

La economía de Estados Unidos de América

Índice

[Laissez faire](#)
[La riqueza de las naciones](#)
[La Revolución Industrial](#)
[La libre empresa](#)
[La reforma](#)
[Ingresos, crédito y banca](#)
[La naturaleza de los negocios](#)
[La empresa y su público](#)

A mediados de la década de 1770 surgió el conflicto en un grupo de 13 colonias británicas situadas a lo largo de la costa oriental de lo que hoy es Estados Unidos. A través de los años, la insatisfacción de los colonos por el dominio de la Gran Bretaña sobre las colonias había ido en aumento. Se les imponían contribuciones sin que tuvieran el derecho de influir sobre la manera en que eran gobernados. Inglaterra dictaba el desarrollo económico de las colonias obligándolas a servir como fuente de materias primas para "la madre patria" y como mercado para sus productos manufacturados.

La guerra se inició en abril de 1775, y los colonos adoptaron una Declaración de Independencia el 4 de julio de 1776. Se enviaron tropas británicas a las colonias para sofocar la rebelión. La mayoría de los colonos creía que si Inglaterra los derrotaba perderían la libertad personal que habían encontrado en el Nuevo Mundo. La libertad individual, política, religiosa y económica era tan apreciada por estos ciudadanos británicos convertidos en colonos norteamericanos, que estaban dispuestos a sostener una guerra (1775-1783) a fin de establecer una nación independiente.

La Declaración de Independencia, redactada al comienzo de la Guerra de Independencia y la constitución adoptada en 1787, revelan las actitudes de los norteamericanos de fines del siglo XVIII con respecto al gobierno y la libertad. Creían que a todos se les deberían garantizar ciertos derechos que un gobierno no les pudiera suspender. También creían que el mejor gobierno era el menor gobierno, frase que incorpora las ideas de Thomas Jefferson, principal autor de la Declaración de Independencia. La mayoría de los norteamericanos de ese

tiempo también creía que la gente debería poder dedicarse al comercio, producir bienes y vender productos y servicios sin intromisión gubernamental. Esta actitud hacia la actividad económica era parte importante de su creencia acerca del papel del gobierno.

Laissez faire

Antes de la Guerra de Independencia, un grupo de pensadores franceses llamados fisiócratas (economistas que consideraban la tierra como base de la riqueza y la imposición de contribuciones) criticó el fuerte control gubernamental sobre el comercio y otras actividades económicas que era común en las naciones europeas. Arguían que los comerciantes deberían poder dedicarse a su actividad sin padecer el control del gobierno. Sostenían que la libertad económica era necesaria para incrementar la riqueza de una nación, y que la política gubernamental en relación con la actividad económica debería obedecer a la doctrina del *laissez faire*: permitir a los individuos (en este caso a los negocios) que actuaran como mejor les pareciera.

Las ideas del *laissez faire* aplicadas a la economía resultaron enormemente atractivas para el economista escocés Adam Smith. Empleando estas ideas, Smith inició una revolución durante el período en que los colonos estaban empeñados en su guerra independentista.

[Volver al índice](#)

La riqueza de las naciones

En 1766, el año en que Jefferson redactó la Declaración de Independencia, Adam Smith publicó uno de los libros más importantes en la historia de la economía. El título completo del libro es *An Inquiry into the Nature and Causes of Wealth of Nations* (Investigaciones sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones). La mayoría de la gente lo llama simplemente *La*

riqueza de las naciones. Smith escribió el libro después de examinar las creencias del *laissez faire* con algunos de los fisiócratas. El volumen de Smith es un argumento a favor de la libertad de las personas para dedicarse al comercio, la manufactura u otras actividades económicas sin control o intromisión innecesarios por parte del gobierno.

El argumento principal de *La riqueza de las naciones* puede exponerse en forma muy sencilla: la gente es egoísta por naturaleza. Cuando se dedica a la manufactura o al comercio, lo hace para obtener riqueza y/o poder. En este proceso no debe haber intromisión porque, a pesar del interés propio de estos individuos, su actividad es buena para la sociedad en su conjunto. Cuantos más bienes produzcan o intercambien, tantos más bienes tendrá la gente. Mientras más personas fabriquen y comercien, mayor será la competencia. La competencia entre fabricantes y comerciantes ayuda a toda la gente proporcionándole aún más bienes y quizás precios más bajos. Esta actividad crea empleos y propaga la riqueza.

Smith concluyó que los individuos deben tener propiedad privada y deben poder dedicarse a actividades económicas particulares. Esto resultaría en mayor riqueza para todos. Smith aceptó que había algunas cosas que el gobierno debía hacer. A un gobierno le corresponde construir canales o carreteras. Un gobierno puede estimar necesario poner restricciones al comercio internacional. Y, el gobierno no debe permitir que negocios individuales actúen en conjunto para controlar la producción o el comercio de ciertos bienes creando así un monopolio. En opinión de Smith, un monopolio podría ser tan perjudicial para el bienestar general como el control gubernamental.

El libro de Smith expone las creencias en que se basa el sistema económico capitalista, aunque no empleó la palabra capitalismo. Sus ideas fueron bien acogidas por la incipiente clase comerciante de toda Europa. El libro dio a los gobiernos nacionales un motivo claro para dejar a la gente dedicarse libremente

a la actividad económica.

Las ideas económicas de Smith encajaron perfectamente con las ideas norteamericanas de un nuevo tipo de gobierno basado en derechos individuales como los de "la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad". Para los ciudadanos de la joven nación, la libertad de actividad económica parecía ir de la mano con la libertad de culto, palabra y prensa. Los que leyeron el libro de Smith concordaron con su idea de que la "libertad natural" sobrevendría al permitírsele a la gente producir bienes, comprarlos y venderlos sin el control del gobierno. Esto ocurriría, escribió Smith, porque la gente, pese a actuar impulsada por el deseo egoísta de enriquecerse, sería conducida por "una mano invisible" (la racionalidad) para enriquecer y mejorar a toda la sociedad.

[Volver al índice](#)

La Revolución Industrial

El nacimiento de los Estados Unidos y la publicación del libro de Smith ocurrieron en un momento en que estaba surgiendo otro tipo de revolución, la Revolución Industrial. Especialmente en Inglaterra, la maquinaria impulsada por fuerza hidráulica y posteriormente por energía de vapor era usada en la manufactura de telas. Esto cambió las formas en que trabajaba la gente. En vez de tener telares en su casa, la gente trabajaba en fábricas donde la maquinaria producía mucha más tela en un lapso corto. Los estadounidenses no tardaron en industrializar su nueva nación y en crear vínculos comerciales con otros países.

En la década de 1790 un inglés llamado Samuel Slater llegó a los Estados Unidos para establecer una fábrica de tela de algodón. Construyó la maquinaria de memoria, pues era un delito sacar de Inglaterra los planos de las fábricas. El éxito de la fábrica de Slater inició un proceso de cambio que convirtió a la región nororiental de Estados Unidos en un importante centro manufacturero. La producción de textiles también se tradujo en una mayor demanda de algodón,

que se cultivaba en el sur de Estados Unidos. Como resultado de ello, la nación pasó a ser una importante productora de algodón.

Al tiempo que el nuevo sistema fabril de Slater estaba siendo introducido, un norteamericano de nombre Eli Whitney hizo más eficiente la producción de algodón al inventar una maquina, la despepitadora de algodón, que rápidamente quitaba las semillas de las borras. Quitarlas a mano era una tarea difícil; la máquina de Whitney facilitó este trabajo enormemente. Whitney también empezó a fabricar rifles de una manera nueva. Los fabricantes de armas de fuego siempre habían trabajado en sus casas o en talleres pequeños. Como las armas se hacían a mano y en forma individual, la pieza de un arma no necesariamente se ajustaba a otra. Whitney empezó a fabricar rifles con maquinaria para que todas las piezas fueran iguales en cada rifle. Este método de manufacturar bienes en una fábrica, con piezas intercambiables, ayudó a promover la industria norteamericana.

La inventiva de personas como Slater y Whitney colocó a Estados Unidos en dirección de una enorme actividad económica. Sus comerciantes y navieros tenían intercambios comerciales con gente de todo el mundo. Sus agricultores producían más alimentos para una población que iba en aumento. Más personas trabajaban en las fábricas, y en las ciudades se abría una cantidad cada día mayor de tiendas y almacenes.

Esta actividad económica aumentó como resultado de inventos nuevos. Algunos de ellos fueron ideas norteamericanas originales; otros fueron adaptaciones de inventos creados en otras partes. El siglo XIX fue testigo de la introducción de nueva maquinaria agrícola, máquinas de coser, el telégrafo, los ferrocarriles, las plantas procesadoras de alimentos, el teléfono, el perfeccionamiento de la bombilla eléctrica, el fonógrafo, la cámara, el cinematógrafo, y muchos otros artefactos. El siglo XX trajo consigo muchos inventos más; entre ellos, el aeroplano, el uso del aluminio, la producción en serie de automóviles, la radio, la

televisión, diversos productos electrodomésticos, y las computadoras.

[Volver al índice](#)

La libre empresa

La mayoría de los norteamericanos cree que el auge de su nación como una de las principales productoras de bienes manufacturados, alimentos y servicios no podía haber ocurrido en ningún otro sistema excepto el capitalismo. Creen que la libertad económica de dicho sistema, lo que muchos prefieren llamar libre empresa, hizo de Estados Unidos una gran potencia económica. Aunque no son ciegos a los problemas del capitalismo, sostienen que el sistema económico norteamericano ha creado, o tiene el potencial para crear, una vida mejor para casi todos los habitantes del país.

La historia del crecimiento económico de Estados Unidos es una historia de gente que inventa artefactos y procesos, que inicia negocios nuevos y se lanza a empresas originales. Para cada uno de estos esfuerzos se necesitó dinero. Ese dinero se conoce como capital.

Samuel Slater no hubiera podido abrir esa primera e importante fábrica textil si no hubiera habido gente dispuesta a aportar el dinero para comprar la tierra y construir la fábrica. Slater y esos capitalistas no hubieran actuado si no hubieran creído que podían lucrar con sus inversiones. Porque querían una ganancia para ellos mismos y la oportunidad de establecer más fábricas posteriormente, iniciaron toda una industria norteamericana nueva. Esta industria ayudó a los cultivadores de algodón a acrecentar el mercado para su producto. Asimismo puso a trabajar a un número mayor de barcos norteamericanos en el comercio internacional.

La historia de las grandes compañías norteamericanas no difiere mucho de la de la fábrica de Slater. Las empresas fueron iniciadas por individuos con dinero prestado por otros. Después compartieron las utilidades obtenidas con estos inversionistas. Cuando quisieron ampliar sus negocios de nuevo pidieron dinero

prestado.

Muy pronto los norteamericanos se dieron cuenta que podían ganar dinero prestándolo a aquellos que querían iniciar o ampliar un negocio. Eso condujo a la creación de una parte importante del escenario económico actual: la venta de valores o acciones en una empresa. Esta práctica se inició en Europa siglos antes de la Guerra de Independencia, pero se vio enormemente incrementada en el vigoroso clima de mercado libre de la joven nación norteamericana. Para invertir, los individuos no tienen que tener mucho dinero; pueden comprar sólo una porción pequeña de una empresa, llamada acción. El negocio de la compra y venta de acciones en las empresas ha alcanzado tal dimensión que han tenido que establecerse oficinas donde pueda tener lugar la venta de estas acciones. Estos sitios, ubicados en muchas ciudades de Estados Unidos y de todo el mundo, se llaman bolsas de valores. La más conocida tal vez sea la Bolsa de Valores de Nueva York, situada en el área de Wall Street en la urbe más grande del país y centro comercial de primer orden. Salvo los fines de semana y los días feriados, en las bolsas de valores la actividad de compra y venta de acciones es constante. En general las acciones individuales tienen un precio bajo, y mucha gente las compra para obtener una ganancia.

Cuando las personas compran acciones pasan a ser propietarias parciales de la compañía. Si ésta obtiene una ganancia reciben parte de ella. Del mismo modo, si la compañía pierde dinero, los accionistas no obtendrán ganancia alguna, o el valor de sus acciones bajará. Si eso sucede, pierden dinero. Por tal razón, la compra de valores es un riesgo. Es importante conocer el mundo de los negocios si se desea obtener alguna ganancia en el mercado de valores. No todas las empresas venden valores. Las pequeñas por lo general no lo hacen. Sus utilidades son compartidas por aquellos que invirtieron su dinero en el negocio cuando éste comenzó. Es probable que incluso una persona que quiera iniciar un negocio pequeño; un taller, por ejemplo, tenga que pedir dinero prestado. Ese dinero puede obtenerse de amigos o parientes, o puede pedirse

prestado a un banco si éste está dispuesto a arriesgarse con ese negocio.

Adam Smith reconocería fácilmente estos elementos de la empresa privada norteamericana, pero hay otros aspectos que le resultarían desconocidos. Muchos problemas acompañaron al desarrollo del capitalismo industrial norteamericano moderno durante el siglo XIX. La inmigración y el rápido crecimiento de las ciudades norteamericanas trajeron como resultado una gran población urbana en busca de un medio de vida. Los dueños de las fábricas frecuentemente explotaron esta situación pagando salarios bajos por jornadas largas, ofreciendo condiciones de trabajo peligrosas e insalubres, y contratando a los hijos de familias pobres. Había discriminación en la contratación: a los negros norteamericanos y a los miembros de algunos grupos de inmigrantes se les negaba el trabajo o se les obligaba a laborar en condiciones aún más desfavorables que las del trabajador promedio. Bajo la doctrina del *laissez faire* los empresarios también aprovecharon la falta de supervisión gubernamental para enriquecerse formando monopolios, eliminando la competencia, fijando precios altos para los bienes, y produciendo mercancía de baja calidad.

[Volver al índice](#)

La reforma

Hoy el sistema económico de Estados Unidos es muy distinto del que prevalecía en el siglo XIX. Los dirigentes de los gobiernos de antaño se negaron a hacer algo para controlar a las empresas. Con la excepción de un otorgamiento de apoyo financiero a las compañías que construyeron el sistema ferroviario a fines del siglo XIX, el gobierno casi no intervenía en los negocios privados. Sin embargo, los ciudadanos exigieron acción. Los trabajadores se unieron para organizar sindicatos con el objeto de protegerse. Pensaron que trabajando juntos podrían obligar a una compañía a cambiar sus políticas injustas. Muchos otros norteamericanos escribieron y hablaron acerca de las prácticas arbitrarias. El movimiento nacional de reforma, que adquirió fuerza hacia fines del siglo XIX,

se conoció como el Movimiento Progresista.

Poco a poco, el gobierno empezó a actuar. En 1890, el Congreso aprobó la Ley Sherman Antimonopolio, una ley que tenía por objeto romper los monopolios. Fue una ley endeble que posteriormente tuvo que ser reforzada por otras, pero fue un comienzo. En 1906 se promulgaron leyes para asegurar que los alimentos y los fármacos fueran debidamente etiquetados y que la carne fuera inspeccionada antes de venderse. En 1913 el gobierno estableció un nuevo sistema federal bancario llamado Sistema de la Reserva Federal para regular la oferta de dinero de la nación e imponer algunos controles a las actividades bancarias.

Los cambios más importantes ocurrieron en la década de 1930 con los programas del "Nuevo Trato" del Presidente Franklin D. Roosevelt. Durante esa década la nación soportó la peor crisis empresarial y la tasa más alta de desempleo de su historia. Para paliar la penuria causada por la Depresión, el Presidente Roosevelt y el Congreso promulgaron muchas leyes nuevas para reglamentar las ventas de valores, reconociendo el derecho de los trabajadores a formar sindicatos y estableciendo reglas sobre salarios y jornadas para diversos tipos de trabajadores. Se impusieron controles más estrictos a la fabricación y venta de alimentos, fármacos y cosméticos.

Estas leyes y reglamentos, y muchas otras iniciativas sociales aprobadas desde los años 30, han transformado al capitalismo norteamericano de "una potranca salvaje a una provista de freno y silla", como lo describiera un escritor. Nada de lo que puede comprarse hoy en Estados Unidos está exento de algún tipo de reglamentación por parte del gobierno. Los fabricantes de alimentos deben especificar el contenido de cada lata, caja o frasco. Casi todos los alimentos frescos son inspeccionados en algún momento por un funcionario del gobierno. Ningún fármaco puede venderse hasta que ha sido sometido a pruebas extensas y después aprobado por una agencia federal. Muchos tipos de negocios deben pasar inspecciones de sanidad y seguridad por trabajadores del

gobierno, y los automóviles deben construirse de acuerdo con ciertas normas de seguridad. Los precios de los productos deben indicarse con claridad, y la publicidad debe ser veraz. Estas son sólo algunas de las muchas maneras en que el gobierno protege ahora la salud, la seguridad, y el dinero de los consumidores. Las leyes también prohíben la discriminación en la contratación, el empleo de niños pequeños, establecen normas sobre las condiciones de trabajo y protegen los derechos de los sindicatos independientes a organizarse, negociar e ir pacíficamente a la huelga.

Los empresarios creen que la reglamentación del gobierno es excesiva. Dicen que algunas reglas que deben acatar son innecesarias y costosas. Llenar formas para satisfacer las reglas del gobierno cuesta dinero, lo cual infla los precios que deben cobrar. Por otra parte, algunos norteamericanos creen que sin reglamentos estrictos por lo menos algunas empresas engañarían o perjudicarían a los trabajadores y consumidores a fin de incrementar sus utilidades.

[Volver al índice](#)

Ingresos, crédito y banca

Estados Unidos ha sido descrito como una sociedad opulenta, y aunque algunos norteamericanos son pobres, la generalización es exacta. El ingreso medio de las familias en 1993 fue de aproximadamente US\$31.200. Al jubilarse, la mayoría de los trabajadores recibe pagos de seguro social más otras remuneraciones de planes privados de pensiones, además de los beneficios de sus ahorros personales. Sin embargo, el 12,2% de la población vivía por debajo del nivel de pobreza establecido por el gobierno federal, que en 1993 era un ingreso de menos de US\$14.763 para una familia de cuatro miembros.

Desde la Segunda Guerra Mundial, los norteamericanos han incrementado la práctica de comprar bienes y servicios a crédito. Las compras importantes, como casas, autos y aparatos eléctricos, se pagan a plazos mensuales. Muchos

norteamericanos también tienen tarjetas de crédito que les permiten comprar desde ropa hasta pasajes de avión a crédito, y pagar después de un tiempo conforme a una sola cuenta enviada por la compañía acreedora, que generalmente es un banco. Normalmente, el tiempo concedido para pagar es de un mes. Después se cobran intereses.

En 1994 Estados Unidos tenía cerca de 11.060 bancos con más de 70.000 oficinas, de las cuales casi 41.000 pertenecían al sistema operado por la Junta de la Reserva Federal. A través de sus bancos asociados, la Reserva Federal emite dinero, actúa como banco de liquidación financiera y establece las reservas de efectivo que los bancos deben mantener. Al aumentar y reducir estos requerimientos de reservas, y al cambiar la tasa de interés para préstamos a los bancos de los 12 bancos regionales de la Reserva Federal, la Junta de la Reserva Federal puede regular la oferta de dinero y por ende tratar de controlar la tasa de inflación de la economía.

Los ahorros individuales por lo general se depositan en cuentas que pagan interés en varios tipos de instituciones bancarias, en asociaciones de ahorro y préstamo, y en cooperativas de crédito creadas por grupos de empleados. Los norteamericanos también tienen la opción de colocar parte de su dinero en títulos de ahorro y certificados de tesorería emitidos por el gobierno federal, o en sociedades inversionistas privadas que invierten el dinero en el mercado de valores.

Casi todos los bancos privados y las instituciones de ahorro cuentan con un seguro proporcionado por el gobierno federal para proteger las cuentas de ahorro individuales hasta por US\$100.000. La mayor parte del dinero depositado en las cuentas de ahorro es usado por los bancos para financiar la compra o construcción de casas y edificios.

[Volver al índice](#)

La naturaleza de los negocios

No todas las personas que inician negocios sueñan con sociedades mercantiles enormes, multimillonarias y con ventas a nivel internacional. Hay muchos que sólo quieren vender cosas, frutas y verduras, aparatos domésticos, ropa, o computadoras, para poder ser "sus propios jefes". Estas pequeñas empresas son parte importante de la economía. Muchas de ellas proporcionan bienes y servicios necesarios en barrios citadinos, en poblaciones pequeñas o en zonas rurales donde las grandes compañías tal vez no prestan un servicio adecuado.

En 1993, más de 700.000 empresas de este tipo se iniciaron en Estados Unidos. No todas tuvieron éxito, pero las personas que participaron por lo menos tuvieron la satisfacción de intentarlo. Muchas cadenas grandes de tiendas empezaron con un solo establecimiento. Ese es el tipo de éxito que puede encontrarse a través de la historia de Estados Unidos.

La compañía Coca-Cola, que distribuye su gaseosa en el mundo entero, empezó cuando un farmacéutico mezcló la primera Coca-Cola y comenzó a venderla en la ciudad de Atlanta, Georgia.

Una de las compañías de alimentos más famosas de Estados Unidos es la H. J. Heinz Co., que se especializa en encurtidos, mostaza, y salsa de tomate. Se inició cuando un adolescente empezó a vender diversos artículos comestibles de puerta en puerta y por la calle.

Antes de que un joven llamado George Eastman se diera a conocer en la década de 1880, las cámaras eran muy difíciles de usar y sólo un experto podía manejarlas bien. Las fotografías se hacían sobre láminas de video y el equipo era muy difícil de transportar. Eastman inventó un nuevo tipo de película que era flexible y podía colocarse en un carrete. También fabricó una cámara que usara su película. Empezando en una oficina pequeña, fundó la ya enorme compañía Eastman Kodak y abrió el camino para las innumerables compañías fotográficas que existen hoy.

Los pantalones de mezclilla (*jeans*) que todos los adolescentes del mundo conocen, fueron inventados por un vendedor de telas pobre que vendió los primeros pares a los mineros en California en la década de 1850. Su compañía, Levi Strauss, sigue siendo una de las mayores fabricantes de ropa en Estados Unidos.

Las muchas leyes y reglamentos del capitalismo norteamericano moderno no han impedido que personas con ideas y sueños inicien empresas nuevas. Un ejemplo de los años 70 es el de dos jóvenes que pensaron que podían construir una computadora nueva y mejor. Trabajaron durante meses en la fabricación de la máquina, y después empezaron a reunir dinero para financiar su producción a gran escala. Uno de ellos vendió su auto para obtener el capital necesario. En 1977 abrieron una compañía a la que llamaron Apple Computer Corporation. Para fines de 1984, esa compañía era una de las mayores fabricantes de computadoras de Estados Unidos, con un personal de cerca de 4.500 trabajadores.

Historias como ésta son las que crean una imagen de Estados Unidos como lugar donde una persona puede pasar "de la miseria a la riqueza", y mucha gente lo ha hecho. Sin embargo, otros han fracasado y otros más no han querido arriesgarse a ser dueños de sus propios negocios.

Uno de los cambios más importantes de las últimas décadas ha sido el paso de la producción de bienes a la prestación de servicios como característica dominante de la economía norteamericana. Mientras que antes la mayoría de los trabajadores de Estados Unidos producían bienes reales, desde dentífricos hasta neumáticos, hoy trabajan en el sector de la economía que se define globalmente como prestación de servicios. Las industrias de servicios comprenden el comercio al menudeo, los hoteles y los restaurantes, las comunicaciones y la educación, los espectáculos y la recreación, los gobiernos federal y local, la administración de oficinas, la banca y las finanzas, y muchos otros tipos de trabajo. Al mismo tiempo, conforme muchas empresas

manufactureras tradicionales de Estados Unidos decrecen o crecen lentamente, surgen compañías nuevas que están creando productos y servicios cibernéticos, aeroespaciales o bioquímicos de alta tecnología.

[Volver al índice](#)

La empresa y su público

Aunque hay mucha reglamentación de las empresas y la industria en Estados Unidos, muchos norteamericanos aún tienen una actitud negativa hacia lo que llaman "la empresa poderosa". Tienen miedo de su dinero y su influencia. Algunas compañías emplean a cabilderos en la capital de la nación para tratar de persuadir a los miembros del Congreso a que promulguen leyes que hagan menos difíciles sus operaciones. Esta actividad se llama cabildeo ("lobbying") y es practicada también por los sindicatos, los agricultores y muchos otros grupos que apoyan y cabildean a los miembros del Congreso. En Estados Unidos, cualquier grupo de intereses tiene el derecho de tratar de influir en el Congreso, incluida la iniciativa privada. De hecho, los grupos de protección del consumidor y del ambiente, muchos de ellos creados en los años 70, se cuentan entre los grupos de intereses más elocuentes y efectivos que cabildean al Congreso y tratan de movilizar a la opinión pública a través de los medios informativos.

También es cierto que los grupos empresariales pueden ayudar a producir una legislación efectiva. Por ejemplo, a principio de los años 80, los fabricantes de fármacos, en colaboración con el Congreso, ayudaron a crear leyes nuevas que han conducido a la producción de medicamentos auxiliares en el tratamiento de enfermedades raras, con ayuda de dinero del gobierno.

En la esfera privada, muchas empresas grandes contribuyen a la promoción de la cultura y la educación. Algunas patrocinan programas de ballet, ópera, o culturales para la televisión. Otras ofrecen programas de becas para ayudar a los jóvenes a asistir a la universidad, o ayudan a financiar ciertos tipos de eventos deportivos, conciertos u otros servicios comunitarios.

Aunque la economía norteamericana no es perfecta, sí hace lo que Adam Smith esperó de la competencia en el mercado. En general, el pueblo norteamericano tiene un gran poder adquisitivo y una amplia gama de servicios y bienes de consumo de donde escoger: desde autos y barcos hasta dulces y juguetes de bajo precio para los niños. En las tiendas pueden encontrarse docenas de marcas de jabón, alimentos enlatados, radios, televisores y otros artículos. Algunos son producidos en Estados Unidos; otros se importan. La competencia en el mercado da a los norteamericanos la oportunidad de comparar calidad y precios y decidir lo que realmente quieren comprar.

Como resultado de la creatividad, iniciativa y trabajo arduo que la libre empresa ha fomentado, Estados Unidos se ha convertido en una de las naciones más ricas del mundo. La libertad de empresa, combinada con controles estatuidos para la protección tanto de los trabajadores como de los consumidores, hace hoy más segura y cómoda la vida para más personas en Estados Unidos que en cualquier otra época.

[Volver al índice](#)