de la tierra pues los alquileres se fijaban en función de la posibilidad de generación de dinero que tendría la tierra si se utilizaba para el mejor uso posible (en este caso el cereal).

De esta situación surgieron muchas lecciones. Una de ellas es que el propietario o poseedor del recurso más escaso en toda la cadena de producción es el que se queda con el beneficio de todo el mercado. Así el incremento del precio del cereal lo absorbía sin problemas la subida de precio del alquiler.

Ejemplos menos clásicos se han encontrado recientemente en ciudades estadounidenses en las que grandes cadenas de establecimientos de hostelería (Starbucks, McDonalds) ven disminuir sus ingresos al provocar ellos mismos una inflación de demanda de locales bien situados que suben sus rentas y absorben cada día mayor porcentaje de sus posibles beneficios. En estas ocasiones son los arrendadores de locales los que drenan la cuenta de resultados de estas empresas, por otra parte especialmente abundantes.

Todos hemos experimentado efectos similares a nuestro alrededor. Uno muy claro es el desarrollado en el reciente, ya pasado, *boom* inmobiliario. Los enormes precios alcanzados por inmuebles generaron no poca riqueza colateral (industrias auxiliares, trabajadores de la construcción, etc.) pero mucha más directa. Los vendedores de inmuebles obtenían grandes cantidades, basadas más en la expectativa de revalorización de estos bienes que en la realidad económica española, carente de un soporte real a esa demanda futura. Esto es, se vendía por un precio muy superior al valor real de las cosas porque se fijaba sobre el valor futuro (cuánto llegaría a valer) o sobre la mejor alternativa posible en mercado (cuánto podría llegarse a pagar en el mejor de los casos). Cabe preguntarse dónde fue a parar todo ese dinero, quién se enriqueció de verdad en esa época. Ésta es una cuestión no sencilla de dilucidar.

Para abordar el análisis de manera muy sencilla podemos generalizar y utilizar el caso básico: un promotor desarrolla un proyecto con la intención de producir el mayor número de viviendas posible dada la capacidad que le permite el suelo sobre el que desarrollar el edificio. A mayor número de pisos y garajes mayor beneficio. Ahora imaginemos que el suelo sobre el que promueve lo ha adquirido de un tercero y que si desarrolla el proyecto en un casco urbano o zona próxima, este suelo no es abundante. Recordemos magníficos solares céntricos que prácticamente se subastaban y que hacían que el precio del suelo condicionase ya de partida el precio de las viviendas futuras (se popularizó la expresión “repercusión” del coste del suelo). Lo escaso era el suelo (no el vuelo) y su precio se fijaba en función del interés del mercado y, sobre todo, en función de cuánto podría llegar a producirle ese suelo al comprador-promotor. Los grandes gestores de esa escasez de suelo fueron, por lo tanto, los que absorbieron todo el beneficio que desencadenó el alza de precios de inmuebles.

A este grupo de enriquecidos podemos añadir un curioso efecto colateral. Explotadas ya las zonas más consolidadas, las ciudades comenzaron a crecer y expandirse. Las zonas de crecimiento de las ciudades carecen de ordenación urbana y en muchas ocasiones son de titularidad pública. Ambos

aspectos hacen pensar que la transformación y venta de ese suelo por los Ayuntamientos generó no pocos ingresos en los mismos, pues en su figura se daba un doble carácter de gestor de la escasez, al tener suelo y capacidad administrativa para gestionarlo. Esto es, era transformado en función de las necesidades y también de las estrategias dirigidas a lucro. Lucro perfectamente legítimo, claro. En otras ocasiones este suelo escaso, situado en alrededores de núcleos urbanos, era demandado tras la aprobación o realización de un importante proyecto de infraestructuras o transporte (ejemplo, crecimiento de una línea de metro hasta un municipio limítrofe), en fin, más escasez gestionada a un ritmo idóneo de absorción de beneficio. Al primer grupo de beneficiados podríamos añadir, sin duda, por tanto, a la administración.

Un fenómeno parecido puede encontrarse en la experiencia de compra de la cesta diaria de alimentos. La más que probable subida de precio de bienes básicos inferiores (alimentos de calidad baja muy demandados) que deberá afrontar el consumidor sin posibilidad de escapatoria nos lleva a preguntarnos sobre quién se enriquecerá con ésta. Los consumidores sólo pagamos, luego descartados. ¿Los productores de pollo y cerdo? La respuesta es negativa: hay mucho pollo y cerdo y puede producirse mucho más si se detecta crecimiento de demanda. Todos recordamos imágenes de productos agrícolas desparramos por el suelo como signo de protesta de agricultores de forma simultánea al alza de precios. Entonces, ¿quién puede ganar dinero en medio de estos fenómenos de apreciación e incremento de compra? Aquel que posee el bien más escaso en la cadena de suministro.

Por ejemplo el intermediario que ejerce la compra masiva a los productores (granjeros) y cuenta con la relación comercial adecuada con el establecimiento que al final vende. Aunque un nuevo granjero produzca más pollo no parece probable que pueda entablar una relación directa con una gran superficie para que lo comercialice. En este caso la escasez viene relacionada con la intermediación comercial. En función de la posición de mercado, este papel de gestor de la escasez puede ser ejercido por el comercializador final que cuenta con la interlocución final con el consumidor. Quizás aquí los dueños de los locales ocupados por estas cadenas de distribución puedan obtener su parte.

Otro ejemplo patente y cercano es el observado en el sistema financiero. No es posible siquiera esbozar las raíces de la actual crisis del sistema financiero en estas líneas, pero si relatar alguno de sus aspectos. En la actividad típica bancaria las entidades toman prestado de ahorradores y canalizan los fondos a inversores, que solicitan financiación para sus compras y gastos. Hoy existe escasez de dinero en el mercado. Hay poco ahorro disponible y el existente no se dirige hacia el sector bancario

si no es a un precio muy elevado y en menores cantidades que el pasado. Las entidades financieras acuden a todo tipo de mercados y proveedores para obtener fondos. Son estos mercados los que proporcionan el recurso escaso y los que por ello obtienen la mayor porción del beneficio de toda esta actividad.

En los tres sectores tomados como ejemplo hay factores comunes. El coste de transformación o producción es asumido por la parte de la cadena de valor que menos margen tiene, además de experimentar normalmente la mayor exposición al riesgo de negocio. El dueño de la fuente del recurso escaso detenta la posición más cómoda y obtiene la mayor porción de beneficio.

Por lo tanto, una adecuada reflexión estratégica para nuestro negocio podría ser ¿gestiono yo el recurso escaso? Si la respuesta es no, es muy posible que la realidad que rodea a mi empresa sea la de márgenes reducidos en caída, dificultades diarias, débil posición en mercado, amenaza de la competencia, etc. La perspectiva futura es peor en cualquier caso, salvo que la escasez se vea corregida, y aconseje una modificación de modelo de negocio. ¿Hacia dónde? Fácil de decir y difícil de ejecutar: hacia el elemento escaso.

© Pedro Cervera Ruiz

© Know Square S.L.